

Sie erhalten vom Meister den Auftrag, der neuen Praktikantin die Fleischstandards von Rindfleisch an praktischen Beispielen zu erläutern.

1 Erläutern Sie, worin die Notwendigkeit einer Fleisch-Standardisierung besteht.

- Standardisierung des Verarbeitungsmaterials als Gewähr für eine gleichbleibende Qualität der Produkte
- leichtere Einhaltung von Rezepturen und deren Kontrolle

2 Welches sind die Kriterien für die Zuordnung des Fleisches in die einzelnen Qualitätsstufen (Standards)?

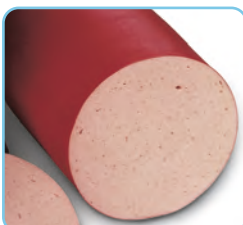
- Anteil an Bindegewebe (sichtbar und nicht sichtbar)
- Anteile an Fettgewebe (sichtbar und nicht sichtbar)

3 a) Ergänzen Sie zu den einzelnen Qualitätsstufen die jeweilige Leitsatzkennziffer.
b) Ordnen Sie diesen mithilfe von Verbindungslinien die korrekte Definition zu und tragen Sie den BEFFE-Wert in das darunterstehende Kästchen ein.

R I	R II	R III	R IV	R V
(LS 1.111)	(LS 1.112)	(LS 1.113)	(LS 1.114)	(LS 1.115)
Grob entsehtes Rindfleisch mit einem sichtbaren Fettanteil von max. 10 %	Fett- und sehnenhaltiges Material vom Rind, sichtbarer Fettanteil max. 15%, stark bindegewebs-eiweißhaltig	Gut entsehtes und entfettetes Rindfleisch, ohne sichtbares Fett und ohne sichtbare Sehnen	Rindfleisch, sehnenarm, mit einem sichtbaren Fettanteil von über 30 %	Grob entsehtes und entfettetes Rindfleisch, sichtbarer Fettanteil max. 5 %
15,6 %	13,5 %	19,5 %	11,2 %	17 %
BEFFE	BEFFE	BEFFE	BEFFE	BEFFE

4 Wählen Sie für folgende Wurstsorten das entsprechende Rindfleisch- und Schweinefleischmaterial aus.

Fleischwurst:



- R II
- R III
- S III
- S IX

Bierwurst:



- R III
- R II
- S II
- S VII

Teewurst:



- R II
- S II
- S V
- S VIII

Name:

Klasse:

Datum:

Ein Fleischermeister plant, im Rahmen seines Werbekonzeptes Rindfleischaktionswochen durchzuführen. Dabei möchte er das Limousin-Rind in seinen Geschäften bekannter machen. Er bezieht die Rinderviertel von einem befreundeten Landwirt, der sich auf die Mast von Limousin-Rindern spezialisiert hat. Wie bisher auch, möchte der Fleischermeister ausschließlich Färsenfleisch vermarkten. Er bestellt zwei Wochen vor Beginn der Aktionswochen drei Limousins und lässt sie in einem separaten Kühlhaus zwei Wochen hängen. Das Gewicht der drei Limousins beträgt geschlachtet als Kaltschlachtgewicht: 1. Rind: 334,7 kg; 2. Rind: 336,8 kg; 3. Rind: 348,3 kg. Der Preis beträgt je Kilo 3,95 €. Aus Vergleichskalkulationen weiß der Fleischermeister, dass mit einem täglichen Gewichtsverlust von ca. 0,5 % zu rechnen ist. Der Klassifizierer hat alle drei Limousins mit der Kennzeichnung E U 3 versehen.



