

## **Lehrpläne für die Berufsschule**

**Fachklassen**      **Fleischer/Fleischerin**

**Fachklassen**      **Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei**

**Berufsgruppe**    **Ernährung/Fleischerei**  
**Gemeinsame Beschulung der Berufsgruppe:**  
- **Fleischer/Fleischerin**  
- **Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei**

**Unterrichtsfächer:** **Gewinnung von Fleisch**  
**Veredelung von Fleisch**  
**Herstellung von Wurstwaren**  
**Beratung und Service**  
**Speisenherstellung und Servicetätigkeiten**  
**Marketing und Verkauf**

Jahrgangsstufen 10 bis 12

Die Lehrpläne wurden mit Verfügung vom 30.07.2012 (AZ VII.3-5S9414F13 1-7a.75722) genehmigt und gelten mit Beginn des Schuljahres 2012/2013.

Herausgeber:

Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, Schellingstr. 155, 80797 München,  
Telefon 089 2170-2211, Telefax 089 2170-2215

Internet: [www.isb.bayern.de](http://www.isb.bayern.de)

Herstellung und Vertrieb:

Offsetdruckerei + Verlag Alfred Hintermaier, Inh. Bernhard Hintermaier,  
Nailastr. 5, 81737 München, Telefon 089 6242970, Telefax 089 6518910

E-Mail: [shop@hintermaier-druck.de](mailto:shop@hintermaier-druck.de)

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>EINFÜHRUNG</b>	<b>SEITE</b>
1 Vorwort zur Beschulung in Berufsgruppen	5
2 Bildungs- und Erziehungsauftrag der Berufsschule	5
3 Ordnungsmittel und Studententafeln	6
4 Leitgedanken für den Unterricht an Berufsschulen	11
5 Verbindlichkeit der Lehrpläne	11
6 Übersicht über die Fächer und Lernfelder	12
7 Berufsbezogene Vorbemerkungen	14
8 Hinweise Beschulung in Fachklassen/zur gemeinsamen Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei	16
 <b>LEHRPLÄNE</b>	
<u>Jahrgangsstufe 10</u>	
Gewinnung von Fleisch	18
Veredelung von Fleisch	19
Beratung und Service	21
 <b>Fleischer/Fleischerin</b>	
<u>Jahrgangsstufe 11</u>	
Gewinnung von Fleisch	22
Herstellung von Wurstwaren	23
Beratung und Service	25
 <u>Jahrgangsstufe 12</u>	
Gewinnung von Fleisch	27
Veredelung von Fleisch	28
Herstellung von Wurstwaren	31
Beratung und Service	32
 <b>Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei</b>	
<u>Jahrgangsstufe 11</u>	
Beratung und Service	34
Speisenherstellung und Servicetätigkeiten	36
Marketing und Verkauf	37
 <u>Jahrgangsstufe 12</u>	
Beratung und Service	39
Speisenherstellung und Servicetätigkeiten	41
Marketing und Verkauf	43

---

**Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei**Jahrgangsstufe 11

Übersicht über die Fächer und Lernfelder	45
A Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei	47
B Berufsspezifische Beschulung – Fleischer/Fleischerin	52
C Berufsspezifische Beschulung – Fachverkäufer/Fachverkäuferin	55

Jahrgangsstufe 12

Übersicht über die Fächer und Lernfelder	59
A Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei	61
B Berufsspezifische Beschulung – Fleischer/Fleischerin	67
C Berufsspezifische Beschulung – Fachverkäufer/Fachverkäuferin	72

**ANHANG:**

Mitglieder der Lehrplankommission	76
Verordnung über die Berufsausbildung	77

# EINFÜHRUNG

## 1 Vorwort zur Beschulung in Berufsgruppen

Der vorliegende Lehrplan bietet sowohl die Möglichkeit der Einzelbeschulung in Fachklassen, als auch einer gemeinsamen Beschulung. Dabei ist sichergestellt, dass ein Wechsel von Schülerinnen und Schülern zwischen gemeinsamer Beschulung und Fachklassenbeschulung in der Regel möglich ist.

Die gemeinsame Beschulung in Berufsgruppen ermöglicht den Schülerinnen und Schülern einen Einblick in verwandte Ausbildungsberufe und fördert eine Öffnung der Ausbildung im Sinne des lebenslangen Lernens und der Berücksichtigung von wechselnden Berufslaufbahnen.

Der neue Lehrplan für die Berufsgruppe Fleischer/Fachverkäufer Fleischerei beachtet das Berufsprinzip durch Intensivierungsstunden, die im Rahmen der inneren Differenzierung in der Regel durch Gruppenbildung die entsprechende fachliche Tiefe ermöglichen und/oder berufsspezifisch geteilte Unterrichtsstunden. Dies muss auch durch differenzierte Aufgabenstellungen verstärkt werden.

Auch bei der gemeinsamen Beschulung stellt der Lehrplan sicher, dass das Bildungsziel der jeweiligen Ausbildungsberufe erreicht wird. Die fachliche Tiefe wird auch bei gemeinsamer Beschulung gewährleistet. Grundsätzlich soll die gemeinsame Beschulung während der gesamten Ausbildungszeit beibehalten werden.

## 2 Bildungs- und Erziehungsauftrag der Berufsschule

Die Berufsschule hat gemäß Art. 11 BayEUG die Aufgabe, den Schülerinnen und Schülern berufliche und allgemein bildende Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln. Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen dabei in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Aufgabe der Berufsschule konkretisiert sich in den Zielen,

- eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet,
- berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln,
- die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken,
- die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewusst zu handeln.

Zur Erreichung dieser Ziele muss die Berufsschule

- den Unterricht an einer für ihre Aufgabe spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont,

- unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln,
- ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und der Gesellschaft gerecht zu werden,
- auf die mit Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemein bildenden Unterricht und soweit es im Rahmen berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf die Kernfragen unserer Zeit eingehen wie

- Arbeit und Arbeitslosigkeit,
- friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung ihrer jeweiligen kulturellen Identität,
- Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen sowie
- Gewährleistung der Menschenrechte.

### **3 Ordnungsmittel und Stundentafeln**

#### **Ordnungsmittel**

Den Lehrplänen liegen der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Fleischer/Fleischerin – Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 18.03.2005 – und die Verordnung über die Berufsausbildung zum Fleischer/zur Fleischerin vom 23.03.2005 (BGBl. I, Nr. 19, S. 898 ff.) zugrunde sowie der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt: Fleischerei – Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 08.03.2006 – und die Verordnung über die Berufsausbildung zum Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk/zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk vom 31. März 2006 (BGBl. I, Nr. 15, S. 604 ff.).

Die Ausbildungsberufe Fleischer/Fleischerin und Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei sind dem Berufsfeld Ernährung und Hauswirtschaft zugeordnet. Die Ausbildungszeit beträgt jeweils 3 Jahre.

Den vorliegenden Lehrplänen liegt zudem das KMS vom 21.12.2010, Nr. VII.4-5 D9410-1.137 709 (Erstellung von Lehrplänen zur gemeinsamen Beschulung von kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberufen in Berufsgruppen sowie von gewerblichen Ausbildungsberufen in Berufsgruppen) zugrunde.

