

Delicavne

MAGAZIN

Wild-Häppchen

Neues & Spannendes zur Saison

Die Vorbestell-App

Umfrage: Lohnt sie sich?



VON DER NATUR ZURÜCK ZUR NATUR

GREEN LOOK

AGRARRESTE ALS ROHSTOFF

BIOLOGISCH ABBAUBAR

KEINE PFAS

RENATURING THE WORLD!

GOLDEN FIBRES®
www.goldenfibres.de
info@goldenfibres.de
+49 (0) 2241 - 8808 0



Wild – die uneingeschränkt nachhaltige Alternative

In einem Düsseldorfer Restaurant, das seit rund 30 Jahren für seine klassische französische Bistro-Küche bekannt ist, auch und gerade für Deftiges und Innereien, hat man jüngst die Speisekarte entschlackt. Die bei den Gästen immer noch sehr beliebte Foie gras wurde konsequent gestrichen. Stattdessen gibt es nun eine „Faux gras“, eine „falsche Fette“: in eigener Küche auf pflanzlicher Basis hergestellter Leberersatz mit traditioneller Früchtekompott-Begleitung.

Erobert Fleischersatz nun auch Restaurants jenseits der Burger-Buden? Dabei gäbe es für jene, die jegliche Form der Nutztierhaltung ablehnen, doch eine ganz natürliche Alternative: Wildfleisch ist per se bio, außerdem gesund – und lecker sowieso. Und wer könnte es besser verkaufen als der Fleischer des Vertrauens? Die ideale Partnerschaft zwischen Jägern und Metzgern bildet einen Themenschwerpunkt der Süffa, die, so der Stand bei Redaktionsschluss Ende Juli 2021, stattfinden wird. Mehr dazu und über Wild im Allgemeinen lesen Sie auf den Seiten 5 und 6 sowie 26 bis 31.

Auch eine mobile Schlachtstation wird auf der Süffa präsentiert – damit lässt sich die Situation der Tiere und damit einhergehend die Fleischqualität verbessern. Nur die wenigsten Fleischer können sie einsetzen, aber alle können sich für eine Rückkehr zu regionalen kleinen Schlachthöfen engagieren, um Transportwege generell zu verkürzen.

Das Hamburger Unternehmen „Metzgers“ schaffte es, zu 90 Prozent Fleisch von Tieren anzubieten, die vor ihrer Schlachtung nur sehr kurze oder auch gar keine Transportwege hinter sich bringen mussten. Wie sie das hinkriegen? An dieser Stelle nur so viel: Schwein muss man haben (S. 8-13)! Oder eben Wildschwein ...

Wir wünschen Ihnen einen vor allem pandemiefreien Herbst

Ihr Team des DELICARNE-Magazins

Dagama-Fachgroßhändler

Firma	Telefon	PLZ	Ort	Internet
Hugo Bergmann GmbH	0202 - 558051	42279	Wuppertal	www.hugo-bergmann.de
Wilh. Breuer GmbH & Co.KG	0211 - 944060	40233	Düsseldorf	www.breuerinfo.de
Franz Britz & Söhne OHG	0651 - 824290	54294	Trier	www.britz-trier.de
Theodor Brocks GmbH & Co.KG	02832 - 9722-0	47623	Kevelaer	www.brocks-online.de
Cassel Fleischtechnik GmbH	05651 - 9214 0	37269	Eschwege	www.cassel-fleischtechnik.de
Enders GmbH & Co.KG	06408 - 880	35447	Reiskirchen	www.enders.de
Erbel GmbH	09331 - 3012	97199	Ochsenfurt	www.erbel.de
Peter Ersfeld GmbH	0221 - 681660	51069	Köln	www.ersfeld-gmbh.de
Rudolf Fehrmann GmbH & Co.KG	0661 - 928250	36041	Fulda	www.fehrmann.de
Gefleiga Bollig GmbH	02251 - 3104	53879	Euskirchen	www.gefleiga.de
Fritz Grüne GmbH & Co.	05183 - 333 3	37581	Bad Gandersheim	www.fritz-gruene.de
Günther Fleischereibedarf GmbH	06027 - 40360	63811	Stockstadt a. Main	www.guenther-fleischereibedarf.de
Hanseata Theofil Zuther GmbH & Co.KG	040 - 431236	20357	Hamburg	www.hanseata-hamburg.de
Georg Hartl & Söhne GmbH + Co.KG	08772 - 96150	84082	Laberweinting	www.hartl.net
Heifo GmbH & Co.KG	0541 - 58430	49084	Osnabrück	www.heifo.de
Paul Hirtz GmbH	0203 - 424242	47138	Duisburg	www.hirtz-duisburg.de
Luckfiel & Mann GmbH	0431 - 71830	24145	Kiel	www.lm-kiel.de
Werner Niederberger GmbH	089 - 7461310	85551	Kirchheim-Heimstetten	www.niederbergergmbh.de
OMEGA SORG GmbH	07361 - 9470-1000	73457	Essingen bei Aalen	www.omega-sorg.de
Prechtl Metzgereibedarf GmbH & Co.KG	08761-7250-0	85416	Langenbach	www.metzgereibedarf.de
Fritz Raulwing GmbH & Co.KG	0571 - 798420	32457	Porta-Westfalica	www.raulwing.de
Heinrich Salm KG	0721 - 964040	76139	Karlsruhe	www.salm-karlsruhe.de
Valentin Schmitt GmbH & Co.KG	02222 - 929330	53332	Bornheim	www.valentin-schmitt.de
Fleischereibedarf Siegfried GmbH	02203 - 980070	51149	Köln	www.siegfried-koeln.de
Carl Stratz GmbH & Co.KG	04340 - 792910	24109	Melsdorf	www.stratz.de
Hans Wagner GmbH	09621 - 47540	92224	Amberg	www.hans-wagner.de
Walter Wiedemann GmbH & Co.KG	0821 - 560900	86153	Augsburg	www.wiedemann-augsburg.de
Ziegler GmbH & Co.KG	07455 - 93870	72175	Dornhan	www.ziegler-dornhan.de

Seite 5 Druckfrisches

Vorschau: Die Süffa findet vom 18. bis zum 20. September statt (Stand Ende Juli 2021)

Seite 8 Portrait



Metzgers Hamburg:
Herkunft, Haltung,
Handwerk – drei Hs in HH

Seite 14 Rare Rasse

Das Angler Sattelschwein



Seite 20 Umfrage

Lohnt sich die Vorbestell-App?



Seite 25 Fortbildung

Der Cortador:

Vom (Auf)Schneider zum Experten



Seite 26 Wild

Wild-Häppchen:

Neues & Spannendes zur Saison

Seite 31 Recht : Finanzen

Steuerförderung für
energetische Sanierungen



Delicarne Magazin 3/2021

19. Jahrgang. Erscheint 4 x jährlich für Kunden der Dagema-Fachgroßhändler und ihre Partner.

Herausgeber:

Dagema eG
Siemensring 20, 47877 Willich
Tel. +49 2154 4995-0, www.dagema.com

Redaktion:

Martina Vogt, Katharina Richter

Anzeigenverwaltung:

Carina Priedöhl, Tel. +49 2154 4995-24
cpriedoehl@dagema.com

Grafik:

Claudia Hürten

Druck:

Baecker + Häbel, Satz und Druck GmbH
Siemensring 21 a, 47877 Willich

Bildnachweis:

Adobe i Stock,
Depositphotos, Metzgers, Metzgerei Hack,
Metzgerei Siegler, Messe Stuttgart, Pixabay,
Katharina Richter, Unilever Food Solutions

Abonnementsbedingungen:

Jahresabonnement 18,00 Euro
Einzelpreis 4,50 Euro
Der Bezugspreis für Fachgroßhändler der Dagema eG ist im Beitrag enthalten.

Süffa 2021: „Für eine gesunde Branche“

Das Süffa-Jubiläum – es ist die 25. Ausgabe der Messe – kommt mit Verspätung, aber es kommt, heißt es von den Veranstaltern aus Stuttgart. Da die Branche insgesamt gut durch die Corona-Krise gekommen sei, biete sie „Riesenchancen für alle Beteiligten“ – wenn Delta nicht doch noch einen Strich durch die Rechnung macht. Hinein in die beiden Hallen darf nur, wer die 3G-Kriterien erfüllt: Geimpfte, Getestete und Genesene mit entsprechendem Nachweis.

Foto: Messe Stuttgart



Wer zur Süffa kommt, bringt Geld zum Ausgeben mit“, sagt Joachim Lederer, Landesinnungsmeister vom Landesinnungsverband für das Fleischerhandwerk Baden-Württemberg e.V. „Etwa 70 Prozent unserer Betriebe waren große Gewinner der Pandemie.“ Gerade in Baden-Württemberg habe man einen Umsatzanstieg von 20 bis 30 Prozent verzeichnen können, es herrsche mancherorts ein Investitionsstau. Er ist sich sicher, dass auf der fachlich ausgerichteten Messe hohe Investitionsbereitschaft zu erleben sein wird. Für die Verlierer der Corona-Krise, jene 30 Prozent, die aufgrund ihrer Tätigkeiten für Gastronomie, Schulverpflegung und im Catering aktiv sind, erhoffe er sich von der Messe eine Befeurung für einen guten Neustart. Als Wachstumsbereiche sieht er vor allem hochwertiges Fleisch und Essen außer Haus, zu den Herausforderungen der

Branche zählt er die Nachwuchsgewinnung. Die Stimmung im Vorfeld der Süffa ist, trotz aller Einschränkungen, die die Pandemie mit sich bringt, gut. Die Veranstalter freuen sich über positive Rückmeldungen aus der Branche und darüber, „die gesamte Bandbreite eines Wirtschaftszweigs abzubilden, der durch hohe Qualitätsansprüche und Ideenreichtum vielerorts gestärkt aus dem Corona-Jahr 2020 hervorgehen konnte“, formuliert Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart. Das Angebots-Spektrum der 135 Aussteller reiche von Arbeits- und Betriebstechnik über Rohstoffe und Halbfabrikate, Küchentechnik, Lebensmittelsicherheit und Hygiene, Verkaufsförderung und Werbung, Nahrungsmittel und Getränke bis hin zu digitalen Dienstleistungen.

Messe-Mehrwert: Rahmenprogramme, Schwerpunkte und Specials

Anregungen von Verbänden und Ausstellern, von der Messe aufgenommen und weiterentwickelt, bilden die Basis für Specials.

Dazu zählen 2021 die Themen-Schwerpunkte Feinkost sowie Jagd & Wild (siehe auch S. 26-31). Es gibt einen BBQ-Areal, die Bühne für Trends und Neues wartet mit Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Live-Vorfürungen auf. Sie sei zu einer ebenso festen Süffa-Institution geworden wie der Tag der Metzgerfrauen, „der traditionell den weiblichen Branchenprofis gehört“, sagt Wiesinger. Die erstmalig stattfindende afz-Akademie rückt „Erfolgsbausteine“ für Metzgereibetriebe in den Fokus. Und natürlich finden auch wieder die Süffa-Wettbewerbe statt: „Die begehrten Preise

sind werbewirksame Qualitätssiegel, die bei Betrieben und Kundschaft gleichermaßen hohe Wertschätzung genießen.“

Bei alledem genieße Sicherheit oberste Priorität. Konsequentes Online-Ticketing soll die Besucherzahl begrenzen, ein Schichtlüftungssystem sorgt für ausreichend Frischluft, Gänge wurden verbreitert, Konzepte zum Vermeiden von Warteschlangen erarbeitet.