1. Beschreiben Sie, woher die Limousins ursprünglich stammen und zu welcher Kategorie – Milchrind, Fleisch-/Milchrind (Zweinutzungsrasse) oder Fleischernd – sie gehören. Beschreiben Sie außerdem die besonderen Merkmale der Limousins.
2. Erläutern Sie den Begriff „Färsen“ und geben Sie deren durchschnittliches Alter an. Überlegen Sie anschließend, warum der Fleischermeister für seinen Betrieb Färsenfleisch bevorzugt.
3. Beantworten Sie die Fragen zur Handelsklasse:
 - a) Was bedeutet die Handelsklasse E U 3?
 - b) Welche anderen Kategorien und Handelsklassen werden bei Rindfleisch unterschieden?
4. Erklären Sie, warum der Fleischermeister die 12 Limousinviertel 14 Tage hängen lässt und dies in einem separaten Kühlraum. Was passiert während dieser 2 Wochen in dem Fleisch?
5. Berechnen Sie den Rechnungsbetrag bei 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 4 Tagen.
6. Die Viertel verlieren in den ersten 5 Tagen 2,5 %, in den nächsten 5 Tagen 2 % und in den letzten 4 Tagen 1,5 % ihres Gewichts. Wie schwer sind die 12 Viertel nach 14 Tagen unmittelbar vor der Zerlegung?
7. Rindfleisch lässt sich je nach Verwendung in folgende vier Gruppen einteilen: Kurzbrat-, Braten-, Kochfleisch- und Suppenfleischstücke. Nennen Sie für jede Gruppe fünf Fleischteile.
8. Der große Verkaufsschlager der Fleischerei sind Rouladen. Erstellen Sie für die Kunden ein Merkblatt für die Zubereitung von Rouladen. Geben Sie auch die Gartemperatur sowie Garzeit an und machen Sie Vorschläge für Beilagen.
9. Formulieren Sie, warum mageres Rindfleisch für die Ernährung so wertvoll ist. Erläutern Sie in diesem Zusammenhang auch die Bedeutung von Eiweiß und Mineralstoffen für die Ernährung.
10. Die Tierische Lebensmittelhygiene-Verordnung (Tier-LMHV) vom 8. August 2007 regelt u. a. die Herstellung und Behandlung von Hackfleisch und Fleischzubereitungen außerhalb der EU-Verordnung 853/2004, also den Verkauf von losem Hackfleisch in Fleischereien und Einzelhandelsbetrieben mit angeschlossenem Frischfleischverkauf.
 - a) Welche Anforderungen werden hierbei an die Herstellung von Hackfleisch gestellt?
 - b) Welche Temperaturbestimmungen gelten in Bezug auf das Fleisch für Hackfleisch?
 - c) Welche Fleischteile des Rindes eignen sich besonders für Rinderhackfleisch bzw. Beefsteakhack?
 - d) Wie beurteilen Sie in diesem Zusammenhang das Vorgehen des Fleischermeisters, die Rinderviertel in einem separaten Kühlraum 14 Tage reifen zu lassen?
11. Ein Kunde wundert sich, warum Sie als Fachbetrieb kein unverpacktes Geflügelhack an Verbraucher abgeben dürfen. Erklären Sie ihm, warum nur Einzelhandelsunternehmen abgepacktes Geflügelhack mit einer Haltbarkeitsdauer von rund sechs Tagen verkaufen dürfen.
12. Zählen Sie Werbeaktionen auf, die für die Rindfleischaktionswoche geeignet sind. Entwerfen Sie außerdem einen Flyer, in dem das Fleisch des Limousins im Mittelpunkt steht.
13. Im Rahmen der Werbeaktion sollen auch T-Bone-Steaks angeboten werden. Geben Sie an, woraus die Steaks nach den Leitsätzen für Fleisch und Fleischerzeugnisse geschnitten werden dürfen, und beschreiben Sie das Fleischteil. Besteht nach den Leitsätzen ein Unterschied zum Porterhouse-Steak?
14. Bevor die Aktionswochen beginnen, schulen Sie Ihr Verkaufspersonal im Hinblick auf die Kundenberatung.
 - a) Welche zwei grundlegenden Frageformen werden im Verkaufsgespräch unterschieden?
 - b) Welche weiteren Fragearten werden im Verkaufsgespräch eingesetzt?
 - c) Wie sollte auf den schweigsamen Kundentypen in Bezug auf den Verkauf von Limousin-Rindfleisch reagiert werden?

Der neue Auszubildende fragt Sie: „Wie kommt eigentlich das Salz in das Innere eines Schinkens?“ Sie antworten „Es findet eine Diffusion und gleichzeitig eine Osmose statt.“ Da er Sie immer noch fragend anschaut, erläutern Sie ihm die Zusammenhänge.