**Stundentafeln**

Den Lehrplänen liegen die folgenden Stundentafeln zugrunde:

**Beschulung in Fachklassen  
(Einzeltagesunterricht, Jahrgangsstufen 10 - 12)**

<u>Einzeltages- unterricht</u>	Fleischer/ -in Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in
	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.
<u>Fächer</u>	<u>Jgst. 10</u>	<u>Jgst. 11</u>		<u>Jgst. 12</u>	
Religionslehre	1	1	1	1	1
Deutsch	1	1	1	1	1
Sozialkunde	1	1	1	1	1
	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
Gewinnung von Fleisch	2	1,5	--	1	--
Veredelung von Fleisch	2	--	--	2,5	--
Herstellung von Wurstwaren	--	3,5	--	1,5	--
Beratung und Service	2	1	2,5	1	2,5
Speisenherstellung und Servicetätigkeiten	--	--	1	--	2
Marketing und Verkauf	--	--	2,5	--	1,5
	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Zusammen</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>

**Beschulung in Fachklassen  
(Blockunterricht, Jahrgangsstufen 10 – 12)**

<b><u>Blockunterricht</u></b>	Fleischer/-in Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in
	10 Wo./Jahr	10 Wo./Jahr	10 Wo./Jahr	9 Wo./Jahr	9 Wo./Jahr
<b><u>Fächer</u></b>	<b><u>Jgst. 10</u></b>	<b><u>Jgst. 11</u></b>		<b><u>Jgst. 12</u></b>	
Religionslehre	3	3	3	3	3
Deutsch	4	4	4	3	3
Sozialkunde	4	3	3	4	4
Sport	2	2	2	2	2
	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
Gewinnung von Fleisch	8	7	--	4	--
Veredelung von Fleisch	10	--	--	12	--
Herstellung von Wurstwaren	--	15	--	7	--
Beratung und Service	8	5	11	4	10
Speisenherstellung und Servicetätigkeiten	--	--	5	--	10
Marketing und Verkauf	--	--	11	--	7
	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>27</b>
<b>Zusammen</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>39</b>



**Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei  
(Einzeltagesunterricht, Jahrgangsstufen 10 – 12)**

<u>Einzeltages- unterricht</u>	Fleischer/ -in Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in
	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.	1 Tag/Wo.
<u>Fächer</u>	<u>Jgst. 10</u>	<u>Jgst. 11</u>		<u>Jgst. 12</u>	
Religionslehre	1	1		1	
Deutsch	1	1		1	
Sozialkunde	1	1		1	
	<b>3</b>	<b>3</b>		<b>3</b>	
Gewinnung von Fleisch	2	1,5	--	1	--
Veredelung von Fleisch	2	--	--	2,5	--
Herstellung von Wurstwaren	--	3,5	--	1,5	--
Beratung und Service	2	1	2,5	1	2,5
Speisenherstellung und Servicetätigkeiten	--	--	1	--	2
Marketing und Verkauf	--	--	2,5	--	1,5
	<b>6</b>	<b>6*</b>	<b>6*</b>	<b>6*</b>	<b>6*</b>
<b>Zusammen</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>

\* Davon sind zwei Wochenstunden für die Beschulung in der Berufsgruppe und vier Stunden für die Beschulung in berufsspezifischen Gruppen vorgesehen. Die Verteilung der Unterrichtsstunden auf die Lernfelder und deren Zuordnung zu den Zeugnisfächern sind in den Übersichten auf S. 45 f. und S. 59 f. zu entnehmen.

### Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei (Blockunterricht, Jahrgangsstufen 10 – 12)

<b><u>Blockunterricht</u></b>	Fleischer/-in Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in	Fleischer/ -in	Fachver- käufer/-in
	10 Wo./Jahr	10 Wo./Jahr	10 Wo./Jahr	9 Wo./Jahr	9 Wo./Jahr
<b><u>Fächer</u></b>	<b><u>Jgst. 10</u></b>	<b><u>Jgst. 11</u></b>		<b><u>Jgst. 12</u></b>	
Religionslehre	3	3		3	
Deutsch	4	4		3	
Sozialkunde	4	3		4	
Sport	2	2		2	
	<b>13</b>	<b>12</b>		<b>12</b>	
Gewinnung von Fleisch	8	7	--	4	--
Veredelung von Fleisch	10	--	--	12	--
Herstellung von Wurstwaren	--	15	--	7	--
Beratung und Service	8	5	11	4	10
Speisenherstellung und Servicetätigkeiten	--	--	5	--	10
Marketing und Verkauf	--	--	11	--	7
	<b>26</b>	<b>27*</b>		<b>27*</b>	
<b>Zusammen</b>	<b>39</b>	<b>39</b>		<b>39</b>	

\* Davon sind neun Stunden pro Blockwoche für die Beschulung in der Berufsgruppe und 18 Stunden für die Beschulung in berufsspezifischen Gruppen vorgesehen. Die Verteilung der Unterrichtsstunden auf die Lernfelder und deren Zuordnung zu den Zeugnisfächern sind in den Übersichten auf S. 45 f. und S. 59 f. zu entnehmen. Die Zeitrichtwerte für die Blockbeschulung sind entsprechend anzupassen.

## 4 Leitgedanken für den Unterricht an Berufsschulen

Die Umsetzung kompetenz- und lernfeldorientierter Lehrpläne hat zum Ziel, die Handlungskompetenz der Schülerinnen und Schüler zu fördern. Unter Handlungskompetenz wird hier die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht, sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten, verstanden.

Ziel des Unterrichts ist es, dass die Schülerinnen und Schüler die Bereitschaft und Befähigung entwickeln, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbstständig zu lösen und das Ergebnis zu beurteilen. Des Weiteren ist stets die Entwicklung ihrer Persönlichkeit, die Entfaltung individueller Begabungen und Lebenspläne im Fokus des Unterrichts. Dabei werden Werte wie Selbstständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein vermittelt. Die Bereitschaft und Befähigung, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen und verstehen sowie sich mit anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zu setzen und zu verständigen, müssen im Unterricht gefördert und unterstützt werden.

Dazu ist es notwendig, Unterrichtskonzepte zu entwickeln, die die Schülerinnen und Schüler individuell fördern und sie im Prozess des selbstregulierten Lernens unterstützen.

## 5 Verbindlichkeit der Lehrpläne

Die Ziele und Inhalte der Lehrpläne bilden zusammen mit den Prinzipien des Grundgesetzes für die Bundesrepublik Deutschland, der Verfassung des Freistaates Bayern und des Bayerischen Gesetzes über das Erziehungs- und Unterrichtswesen die verbindliche Grundlage für den Unterricht und die Erziehungsarbeit. Im Rahmen dieser Bindung trifft der Lehrer seine Entscheidungen in pädagogischer Verantwortung.

Die Inhalte der Lehrpläne werden innerhalb einer Jahrgangsstufe in der Reihenfolge behandelt, die sich aus der gegenseitigen Absprache der Lehrkräfte zur Abstimmung des Unterrichts ergibt. Sind mehrere Lernfelder in einem Fach gebündelt, so ist deren Reihenfolge nicht verbindlich. Ebenso sind dann die Zeitrichtwerte der Lernfelder als Anregung gedacht.

## 6 Übersicht über die Fächer und Lernfelder

### Jahrgangsstufe 10

Beschulung in der <b>Fächer und Lernfelder</b>	Fachklasse	Berufsgruppe	
		gemeinsam	berufs- spezifisch
<b>Gewinnung von Fleisch</b> Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm	80 Std.	80 Std.	--- Std.
<b>Veredelung von Fleisch</b> Herstellen von Hackfleisch Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen	40 Std. <u>40 Std.</u> 80 Std.	40 Std. <u>40 Std.</u> 80 Std.	--- Std. <u>--- Std.</u> --- Std.
<b>Beratung und Service</b> Informieren über Fleischereiprodukte	80 Std.	80 Std.	--- Std.

### Fleischer/Fleischerin

#### Jahrgangsstufe 11

<b>Gewinnung von Fleisch</b> Beurteilen und Zerlegen von Rind	60 Std.	20 Std.	40 Std.
<b>Herstellung von Wurstwaren</b> Herstellen von Kochwurst Herstellen von Brühwurst	60 Std. <u>80 Std.</u> 140 Std.	10 Std. <u>10 Std.</u> 20 Std.	50 Std. <u>70 Std.</u> 120 Std.
<b>Beratung und Service</b> Beraten von Kunden Herstellen von verzehrfertigen Produkten	20 Std. <u>20 Std.</u> 40 Std.	20 Std. <u>20 Std.</u> 40 Std.	--- Std. <u>--- Std.</u> --- Std.

#### Jahrgangsstufe 12

<b>Gewinnung von Fleisch</b> Gewinnen von Rohstoffen	40 Std.	--- Std.	40 Std.
<b>Veredelung von Fleisch</b> Herstellen von Roh- und Kochpökelfleisch Herstellen von verzehrfertigen Produkten und Gerichten Herstellen von besonderen Fleisch- und Wurstwaren	40 Std. 40 Std. <u>20 Std.</u> 100 Std.	10 Std. 40 Std. <u>--- Std.</u> 50 Std.	30 Std. --- Std. <u>20 Std.</u> 50 Std.