Mobil schlachten und zerlegen

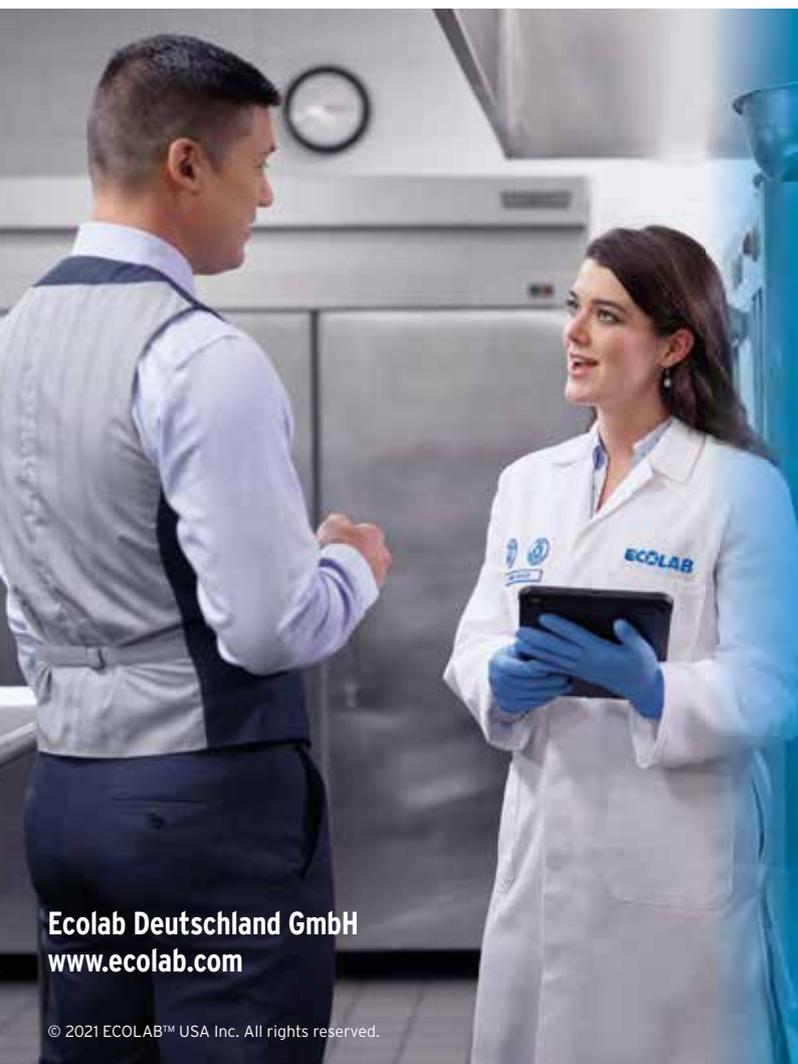
Neben Wild & Jagd ein weiteres spannendes Special auf der Süffa: Die Sonderschau Hof- und Weideschlachtung. Ein Thema, das vielen handwerklich arbeitenden Fleischern

nicht erst seit dem Fleischindustrie-Skandal im vergangenen Jahr am Herzen liegt, die Regionalisierung und damit Verkleinerung von Schlachthöfen wird zurzeit heiß diskutiert.

Das Schlachten, Zerlegen und Verarbeiten an der Weide gilt vielen als das optimale Konzept. Die Hofschlachtung hat bekanntlich viele Vorteile: Die Tiere müssen nicht zum Schlachthof transportiert werden, bleiben in ihrer vertrauten Umgebung und können so stressfrei geschlachtet werden. Die Zerlegung und Verarbeitung erfolgt direkt am Hof – im mobilen Schlacht- und Zerlegebetrieb inklusive Reifekammer oder in einer stationären Schlachthanlage. Das ist gut fürs Tier, aber auch fürs Fleisch. Die Hof- und Weideschlachtung ist damit ein wichtiger Baustein für eine

nachhaltige und hochwertige Fleischproduktion. Auf der Süffa wird dafür eine Komplettlösung präsentiert: Ein zehn Tonnen schwerer Schlachthanleger soll es Metzgern und Landwirten ermöglichen, eigenverantwortlich und zum Wohle des Tieres zu arbeiten und Schlachtung, Zerlegung, Verpackung und Verkauf autark und direkt am Hof zu organisieren. Man darf gespannt sein!

www.sueffa.de
18.-20.09.2021



ECOLAB®

Everywhere It Matters.™

Ecolab unterstützt Sie während und nach COVID-19 mit ausgezeichnetem Service.



Ecolab Deutschland GmbH
www.ecolab.com

Hier erhalten Sie **GRATIS**



Checklisten,
Verfahrenskarten
und vieles mehr!

Purofort FoodPro: Bequem & reinigungsmittelbeständig

Industrielle Reinigung ist bekanntlich schwere körperliche Arbeit, bei der ein fester Halt für sicheres Arbeiten auf seiffennassen Böden unerlässlich ist. Für Sicherheitsstiefel ist Rutschfestigkeit wesentlich, aber auch Komfort und Bewegungsfreiheit spielen eine entscheidende Rolle, wenn es um die Leistungsfähigkeit des Trägers geht. Anders gesagt: Bequeme Sicherheitsstiefel bringen einen höheren Tragekomfort und sind somit mitentscheidend für eine höhere Produktivität. Beim Erwerb vom Sicherheitsstiefeln ist ein weiterer Aspekt wesentlich: Ihre Beständigkeit gegen Chemikalien. Professionelle Reinigungsmittel enthalten oftmals Chlor oder

Bleichmittel, die weichere Materialien wie PU angreifen und schneller zersetzen können. Darum gab es lange Zeit keine adäquate Alternative zu steifen und schweren, damit wenig komfortablen PVC-Stiefeln.

Dunlop hat dieses Problem erkannt und für den Purofort FoodPro-Stiefel nun auch eine verbesserte Beständigkeit gegenüber industriellen Reinigungsmitteln entwickelt: Der Stiefel vereint hohen Komfort und abwehrstarke Resistenz. Anstrengende Reinigungsarbeiten werden so wesentlich erleichtert.

Der neue Dunlop Purofort FoodPro Cleaning boot ist jetzt erhältlich bei Ihrem Dagma-Fachgroßhändler.

www.dunlopboots.com



HOMANN

VEGAN IST GROß GEFRAGT

XXXX

Preis €/Tube



XXXX

Preis €/Eimer

KÜCHE
BEST PRODUCT
AWARD 2020

PROVED BY

GV
MANAGER

VEGANE MAYO
CHALLENGE
2020



Die erste vegane Mayonnaise in HOMANN Profiqualität, mit 50 % hochwertigem Rapsöl. Ausschließlich aus pflanzlichen Zutaten, ohne Eigelb. Cremige Konsistenz, natürliche Farbe, vollmundiger Geschmack, mit besten Verarbeitungseigenschaften.

Vegane Salat Mayonnaise | 875 ml
Art.-Nr. 102864

Vegane Salat Mayonnaise | 10 kg
Art.-Nr. 125851



METZGERS
FLEISCH- UND FOODBAR

Mike Griesch und Bahram Albordji sind die Chefs von Metzgers.

Metzgers, Hamburg

Drei Hs in HH



Herkunft, Haltung, Handwerk: Mit diesen drei Stichworten überschreiben Mike Griesch und Bahram Albordji die Philosophie ihres rasant wachsenden Unternehmens namens „Metzgers“. In ihren mittlerweile vier Filialen, im Werksverkauf, auf fünf Wochenmärkten, im eigenen Restaurant, an Handel, Gastronomie und Hotellerie verkaufen sie Fleisch und Wurstwaren von in der Region tierwohlgerecht aufgezogenen und geschlachteten Tieren. Über das Suchen und Finden von passenden regionalen Lieferanten wissen sie viel zu erzählen.

Hamburg-Winterhude, Freitag Mittag an einem warmen Sommertag. Am Mühlenkamp finden sich klassische Nahversorgungs-Filialisten, aber auch ein traditionelles Feinkostgeschäft und ein gut bestückter Fischhändler. Der querende Poelchaukamp ist gesäumt von bestens besetzten Café- und Restaurantterrassen, auf denen sich die Viertelbewohner zu Shopping-Pausen-Kaffee oder auch einen leckeren Lunch treffen. Mitten drin, ein paar Stufen unterhalb des Gehsteigs, lockt eine weitere Terrasse mit puristischen und schönen Holztischen, die Bänke mit cognacfarbenem Leder bezogen. Dahinter ein Schaufenster, in dem drei Stücke vom Rinderrücken hängen, der Eingang daneben führt in eine Metzgerei. „In Hamburg sagt man Fleischerei, deswegen haben wir für unser Unternehmen bewusst den Namen

„Metzgers“ gewählt“, sagt Bahram Albordji. In der gläsernen Theke liegen nicht nur wie gemalt aussehende Steaks in neuen und alten Schnitten, sondern außerdem, nicht minder ansprechend präsentiert, klassische Wurstwaren und Aufschnitt bereit. Was der Kunde nicht sieht: Mit wenigen Handgriffen lässt sich die Theke nach Ladenschluss in einen Bartresen verwandeln, so manche gute Spirituose steht schon in den Regalen des Verkaufsraums bereit, der Drink des Hauses heißt „Metzgers Mule“. In den weiteren Räumen des insgesamt 170 Quadratmeter großen Souterrain-Ladenlokals haben Albordji und sein Partner Mike Griesch ein schickes, zeitgemäß eingerichtetes Restaurant mit ca. 70 Plätzen eingerichtet. Konzept: „Keine Sterne-Küche, sondern entspanntes Essen auf hohem Niveau“.



Foto: Metzgers

Die Fleischtheke wird zur Bar

„Verrücktes Ausgeh-Erlebnis“ nannte das die Bild Hamburg. Für Griesch und Albordji ist die „Speisewirtschaft“, das 2020 mitten in der Pandemie eröffnete jüngste Baby des Unternehmens, die konsequente Umsetzung ihrer eigenen Wünsche und Vorstellungen. Schon in ihren zuvor eröffneten drei Filialen gibt es „Foodbars“, in der hungrige Kunden fleischlastiges Streetfood gleich vor Ort zubereiten lassen und verzehren können, zum Beispiel Burger, Sandwiches und Steaks. „Wir verbinden den traditionellen Fleischer mit moderner Gastronomie“ – so steht es auf der Website.

Albordji und Griesch sind „in der Weltgeschichte gut rumgekommen, haben viel gegessen und getrunken“, wie Albordji sagt, und von überall her zahlreiche Inspirationen mitgebracht. Albordji ist eigentlich Finanzwirt, hat aber immer schon in der Gastronomie gearbeitet, dann selbst ein kleines Bistro mit angeschlossenem Tante-Emma-Laden in Hamburg betrieben. „Damals habe ich schon mein Fleisch bei Mike Griesch bezogen, wir kannten uns aus dem Freundeskreis.“ Griesch wiederum ist Fleischermeister in dritter Generation. Sein Opa eröffnete 1950 die Schlachtereie Durst, sein Onkel, heute Obermeister der Fleischerinnung Hamburg, übernahm sie 1988. Als dieser 2017 einen Nachfolger suchte, nutzte Mike Griesch, damals Anfang 30, die Chance, sich selbständig zu machen, und holte unter anderem Albordji mit ins Boot. „Wir haben uns mit damals noch einem dritten Beteiligten, der inzwischen wieder seinem alten Beruf nachgeht, zusammengesetzt und ein Konzept geschrieben, wie wir Traditionelles auf moderne Art und Weise präsentieren und verkaufen können“, erläutert Albordji.