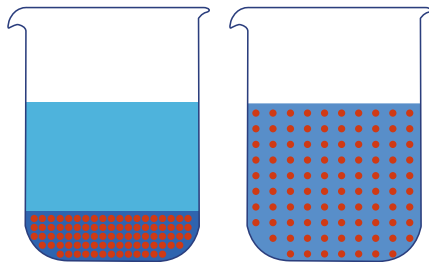


- 1 Eine Diffusion findet in vielen Lebensmitteln statt. Definieren Sie die Diffusion.

Diffusion ist der ungehinderte Konzentrationsausgleich innerhalb einer Flüssigkeit

bzw. eines Gases, dieses geschieht in der Regel durch die Wärmebewegung der Teilchen.

- 2 Beschreiben Sie mithilfe des folgenden Versuchs den Vorgang der Diffusion.



Schütten Sie mit Tinte eingefärbtes kristallines Kochsalz in ein Gefäß mit Wasser. Lassen Sie das Gefäß und die Flüssigkeit unberührt stehen.

Das kristalline Salz löst sich im Wasser auf

und verteilt sich selbstständig innerhalb

der gesamten Flüssigkeit.

- 3 Bei der Reifung des Schinkens findet auch eine Osmose statt. Erläutern Sie den Unterschied zwischen Diffusion und Osmose.

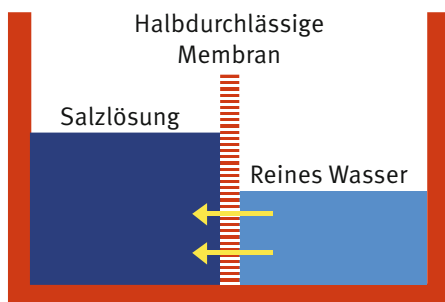
Die Osmose ist ein Sonderfall der Diffusion, der nur in Flüssigkeiten auftritt.

Der spontane Konzentrationsausgleich wird durch eine halbdurchlässige (semipermeable)

Membran (Trennschicht) behindert. Durch diese Membran kann nur das Lösungsmittel

gelangen und somit den Konzentrationsausgleich erzielen.

- 4 Erläutern Sie, was in der Zeichnung dargestellt wird.



Die Salzlösung hat eine höhere Konzentration an

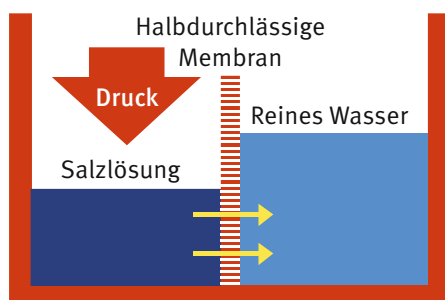
Salzionen als das Wasser. Da die Salzionen die halb-

durchlässige Wand nicht durchdringen können, wird das

Wasser durch die Wand gezogen. Das geschieht so lange,

bis ein Konzentrationsausgleich stattgefunden hat.

- 5 Stellen Sie fest, welche Bedingung geändert wurde, und erklären Sie den Vorgang.



Wird die Salzlösung unter Druck gesetzt, kann nur

Wasser durch die halbdurchlässige Wand gelangen.



Der Salzlösung wird auf diese Weise Wasser entzogen.

Dieser Vorgang ist die umgekehrte Form der normaler-

weise stattfindenden Osmose.

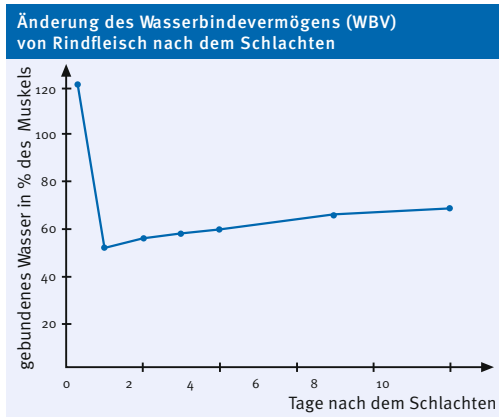
In der letzten Woche haben Sie Ihre erste Leberwurst hergestellt. Leider mussten Sie feststellen, dass die Wurst sowohl Fett als auch Gelee abgesetzt hat. Damit Ihnen das kein zweites Mal passiert, überlegen Sie, wie Sie dies in Zukunft verhindern können.