**Fortsetzung Fleischer/Fleischerin**Jahrgangsstufe 12

Beschulung in der	Fachklasse	Berufsgruppe	
		gemeinsam	berufs-spezifisch
<b>Fächer und Lernfelder</b>			
<b>Herstellung von Wurstwaren</b> Herstellen von Rohwurst	60 Std.	10 Std.	50 Std.
<b>Beratung und Service</b> Planen von Veranstaltungen Verpacken von Produkten	20 Std. <u>20 Std.</u> 40 Std.	20 Std. <u>---</u> Std. 20 Std.	--- Std. <u>20 Std.</u> 20 Std.

**Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk,**  
**Schwerpunkt Fleischerei**Jahrgangsstufe 11

<b>Beratung und Service</b> Waren kundenorientiert verkaufen (I) Rindfleisch herrichten, präsentieren und verkaufen	70 Std. <u>30 Std.</u> 100 Std.	20 Std. <u>20 Std.</u> 40 Std.	50 Std. <u>10 Std.</u> 60 Std.
<b>Speisenherstellung und Servicetätigkeiten</b> Speisen herstellen und anrichten	40 Std.	20 Std.	20 Std.
<b>Marketing und Verkauf</b> Verkauf aktiv gestalten Produkte verkaufsfördernd präsentieren	60 Std. <u>40 Std.</u> 100 Std.	20 Std. <u>---</u> Std. 20 Std.	40 Std. <u>40 Std.</u> 80 Std.

Jahrgangsstufe 12

<b>Beratung und Service</b> Waren herrichten, präsentieren und verkaufen Waren kundenorientiert verkaufen (II)	70 Std. <u>30 Std.</u> 100 Std.	--- Std. <u>20 Std.</u> 20 Std.	70 Std. <u>10 Std.</u> 80 Std.
<b>Speisenherstellung und Servicetätigkeiten</b> Gerichte herstellen und anrichten Gerichte und Getränke präsentieren und servieren	40 Std. <u>40 Std.</u> 80 Std.	40 Std. <u>20 Std.</u> 60 Std.	--- Std. <u>20 Std.</u> 20 Std.
<b>Marketing und Verkauf</b> Besondere Verkaufssituationen gestalten Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern	20 Std. <u>40 Std.</u> 60 Std.	--- Std. <u>---</u> Std. --- Std.	20 Std. <u>40 Std.</u> 60 Std.

## 7 Berufsbezogene Vorbemerkungen

### 7.1 Ausbildungsprofil des Fleischers/der Fleischerin

Fleischer arbeiten im Fleischerhandwerk, in Fleischerfachgeschäften und Einzelhandelsgeschäften, in der Fleischwarenindustrie, in Schlachthöfen, im Fleischgroßhandel und in Fleischzerlegebetrieben.

Sie

- stellen vielfältige Wurstwaren, insbesondere Koch-, Brüh- und Rohwurst her,
- zerlegen Schlachttierkörper,
- richten Teilstücke zur weiteren Verarbeitung und für den Verkauf her,
- stellen Roh- und Kochpökelfleisch her,
- stellen küchenfertige und garfertige Erzeugnisse her,
- stellen Hackfleisch und Hackfleischerzeugnisse her,
- wenden Verfahren zur Lagerung und Verpackung an,
- bedienen Anlagen, Maschinen und Geräte,
- sichern die Qualität ihrer Erzeugnisse,
- arbeiten und gestalten selbstständig und im Team,
- wenden Vorschriften des Lebensmittel- und des Hygienerechts sowie des Arbeits- und des Gesundheitsschutzes an,
- berücksichtigen ökonomische und umweltbezogene Aspekte sowie Gesichtspunkte des Verbraucherschutzes,
- präsentieren ihre Produkte,
- beherrschen – je nach erworbenen Wahlqualifikationen – das Schlachten, Herstellen von besonderen Fleisch- und Wurstwaren und von Gerichten, den Verkauf von Fleischereierzeugnissen mit umfassender Kundenberatung und den Veranstaltungsservice.

### 7.2 Ausbildungsprofil des Fachverkäufers/der Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei

Fachverkäufer und Fachverkäuferinnen im Lebensmittelhandwerk bedienen und beraten Kunden. Sie arbeiten in Verkaufs- und Produktionsräumen.

Fachverkäufer und Fachverkäuferinnen im Lebensmittelhandwerk

- bedienen Kunden und nehmen Bestellungen entgegen,
- beraten Kunden über Rohstoffe, Zutaten, Herstellungsverfahren und die Verwendung von Erzeugnissen oder Produkten,
- berücksichtigen Kundenerwartungen und betriebliche Verhaltensnormen,
- führen Verkaufs-, Beratungs- und Reklamationsgespräche,
- beraten Kunden über den betrieblichen Veranstaltungsservice,
- stellen Produkte und Gerichte dem Sortiment des Fachbetriebs (Fleischerei) entsprechend her und führen Servicetätigkeiten durch,
- nehmen Waren entgegen und lagern diese sachgerecht,
- verpacken Waren,

- präsentieren Waren und Erzeugnisse, dekorieren Auslagen und Verkaufsräume,
- wenden unterschiedliche Formen der Werbung an,
- bereiten Anlagen, Maschinen und Geräte vor, bedienen, pflegen und reinigen sie,
- beachten lebensmittel- und gewerberechtliche Bestimmungen,
- wickeln Kassiervorgänge ab, erstellen Lieferscheine und Rechnungen, führen Wareneingangs- und Warenbestandslisten, unterbreiten Angebote, führen Inventur durch,
- planen Arbeitsabläufe teamorientiert, kontrollieren und beurteilen Arbeitsergebnisse und wenden Qualitätsmanagementsysteme an.

### 7.3 Allgemeine Hinweise

Alle Ziele und Inhalte der Lernfelder sind konsequent aus beruflichen Handlungssituationen mit Blick auf Kundenorientierung abgeleitet. Die Struktur der Lernfelder folgt sowohl dem Konzept der Handlungsorientierung als auch der Fachsystematik und verbindet beide zu einer Einheit. Durch die Verknüpfung von technologischen, rechnerischen und praktischen Aspekten eines Arbeits- und Produktionsprozesses werden neben der Fachkompetenz die Human- und Sozialkompetenz sowie die Methoden- und Lernkompetenz gefördert. Den Schülerinnen und Schülern wird dadurch der Erwerb einer möglichst umfassenden beruflichen Handlungskompetenz ermöglicht.

Der Lehrplan enthält keine methodische Festlegung. Im handlungsorientierten Unterricht sollten vor allem Konzepte und Methoden, die das eigenverantwortliche Arbeiten, das selbstregulierte Lernen und das Vollziehen von vollständigen Handlungen bei den Schülern einfordern, besondere Berücksichtigung finden.

Die in den Lernfeldern angegebenen Inhalte konkretisieren die Zielformulierungen in den einzelnen Lernfeldern bzw. verweisen auf wichtige fachspezifische Schwerpunkte, die im ausgewählten Lernfeld behandelt werden müssen. Sie sind als Mindestanforderung zu verstehen.

Die Lernfelder innerhalb einer Jahrgangsstufe können zeitlich nacheinander oder parallel angeboten werden. Dies erfordert eine besonders exakte Abstimmung zwischen den Lehrkräften bei der Erstellung der didaktischen Jahresplanung.

Zur Veranschaulichung der fachlichen Kenntnisse sowie zur Einübung von Fertigkeiten sind Stundenanteile in den jeweiligen Lernfeldern ausgewiesen, um exemplarisch fachpraktische Lerninhalte (fpL) vermitteln zu können.

Mathematische und naturwissenschaftliche Kenntnisse sowie Kompetenzen in den Bereichen Hygiene, Qualitätssicherung, Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und Umweltschutz sind in den Lernfeldern integrativ zu vermitteln. Das Üben und Vertiefen mathematischer Inhalte muss während der gesamten Ausbildung in ausreichendem Maße sichergestellt sein.

SI-Einheiten, gesetzliches Regelwerk, Normen bzw. technische Vorschriften sind durchgehend anzuwenden.