Drei Filialen mit Foodbars

Nach und nach übernahm das Team drei Filialen der Schlachtereie Durst, die sich in großen Einkaufszentren befinden, und krepelten sie gehörig um. „Metzgers Fleisch- und Foodbar“ steht da in Leuchtziffern auf schwarzem Grund, etwa in der Rindermarkthalle in St. Pauli. Auch hier in der Vitrine: Bilderbuch-Steaks und -Wurstwaren, Sülze, Leber- und Rotwurst sowie Saucen und Dips in Gläsern mit Eigenmarken-Etikett. Aufmerksamkeit erregt die transparente Produktion: Hinter Glas und für jeden Passanten sichtbar zerlegen die Metzgers-Mitarbeiter Teilstücke vom Rind oder machen Wurst. Schließlich hat es sich Metzgers zur Aufgabe gemacht, „unseren Kunden die traditionelle und ethisch korrekte Verarbeitung von Fleisch näherzubringen“, heißt es auf der Website. Die finden das aber nicht nur gut: „Manche sagen so etwas wie: ‚Ich gehe hier jeden Tag mit meiner kleinen Tochter vorbei, muss das sein, dass Sie das Tier hier zerlegen?‘“, erzählt Albordji. Manche Eltern machen ihren Kindern wohl immer noch weis, dass Fleisch aus der Packung kommt. Spätestens seit Eröffnung der dritten Filiale, als es auch schon erste Kunden aus der Gastronomie und der Hotellerie gab, realisierten Griesch und Albordji, dass es auf Dauer wenig Sinn macht, dass jede Dependence für sich produziert. Also übernahmen sie auch die Produktion der Schlachtereie Durst, nannten sie „Manufaktur“. In dieser reift jetzt jenes Fleisch, das später als Dry-aged-Beef in die Läden kommt: „Dort hängt es vier, in den Filialen dann weitere zwei Wochen“, sagt Albordji. „Für die komplette Reifung fehlt in den Läden der Platz.“ Die Reifekammern kann der Kunde besichtigen. Gleich nebenan richtete Metzgers noch einen Werksverkauf ein,

in dem es das eine oder andere, auch teure Stück Fleisch preiswerter zu ergattern gibt, „Stücke, die wir die Woche über nicht verkaufen konnten.“ Jeder kann dort einkaufen, geöffnet ist nur freitags nachmittags und samstags vormittags. Inzwischen zählen Hamburger Luxushotels, Sterne- und Fernsehköche sowie Kitas zu den Metzgers-Kunden. Einige Metzgers-Produkte sind zum Teil in ausgewählten Edeka- und Rewe-Märkten zu finden, immer erkennbar an der sorgfältig ausgeklügelten Corporate Identity – auch diese wie alles bei Metzgers hausgemacht und vor allem durch die Nicht-Farbe Schwarz geprägt.

Regional und tierwohlgerecht

Nachhaltigkeit hat sich auch das Metzgers-Team auf die Fahnen geschrieben, im Vergleich zu vielen anderen setzt es sie konsequent um, etwa wenn es um Herkunft und Haltung der verarbeiteten Tiere geht. Rindfleisch – von Angus bis Wagyu – stammt aus regionaler Weidehaltung „von Heide bis Holstein“, Kälber wachsen bei ihren Müttern auf und entscheiden selbst, wann sie anfangen, Gras zu fressen. Angler Sattelschweine und Bunte Bentheimer sind im Sommer draußen und im Winter im warmen Stall mit Freiluft-Auslauf. Lämmer weiden in den Elbtal-Auen, Geflügel tummelt sich in bäuerlicher Freilandhaltung. Alle Tiere bekommen natürliches artgerechtes und gentechnikfreies Futter ohne Antibiotika. Die Lieferanten werden größtenteils auf der Website von Metzgers genannt. Zudem versucht man, den Transport von lebenden Tieren zu vermeiden. Ein kleiner Teil der Rinder, deren Fleisch Metzgers anbietet, werden per Weideschuss getötet. Die Lämmer aus Niedersachsen werden dort geschlachtet, wo sie aufwachsen, ganz ohne Transport, die Schweine fahren nur zwei bis fünf Kilometer zu kleinen Schlachthöfen. „Züchter gibt es zurzeit immer mehr, das machen ja manche auch als Hobby oder im Nebenberuf. Den passenden Schlachter zu finden ist weniger einfach“, sagt Philipp Schacht, der seit Sommer 2020 als kaufmännischer Produktionsleiter bei Metzgers tätig ist. „Regionales Schlachten geht nur, wenn man es schon seit Jahren an Ort und Stelle tut, sonst sind die bürokratischen Hürden viel zu hoch. Vielleicht sollte man sie im Interesse des Tierwohls senken.“ In der Stadt sei das Schlachten sowieso so gut wie unmöglich. „In Hamburg gibt es genau einen Schlachter, der noch eine Kopfschlacht-Lizenz hat, weitere werden nicht vergeben.“ Der Mangel an Schlachtern bremst auch Metzgers aus: Die Angler Sattelschweine etwa werden bereits zerlegt angeliefert, weil der Schlachter, mit dem man zusammenarbeiten wollte, die Tiere nicht



Philipp Schacht ist kaufmännischer Produktionsleiter bei Metzgers.

als hängende Ware transportieren kann. „Also wollten wir eine Spedition damit beauftragen, die transportiert hängende Ware aber nur im 40-Tonner. Der Schlachter wiederum hat keine Rampe, an die ein solches Fahrzeug heranfahren kann.“ Dafür, dass auch die Angler Sattlerschweine ordentlich geschlachtet werden, sorgt deren Förderverein, der überdies den Handel streng kontrolliert. Es gilt: „Wer deren Fleisch auch nur vorübergehend nicht führt, darf es auch nicht auf seiner Website behaupten“, erzählt uns Schacht.

Fleisch aus der Region – reicht das?

Kann man die zahlreichen Metzgers-Kunden tatsächlich ausschließlich mit Fleisch- und Wurstwaren versorgen, die von Tieren aus artgerechter Haltung und aus der Region stammen? Ja, sagt Schacht. Für das Verarbeitungsfleisch habe man allerdings noch andere Quellen im Hintergrund – es kommt nicht aus der nahen Umgebung, aber aus bester Haltung, versichert er. Eine weitere Ausnahme gibt's beim Lamm: Da viele Kunden Schulter und Keulen links liegen lassen und vor allem Lammkarree verlangen, reichen die Lämmer aus den Elbtal-Auen nicht aus, muss Karree zugekauft werden. „Wir haben uns für irisches Lamm entschieden. Ansonsten versuchen wir, unseren Kunden auch andere Teile schmackhaft zu machen, indem wir ihnen entsprechende Rezepte liefern, etwa für Lammrollbraten.“ Die finden sich dann in Form von Broschüren in den Verkaufsfilialen. „Dennoch



können wir sagen: Das Fleisch, das in den Läden liegt, stammt zu 90 Prozent aus bäuerlicher Haltung aus der Region.“

Wie findet man ausreichend Landwirte, die den hohen Metzgers-Ansprüchen genügen? Es fing mit „Zufall und Glück“ an, sagt Schacht. „Mittlerweile haben wir in Hamburg einen solchen Bekanntheitsgrad erreicht, dass die Züchter teilweise auf uns zukommen.“ „Schweinefleisch ist in Hamburg ein schwieriges Produkt“, erläutert Albordji, „es gilt als ungesund und durch die Massentierhaltung versaut. Daher spielt Rindfleisch in den Köpfen unserer Kunden immer noch die erste Rolle. Es gehört zu unserem Ursprungskonzept, das mit alten Rassen ändern zu wollen. Angefangen haben wir dann mit der BESH, sind aber weiter auf der Suche nach gutem Schwein aus der Region gewesen. Und es war auch ein Zufall, dass wir auf das Angler Sattelschwein aus Süderbrarup gestoßen sind.“ Eigentlich gebe es tatsächlich eine Menge guter Landwirte in Hamburgs Umgebung, sagt Schacht, aber viele haben langjährige Verträge mit anderen Unternehmen und Fleischern.

Besser als bio

Geflügel gab's bei Metzgers eine Zeit lang sogar mit Bio-Siegel, „aus Mecklenburg, also auch nicht sooo weit weg und qualitativ hervorragend“, erzählt Schacht. Ein Lebensmittel-Kontrolleur untersagte aber, es als Bio-Geflügel zu kennzeichnen, weil die Metzgers-Läden nicht bio-zertifiziert sind. „Wir hätten unter Umständen jeden einzelnen unserer Standorte zertifizieren lassen müssen, also haben wir uns jetzt für einen Geflügelhof in 35 Kilometer Entfernung entschieden. Wir haben ihn uns angeschaut und sind mit den Haltungsbedingungen mehr als zufrieden.“ Das Attribut „bio“ sei sowieso in vielerlei Hinsicht fragwürdig: „Man kann Bio-Geflügel auch in Polen kaufen. Da stellt sich dann wieder die Frage: Ist das nachhaltig?“ Albordji ergänzt: „Man sagt, dass fünf Leute am Bio-Siegel verdienen, bevor Bauer und Metzger etwas verdienen können. Das wollen wir nicht.“ Vertrauen in die Landwirte und regelmäßige Besuche der Höfe ersetzen bei Metzgers Brief und Siegel.

TRADITION, AUF KNOPFDRUCK.

Ideen, Innovationen und bewährte Lösungen für das Räuchern und Veredeln tragen einen guten Namen: BASTRA.



BASTRA[®]
Genuss mit Zukunft.

www.bastra.de

Komplettverwertung mit Barfen

Die komplette Verwertung des geschlachteten Tieres – neudeutsch: nose to tail – ist auch für Metzgers eine Selbstverständlichkeit. Was neue Schnitte angeht, müsse man den Kunden mittlerweile nicht mehr überzeugen, die kenne er schon zur Genüge. Man habe ihm mit Erfolg das Flank-Steak schmackhaft gemacht, seit Neuestem gehe auch die Ribeye-Cap sehr gut. „Man muss das eben pro-aktiv an den Kunden bringen“, sagt Albordji. Mit Innereien tun sich jene Kunden, die an New Cuts interessiert sind, meist jüngere, schwer – auf den Wochenmärkten aber seien Kalbsbries und -zunge, Lammieren und Rinderherz noch gefragt. „Auf den Wochenmärkten geht alles“, sagt Albordji – weswegen der dritte Metzgers-Marktwagen gerade im Bau ist. Um die Verwertung von schwer verkäuflichen Innereien zu optimieren, will Metzgers zukünftig auch Barf anbieten – Rohfutter für Hunde. Das Thema ist Steckenpferd von Mike Griesch, da er zurzeit auch den Jagdschein macht und sich einen Hund zulegen möchte. Das heißt auch: Metzgers-Kunden dürfen sich schon jetzt auf Wildfleisch aus eigener Jagd freuen.

Aber es gibt auch Dinge, die Metzgers nicht macht: Katenschinken und luftgetrocknete Spezialitäten zum Beispiel, denn dazu fehlen die Trockenräume. Also kauft man Holsteiner Katenschinken bei einer Manufaktur im nahen Quickborn. „Das ist zwar teuer, aber unsere Kunden sind bereit, das zu bezahlen.“ Für Preiskämpfe ist Albordji generell nicht zu haben: „Wenn jemand für eine Großveranstaltung bei uns Würstchen zu 80 Cent kaufen will, beißt er auf Granit. Wir können doch nicht unsere sowieso schon hart arbeitenden Mitarbeiter 3000 Würste mehr pro Woche produzieren lassen, um am Ende 500 Euro mehr zu verdienen.“

Inzwischen ist auf der Terrasse der Speisewirtschaft gut was los. Ins Glas kommen unter anderem Weine vom Weingut Nett in der Pfalz – die Etiketten auf den Flaschen zeigen natürlich das Branding von Metzgers – auf Wunsch aber auch ein edler Brunello di Montalcino, der Service kennt sich bestens aus. Zu essen gibt's Trendiges wie Beef Tataki, Klassisches wie Caesar's Salad und Wiener Schnitzel, Bürgerliches wie Tafelspitz, Königsberger Klopse oder Frikadellen mit Kartoffelsalat, beides hausgemacht – sowie natürlich ein Steak frites. Eine Kreidetafel offeriert aber auch kapitalere Stücke, unter anderem ein Tomahawk, das aufgeschnitten und am Tisch von mehreren Gästen geteilt werden kann. Angegebenes Gewicht: 1672 Gramm. „Ein Steak ist ein Naturprodukt, es wiegt so gut wie nie exakt 200 oder 250 oder 1000 Gramm, auch, wenn immer so getan wird.“ Es gibt aber auch Fisch: köstlich auf der Haut gebratenen Kabeljau zum Beispiel und würzigen gegrillten Pulpo. Und sogar vegetarische Köstlichkeiten sind zu haben, etwa ein gebackenes Landei auf Blattspinat mit getrüffeltem Kartoffelschaum und Gartenkresse. Denn auch bei Metzgers heißt die Devise: Weniger Fleisch ist mehr. Albordjis Frau ist Vegetarierin, und Schacht liebt veganes Essen. Beide sind Freunde des guten alten Sonntagsbratens, der natürlich auch ein saftiges Steak sein kann – und bei Hamburger Buben und Deern langsam wieder so beliebt zu sein scheint, wie einst bei ihren Urgroßeltern.

www.vonmetzgers.com

www.speisewirtschaft.com

**Tork Xpressnap Fit® –
Passt perfekt für
turbulente Tage**

NEU



Sparen Sie Zeit

Bedient fast zweimal so viele Gäste bevor nachgefüllt werden muss. Sie brauchen weniger Zeit für das Nachfüllen von Servietten.