- 1 Benennen Sie mithilfe der Abbildungen und der möglichen Ursachen die Leberwurstfehler. Leiten Sie aus den möglichen Ursachen die Maßnahmen ab, die geeignet sind, Fehlfabrikate zu vermeiden.

Abbildung	Leberwurstfehler	Mögliche Ursachen	Maßnahmen zur Fehlervermeidung
Fehler in der Konsistenz			
	Fett- und Geleeabsatz	<ul style="list-style-type: none"> – zu viel Brühe – Leber-Fett-Verhältnis nicht ausgewogen – Wurst zu heiß gebrüht – Masse nicht richtig vermengt – Masse vor dem Brühen zu kalt geworden – Leber ungenügend vorgekuttert – Ausgangsmaterial zu lange gegart – keinen Emulgator verarbeitet 	<ul style="list-style-type: none"> – Vorgaren bei 65 °C Kerntemperatur – Masse mit einem Leberanteil von 30 % und einem Fettanteil von höchstens 35 % bei ≥ 45 °C emulgieren, Brühe ≤ 10 % – Emulgator einsetzen
	bröckelig/ grieselig	<ul style="list-style-type: none"> – zu viel Magerfleisch – keinen Emulgator verarbeitet 	<ul style="list-style-type: none"> – Magerfleischanteil reduzieren – Emulgator einsetzen
Fehler im Aussehen			
	dunkel, trocken	<ul style="list-style-type: none"> – zu viel Leber verarbeitet – zu wenig Fett – Rinderleber verarbeitet 	<ul style="list-style-type: none"> – Leberanteil reduzieren und/oder Fettanteil erhöhen
	schwarze Stellen	<ul style="list-style-type: none"> – Lufteingschlüsse 	<ul style="list-style-type: none"> – luftblasenfrei füllen
Fehler im Geschmack			
	bitter	<ul style="list-style-type: none"> – zu alte Leber – Rinderleber verarbeitet – nicht entfernte Gallengänge 	<ul style="list-style-type: none"> – frische Schweineleber – Gallengänge entfernen
	sauer	<ul style="list-style-type: none"> – rohe Zwiebeln – zu heiß geräuchert – zu kurz/niedrig erhitzt 	<ul style="list-style-type: none"> – Zwiebeln anschmoren – Rauchtemperatur ≤ 20 °C – Garen bis zu einer Kerntemperatur von 74 °C

Der Geselle in Ihrer Fleischerei hat Ihnen gesagt, dass bei der Rohstoffauswahl für Brühwurst die „Bindekraft“ des Fleisches ausschlaggebend sei. Um dieses Kriterium berücksichtigen zu können, informieren Sie sich darüber, welche Eigenschaften das Muskelfleisch aufweisen muss, um „Bindekraft“ zu besitzen.

- 1 Erläutern Sie die Kurve zur „Änderung des Wasserbindevermögens von Rindfleisch nach dem Schlachten“.

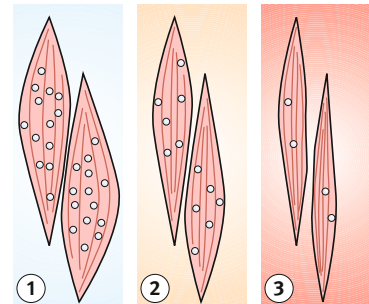


Das WBV von Rindfleisch ist abhängig von dem Zeitpunkt nach der Schlachtung (p.m.). Unmittelbar p.m. ist das WBV am höchsten – hoher ATP-Gehalt, hoher pH-Wert. Im Verlauf der ersten 24 Stunden p.m. nimmt das WBV kontinuierlich ab – ebenso der ATP-Gehalt und der pH-Wert. Im Anschluss daran nimmt das WBV – mit steigendem pH-Wert wieder allmählich zu, erreicht jedoch nie wieder den Wert wie unmittelbar p.m.