Auf sachgerechte Dokumentation und mediale Aufbereitung der Lerninhalte durch die Schülerinnen und Schüler ist besonderer Wert zu legen. In diesem Zusammenhang sollte das Unterrichtsfach Deutsch an geeigneter Stelle v. a. zur Förderung der Methoden- und Lernkompetenz einbezogen werden.

In den Lernfeldern sind fremdsprachige Ziele und Inhalte integriert. Schülerinnen und Schüler sind zu ermutigen, ihre fremdsprachigen Kompetenzen situationsadäquat einzusetzen.

Betriebspraktika des Lehrpersonals werden empfohlen.

Um der geforderten Handlungsorientierung gerecht zu werden, sind für den Unterricht integrierte Fachräume anzustreben.

Die Ausbildungsordnung der Fleischer sieht im 3. Ausbildungsjahr eine Differenzierung der Ausbildung nach sechs Wahlqualifikationen (Schlachten, Herstellen besonderer Fleisch- und Wurstwaren, Herstellen von Gerichten, Veranstaltungsservice, Kundenberatung und Verkauf, Verpacken von Produkten) vor, von denen zwei verbindlich umzusetzen sind. Die entsprechenden Lernfelder im Lehrplan der Fleischer sind verpflichtend zu vermitteln. Bei ihrer Umsetzung im Unterricht sind regional- und klassenspezifische Anforderungen zu berücksichtigen. Sowohl Zeitrichtwerte als auch inhaltliche Schwerpunkte können hierbei flexibel gehandhabt werden.

## **8 Hinweise zur Beschulung in Fachklassen/zur gemeinsamen Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei**

Der Lehrplan verfolgt das Ziel, alle Beschulungsformen – gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe und Beschulung in einzelnen Fachklassen – zu ermöglichen und auch den Wechsel in die eine oder andere Form ohne Verlust der hohen Ausbildungsqualität sicherzustellen.

Um eine gemeinsame Beschulung realisieren zu können, wurden Verschiebungen von Lernfeldern von der 11. in die 12. Jahrgangsstufe und umgekehrt notwendig. Diese Veränderungen wurden auch in die Lehrpläne für die Beschulung in Fachklassen übernommen. Im Vergleich zu den bisher gültigen Lehrplänen der beiden Ausbildungsberufe haben sich daher folgende Änderungen ergeben:

### **Fleischer/-in:**

- Das Lernfeld „Herstellen von Koch- und Rohpökelfleisch“ (40 Std., VvF) wird von der 11. in die 12. Jahrgangsstufe verschoben.
- Der Ausschnitt „Beraten von Kunden“ (20 Std., BuS) aus dem Lernfeld „Beraten von Kunden, Planen von Veranstaltungen und Verpacken von Produkten“ wird in die 11. Klasse vorgezogen.



- Ein Teil des Lernfeldes „Herstellen von verzehrfertigen Produkten“ (20 Std., VvF) wird in die 11. Jahrgangsstufe vorgezogen und dem Fach Beratung und Service zugeordnet.
- Durch diese Verschiebungen ist in der 11. Jahrgangsstufe das Fach Beratung und Service belegt, dafür entfällt das Fach Veredelung von Fleisch.

**Fachverkäufer/-in:**

- Aus dem Lernfeld „Waren herrichten, präsentieren und verkaufen“ wird das Thema „Rindfleisch“ ausgegliedert und zukünftig in der 11. Jahrgangsstufe unterrichtet.
- Die Kompetenzen zu den Themen „Roh- und Kochpökelfleisch“ und „Rohwurst“ aus dem Lernfeld „Waren kundenorientiert verkaufen“ werden in der 12. Jahrgangsstufe (bisher 11. Jahrgangsstufe) vermittelt.

Durch diese Verschiebungen können sich folgende Synergieeffekte ergeben:

- Die im Rahmen der Rindfleischzerlegung bei den Fleischern gewonnenen Fleischteile können für die Warenpräsentation und für die Durchführung von Beratungsgesprächen im Unterricht der Fachverkäufer/-innen entsprechend eingesetzt werden.
- Die Themen „Brüh-, Koch- und Rohwurst“ sowie „Roh- und Kochpökelfleisch“ werden bei den Fachverkäuferinnen im Lernfeld „Waren kundenorientiert verkaufen“ immer dann wieder aufgegriffen, nachdem diese bei den Fleischern in den entsprechenden Lernfeldern hergestellt wurden.
- Die Planung und Durchführung eines Buffets in der 12. Jahrgangsstufe kann ggf. durch einen Echauftrag erfolgen; dies entspricht einer beruflichen Handlungssituation.
- Die Ausbildung der Fleischer beinhaltet in der 11. Jahrgangsstufe erste Verkaufs- und Serviceaspekte, die dann in der 12. Jahrgangsstufe vertieft werden können. Dadurch werden die Fleischer hinsichtlich der Anforderungen der Erzeugnisse für den Verkauf noch stärker sensibilisiert.

Die Ausbildungsberufe des Fachverkäufers/der Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk und des Fleischers/der Fleischerin können im ersten Ausbildungsjahr in allen Fächern gemeinsam beschult werden. In den aufsteigenden Klassen ist im Fachunterricht (Einzeltagesunterricht) eine gemeinsame Beschulung für zwei Wochenstunden möglich; die verbleibenden vier Wochenstunden werden in berufsspezifischen Gruppen unterrichtet, vgl. Überblick über die Fächer und Lernfelder für die 11. Jahrgangsstufe S. 45 und für die Jahrgangsstufe 12 auf S. 59. Für die gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe wurden die jeweils korrespondierenden Handlungsziele aus den Lernfeldern der Grundberufe zu einer gemeinsamen Zielformulierung zusammengefasst.

Die Lehrplanrichtlinien enthalten die Zeitrichtwerte für die Beschulung im Einzeltagesunterricht. Für den Blockunterricht sind diese Zeitrichtwerte schulintern anzupassen.

## LEHRPLÄNE

### Jahrgangsstufe 10

**Die Lernfelder sind für alle Beschulungsformen identisch:**

- **Beschulung in der Fachklasse Fleischer/Fleischerin**
- **Beschulung in der Fachklasse Fachverkäufer/Fachverkäuferin**
- **Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei**

### GEWINNUNG VON FLEISCH

#### Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>80 Std.</b>
<b>Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm</b>	<b>fpL 20 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen Schlachttierkörper, insbesondere vom Schwein oder Schaf, und klassifizieren diese. Sie bewerten die Fleischqualität unter verschiedenen Gesichtspunkten und beschreiben die Zusammensetzung des Rohstoffes Fleisch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden verschiedene Zerlegemethoden und Zuschnitte. Sie gewinnen die Fleishteile, schneiden sie zu, benennen sie und geben geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Sie wenden qualitätssichernde Maßnahmen an und dokumentieren diese. Sie führen Gewichts- und Preisberechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
<p>Qualitätsmerkmale (Fleisch-, Fettgewebs-, Knochen- und Bindegewebsanteil, Fleischfarbe, Faserstruktur)</p> <p>Qualitätssicherung</p> <p>Wareneingangskontrolle</p> <p>Grundlagen der Mikrobiologie</p> <p>Kühlen, Gefrieren, Vakuumieren</p> <p>Regionale und überregionale Bezeichnungen</p> <p>Sortierung nach Standards</p>	

## VEREDELUNG VON FLEISCH

### Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Herstellen von Hackfleisch</b>	<b>fpL 20 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Hackfleisch und Hackfleischerzeugnisse her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Dabei sind sie sich der besonderen Bedeutung der Hygiene bewusst. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Gewürze, Zutaten	
Technologie der Hackfleischherstellung	
Beurteilung der Produktqualität	
Qualitätssicherung	
Verkaufsförderung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen	

**VEREDELUNG VON FLEISCH**  
Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen</b>	<b>fpL 30 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen küchenfertige Erzeugnisse auch mit Füllung her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Sie wählen geeignete Fleischsorten und -teile aus, schneiden sie zu und bringen sie in küchenfertige Form. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte, beraten über geeignete Zubereitungsarten und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Gewürze, Zutaten	
Technologie der Herstellung küchenfertiger Fleischerzeugnisse	
Beurteilung der Produktqualität	
Qualitätssicherung	
Verkaufsförderung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Gewichts- und Rezepturumrechnungen	