Sparen Sie Platz

Ein normalgroße Serviette wird so gefaltet, dass sie in einen Spender mit kleiner Standfläche passt, der wertvollen Platz einspart.



Reduzieren Sie Abfall

Reduziert die Anzahl weggeworfener ungebrauchter Servietten um mehr als 50 %**



www.tork.de

Tork,
eine Marke von Essity



Think ahead.

* 2-lagige Serviette im Tischspender verglichen mit Fastfold (Tork Spender: 271800 und Tork Nachfüllpackung: 10933)
** 2-lagige Serviette im Thekenspender verglichen mit Counterfold (Tork Spender: 271600 und Tork Nachfüllpackung: 10935)

Robust, rar und richtig lecker Das Angler Sattelschwein

Die Qualitäten alter Schweinerassen haben in den vergangenen Jahren erheblich an Wertschätzung gewonnen. Das schmackhafte Fleisch von Buntem Bentheimer & Co. erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Bereits in einer der vergangenen Ausgaben unseres Magazins stellten wir einige der alten Rassen vor. Eine weitere verdient Aufmerksamkeit.

Es gilt als sehr vital, robust und sogar winterfest. Dazu ist es genügsam in der Fütterung. Die Sauen haben bemerkenswert gute Muttereigenschaften und damit eine hohe Ferkelaufzuchttrate. Trotz dieser Vorzüge findet sich das Angler Sattelschwein heute auf der roten Liste der bedrohten Nutztierassen.

Es stammt aus der Region Angeln in Schleswig-Holstein. In den 1920er Jahren kreuzte man dort eine weitverbreitete heimische Landrasse mit dem englischen Wessex-Saddleback. Charakteristisch für das überwiegend dunkelfarbige Schwein ist sein weißer Gürtel respektive Sattel, der sich über Schulter und Vorderbeine zieht.

Bis weit in die 1950er Jahre hinein war es äußerst beliebt. Doch dann verlangten die Verbraucher zunehmend mageres Fleisch. Mit seinem



dicken Speckmantel war das Angler Sattelschwein bald nicht mehr gefragt. Durch sein langsames Wachstum konnte es außerdem nicht mit den neuen schnellwüchsigen Hochleistungszüchtungen mithalten. Anfang der 1990er Jahre war es so gut wie von den Höfen verschwunden. Glücklicherweise hielt man in Sachsen eine – wenn auch sehr überschaubare – Anzahl dieser Tiere als genetische Reserve. Von denen kamen einige in die norddeutsche Heimat zurück, wo sich engagierte Züchter und seit 1996 eigens ein Verein um den Erhalt der alten Rasse kümmern. Ihr Bestand ist nach wie vor äußerst klein. Man kann nur hoffen, dass er sich nachhaltig erholt. Die unempfindlichen Tiere eignen sich nämlich bestens für die Weidehaltung und damit für eine umweltfreundliche und artgerechte Aufzucht. Ihr gesundes Wachstum und eine hohe Stressresistenz sorgen für Kotelett, Wurst und Braten in ausgezeichneter Qualität. Das vergleichsweise dunkle Fleisch zeigt eine tolle Marmorierung mit intramuskulärem Fett und hat ein hohes Safthaltevermögen. Kein Wunder also, dass Slow Food das Angler Sattelschwein bereits 2008 als Passagier in seine Arche des Geschmacks aufgenommen hat.

Weitere Informationen und Adressen der Züchter/Halter unter www.angler-sattelschweine.de



TRANSPORT- & ISOLIERBOXEN

EPP BOXEN FÜR DEN OPTIMALEN TRANSPORT IHRER LEBENSMITTEL



NEU
EPP BOX
EURONORM-
BEHÄLTER

**thermo
hauser**

thermohauser.de

UVC-Umluft-Luftentkeimungsgerät PF512ST1

Ohne Keime dank UVC! Das Entkeimungsgerät sorgt für eine wirksame Raumlufdentkeimung in Kühl-, Lager- und Nachreiferräumen **ohne den Einsatz von Chemie!** Die abgegebene UV-C-Dosis von exakt 253,7 nm sorgt für eine sichere Eliminierung der in der Luft enthaltenen Mikroorganismen wie z.B. Keime, Viren, Hefen und Schimmelsporen. Gleichzeitig wird deren Vermehrung verhindert, der Wirkungsgrad liegt bei bis zu 99,99 %!

- Gehäuse Edelstahl
- mit OZ-Strahler zur Geruchs-beseitigung
- Gewicht: 3,1 kg
- Stromanschluss: 230 V steckerfertig
- Maße (L x B x H): 902 x 88 x 127 mm



498,00

Preis/St.

Lieferung steckerfertig



Einfache Montage!



TOPSELLER

September 2021 – gültig 1.9. bis 30.9.2021



ECOLAB®

5,19

Preis/Fl.



1130735

Topclin Fettlöser Konzentrat
1 l Fl.

15,99

Preis/Ka.



1130800

Prilopan Handspülmittel
10 l Ka.

29,90

Preis/Pg.



1130798

Pricol Ultra
zum Handspülen und Reinigen
5,5 kg Pg.

Biologisch abbaubares Siegel-Konzept

pacovis **naturesse**

Einfach erklärt:

- ✓ 100 % biologisch abbaubare Komplettlösung
- ✓ hergestellt aus schnell nachwachsenden Rohstoffen
- ✓ plastikfreie Verpackung
- ✓ Menüschilder aus Zuckerrohrfasern erzeugen 50 % weniger CO₂ als herkömmliche Kunststoffschalen
- ✓ dank Bio-Laminierung auch für Saucengerichte geeignet
- ✓ für kalte und warme Speisen einsetzbar
- ✓ tiefkühlgeeignet/mikrowellen- und backofentauglich
- ✓ Easy Opening dank peelbarer Siegfolie
- ✓ optional auch mit Deckel verschließbar
- ✓ großes Sortiment für jede mögliche Anwendung

Zuckerrohr Siegelschalen

PBAT-laminiert, 240 St./Kt.

- GN 1/4, 1600 ml € 114,96/Kt.
- GN 1/2, 3945 ml € 214,23/Kt.



Flachdeckel Zuckerrohr

weiß, 240 St./Kt.

- passend zu Schale GN 1/4 € 62,16/Kt.
- passend zu Schale GN 1/2 € 99,60/Kt.



Siegelfolie naturesse, 1 St./Kt.

- peelable unbedruckt, 250 Lfm x B 340 mm, € 303,00/Ro.
- peelable weiß, 220 Lfm x B 340 mm, € 226,00/Ro.
- NatureFlex NVS, 45 µm, 500 Lfm x B 340 mm, € 255,00/Ro.



CASO CMP 1800

Programmierbare Gewerbemikrowelle

- 1800 W Mikrowellenleistung
- 5 Leistungsstufen, mehrstufiges Garen
- Garraumvolumen ca. 27 l, Maße Garraum: 365 x 195 x 370 mm
- Easy-to-clean (flacher Boden)
- Signalton zum Filterwechsel
- 2 Magnetrons
- Timer bis 60 Min.
- „+ 20 Sek“-Taste
- autom. Abkühlen u. Displayabschaltung
- Auftaufunktion
- VFD Display
- Gewicht: 29,4 kg
- Spannung: 230 V / 50 Hz
- Maße (B x T x H): 465 x 595 x 370 mm

749,00

Preis/St.



Innenraum und Gehäuse Edelstahl

bis zu 20 Programme

Keramikboden mit Mikrowellenreflektor



FESTOPAS® Thekenpräsentation

FESTOPAS® Präsentationsschalen und -platten aus reinem Melamin, gesicherte Qualität Made in Germany. Hält die Ware unter perfekten Hygienebedingungen frisch. Fleisch- und Wurstwaren, Frisch- und Räucherfisch, Salat, Käse und Feinkost.

TIPP: Fast alle Schalen lassen sich mit einer FESTOPAS®-Platte im gleichen Länge/Breite-Maß abdecken und platzsparend stapeln!

ab 1,99

Preis/St.



schür
INNOVATIONEN IN MELAMIN

In weiteren Farben erhältlich

Art.-Nr.	Bezeichnung	Maße in mm	Preis/St.
1521509	Becken weiß	200 x 150 x 40	€ 2,99
1521699	Becken schwarz	200 x 150 x 40	€ 2,99
1522405	Becken schwarz	200 x 150 x 80	€ 4,59
1520501	Platte weiß auch Abdeckung für o.g. Becken	200 x 150	€ 1,99
1520584	Platte schwarz auch Abdeckung für o.g. Becken	200 x 150	€ 1,99
1521558	Becken weiß	290 x 160 x 50	€ 4,69
1521756	Becken schwarz	290 x 160 x 50	€ 4,69

Vakuiersystem „Easy Vac Plus 571“

- Edelstahl/schwarz
- 2 Betriebsarten (für trockene und feuchte Lebensmittel)
- Spezialfunktion „Instant Seal“ für delikate und druckempfindliche Lebensmittel
- Marinierfunktion
- 2 Vakuiergeschwindigkeiten
- Schweißbreite max. 30 cm
- Absaugleistung ca. 12 l/Min
- eingebautes Rollenfach und Schneidvorrichtung
- Leistung: 120 W
- Gewicht: 2,15 kg
- Maße (B x T x H): 400 x 190 x 95 mm



129,00

Preis/Set

Set-Inhalt: 1 Vakuiergerät „Easy Vac Plus“
1 Folienrolle 20 x 300 cm, 1 Beutelrolle 30 x 300 cm,
5 St. Vakuierbeutel 20 x 30 cm,
5 St. Vakuierbeutel 30 x 40 cm, 1 Vakuierschlauch.
Art.-Nr. 1364893

extra dicke Schweißnaht: 2,5 mm

wahlweise vollautomatisch oder manuell verschweißen

superstarke Absaugpumpe bis – 0,8 bar

DER NEUE DRY AGER® PREMIUM FLEISCH-REIFESCHRANK

Die neue DRY AGER® Premium Linie übernimmt die besten Eigenschaften der alten Generation und bietet viele ausgeklügelte Innovationen in überarbeiteter Optik. Ideal zur Herstellung von Dry Aged Beef, Pork, Schinken, Salami und vielem mehr. Benötigt keinen Wasseranschluss.



DRY AGER DX 1000 Premium

Art.-Nr. 5620750

- Für bis zu 100 kg Fleisch bzw. 2-3 ganze Rücken
- Inklusive 1 St. Gehänge
- Außen (H x B x T): 165 x 70 x 74,2 cm

DRY AGER DX 1000 Premium

inkl. LED-Salzwand

Art.-Nr. 5620751

DRY AGER DX 500 Premium

Art.-Nr. 5620757

- Für bis zu 20 kg Fleisch
- Inkl. 1 x Bodenrost + Einschieberost
- Außen (H x B x T): 90,5 x 60 x 61 cm

DRY AGER DX 500 Premium

inkl. LED-Salzwand

Art.-Nr. 5620755

Ihren individuellen Preis bzw. Leasingangebot erhalten Sie von Ihrem Dagema-Fachgroßhändler.