- 2 Ordnen Sie den Zuständen der Muskelfasern die richtigen Begriffspaare zu: stark gequollen, gequollen, geschrumpft; geringes WBV, gutes WBV, sehr gutes WBV. Formulieren Sie die Beziehung zwischen pH-Wert und WBV.

- ① **stark gequollen** ② **gequollen** ③ **geschrumpft**
sehr gutes WBV **gutes WBV** **geringes WBV**

Je höher der pH-Wert des Muskelfleisches, desto besser ist das WBV.



- 3 Kreuzen Sie die richtige(n) Antwort(en) an.

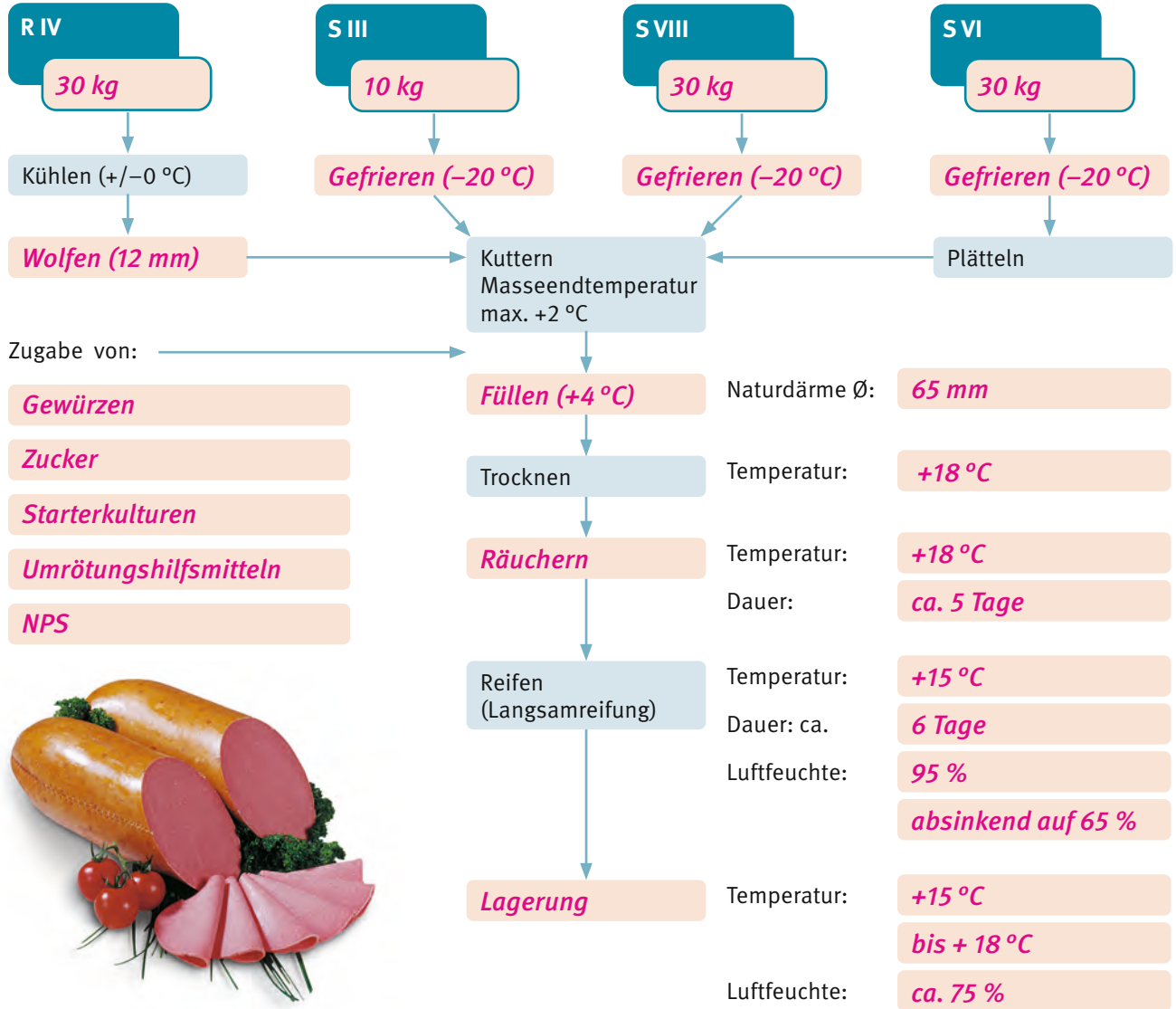
Welche Tiere liefern gut bindendes Fleisch für Brühwürste?		Welche Fleischteile vom Rind ergeben ein gut bindendes Brät?		Welche Fettgewebe eignen sich für Brühwürste?	
A) Jungbullen	<input checked="" type="checkbox"/>	A) Filet	<input type="checkbox"/>	A) Rindertalg	<input type="checkbox"/>
B) Ältere Kühe	<input type="checkbox"/>	B) Unterschale	<input type="checkbox"/>	B) Mickerfett	<input type="checkbox"/>
C) Altschneider	<input type="checkbox"/>	C) Nacken	<input checked="" type="checkbox"/>	C) Netzfett	<input type="checkbox"/>
D) Zuchtsauen	<input type="checkbox"/>	D) Vorderhese	<input checked="" type="checkbox"/>	D) Zäher Nackenspeck	<input checked="" type="checkbox"/>
E) Schweine	<input checked="" type="checkbox"/>	E) Oberschale	<input type="checkbox"/>	E) Schweinebacken	<input checked="" type="checkbox"/>
F) Fresser	<input checked="" type="checkbox"/>	F) Ellenbogenstück	<input checked="" type="checkbox"/>	F) Weiche Wamme	<input type="checkbox"/>