**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 10

<b>Lernfeld</b>	<b>80 Std.</b>
<b>Informieren über Fleischereiprodukte</b>	<b>fpL 20 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler informieren Kundinnen und Kunden über die Inhaltsstoffe von Fleisch und Fleischerzeugnissen sowie über deren ernährungsphysiologische und technologische Bedeutung. Dabei wenden sie Grundlagen des Verkaufsgesprächs an. Sie stellen die Vorteile einer ausgewogenen Ernährung mit Fleischereierzeugnissen anschaulich dar und beurteilen aktuelle Ernährungstrends.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler reagieren angemessen auf kritische Medienberichte über ihre Tätigkeitsbereiche. Sie nutzen unterschiedliche Formen der Kommunikation in Konfliktgesprächen. Sie erstellen Handzettel, Plakate, Broschüren und bedienen sich dabei der Möglichkeiten der modernen Informationsverarbeitung.</p> <p>Sie führen Nährwertberechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Grundlagen der Ernährungslehre	
Ernährungsbedingte Krankheiten	
Energie- und Nährstoffbedarf	
Kommunikationsmodelle	

Jahrgangsstufe 11**Beschulung in der Fachklasse Fleischer/Fleischerin****GEWINNUNG VON FLEISCH****Jahrgangsstufe 11**

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Beurteilen und Zerlegen von Rind</b>	<b>fpL 30 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen Schlachttierkörper, insbesondere vom Rind, und klassifizieren diese. Sie bewerten die Fleischqualität unter verschiedenen Gesichtspunkten und beschreiben die Zusammensetzung des Rohstoffes Fleisch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden verschiedene Zerlegemethoden und Zuschnitte. Sie gewinnen die Fleischteile, schneiden sie zu, benennen sie und geben geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Sie wenden qualitätssichernde Maßnahmen an und dokumentieren diese. Dabei beachten sie besonders unerwünschte Veränderungen des Fleisches nach dem Schlachten. Sie führen Gewichts- und Preisberechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Qualitätsmerkmale (Geschlecht, Reifegrad, Fleisch-, Fettgewebs-, Knochen- und Bindegewebsanteil, Fleischfarbe, Faserstruktur)	
Regionale und überregionale Bezeichnungen	
Fleischreifung	
Sortierung nach Standards	

## HERSTELLUNG VON WURSTWAREN

### Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Herstellen von Kochwurst</b>	<b>fpL 30 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Kochwürste her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Innereien, Blut, Schwarten	
Gewürze, Zusatzstoffe, Zutaten	
Wursthüllen	
Technologie der Kochwurstherstellung	
Präsentation	
Qualitätssicherung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen	

## HERSTELLUNG VON WURSTWAREN

### Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>80 Std.</b>
<b>Herstellen von Brühwurst</b>	<b>fpL 40 Std.</b>
<p><b>Zielformulierung</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Brühwürste her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <p>Gewürze, Zusatzstoffe, Zutaten</p> <p>Wursthüllen</p> <p>Technologie der Brühwurstherstellung</p> <p>Präsentation</p> <p>Qualitätssicherung</p> <p>Produktrelevante Rechtsvorschriften</p> <p>Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen</p>	



**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Beraten von Kunden</b>	<b>fpL 5 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler räumen Theken ein, ermitteln mit Hilfe angemessener Fragetechniken Kundenwünsche und verkaufen Produkte. Sie beraten Kundinnen und Kunden, dabei berücksichtigen sie Kundenprofil und Kundenerwartungen. Bei der Beratung beachten sie lebensmittelrechtliche, ökologische, sensorische und ernährungsphysiologische Aspekte. Sie formulieren Verkaufsargumente und sprechen Empfehlungen aus. Sie reagieren situationsangemessen auf Kundeneinwände und Reklamationen.</p> <p>Sie kalkulieren Kosten und bewerten diese nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Fleisch, Fleischerzeugnisse, Gerichte, Zusatzsortimente	
Wechselseitige Beeinflussung von Wurst, Käse, Fisch, Geflügel	
Verbale und nonverbale Kommunikation	
Kudentypen, Kundenarten	
Warenauszeichnung	

**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Herstellen von verzehrfertigen Produkten</b>	<b>fpL 15 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen verzehrfertige Produkte für verschiedene Anlässe und Tageszeiten her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Belegte Brötchen, Kanapees, Finger-Food	

Jahrgangsstufe 12**Beschulung in der Fachklasse Fleischer/Fleischerin**

## GEWINNUNG VON FLEISCH

## Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Gewinnen von Rohstoffen</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<p><b>Zielformulierung</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen Schlachttiere nach ihrem Ernährungs- und Gesundheitszustand und leiten verschiedene Verwendungsmöglichkeiten ab. Sie planen die Schlachtung, transportieren und schlachten die Tiere unter Berücksichtigung des Tierschutzes, der Arbeitssicherheit und der Auswirkungen auf die Fleischqualität. Sie bereiten die Schlachtung vor und führen sie durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler halten die einschlägigen gesetzlichen Vorschriften über das Schlachten konsequent ein. Sie bearbeiten Innereien und Schlachtnebenprodukte für die weitere Verwendung, sortieren und entsorgen Schlachtabfälle.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen berufsbezogene Berechnungen durch.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <p>Alters- und Geschlechtsbezeichnungen</p> <p>Verwendungsmöglichkeiten nach Alter und Geschlecht</p> <p>Schlachttechnologie</p>	

**VEREDELUNG VON FLEISCH**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Herstellen von Roh- und Kochpökelfleisch</b>	<b>fpL 10 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Roh- und Kochpökelfleisch her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Gewürze, Zusatzstoffe	
Pökelfleischverfahren, Umrötung	
Methoden der Formgebung	
Räucherverfahren, Räucherzeugung	
Reifungsverfahren	
Präsentation	
Qualitätssicherung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Lakeherstellung, Lakeberechnung	
Gewichts- und Preisberechnung	

## VEREDELUNG VON FLEISCH

### Jahrgangsstufe 12

#### **Lernfeld**

#### **Herstellen von verzehrfertigen Produkten und Gerichten**

**40 Std.  
fpL 30 Std.**

#### **Zielformulierung**

Die Schülerinnen und Schüler stellen verzehrfertige Produkte und Gerichte für verschiedene Anlässe und Tageszeiten her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.

#### **Inhalte**

Schnitzel, Kotelett, Fleischkäse, Bratwurst, Hackfleischprodukte

Feinkostsalate

Gerichte aus Fleisch

Beilagen

Suppen, Eintöpfe

Zusammenstellung von Gerichten

Herstellungs- und Garverfahren

Werbemittel

Warm- und Kaltlagerung

Qualitätssicherung

Vergleichende Nährwertberechnungen

Rückkalkulation

## VEREDELUNG VON FLEISCH

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	
<b>Herstellen von besonderen Fleisch- und Wurstwaren</b>	<b>20 Std. fpL 15 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen besondere Fleisch- und Wurstwaren her. Sie planen Herstellungsprozesse im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen berufsbezogene Berechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
<p>Qualitätssicherung</p> <p>Spezialitäten wie Pasteten, Rouladen, Galantinen</p> <p>Feinkostsülzen, Aspikwaren</p> <p>Bratenaufschnitt</p> <p>Regionale Spezialitäten</p> <p>Fleisch- und Wurstkonserven</p> <p>Produktrelevante Rechtsvorschriften</p> <p>Arbeitszeitberechnungen</p> <p>Preiskalkulation, Rückkalkulation</p> <p>Berechnung der Analysenwerte</p>	

## HERSTELLUNG VON WURSTWAREN

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Herstellen von Rohwurst</b>	<b>fpL 20 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Rohwürste her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Gewürze, Zusatzstoffe, Zutaten	
Wursthüllen	
Technologie der Rohwurstherstellung	
Präsentation	
Qualitätssicherung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen	