Messer - Serie ZWILLING **** VIER STERNE



Im September erhalten Sie 15% Sonderrabatt auf die Messer der Serie ZWILLING **** VIER STERNE!

Schneidbretter und Hobel

Schneidbrett PE500 braun

- 1000 x 400 x 30 mm
Art.-Nr. 1560218, € 69,90/St.

- 1500 x 400 x 40 mm
Art.-Nr. 1560238, € 129,90/St.

- Schneidbrett-Hobel PE weiß
Art.-Nr. 1211101

- Ersatzklinge „Stanley“ für Schneidbrett-Hobel, 2,5"/64 mm
5 St./Pä.
Art.-Nr. 1211093, € 5,99/St.

ab **69,90**

Preis/St.

28,90

Preis/St.



Continox-Canticolor

Mobiler Abfallbehälter

- 70 l, mit breitem Fußpedal
- Griff pulverbeschichteter Stahl
- abnehmbare Vorderwand – daher einfaches Wechseln des Beutels
- Schließung der Vorderwand mit elastischem Gurt
- 2 Gummiräder
- Maße (B x T x H): 480 x 420 x 755 mm

ab **159,00**

Preis/St.

- Korpus und Deckel Edelstahl glänzend, € 209,00/St.
- Korpus und Deckel Edelstahl matt, € 219,00/St.
- Korpus und Deckel Stahl pulverbeschichtet weiß, € 159,00/St.

ORGAVENTE
INTERNATIONAL



HACCP-konform

Geschirrspülmaschine PROFI FXL-10B

HOBART
GET READY!
— ZUKUNFTS-BONUS —

passende Spülmaschinen Reiniger

- extra tiefer Innenraum
- VISIOTRONIC-TOUCH Steuerung
- WASHSMART App
- SENSO-ACTIVE Ressourceneinsatz
- CLIP-IN Wasch- und Klarspülarne
- intelligenter Datenspeicher
- USB-Schnittstelle
- Sieb-Einsatzkontrolle
- GENIUS-X2 Feinfiltersystem
- Hygieneprogramm in Kombination mit Hygiene Tab INTENSIV

- Techn. Daten:**
- Programmdauer: 90/180/360 Sek und Sonderprogramme
 - Tankinhalt: 10,6 l
 - Tankheizung: 1,7 kW
 - Erhitzerleistung (werkseitig): 6,2 kW (adaptierbar auf 2,1 kW)
 - Pumpenleistung: 360 l/Min
 - Korbmaß: 500 x 500 bzw. 500 x 530 mm
 - Einschubhöhe: 425 mm
 - Gesamtanschluss (werkseitig): 6,8 kW / 400 V (adaptierbar auf 2,7 kW)
 - Maße (B x T x H): 600 x 603 x 825 mm

Preiskaller

4.990,00

Preis/St.



Wasserverbrauch: nur 2 l / Korb

CNS

- **Bistrotreiniger HLB-20**, flüssig
€ 49,00/12 kg Ka.



1130971



1130974

- **Hygiene Tab INTENSIV** für Maschinenreinigung
€ 48,00/15 St. Do.

- **Universal-Klarspüler HLU-3000**
€ 44,00/10 l Ka.



1130973

Optional gegen Mehrpreis: Integrierte Wasserenthärtung (dann Modell FXLS-10B) zzgl. Aufbau- und Einweisungspauschale

Beim Kauf einer PROFI FXL-10B bis 30.09.2021 Cashback direkt beim Hersteller beantragen: www.hobart.de/get-ready



Dagerol Neutralreiniger
€ 21,90/10 kg Ei.

Deliclean



Steaker-Reiniger
€ 9,90/5 l Ka.

P20



CIP-Reiniger CL Fettlöser
für Behälter- und Sattenwaschanlagen, chlor-alkalisch, nicht schäumend
€ 41,90/25 kg Ka., € 21,13/12,5 kg Ka.

Sanitärbereich
Küche und Gastronomie
Deliclean
Geprüfte Qualität!
Produktion und Technik



Desinfektions-Schaumreiniger Diamant OXXI Schaum
€ 56,70/25 kg Ka.
€ 28,90/12,5 kg Ka.

P48

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

Rundum-Hygiene haug bürsten

- **Glasfiberstiel 1450 mm weiß** Made in Germany
nicht kälteleitend, weiße Kappe und Überwurfmutter, temperaturbeständig bis 200 °C
Art.-Nr. 1214519 **8,29** Preis/St.
- **Wasserschieber 620 mm weiß**
Kunststoffkörper u. Gewinde glasfaserverstärkt
Doppellippe Zellkautschuk schwarz, temperaturbeständig bis 100 °C
Art.-Nr. 1214659 **11,69** Preis/St.
- **Wischschrubber 280 mm weiß**
Polyesterborsten transparent hart Ø 0,50 mm, temperaturbeständig bis 140 °C
Art.-Nr. 1214758 **5,90** Preis/St.
- **Waschbürste PP rund 225 mm weiß**
mit Bart, Polyesterborsten transparent hart Ø 0,6 mm, temperaturbeständig bis 140 °C
Art.-Nr. 1214832 **8,99** Preis/St.

Küchenspalter

DICK
Traditionsmarke der Profis

- Edelstahl rostfrei
- POM-Kunststoffgriff genietet schwarz

• **Blatt: 15 cm**
Art.-Nr. 1316017



26,90

Preis/St.

• **Blatt: 18 cm**
Art.-Nr. 1316025



39,90

Preis/St.

OptimaX-Schnürschuh weiß

- ohne Zehenschutzkappe
- atmungsaktives, wasserabweisendes und strapazierfähiges Permair® Leder
- rutschhemmende und stoßabsorbierende PU-Laufsohle
- mit Perforation für besonders gute Atmungsaktivität
- O1, SRA, EN ISO 20347, DGUV 112-191

SIKA
Created to work

Gr.	Art.-Nr.	Gr.	Art.-Nr.
37	1066901	43	1066968
38	1066919	44	1066976
39	1066927	45	1066984
40	1066935	46	1066992
41	1066943	47	1067008
42	1066950		



53,90

Preis/Pa.

ab 6,49
Preis/kg



Roux Klassische Mehlschwitze, hell o. dunkel
€ 64,90/10 kg Ei. / € 7,29/1 kg Pg.

5,69
Preis/kg



o.d.Z.

**Kartoffel
Granulat
Blitz-Püree**
€ 28,45/5 kg Kt.

2122

4,69
Preis/kg



**Knödel
halb & halb**
€ 23,45/5 kg Bt.

2112

9,99
Preis/kg



570

**Serviettenknödel nach
orig. österr. Rezept**
€ 99,90/10 kg Kt.

ab 14,99
Preis/kg



660

659

Bratenjus pastös
€ 104,93/7 kg Ei. / € 22,39/1,4 kg Pg.

ab 5,19
Preis/kg



770

772

775

773

Mondamin Fix Saucenbinder hell o. dunkel
€ 51,90/10 kg Ei. / € 6,99/1 kg Pg.

1,55
Preis/Fl.



**Hellmann's
Tomato Ketchup**
430 ml Fl.

84488

ab 7,49
Preis/kg



4847

468

Gemüse Kraftbouillon
€ 93,63/12,5 kg Ei. / € 8,99/1 kg Pg.

o.d.Z.

o.d.A.

15,99
Preis/Pg.



479

**Hühner
Kraftbouillon**
1 kg Pg.

17,99
Preis/Pg.



481

Rinder Kraftbouillon
1 kg Pg.

7,89
Preis/kg



351

Klare Rindsuppe
€ 98,63/12,5 kg Ei.

1,99
Preis/Fl.



**Hellmann's
Mayonnaise
80 % Fett**
430 ml Fl.

76483



Original Thüringer Majoran



€ 27,90 / 1,5 kg Leinensäckchen
Art.-Nr. 2001816

€ 156,00 / 10 kg Sack
Art.-Nr. 2001824

8,99

Preis/Do.



2552300

Champignons 1. W. Miniköpfe
2650 ml Do., ATG 1380 g

3,79

Preis/Do.



2530335

Kidney-Bohnen dunkelrot
2650 ml Do., ATG 1500 g

5,99

Preis/Do.



2552308

Champignons 2. W. geschn.
2650 ml Do., ATG 1380 g

5,79

Preis/Do.



2330809

Tomatenpaprika rot Streifen
4250 ml Do., ATG 2000 g

HOMANN

WIR KÖNNEN SAUCEN!

Senf Rahmsauce | 4 kg

Mit Sahne, Petersilie, Kerbel und Senf.

Art.-Nr. 5005005, € 13,75/Ei.

Curry Sauce | 4 kg

Verfeinert mit Currygewürzmischung Typ Madras, fruchtigem Pfirsich und Apfelstückchen.

Art.-Nr. 5005003, € 13,75/Ei.

Jägerschnitzel Sauce | 4 kg

Optimierte Rezeptur, mit Sahne verfeinert und optimiert im Geschmack.

Art.-Nr. 5004997, € 13,75/Ei.

Tomaten Rahmsauce | 4 kg

Mit Sahne, Zwiebeln, Petersilie und stückigen aromatischen Tomatenwürfeln.

Art.-Nr. 5005008, € 13,75/Ei.

Zwiebel Rahmsauce | 4 kg

Mit Sahne und ganzen Zwiebelringen.

Art.-Nr. 5005007, € 14,75/Ei.

Pfeffer Rahmsauce | 4 kg

Mit Sahne und ganzen Pfefferkörnern.

Art.-Nr. 5005004, € 14,75/Ei.

Paprikaschnitzel Sauce | 4 kg

Optimierte Rezeptur, ohne Allergen Senf und mit milderem Geschmack.

Art.-Nr. 5005002, € 10,75/Ei.

ab 10,75

Preis/Ei.



ANRÜHREN? Entfällt
ARBEITSZEIT? Minimiert
EINFACH ERWÄRMEN:
ready to use!

100% HOMANN
0% AUFWAND

www.homann-foodservice.de



11800470

Delikatess Sauce zu Braten
3 kg Bt.



11802417

Klare Gemüsebrühe
5 kg Ei.



11804468

Pürell Komplettpuree entrahmte Milch
4 kg Kt.

Den individuellen Angebotspreis erfahren Sie bei Ihrem Dagema-Fachgroßhändler.

14,99

Preis/Ei.



2305115



2305117

Curry-Ketchup
10 kg Ei.

7,99

Preis/Bt.



Tomaten-Ketchup

Bt.: 100 x 20 ml Pbt.
10 kg Ei.

14,99

Preis/Ei.



2305117

Curry-Ketchup
10 kg Ei.

8,69

Preis/Ei.



2305108

Bolte Tafelsenf
10 kg Ei.

6,89

Preis/Kt.



Kt.: 200 x 10 ml Pbt.



Mittelscharfer Senf

bayerisch süßer
HAUSMACHERSENF

11,99

Preis/Kt.



Kt.: 200 x 15 ml Pbt.

1,49

Preis/Gl.



335 336
335 ml Gl.

1,83

Preis/Fl.



316
400 ml Squeeze-Fl.

1,99

Preis/Fl.



259
400 ml Squeeze-Fl.

Produkte erhältlich bei Ihrem teilnehmenden Dagema-Fachgroßhändler.

Unverb. Preisempfehlung - Angebote gültig nur für teilnehmende Unternehmen. Solange der Vorrat reicht. Die nächsten Angebote erscheinen im TopSeller Oktober 2021.

Alle Preise zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer, Abbildungen ähnlich, ohne Dekorationen, Irrtümer vorbehalten. Nachdruck - auch auszugsweise - verboten. © Dagema September 2021

Lohnt sich eine Vorbestell-App?