- 4 Brühwurst wird mit einer Salzmenge (Kochsalz oder Nitritpökelsalz) von 20-24 g pro kg Fleisch-Fett-Menge hergestellt. Welche drei Wirkungen gehen dabei vom Kochsalz aus?

- Salz schmeckt salzig und unterstützt das Eigenaroma des Fleisches und der Gewürze.
- Salz senkt den a_w -Wert (konservierende Wirkung).
- Salz löst die beim Kattern freigesetzten salzlöslichen Eiweiße und bringt sie zum Quellen.

Der Fleischermeister möchte Ihre Fertigkeiten in der Wurstherstellung vervollkommen und erteilt Ihnen den Auftrag, den Ablauf zur Herstellung von schnittfester Salami in einem Fließschema darzustellen.

1 Fertigen Sie ein Fließschema zur Herstellung von 100 kg Salami Ia an.



2 Überprüfen Sie, ob bei dem folgenden Cervelatwurst-Rezept der in den Leitsätzen (LSK 2.211.08) geforderte prozentuale BEFFE-Gehalt von nicht unter 11,5 % eingehalten wird. (Weitere Zutaten: 3,3 %; Schwund: 12 %)

Zutaten	Gewicht in kg	BEFFE-Gehalt in %	BEFFE-Gehalt in kg
Rindfleisch I	24,000 kg	19,50 %	4,680 kg
Rindfleisch II	5,000 kg	17,00 %	0,850 kg
Schweinefleisch II	30,000 kg	17,50 %	5,250 kg
Schweinefleisch III	6,000 kg	16,00 %	0,960 kg
Speck (S VIII)	35,000 kg	0,30 %	0,105 kg
	100,000 kg insgesamt		11,845 kg insgesamt

Verkaufsgewicht: $100,000 \text{ kg} + 3,300 \text{ kg} - 12,396 \text{ kg} = 90,904 \text{ kg}$

Prozentualer Anteil: $11,845 \text{ kg} \times 100 : 90,904 = 13,03 \%$

Übereinstimmung mit den Leitsätzen: Die Wurst erfüllt die Anforderungen.

Name:

Klasse:

Datum:

Eine Arztpraxis hat bei Ihnen angefragt, ob Sie zur Eröffnung ein Büfett mit Fingerfood liefern könnten. Zusammen mit Ihrem Chef stellen Sie mithilfe einer variablen Angebotskarte eine passende Auswahl zusammen und machen Vorschläge für die Präsentation und den Büfettaufbau.