**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Planen von Veranstaltungen</b>	<b>fpL 10 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler planen und organisieren Veranstaltungen unter besonderer Berücksichtigung von Ort, Zeit, Anlass, Thema und speziellen Kundenwünschen. Sie führen entsprechende Verkaufs- und Beratungsgespräche durch und nehmen Bestellungen auf. Sie erstellen Checklisten zur Planung, Organisation und zum Ablauf der Veranstaltung. Sie stellen Menüs für verschiedene Anlässe zusammen und wählen Gerichte für kalte und warme Büfets aus. Sie stellen die ausgewählten Gerichte her und gestalten den entsprechenden Büffetabschnitt. Sie ermitteln Mengen, kalkulieren Kosten und bewerten diese nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Büfets (Zusammenstellung, Arten, Aufbau, Ausstattung)	
Rückkalkulation	
Qualitätssicherung	



**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Verpacken von Produkten</b>	<b>fpL 5 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden Funktionen von Verpackungen, wählen für die Produkte geeignete Verfahren aus und wenden sie an. Sie berücksichtigen dabei mikrobiologische, technologische, ökologische, wirtschaftliche und rechtliche Aspekte. Sie beurteilen die Verpackungen, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Störungen und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ein. Sie kontrollieren und dokumentieren den Verpackungsvorgang anhand entsprechender Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen Berechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Verkaufsfördernde Aspekte von Etiketten und Verpackungen	
Kennzeichnung	

Jahrgangsstufe 11**Beschulung in der Fachklasse Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei**

## BERATUNG UND SERVICE

## Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>70 Std.</b>
<b>Waren kundenorientiert verkaufen (I)</b>	<b>fpL 20 Std.</b>
<p><b>Ziele</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler arrangieren den Verkauf von Wurst- und Fleischwaren.</p> <p>Sie planen und gestalten die Thekenbelegung anlass- und saisonbezogen und berücksichtigen wechselnde Angebote. Dabei positionieren sie Blickfänge verkaufswirksam. Im Tagesverlauf kontrollieren sie regelmäßig die Thekentemperatur und den Hygiene- und Frischezustand der Produkte. Sie kennzeichnen die Ware gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.</p> <p>Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren über Zubereitungsverfahren, unterbreiten Zusatzangebote und beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen ein.</p> <p>Sie verpacken die Waren fachgerecht.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler analysieren, reflektieren und beurteilen ihre Verkaufshandlung.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <p>Brüh- und Kochwurst</p> <p>Überblick über die Brüh- und Kochwurstherstellung</p> <p>Kalte Braten, Spezialitäten</p> <p>Aktives Verkaufen</p> <p>Ergonomie</p>	

**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>30 Std.</b>
<b>Rindfleisch herrichten, präsentieren und verkaufen</b>	<b>fpL 15 Std.</b>
<b>Ziele</b> Die Schülerinnen und Schüler führen ausführliche Fachberatungen durch. Entsprechend dem Kundenwunsch wählen sie geeignete Fleischteile aus, benennen diese, schneiden sie zu und geben Verwendungsmöglichkeiten und Zubereitungsvorschläge an. Sie bewerten die Fleischteile rechnerisch und ermitteln den Verkaufspreis.	
<b>Inhalte</b> Fleischreifung	

## SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN

### Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Speisen herstellen und anrichten</b>	<b>fpL 30 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen ausgewählte Speisen für verschiedene Tageszeiten und Anlässe her und richten sie verkaufsfördernd an. Sie berücksichtigen dabei sensorische, lebensmittelrechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte und begründen die Preisbildung rechnerisch. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Ergebnisse nach ausgewählten Kriterien. Sie lagern die Produkte entsprechend den besonderen Anforderungen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden bei der Auswahl der Speisen. Sie beachten ernährungsphysiologische und sensorische Aspekte. Die Speisen werden fachgerecht und kundenorientiert ausgehändigt.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Salatvariationen, belegte und gebackene Snacks	
Einsatz von Halbfertigprodukten	
Herstellungstechniken	
Dekoratives Anrichten und Garnieren	
Verkaufsverpackung	

**MARKETING UND VERKAUF**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>60 Std.</b>
<b>Verkauf aktiv gestalten</b>	<b>fpL 5 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler führen Aushändigungsgespräche und Verkaufshandlungen durch. Sie sind sich der Wirkung ihres Erscheinungsbildes bewusst und setzen nonverbale und verbale Kommunikationsmittel zielgerichtet ein.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler ermitteln die Kundenwünsche. Sie wenden ihre Kenntnisse über Kaufmotive verkaufsfördernd an. Im Verkaufsgespräch empfehlen sie geeignete Produkte und machen Verwendungs- und Zubereitungsvorschläge. Dabei verwenden sie Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen. Sie bieten Zusatz- und Alternativprodukte an mit dem Ziel, Kaufwünsche zu bestätigen oder neue zu wecken.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler verpacken die Ware und händigen sie situationsbezogen aus.</p> <p>Sie ermitteln Preise und führen Kassiervorgänge durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Fragetechnik	
Kriterien für erfolgreiche Verkaufshandlungen	
Verhaltensmuster von Kunden	
Besondere Kundengruppen	
Qualitätssicherung	
Mengenempfehlungen	

**MARKETING UND VERKAUF**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Produkte verkaufsfördernd präsentieren</b>	<b>fpL 10 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Einsatz von Werbemaßnahmen, um Produkte verkaufsfördernd im Fachgeschäft des Lebensmittelhandwerks zu präsentieren.	
Die Schülerinnen und Schüler bewerten die Kosten-Nutzen-Relation verschiedener Werbemaßnahmen. Sie wählen wirksame Werbeträger aus und erstellen diese mit geeigneten Gestaltungsmitteln. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche, rechtliche und ethische Gesichtspunkte.	
Die Schülerinnen und Schüler präsentieren ausgewählte Produkte ihres Warensortimentes unter Berücksichtigung von ökonomischen, ökologischen, ästhetischen sowie hygienischen Grundsätzen. Im Anschluss beurteilen sie den Erfolg der Werbemaßnahme und Präsentation.	
<b>Inhalte</b>	
Verpackungstechniken	
Fachgerechte Präsentation	
Rechtliche Bestimmungen	

Jahrgangsstufe 12**Beschulung in der Fachklasse Fachverkäufer/Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei**

## BERATUNG UND SERVICE

## Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>70 Std.</b>
<b>Waren herrichten, präsentieren und verkaufen</b>	<b>fpL 30 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler führen ausführliche Fachberatungen durch. Entsprechend dem Kundenwunsch wählen sie geeignete Fleischteile aus, benennen diese, schneiden sie zu und geben Verwendungsmöglichkeiten und Zubereitungsvorschläge an. Sie bewerten die Fleischteile rechnerisch und ermitteln den Verkaufspreis.</p> <p>Sie richten veredelte Fleischerzeugnisse her, präsentieren diese fachgerecht und verwenden im Beratungsgespräch Produktinformationen, um Kunden zum Kauf anzuregen und in ihrer Entscheidung zu bestärken.</p> <p>Neben den Erzeugnissen aus Fleisch bieten sie im Beratungsgespräch dem Kunden verschiedene Käsesorten und Artikel aus dem Zusatzsortiment an.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Geflügel	
Wild	
Hackfleisch	
Käse	

**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>30 Std.</b>
<b>Waren kundenorientiert verkaufen (II)</b>	<b>fpL 10 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler arrangieren den Verkauf von Wurst- und Fleischwaren.</p> <p>Sie planen und gestalten die Thekenbelegung anlass- und saisonbezogen und berücksichtigen wechselnde Angebote. Dabei positionieren sie Blickfänge verkaufswirksam. Im Tagesverlauf kontrollieren sie regelmäßig die Thekentemperatur und den Hygiene- und Frischezustand der Produkte. Sie kennzeichnen die Ware gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.</p> <p>Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren über Zubereitungsverfahren, unterbreiten Zusatzangebote und beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen ein.</p> <p>Sie verpacken die Waren fachgerecht.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler analysieren, reflektieren und beurteilen ihre Verkaufshandlung.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Roh- und Kochpökelfwaren	
Rohwurst	
Überblick über die Herstellung von Roh- und Kochpökelfwaren	
Überblick über die Herstellung von Rohwurst	



## SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Gerichte herstellen und anrichten</b>	<b>fpL 30 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen verzehrfertige kalte und warme Gerichte für Außer- Haus-Verkauf, Sofortverzehr und Heiße Theke her.</p> <p>Bei der Auswahl von Produkten und Zutaten orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen und den regionalen, saisonalen und tageszeitlichen Besonderheiten.</p> <p>Sie entwickeln rationelle Arbeitsabläufe für die Herstellung der Gerichte.</p> <p>Bei der Bearbeitung und Zubereitung von Fleisch und Fleischerzeugnissen beachten sie die besonderen Anforderungen der Hygiene. Sie bewerten das Endprodukt hinsichtlich der Qualität der Rohstoffe und der Art der Zubereitung.</p> <p>Sie präsentieren die Erzeugnisse verkaufsfördernd entsprechend den jeweiligen Anforderungen. Sie ermitteln die Preise der Gerichte und führen bei vorgegebenen Verkaufspreisen Rückkalkulationen durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beachten ernährungsphysiologische, lebensmittelrechtliche, sensorische und betriebswirtschaftliche Aspekte. Sie nutzen diese auch als Verkaufsargumente bei der Beratung der Kunden.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Imbissartikel	
Feinkostsalate	
Tagesgerichte	
Produkte der Heißen Theke	

## SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Gerichte und Getränke präsentieren und servieren</b>	<b>fpL 10 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler bieten Gerichte und Getränke zu bestimmten Anlässen an. Sie ermitteln die Wünsche der Kunden und beraten sie hinsichtlich der Speisenzusammenstellung, der notwendigen Mengen und der Preisgestaltung. Passend zum Anlass schlagen sie Alternativangebote vor und informieren über Zusatzangebote des Fachgeschäfts. Dabei berücksichtigen sie ernährungsphysiologische, sensorische und dekorative Aspekte. Sie nehmen die Bestellung auf, bearbeiten sie und geben sie weiter. Sie ermitteln den Gesamtpreis und rechnen den Auftrag schriftlich mit dem Kunden ab.</p> <p>Sie übernehmen die Gestaltung und organisieren den Service zu diesen Anlässen im Team. Die Produkte werden entsprechend den ästhetischen, produktspezifischen und hygienischen Anforderungen präsentiert.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind den Gästen bei der Speisen- und Getränkeauswahl behilflich und führen den Service fachgerecht durch.</p> <p>Sie handeln nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten und bewerten die Ergebnisse.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Kundenberatung	
Buffets	
Zusammenstellung von Gerichten	
Portionsgrößen	
Heißgetränke, Erfrischungsgetränke, Alkoholika	
Tisch- und Raumdekoration	

**MARKETING UND VERKAUF**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Besondere Verkaufssituationen gestalten</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<b>Ziele</b> Die Schülerinnen und Schüler reagieren in besonderen Verkaufssituationen angemessen auf Kundenwünsche und Verhaltensmuster der Kunden. Dabei wenden sie Möglichkeiten der Konfliktlösung und -verhinderung an. Sie bewerten und optimieren ihr Verkaufsverhalten.	
<b>Inhalte</b> Kundenandrang Einwandbehandlung Reklamation Diebstahl Rechtliche Bestimmungen	

**MARKETING UND VERKAUF**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<b>Ziele</b> Die Schülerinnen und Schüler bewerten Maßnahmen der Verkaufsförderung und wählen eine für den Betrieb geeignete Aktion aus. Sie planen im Team zielgruppenorientiert ein Marketingkonzept und wählen dazu Produkte nach sensorischen, ökonomischen und ökologischen Aspekten aus. Die Schülerinnen und Schüler bewerben die Erzeugnisse, präsentieren sie verkaufsfördernd und organisieren den Verkauf. Sie führen produktionsbezogene und verkaufstypische Berechnungen durch. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Erfolg der Maßnahme insbesondere unter dem Aspekt der Umsatzsteigerung und der Kundenzufriedenheit.	
<b>Inhalte</b> Arten der Verkaufsförderung Arbeits- und Ablaufplan Marktanalyse Wirtschaftlichkeitsberechnungen	

## Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/ Fleischerei

### Überblick über die Fächer und Lernfelder

#### Jahrgangsstufe 11

#### A Lernfelder für die gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei (Fleischer/Fleischerin – Fachverkäufer/Fachverkäuferin) und berufsspezifische Intensivierung (Fachverkäufer/Fachverkäuferin)

Lernfeld	Fach		Gemeinsame Beschulung		Intensivierung (berufsspezifisch)	
	FI	FvF	Stunden		Stunden	
			FI	FvF	FI	FvF
Beurteilen und Zerlegen von Rind (a)	<b>GvF</b>	--	<b>20</b>	--	--	--
Rindfleisch herrichten, präsentieren und verkaufen	--	<b>BuS</b>	--	<b>20</b>	--	<b>10</b>
Herstellen von Kochwurst (a)	<b>HvW</b>	--	<b>10</b>	--	--	--
Waren kundenorientiert verkaufen (I) (a)	--	<b>BuS</b>	--	<b>10</b>	--	<b>10</b>
Herstellen von Brühwurst (a)	<b>HvW</b>	--	<b>10</b>	--	--	--
Waren kundenorientiert verkaufen (I) (b)	--	<b>BuS</b>	--	<b>10</b>	--	<b>10</b>
Beraten von Kunden	<b>BuS</b>	--	<b>20</b>	--	--	--
Verkauf aktiv gestalten (a)	--	<b>MuV</b>	--	<b>20</b>	--	--
Herstellen von verzehrfertigen Produkten	<b>BuS</b>	--	<b>20</b>	--	--	--
Speisen herstellen und anrichten (a)	--	<b>SuS</b>	--	<b>20</b>	--	--
<b>Summe</b>			<b>80</b>		--	<b>30</b>

#### Legende:

FI	= Fleischer/-in	HvW	= Herstellung von Wurstwaren
FvF	= Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei	BuS	= Beratung und Service
GvF	= Gewinnung von Fleisch	SuS	= Speisenherstellung und Servicetätigkeiten
VvF	= Veredelung von Fleisch	MuV	= Marketing und Verkauf

**B Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fleischer/Fleischerin****Gewinnung von Fleisch (GvF)**

Beurteilen und Zerlegen von Rind (b) 40 Std.

**Herstellung von Wurstwaren (HvW)**

Herstellen von Kochwurst (b) 50 Std.

Herstellen von Brühwurst (b) 70 Std.

160 Std.

**C Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fachverkäufer/Fachverkäuferin****Beratung und Service (BuS)**

Waren kundenorientiert verkaufen (I) (c) 30 Std.

**Speisenherstellung und Servicetätigkeiten (SuS)**

Speisen herstellen und anrichten (b) 20 Std.

**Marketing und Verkauf (MuV)**

Verkauf aktiv gestalten (b) 40 Std.

Produkte verkaufsfördernd präsentieren 40 Std.

130 Std.

**A Lernfelder für die gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei:  
Fleischer/Fleischerin – Fachverkäufer/Fachverkäuferin**

GEWINNUNG VON FLEISCH Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 11	BERATUNG UND SERVICE Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 11
<b>Lernfeld</b> <b>Beurteilen und Zerlegen von Rind (a)</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Rindfleisch herrichten, präsentieren und verkaufen</b>
<b>20 Std. fpL 10 Std.</b>	
<b>Intensivierung</b>	
<b>0 Std.</b>	<b>10 Std (5 fpL)</b>

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler führen ausführliche Fachberatungen durch. Entsprechend dem Kundenwunsch wählen sie geeignete Fleischteile vom Rind aus, benennen diese, schneiden sie zu und geben Verwendungsmöglichkeiten und Zubereitungsvorschläge an. Sie bewerten die Fleischteile rechnerisch und ermitteln den Verkaufspreis.

**Inhalte**

Regionale und überregionale Bezeichnungen  
Fleischreifung

Hinweise:

Das Lernfeld „Beurteilen und Zerlegen von Rind“ (Fleischer/-in) umfasst insgesamt 60 Unterrichtsstunden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden 40 Stunden sind auf Seite 52 abgedruckt.

Das Lernfeld „Rindfleisch herrichten, präsentieren und verkaufen“ (Fachverkäufer/-in) umfasst insgesamt 30 Unterrichtsstunden. Die verbleibenden 10 Unterrichtsstunden können zur Intensivierung (z. B. Fachberatung) genutzt werden.