Das haben wir fünf Fleischer gefragt, die bereits eine anbieten. Ergebnis: Bei manchen wird sie von den Kunden sehr gut, bei anderen gar nicht angenommen. Ein hier nicht genannter sechster Befragter hat die App schon nach sehr kurzer Zeit wieder abgeschafft. Ob sich so eine App lohnt, hängt wohl auch vom Standort des Betriebes ab.

► **MELANIE & NICOLE SIEGLER**
Metzgerei Siegler,
Lohr am Main



- 1.** Am 19.06.21 ging sie das erste Mal online.
- 2.** Das Grundgerüst wird vom App-Anbieter gestellt, die Dateneingabe und die Datenpflege haben wir selbst übernommen.
- 3.** Die App-Bestellung wird sehr gut angenommen. Wir haben in einer normalen Woche zwischen 60 bis 80 Bestellungen über die App. Seit der Anschaffung haben wir schon über 3160 Vorbestellungen darüber erhalten. Von unserer Kundenanzahl in der Woche sind zirka zehn Prozent App-Kunden. Schon 600 Kunden haben sich registriert
- 4.** Wir können eine App nur empfehlen. Wer mit der Zeit gehen möchte, muss sich einfach damit befassen oder ein anderes digitales Bestellsystem anbieten, das dem Kunden 24 Stunden zur

UNSERE FRAGEN:

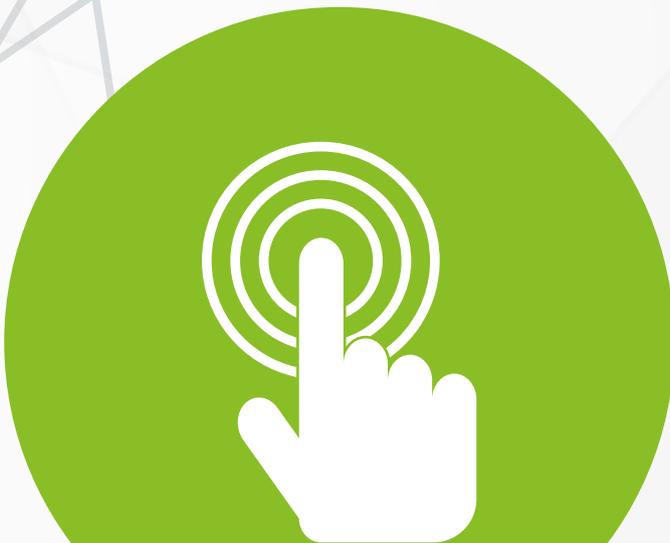
- 1.** Wann haben Sie Ihre App eingerichtet (wie lange gibt es sie schon)?
- 2.** Haben Sie für die Einrichtung der App die Unterstützung von Profis in Anspruch genommen?
- 3.** Wie wird sie von Ihren Kunden angenommen, wie viel Prozent nutzen sie?
- 4.** Würden Sie Ihren Kollegen die Einrichtung einer App empfehlen?

Verfügung steht. Viele unsere Besteller geben nach Feierabend, nachts oder von unterwegs ihre Bestellung auf und müssen sie nur noch am gewünschten Tag abholen oder sich liefern lassen. Sie können sozusagen rund um die Uhr bestellen. Durch die App können wir dem Kunden weitere Anregungen, Produkte, aktuelle Angebote schicken und eine Angebotsvorschau erstellen. Er kann durch das eingegebene Sortiment stöbern und findet vielleicht das eine oder andere Produkt noch zusätzlich. Das wäre bei einer klassischen E-Mail-Bestellung nicht der Fall.

► **MARIUS & DIRK HANTEN**
Landmetzgerei Hanten,
Erkrath



- 1.** Seit Juni 2020.
- 2.** Wir haben die Unterstützung eines Anbieters aus Bayern in Anspruch genommen. Er stellt uns auch Produktfotos zur Verfügung. Toll finden wir, dass die App sich weiterentwickelt. Konnte man früher einfach nur 100 Gramm Schinkenwurst bestellen, kann man nun auch anklicken, ob man sie dünn oder dick geschnitten haben möchte.
- 3.** Wir haben 700 Kunden, die die App installiert haben. Das ist für unser kleines Erkrath eine Menge!
- 4.** In jedem Fall. Die App spart uns Zeit, weil sie die oft langen Gespräche mit Kunden, die am Telefon bestellen, überflüssig macht. Allerdings müssen wir vor allem samstags jetzt früher anfangen und/oder eine zusätzliche Arbeitskraft einplanen, weil in der Nacht von Freitag auf Samstag 30 bis 40 Bestellungen eintreffen. Das bedeutet aber auch: Die App wirkt umsatzsteigernd. Außerdem erleichtert sie die Kundenbindung, weil man über die in der App angegebenen E-Mail-Adressen und Telefonnummern direkt Kontakt aufnehmen kann – etwa, wenn bestellte Ware nicht vorrätig ist. Eine App ist unbedingt empfehlenswert!



iCombi Pro.
iVario Pro.

Und plötzlich
ist viel mehr
möglich.

Die decken 90 % aller herkömmlichen Kochanwendungen ab, brauchen trotzdem weniger Platz. Weil sie intelligent planen, zusammenarbeiten, flexibel sind. Damit Sie Energie, Rohwaren, Zeit sparen. Und trotzdem mehr produzieren als jemals zuvor.

Neu gedacht. Neu gemacht.

Jetzt anmelden
und mehr erleben.
rational-online.com



RATIONAL



FOODPRO HYDROGRIP CLEANING

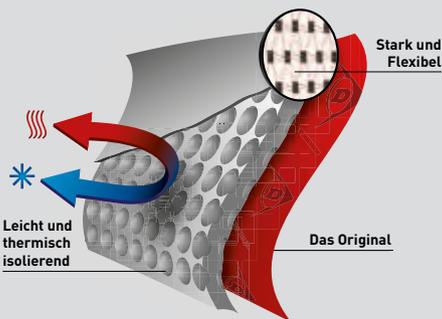
PUROFORT
THE ORIGINAL



CB71431
Dunlop® Purofort® **FoodPro Hydrogrip Cleaning**
EN ISO 20345:2011 S4 CI SRC
35/36, 37-48, 49/50

- Speziell entwickeltes Purofort®-Material für herausragende Beständigkeit gegen Chlorid und Bleichmittel
- Leichtgewicht mit hervorragender Passform für müheloses Bewegen
- Höchste SRC++ zertifizierte, rutschhemmende Außensohle für nasse und rutschige Böden

PUROFORT



Purofort® ist das einzigartige Dunlop® Material mit Millionen gleichmäßig verteilten Luftkammern, das unsere Stiefel leicht macht und ihnen thermische Isolierung verleiht. Darüber hinaus sorgt eine vernetzte Struktur für Flexibilität und Stabilität.

**Purofort® garantiert Ihnen
dauerhaften Komfort.**

► STEFFEN SCHÜTZE Metzgerei Hack, Freising



1. Seit Januar 2020.
Wir waren sehr früh dran mit unserer App.
2. Ich traf auf einer Messe Max Schreder von Schreder Consulting, der mit seiner Firma gerade die App auf den Markt brachte. Er kommt selbst aus einer Metzgerfamilie und begeisterte mich auf Anhieb dafür. Wir gehörten mit zu den Ersten, die deren Vorbestell-App nutzten. Ich wollte die Lage im Laden entspannen. Mit der App konnten wir die personalaufwändigeren Telefonbestellungen reduzieren. Und zu Stoßzeiten wurde die Kundenschlange kürzer. Wir haben nämlich gleich noch extra eine Abholkasse eingerichtet. Und bald spielte uns natürlich Corona in die Hände.
3. Sehr gut: Wir haben mittlerweile 1.600 registrierte Nutzer und per App in der Woche 140 bis 200 Bestellungen. Ich schätze, rund zehn Prozent der Kunden verwenden sie, manche regelmäßig, manche nur ab und an. Spitzenzeiten sind der Freitag und Samstag. Da sind drei Kräfte ab dem frühen Morgen nur damit beschäftigt, die vielen App-Bestellungen herzurichten.
4. Auf jeden Fall lohnt das. Natürlich muss man das Ganze bei den Kunden bewerben und ihnen den effektiven Mehrwert vermitteln. Die meisten sind jedoch schnell überzeugt. Die App wird außerdem immer weiterentwickelt. Da lassen sich nun sehr präzise Mengen ordern oder man kann angeben, ob man die Ware vakuumiert haben möchte. Und schlussendlich zeigt sich unser Handwerk mit solcher digitalen Anwendung doch auch moderner.

► **PHILIPP BÜNING**
Metzgerei
Philipp Büning,
Münster und
Osnabrück



wo wir unsere Filialen haben, wenig Sinn. Da liegen wir auf dem Weg, da kommen die Kunden sowieso vorbei und schauen, was wir in der Auslage haben. Denn auch, wenn sie per App vorbestellen und das Bestellte abholen wollen, müssen sie ja ins Geschäft kommen. Wir werden unsere Strategie ändern und für uns eine Liefer-Order-App einrichten. Diese wird dann auch mehr bieten als nur eine Bestellfunktion: News aus unserem Unternehmen zum Beispiel.

- 1.** Wir haben die App seit einem Jahr, seit dem Sommer 2020.
- 2.** Ja. Es handelt sich ja um eine gemietete App, wir zahlen monatlich einen bestimmten Betrag dafür.
- 3.** Um ehrlich zu sein: Sie wird gar nicht angenommen. Eine reine Vorbestell-App macht für Geschäfte in Ballungszentren,

4. Grundsätzlich ja. Ich kenne viele Kollegen, für deren Geschäfte eine Vorbestell-App hilfreich wäre. Gerade jene Fleischer, die nicht auf den Sozialen Medien unterwegs sind und auch sonst mit der digitalen Welt nicht viel am Hut haben, ist eine solche App eine unkomplizierte Möglichkeit, dem Kunden Service zu bieten.



OHLER® Verpackungs-Systeme

Lebensmittelverpackungen aus Aluminium

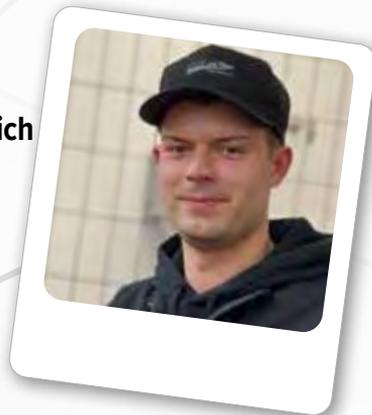
- 100% recycelbar, ohne Qualitätsverlust
- geringes Gewicht
- Schutz gegen Luft, Licht & Feuchtigkeit
- kälte- & hitzebeständig
- hohe Temperaturleitfähigkeit
- Energieeinsparung durch kürzere Zubereitungszeiten



Novelis

Umfrage

► SIMON CLASSEN Fleischerei Claßen, Jülich



1. Seit Anfang 2021.
2. Entwickelt hat sie ein Profi, ich pflege die Daten selbst ein.
3. In Prozentzahlen kann ich das nicht sagen. Wir haben aber festgestellt: Anfangs wurde die App wesentlich mehr genutzt als jetzt im Sommer 2021. Wir haben immer noch viele Downloads, wir sehen auch, dass die Kunden hineinschauen, aber wirklich genutzt wird die App zurzeit kaum. Das mag damit zusammen-

hängen, dass Corona Anfang des Jahres eine wichtigere Rolle spielte und unsere Kunden sich nicht so lange im Geschäft aufhalten wollten. Zurzeit ist das wieder anders. Wir haben täglich etwas anderes im Sortiment, das kann ich nicht immer aktuell einpflegen, da kommen unsere Kunden lieber persönlich vorbei und schauen selbst. Ich denke momentan über eine andere Lösung nach, die über unsere Website läuft und unseren Bedürfnissen besser angepasst ist.