- 1 Entwerfen Sie eine Angebotskarte mit mindestens sieben verschiedenen Fingerfood-Arten. Nutzen Sie hierzu das Internet oder Ihr Fachbuch.

(individuelle Lösungen, Beispiele:)

- Wraps mit Putenstreifen, Thunfisch, Krabben oder Gemüsefüllung
- Pflaumen im Speckmantel
- Kanapees mit Schinken, Ei, Käse, Lachs und Krabben belegt
- Partytomaten mit Frischkäse oder Ziegenkäse gefüllt
- kleine Sandwiches mit verschiedenen Belägen
- Pumpernickelscheiben mit Frischkäse bestrichen und garniert
- Sushi



- 2 Die allgemein für eine Bestellung benötigten Daten des Bestellers wie Name, Adresse, Telefonnummer und Lieferdatum liegen Ihnen von der Arztpraxis bereits vor. Klären Sie in einem Telefongespräch alle weiteren Fragen, die Sie als Lieferant des Büfetts benötigen. Lesen Sie sich die Fragen durch und erläutern Sie, welche Informationen Sie dadurch für das Büfett erhalten.

?	i
Wie viele Gäste erwarten Sie?	Bestimmung der benötigten Mengen
Wie alt sind die Gäste und sind auch Kinder unter den Gästen?	Bestimmung der benötigten Mengen: Ältere Gäste und Kinder essen meist weniger. Snackauswahl in Bezug auf das Alter der Gäste
Dürfen es auch ausgefallene Produkte sein?	Sushi und Kaviar mag nicht jeder und sie sind teuer.
Zu welcher Uhrzeit findet der Empfang statt?	Bestimmung der benötigten Mengen: Zu Essenszeiten (mittags und abends) wird mehr gegessen als zwischen den Essenszeiten.
Wie lange dauert der Empfang?	Frischhaltung der Snacks, eventuell eine zweite Lieferung einplanen

- 3 Machen Sie der Arztpraxis Vorschläge für die Anzahl und die Aufteilung des Fingerfoods für das Büfett. Folgende Informationen haben Sie zusammengetragen:
Gästeanzahl: 30 Personen **Uhrzeit:** 9.00 Uhr bis 13.00 Uhr
Alter der Gäste: Geschäftskollegen und Kunden (ohne Kinder) mittleren Alters
Ausgefallene Produkte: Sushi und Kaviar dürfen dabei sein
Anzahl der Häppchen insgesamt:

30 x 6 Häppchen = 180 Häppchen

Anzahl	Fingerfood
60	Kanapees
30	ausgestochene Pumpernickel
30	Sushi-Variationen
30	Pflaumen im Speckmantel
30	Wraps

Ein Praktikant, dem Fleischerberuf gegenüber sehr aufgeschlossen, möchte gerne wissen, was sich hinter den Kürzeln MKS und BSE verbirgt. Sie erläutern ihm diese beiden und weitere Krankheiten der Schlachttiere.

1 Vervollständigen Sie in der Tabelle die Krankheitsmerkmale und Erreger der abgebildeten Krankheiten.

Krankheit	Krankheitsmerkmale	
	lebendes Tier	geschlachtetes Tier
Schweinepest 	– hohes Fieber – Fressunlust Erreger: <i>Virus</i>	– geschwollene Lymphknoten – Blutpunkte im Unterhautfettgewebe und an den Organen
MKS 	– Blasenbildung an den Klauen (zwischen Haut und Hornschuh) Erreger: <i>Virus</i>	– Schwellung im Maul – Schwellung der Luftröhre – unklare Schwellung am Herzbeutel, teilweise Aussehen wie gegart (Tigerherz)
Tollwuterreger 	– Gleichgewichtsstörungen – Fressunlust – Speichel rinnt aus dem Maul Erreger: <i>Virus</i>	– keine Merkmale
Rotlauf 	– rote Flecken auf der Körperoberfläche – hohes Fieber – eventuelle Abmagerung – Futterverweigerung Erreger: <i>Rotlaufbakterium</i>	– Milzschwellung – rötliche Verfärbung der Leber – Fett häufig rötlich/grau verfärbt – Lymphknoten geschwollen – rote Flecken auf der Körperoberfläche
BSE 	– Zähneknirschen – Kopfreiben – Ohrenzucken, Ohrenstellung verändert – Angst, Unruhe, Aggression – Kontrollverluste über Gliedmaße – Gewichtsverlust Erreger: <i>Prionen</i>	– Nachweis nur über einen BSE-Schnelltest im Labor – Probenentnahme aus dem Hirnstamm bzw. Rückenmark