4. Ich denke, das kann man nicht generell sagen. Das ist von Betrieb zu Betrieb unterschiedlich. Was man nicht unterschätzen darf: Die Bearbeitung der App-Bestellungen erfordert punktuell mehr Arbeitskraft. Wenn die Bestellungen alle auf einmal kommen, müssen sie auch alle auf einmal bearbeitet werden. Darauf sollte man vorbereitet sein.

Pilzland[®]
AUS GUTEM GRUND

Kulturchampignons

AUS BESTEM HAUSE



Neben dem Vollsortiment für frische Pilze, bietet Pilzland ebenfalls ein **komplettes Sortiment an hochwertigen Halbkonserven**. Die Eigenschaften unseres Feinkostsortiments sind:

- **Geschmacklich starkes Aroma** durch die Verarbeitung von extrem frischen Rohstoffen
- Hauptsächlich **handgeerntete Ware** aus unseren eigenen Zuchtbetrieben
- Langes Mindesthaltbarkeitsdatum

www.pilzland-feinkost.de



Der Cortador Vom (Schinken-) Aufschneider zum Experten

Es muss nicht immer BBQ sein: Ist beim Catering die Live-Zubereitung vor Gästen gefragt, macht man auch als Schinken-Spezialist eine gute Figur – und effektive Eigenwerbung. Schinken aufzuschneiden und perfekt zu präsentieren, das geht immer und überall, auch dort, wo Grillen nicht möglich ist.

Am Gaumen schmelzender Knochenschinken ist in ganz Europa eine gefragte Delikatesse. Regionale Spezialitäten wie unter vielen anderen Aoste und Bayonne, Parma und San Daniele, Ibérico und Serrano, aber auch Holsteiner Katen- und westfälischer Knochenschinken sind bekanntlich international beliebt. In Spanien und Italien isst man ihn gerne auch zur Vorspeise. Und wird der Schinken vor den Augen des Gastes frisch aufgeschnitten, geht dem Gaumen ein mundwässernder Augenschmaus voraus.

Der sach- und fachgerechte Umgang mit der Delikatesse aus der Schweinekeule will allerdings gelernt sein. Die Fleischerschule Augsburg bietet daher seit Dezember 2020 einen Kurs zum „zertifizierten Cortador“ an. Der Begriff kommt aus dem Spanischen – von „cortar“, schneiden. „Im Kurs geht es aber nicht nur um Ibérico, sondern auch um berühmte Knochenschinken wie Parma, San Daniele und Bayonne sowie weniger bekannte aus Griechenland, Kroatien und sogar Japan“, sagt Stefan Ulbricht, organisatorischer Leiter des Kurses. Das mache die Fortbildung einzigartig im

deutschsprachigen Raum. „Neben den verschiedenen Schinken und deren Herstellung wird vor allem das Schneiden der ganzen Keule und die entsprechende Präsentation auf einer Platte behandelt. Aber auch Kalkulation und Marketing sind Thema.“ Kursleiter ist neben Ulbricht der auch als Fleisch-Sommelier renommierte Maestro Cortador Ronny Paulusch. Der Kurs ist gefragt, Teilnehmer kommen aus dem gesamten Bundesgebiet, aus Österreich und Belgien – und doch ist der Cortador, anders als etwa in Spanien, hierzulande noch ein seltener Spezialist, das Zertifikat ein Alleinstellungsmerkmal, das bei so manchem (Catering-)Kunden Interesse wecken dürfte.

Kurstermine und weitere Info: www.fleischerschule.de



Kursinhalte der dreitägigen Fortbildung

- Grundkenntnisse Schinken
- Herstellung und Spezialitäten
- Zuschneiden und Legen
- Präsentation und Kalkulation



**Lass diesen Herbst die Wildsau raus.
Ganz ohne Fleisch.**

**Entdecke pflanzenbasierte
Inspirationen für deine herbstliche
Speisekarte unter ufs.com/wild**



Hier geht's zum veganen Rezept!

Wild-Häppchen

Neues & Spannendes

zur Saison



Süffa-Themenschwerpunkt: Metzger und Jäger als Partner

Das Trendthema Wild steht im Fokus der Süffa 2021. Die Gründe für die wachsende Nachfrage nach Wildfleisch und veredelten Wildprodukten sind durchaus vielschichtig: nicht nur als Delikatesse, sondern auch hinsichtlich gesunder Ernährung, Tierwohl oder Herkunftssicherheit ist das Fleisch aus heimischen Wäldern unschlagbar“, heißt es in der Pressemitteilung, die die Süffa zu ihrem Themenschwerpunkt „Wild & Jagd“ herausgab. Die Messeveranstalter möchten die Brücke von den Jägern zu den Metzgern schlagen, da sie ideale Partner der Jäger sind, wenn es um die Verarbeitung und Vermarktung von Wildprodukten geht. Für fachkundige Produktinformationen auf der Messe sorgen die WildRebellen: junge, engagierte Metzgermeister und Köche, die als Wildbret-Botschafter auftreten. „Wir wollen dem Fleischerhandwerk zeigen, dass Wild in der Fleischtheke ganzjährig ein gutes Zusatzgeschäft bietet“, sagt Samuel Golter vom Landesjagdverband Baden-Württemberg auf der Süffa-Presskonferenz im Juli 2021. Seine wichtigsten Argumente im Folgenden.

Fleisch aus meinem Wald, von meinem Jäger, bei meinem Metzger am Ort

- Während der Fleischverbrauch der Deutschen auf unter 60 Kilogramm im Jahr abgenommen hat, werden beim Wild deutliche Zuwächse und eine steigende Nachfrage beobachtet. Aus der einstigen Nische sei ein wahres Zugpferd geworden. Zahlen, die der Deutsche Jagdverband im Juli 2020 mit der „Imagebefragung Wild“ ermittelte, untermauern diese These (DELICARNE berichtete): Demnach essen 55 Prozent der Deutschen regelmäßig Wild, 84 Prozent der Deutschen halten heimisches Wildbret für gesund und natürlich – das sind ein Fünftel mehr Konsumenten als 1999. 35 Prozent der Befragten kaufen Wildbret in der Metzgerei oder direkt beim Jäger.
- Verbraucher möchten sich gesund ernähren. Nicht nur bei Sportlern und Allergikern stehe Wildfleisch wegen seiner Nährstoffzusammensetzung daher hoch im Kurs.
- Verbraucher wünschen sich Nachhaltigkeit. Fragen nach der Herkunft der verarbeiteten Tiere – Stichwort Regionalität und kurze Wege – und nach dem Tierwohl können in Bezug auf Wildfleisch durchweg positiv beantwortet werden. Anders gesagt: Ein Wildtier hat ein freies Leben und einen schnellen Tod – ohne Transport und Schlachthof.
- Wild ist dabei sicheres Fleisch: Die Tiere werden vor der Verwertung genau beschaut. Jedes Stück Schwarzwild durchläuft vor der Verarbeitung eine amtliche Trichinenuntersuchung.
- Wildfleisch könne ganzjährig ein gutes Zusatzgeschäft sein. Es sei nicht nur geeignet für den Sonntagsbraten, sondern ebenso alltagstauglich wie Schwein oder Rind. Auch beim Wild müsse es nicht immer nur Filet oder Keule sein. Golter nennt als Beispiele Wildschwein-Lasagne oder Pulled Reh. Wildmetzger aber machen noch viel mehr aus Reh, Hirsch, Wildschwein & Co., wobei sie auch die „unedleren“ Teile verwerten. Trendiges wie Wild-Burger und -Bolognese sind ebenso schmackhaft wie Traditionelles, etwa Frikadellen, Schinken, Salami, Pasteten und Terrinen, Leber- und andere Wurst.
- Wild ist BBQ-tauglich und komme immer öfter auf den Rost.

www.sueffa.de

www.landesjagdverband.de

Wild ist bio & nachhaltig

Für Genießer, die angesichts der Mensch und Tier verachtenden industriellen Fleischproduktion auf der Suche nach Alternativen sind, ist Wild genau das Richtige: Wild wächst in freier Natur ohne Antibiotika und Kraffutter auf und ist nicht dem Stress von Transport und Schlachthof ausgesetzt.

Patrick Heyers' Wild-Buletten

Eine leckere Alternative zu herkömmlichen Frikadellen: Gewürzexperte und Metzgermeister Patrick Heyers empfiehlt, Buletten aus Wildhackfleisch zuzubereiten. Die Grundzutaten sind zunächst dieselben: Auch bei wilden Buletten kommen zum Hack Ei, Senf und angebratene Zwiebeln. Die Brötchen für die Masse sollten wegen des kräftigen Wildgeschmacks allerdings in Milch eingeweicht werden. Wer es herzhaft saftig mag, gibt noch geschmorte Speckwürfel dazu. Zum Würzen nimmt man passend zum Wild neben Salz und Pfeffer auch Rosmarin, Thymian und Wacholder. Alternativ kann Heyers' Wildgewürz verwendet werden – seines intensiven Aromas wegen aber bitte mit Augenmaß. Dann noch ein Hauch Knoblauch – und man hat leeeeckere Buletten.



Keine menschliche Haustierhaltung bietet eine artgerechtere Unterbringung als die Natur selbst.

Petra Nieding, Wild-Fleischerin

Wild-Rezepte sind gefragt!

Die „Imagebefragung Wild“ die der Deutsche Jagdverband im Juli 2020 durchführte ergab: Von den 55 Prozent der Deutschen, die regelmäßig Wild essen, bereitet es ein knappes Viertel davon auch selbst zu – das sind 29 Prozent mehr als 2008. Dennoch glauben 40 Prozent, dass Wildbret schwieriger zuzubereiten sei als etwa Schwein oder Rind. Wer Wild anbietet, sollte seinen Kunden vielleicht auch gleich ein paar Rezepte mitliefern – oder auf das Internet verweisen, in dem zahlreiche zu finden sind. Zum Beispiel hier:

www.wild-auf-wild.de

www.landesjagdverband.de

Carpaccio vom Junghirschfilet, Rehkoteletts mit Honigsauce, feurige Wildschweinrippchen, Saltimbocca vom Hirsch – Wild-Fleischerin Petra Nieding aus Bad Sobernheim stellt mit Wild so ziemlich alles her, was andere Fleischer mit Rind und Schwein machen. Sie wurde dafür mit rund 150 Preisen ausgezeichnet – DELICARNE stellte sie im vergangenen Jahr vor. Einige Rezepte für die Zubereitung – egal, ob im Ofen, in der Pfanne oder auf dem Grill – hat sie auf ihrer Website veröffentlicht.

www.wildkammer.de



36 000 Tonnen Wildfleisch

... wurden in der Jagdsaison 2019 verzehrt – das ist ein Plus von gut einem Drittel. Mit rund 20 000 Tonnen ist Wildschwein das am meisten verzehrte Wildfleisch, gefolgt von Reh-, Rot- und Damwild.



Kreative Wildbratwürste

Vom Wildschwein mit Steinpilzen und Walnüssen, vom Hirsch mit Chili und Koriander – Metzgermeister Marc Sonnenschein aus Wuppertal macht seit mehr als zehn Jahren unter anderem aus Wildfleisch immer wieder neue ungewöhnliche Bratwürste. Doch damit nicht genug: Zur Saison kommen auch Gans und Ente in die Wurst, Erstere mit Orange und Kakao, Letztere mit Beifuß und Zimt. Sonnenschein hat, wie er sagt, ein Faible für Rezepturen aus aller Welt, die er auf Reisen sammelt und die ihn inspirieren. Unterstützt wird er beim Wurstmachen unter anderem von renommierten Köchen, die er auch beliefert, wie Sascha Stenberg vom mit einem Michelin-Stern ausgezeichneten Restaurant Stenberg in Velbert. „Da kriege ich den einen oder anderen kleinen Tipp.“ Weil viele seiner Würste, die vor Jahren noch etwas Besonderes waren, inzwischen auch in Supermarkt-Sortimenten zu finden sind, lässt er sich immer wieder neue einfallen. Sonnenschein gehört zu jenen Vertretern seiner Zunft, die ihr Fleisch konsequent nicht nur regional, sondern ausdrücklich lokal beziehen. Das gilt auch für seine Wildbratwürste. Das Fleisch kommt aus lokaler Zucht, aus Gehegen im Feldbachtal gleich um die Ecke: „Das sind große eingezäunte Waldstücke“, erläutert er. Wildfleisch aus der Zucht habe den Vorteil, dass weder Knochensplitter noch Schrotkugeln in der Wurst landen könnten.

www.metzgerei-wuppertal.de



Food Waste – nicht mit Wild

Wild-Innereien wie Leber und Zunge essen die Jäger meist selbst, sie wissen sie als Delikatesse zu schätzen. Beim Konsumenten sind sie so gut wie gar nicht gefragt. „Sie bleiben normalerweise nach dem Ausschachten im Wald, als Futter für andere Tiere“, erklärt Händler Günter Zobel.

www.wildbret-zobel.de

Wild wird es auch ohne Fleisch

RawBurger mit Wildgewürz-Gel an Rahmkarotten und einem Carte d'Or-Johannisbeer-Sorbet-Nuss-Crumble – klingt wie eine Speise aus einem Gourmet-Tempel, ist aber eine aus der Küche von The Vegetarian Butcher, dessen Fleischersatz-Produkte im Portfolio von Unilever Food Solutions & Langnese zu finden sind. Produkte von The Vegetarian Butcher helfen schon seit Längerem dabei, Lieblingsgerichte vegetarisch und vegan zuzubereiten, sie weisen in Geschmack, Textur und Konsistenz einen fleischähnlichen Geschmack auf. Und so ist es nur konsequent, dass sich das Unternehmen nun auch mit pflanzlichen Alternativen für die Wildzeit beschäftigt.

Plant-based, pflanzenbasiert wird künftig ein großer Teil unserer Ernährung sein – davon sind die ganz Großen der Lebensmittelbranche überzeugt. Unilever Food Solutions war 2010 eines der ersten Unternehmen, die mit The Vegetarian Butcher auf den Wunsch der Konsumenten reagierten, weniger Fleisch zu essen.

Fleischersatz ist das eine – das Unternehmen versäumt allerdings auch nicht, darauf aufmerksam zu machen, dass der Herbst noch viel mehr Schmackhaftes zu bieten hat: Früchte und Gemüse mit intensiven Aromen. Und auch hier gebe es neben den klassischen Beilagen viele raffinierte Alternativen, „die jedes Gericht zum Geschmackserlebnis machen“.

Fermentiertes Obst und Gemüse

Für uns Deutsche ist das nichts Neues, gehört doch Sauerkraut zu unseren Nationalgerichten, im Rheinland genießt man außerdem milchsauer vergorene Schnippelbohnen. The Vegetarian Butcher nennt ein weiteres bekanntes Beispiel: das koreanische Superfood Kimchi, meist auf der Basis von Kohl hergestellt und schön scharf. Doch egal, ob Kraut oder Kimchi: Fermentiertes Gemüse schmeckt nicht nur gut, sondern ist auch sehr gesund, wirkt sich unter anderem positiv auf die Darmflora aus.

Denn die Fermentation ist ein schonendes Verfahren, ein natürlicher Prozess, durch das saisonales Obst und Gemüse länger haltbar gemacht wird. Zugleich erhält es dadurch einen ganz besonde-

ren Geschmack. Und das geht so: Mikro-Organismen besiedeln die Lebensmittel und wandeln den vorhandenen Zucker sowie die Stärke in Säure um.

Wer sich mehr mit pflanzenbasierter Ernährung beschäftigen möchte, findet auf der Website von Unilever Food Solutions eine Reihe weiterer Produkte, Rezept-Inspirationen und Online-Trainings.

www.unileverfoodsolutions.de



Foto: The Vegetarian Butcher



**Unter den 35.000
Mitgliedern des
Landesjagdverbandes
sind 3000 Metzger**



VICTORINOX

FIBROX DUAL GRIP SCHWEIZER MESSER FÜR DEN PROFI



FROM THE MAKERS OF THE ORIGINAL SWISS ARMY KNIFE™
ESTABLISHED 1884



Patrick Heyers

Aus Heyers' Labor: **Wildgewürz & Orangenpfeffer**

In Buttermilch einlegen, Beizen und Spicken ist Schnee von gestern – dennoch kann ein passendes Gewürz das Wildaroma noch unterstreichen. Patrick Heyers, Gewürzexperte der Dagma, Willich, hat sich für Wildfleisch eine ganz besondere Mischung einfallen lassen: Sie besteht aus getrockneten Kräutern wie Liebstöckel und Thymian, Pfeffer und Meersalz sowie aus für die Wildküche typischen Zutaten wie Zimt, Piment und Nelken. Natürlich kommt Heyers' Wildgewürz völlig ohne Geschmacksverstärker und Allergene wie Senfmehl aus. Sein Tipp: Das Wildfleisch mit dem Gewürz und Olivenöl behutsam einreiben. Auch lecker zu Wild: Heyers' Orangenpfeffer, basierend auf feinstem französischem Orangenöl, schwarzem und weißem Pfeffer und einem Hauch Paprika. Schmeckt toll in Ragouts und passt außerdem hervorragend auch zur Ente.

Erhältlich beim Dagma-Fachgroßhändler, www.dagma.com



**Wild ist Superfood!
Wildfleisch ist cholesterin-
und fettarm, enthält reich-
lich Vitamine und etwa
genauso viele gesunde
Omega-3-Fettsäuren
wie Lachs.**

Steuerförderung für energetische Sanierungen

Für energetische Gebäudesanierung eigengenutzter Immobilien, die älter als zehn Jahre sind, gibt es steuerliche Förderungen. Gefördert werden nur Maßnahmen, die nach dem 01.01.2020 begonnen und vor dem 31.12.2029 abgeschlossen werden.

Die Baumaßnahmen müssen hierbei von Fachunternehmen durchgeführt werden, die ihrerseits besondere Bescheinigungen zur energetischen Mindestanforderung ausstellen müssen.

Förderfähig sind unter anderem:

- die Wärmedämmung von Wänden und Dächern
- die Erneuerung oder Optimierung alter Heizungsanlagen
- der Einbau besonderer Lüftungsanlagen

Die jeweiligen Maßnahmen müssen dabei klar definierte Mindestanforderungen erfüllen.

Siehe auch:

www.gesetze-im-internet.de/esanmv/BJNR000300020.html

Zusätzlich kann auch die Förderung der Hälfte von Beraterhonoraren beantragt werden, sofern die Berater vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) zertifiziert sind.

Der Steuervorteil wird gestaffelt über drei Jahre gewährt, er gilt pro Haus oder Wohnung. 20 Prozent der Sanierungskosten (inkl. Material) sind förderfähig, die förderfähige Investitionsgrenze liegt bei 200.000 Euro.

Wurden die Sanierungskosten schon anderweitig steuerlich berücksichtigt – etwa als Sonderausgaben oder wegen außergewöhnlicher Belastung – ist die Förderung hier ausgeschlossen.

Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, können Sie den Steuerbonus einfach mit der Einkommensteuererklärung beantragen. Beachten Sie dabei, dass der Steuervorteil gestaffelt über drei Jahre in jedem Jahr erneut erklärt werden muss.

Bei diesem sehr komplexen Thema ist eine steuerliche Beratung vor Beginn der Maßnahme dringend angeraten.

Alternativ gibt es auch Förderprogramme des Bundes. Finanziert durch die KfW gibt es die

Bundesförderung für effiziente Gebäude (kurz BEG). Hierbei sind vergünstigte Kredite bis zu 150.000 Euro oder Zuschüsse zu besonders förderfähigen Kosten bis 75.000 Euro möglich.

Weitere Informationen finden sich im Internet, zum Beispiel unter:

<https://www.kfw.de/kfw.de.html>

<https://www.bafa.de>

Wie immer gilt: **Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater.**

Steuerkanzlei Schumacher
Blumentalstr. 141, 47798 Krefeld
Tel. +49 2151 6466-0
Fax +49 2151 6466-40

Eigenmarke - Gewürzdosen

Stechen Sie aus der Menge hervor und bieten Sie Ihren Kunden Gewürze höchster Qualität mit **IHREM** individuellen Logo auf dem Deckel an. Ob direkt auf der Theke platziert oder im Display – immer ein Hingucker!



50% Rabatt
bei Erstbestellung!*

- **Gedruckte Deckeletiketten mit Ihrem Logo auf unseren Sortimentsdosen.**
Einmalige Kosten. Ihr Logo muss als Datei zur Verfügung gestellt werden.
- **Freie Zusammenstellung aus dem Würz-Sortiment**
Mindestabnahme 1 Karton à 60 Dosen, mindestens 10 Dosen je Sorte.
- **Passendes Theken-Display aus Karton für 12 Gewürzdosen**
Maße (B x T x H): 310 x 250 x 270 mm.

* ausgenommen Druckkosten und Thekendisplay

Wählen Sie aus folgendem Würz-Sortiment:

Salze

Bezeichnung	Inhalt	D-Art.-Nr.
Black Salt	100 g	2007134
Hibiskussalz	300 g	2050103
Meersalz, fein	300 g	2050205
Meersalz, grob	300 g	2050218
Pyramidensalz	100 g	2050221
Rosmarinsalz	300 g	2005364

Gewürzsalze

Bezeichnung	Inhalt	D-Art.-Nr.
Hähnchengewürz	200 g	2050082
Pommessalz	250 g	2050178

Gewürzzubereitungen

Bezeichnung	Inhalt	D-Art.-Nr.
Bärlauchpesto	100 g	2006084
BBQ-Rub	150 g	2007104
Chimi-Churri	100 g	2007100
Curry	130 g	2000654
Grillgewürz mit Kräutern	120 g	2007112
Knoblauchpfeffer	150 g	2007132
Kräuter der Provence	40 g	2030692
Orangenpfeffer	150 g	2006993
Pizza-Schafskäsegewürz	100 g	2007120
Wildgewürz	130 g	2019060
Zitronenpfeffer	150 g	2007126
Zitronenwürzer	150 g	2007130

Naturgewürze

Bezeichnung	Inhalt	D-Art.-Nr.
Cayenne Pfeffer (Chili gem.)	150 g	2000316
Chili Bird Eyes	60 g	2000556
Chili, crushed mit Kernen	90 g	2000543
Kümmel, ganz	120 g	2001344
Kümmel, gemahlen	100 g	2001396
Knoblauchflocken	100 g	2001059
Knoblauchgranulat	150 g	2001051
Paprika, edelsüß	130 g	2002659
Paprika, smoked	130 g	2002960
Pfeffer, schwarz, gem. 008	140 g	2003630
Pfeffer, schwarz, ganz	100 g	2003602
Pfeffer, weiß, gem. 008	120 g	2004424
Pfeffer, weiß, ganz	150 g	2004210
Steakpfeffer (Dekorpfeffer)	100 g	2003547
Zimt, gemahlen	100 g	2005466

Kräuter/Nüsse

Bezeichnung	Inhalt	D-Art.-Nr.
Bärlauch	20 g	2000239
Basilikum	35 g	2000226
Majoran, thüringer	20 g	2001836
Oregano, griechisch	35 g	2002566
Suppengrün	70 g	2004987
Pistazien	150 g	2004750

Produkte erhältlich bei Ihrem teilnehmenden Dagema-Fachgroßhändler.

Dagama eG · Siemensring 20 · D-47877 Willich · Tel.: +49 21 54 49 95-0 · Fax: +49 21 54 49 95-70 · info@dagema.com · www.dagama.com

Irrtümer vorbehalten. © Dagema September 2021