2 Zählen Sie die Merkmale auf, an denen ein gesundes Tier zu erkennen ist.

- Das Tier verhält sich unauffällig und ist munter.
- Die Augen sind klar und tränen nicht.
- Die Nasenlöcher sind sauber.
- Das Fell ist glänzend und die Haut ist glatt.
- Die Gliedmaßen weisen keine beeinträchtigenden oder anormalen Merkmale auf.
- Das Tier hustet oder niest nicht.

In einer betriebsinternen Fortbildungsveranstaltung werden Sie in der Annahme von Bestellungen, deren schriftliche Fixierung sowie deren Auswirkungen bei falscher Ausführung unterrichtet und trainiert.

- 1** Füllen Sie anhand des nachfolgenden fiktiven Telefongesprächs das Bestellformular aus.

V: „Hier Fleischerei, Frau Hellig am Apparat, was kann ich für Sie tun?“

K: „Ich hätte gern eine Bestellung aufgegeben.“

V: „Auf welchen Namen darf ich die Bestellung annehmen?“

K: „Herr Kruse.“

V: „Würden Sie bitte Ihre Bestellung ansagen.“

K: „Ich hätte gerne:

45 Schweineschnitzel à 130 g,
5 kg Schweinekamm am Stück,
20 Scheiben Rouladen à 200 g,
2 kg Suppenfleisch,
30 Bockwürste,
25 Paar Wiener Würstchen,
2,5 kg Jagdwurst und
2 kg Rinderfilet am Stück.“

V: „Möchten Sie die Waren geliefert bekommen?“

K: „Ja.“

V: „Wohin dürfen wir die Ware liefern?“

K: „Liefern Sie bitte zur Gaststätte
„Zur Traube“, in 18203 Holzheim,
Erlenweg 27.“

V: „Wann dürfen wir liefern?“

K: „Kommenden Freitag, gegen 9.00 Uhr.“

V: „Können Sie mir noch Ihre Telefonnummer mitteilen, falls es Rückfragen bezüglich Ihrer Bestellung geben sollte?“

K: „Ja bitte, die Nummer lautet 8876549.“

V: „Herr Kruse, ich lese Ihnen die Bestellung zum Vergleich einmal vor:

.....

Kann ich noch etwas für Sie tun?“

K: „Nein danke.“

V: „Dann bedanken wir uns für die Bestellung und wünschen Ihnen noch einen schönen Tag.“



Bestellung angenommen am:

Besteller: Herr/~~Frau~~:

Kruse, „Zur Traube“

Lieferadresse/~~Wohnadresse~~

PLZ/Ort: **18203 Holzheim**

Straße: **Erlenweg 27**

Tel: **8876549**

Bereitstellungs-/ Liefertermin:

Freitag, tt.mm., 09.00 Uhr

Fügen Sie hier eventuell
das Logo Ihrer Firma ein.

Bestellung

Menge	Warenbezeichnung
45 Scheiben	Schweineschnitzel à 130 g
5,000 kg	Schweinekamm (Stück)
20 Scheiben	Rouladen à 200 g
2,000 kg	Suppenfleisch
30 Stück	Bockwurst
25 Paar	Wiener Würstchen
2,500 kg	Jagdwurst
2,000 kg	Rinderfilet

Bearbeitungsvermerke

Unterschrift

~~Besteller~~/Bestellannahme

Frau Hellig

Hinweise für Telefonate:

- Locker bleiben!
- Lächeln Sie, Ihre Stimme wirkt dadurch freundlich.
- Bemühen Sie sich um eine deutliche Aussprache.
- Formulieren Sie klar.
- Argumentieren Sie verständlich.