HERSTELLUNG VON WURSTWAREN Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 11	BERATUNG UND SERVICE Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 11
<b>Lernfeld</b> <b>Herstellen von Kochwurst (a)</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Waren kundenorientiert verkaufen (I) (a)</b>
<b>10 Std.</b> <b>fpL 5 Std.</b>	
<b>Intensivierung</b>	
<b>0 Std.</b>	<b>10 Std (5 fpL)</b>

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Kochwürste, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Lagerung und Verkauf durch.

Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Kochwürste hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.

**Inhalte**

Überblick über Kochwurstherstellung  
Präsentation  
Qualitätssicherung  
Produktrelevante Rechtsvorschriften  
Gewichts -und Preisberechnungen

Hinweise:

Das Lernfeld „Herstellen von Kochwurst“ (Fleischer/-in) umfasst insgesamt 60 Unterrichtsstunden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden 50 Stunden sind auf Seite 53 abgedruckt.

Das Lernfeld „Waren kundenorientiert verkaufen“ (Fachverkäufer/-in) umfasst insgesamt 70 Unterrichtsstunden. Für das Thema „Kochwurst“ sind insgesamt 20 Unterrichtsstunden vorgesehen, d. h. neben den 10 Stunden in der gemeinsamen Beschulung können weitere 10 Stunden zur Intensivierung (Förderung der Verkaufskompetenz) genutzt werden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden Unterrichtsstunden sind auf den Seiten 49 und 55 abgedruckt.



HERSTELLUNG VON WURSTWAREN Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 11	BERATUNG UND SERVICE Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 11
<b>Lernfeld</b> <b>Herstellen von Brühwurst (a)</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Waren kundenorientiert verkaufen (I) (b)</b>
<b>10 Std.</b> <b>fpL 5 Std.</b>	
<b>Intensivierung</b>	
<b>0 Std.</b>	<b>10 Std (5 fpL)</b>

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Brühwürste, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Lagerung und Verkauf durch.

Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Brühwürste hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.

**Inhalte**

Überblick über Brühwurstherstellung  
Präsentation  
Qualitätssicherung  
Produktrelevante Rechtsvorschriften  
Gewichts -und Preisberechnungen

Hinweise:

Das Lernfeld „Herstellen von Brühwurst“ (Fleischer/-in) umfasst insgesamt 80 Unterrichtsstunden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden 70 Stunden sind auf der Seite 54 abgedruckt.

Das Lernfeld „Waren kundenorientiert verkaufen“ (Fachverkäufer/-in) umfasst insgesamt 70 Unterrichtsstunden.

Für das Thema „Brühwurst“ sind insgesamt 20 Unterrichtsstunden vorgesehen, d. h. neben den 10 Stunden in der gemeinsamen Beschulung können weitere 10 Stunden zur Intensivierung (Förderung der Verkaufskompetenz) genutzt werden.

Die Zielformulierungen für die verbleibenden Unterrichtsstunden sind auf den Seiten 48 und 55 abgedruckt.

<b>BERATUNG UND SERVICE</b> Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 11	<b>MARKETING UND VERKAUF</b> Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 11
<b>Lernfeld</b> <b>Beraten von Kunden</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Verkauf aktiv gestalten (a)</b>
<b>20 Std.</b> <b>fpL 5 Std.</b>	

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler räumen Theken ein, ermitteln mit Hilfe angemessener Fragetechniken Kundenwünsche und verkaufen Produkte. Sie beraten Kundinnen und Kunden, dabei berücksichtigen sie Kundenprofil und Kundenerwartungen. Bei der Beratung beachten sie lebensmittelrechtliche, ökologische, sensorische und ernährungsphysiologische Aspekte. Sie formulieren Verkaufsargumente und sprechen Empfehlungen aus. Sie reagieren situationsangemessen auf Kundeneinwände und Reklamationen.

Sie kalkulieren Kosten und bewerten diese nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.

**Inhalte**

Verbale und nonverbale Kommunikation

Kudentypen

Kundenarten

Warenauszeichnung

Fleisch, Fleischerzeugnisse, Gerichte, Zusatzsortimente

Wechselseitige Beeinflussung von Wurst, Käse, Fisch, Geflügel

**Hinweis:**

Das Lernfeld „Verkauf aktiv gestalten“ (Fachverkäufer/-in) umfasst insgesamt 60 Unterrichtsstunden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden 40 Stunden sind auf der Seite 57 abgedruckt.

<b>BERATUNG UND SERVICE</b>	<b>SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN</b>
Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 11	Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 11
<b>Lernfeld</b> <b>Herstellen von verzehrfertigen Produkten</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Speisen herstellen und anrichten (a)</b>
<b>20 Std.</b> <b>fpL 15 Std.</b>	

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler stellen verzehrfertige Produkte für verschiedene Anlässe und Tageszeiten her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie präsentieren ihre Produkte und wählen Verkaufsargumente aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.

**Inhalte**

Belegte Brötchen, Kanapees, Fingerfood

Hinweise:

Das Lernfeld „Speisen herstellen und anrichten“ (Fachverkäufer/-in) umfasst insgesamt 40 Unterrichtsstunden.

Die Zielformulierungen für die verbleibenden 20 Stunden sind auf Seite 56 abgedruckt.

**B Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fleischer/Fleischerin****GEWINNUNG VON FLEISCH**

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Beurteilen und Zerlegen von Rind (b)</b>	<b>fpL 20 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen Schlachttierkörper, insbesondere vom Rind, und klassifizieren diese. Sie bewerten die Fleischqualität unter verschiedenen Gesichtspunkten und beschreiben die Zusammensetzung des Rohstoffes Fleisch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden verschiedene Zerlegemethoden und Zuschnitte. Sie gewinnen die Fleischteile, schneiden sie zu, benennen sie und geben geeignete Verwendungsmöglichkeiten an. Sie wenden qualitätssichernde Maßnahmen an und dokumentieren diese. Dabei beachten sie besonders unerwünschte Veränderungen des Fleisches nach dem Schlachten. Sie führen Gewichts- und Preisberechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Qualitätsmerkmale (Geschlecht, Reifegrad, Fleisch-, Fettgewebs-, Knochen- und Bindegewebsanteil, Fleischfarbe, Faserstruktur)	
Regionale und überregionale Bezeichnungen	
Fleischreifung	
Sortierung nach Standards	

## HERSTELLUNG VON WURSTWAREN

### Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>50 Std.</b>
<b>Herstellen von Kochwurst (b)</b>	<b>fpL 25 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Kochwürste her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Innereien, Blut, Schwarten	
Gewürze, Zusatzstoffe, Zutaten	
Wursthüllen	
Technologie der Kochwurstherstellung	
Präsentation	
Qualitätssicherung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen	

## HERSTELLUNG VON WURSTWAREN

### Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>70 Std.</b>
<b>Herstellen von Brühwurst (b)</b>	<b>fpL 35 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Brühwürste her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Gewürze, Zusatzstoffe, Zutaten	
Wursthüllen	
Technologie der Brühwurstherstellung	
Präsentation	
Qualitätssicherung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen	

## C Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fachverkäufer/Fachverkäuferin

### BERATUNG UND SERVICE

Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>30 Std.</b>
<b>Waren kundenorientiert verkaufen (I) (c)</b>	<b>fpL 10 Std.</b>
<p><b>Ziele</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler arrangieren den Verkauf von Wurst- und Fleischwaren.</p> <p>Sie planen und gestalten die Thekenbelegung anlass- und saisonbezogen und berücksichtigen wechselnde Angebote. Dabei positionieren sie Blickfänge verkaufswirksam. Im Tagesverlauf kontrollieren sie regelmäßig die Thekentemperatur und den Hygiene- und Frischeszustand der Produkte. Sie kennzeichnen die Ware gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.</p> <p>Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung. Dabei gehen sie nach den Regeln eines strukturierten Verkaufsgesprächs vor, wenden kundenorientierte Verkaufsmethoden an und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren über Zubereitungsverfahren, unterbreiten Zusatzangebote und beziehen in das Verkaufsgespräch auch Serviceleistungen ein.</p> <p>Sie verpacken die Waren fachgerecht.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler analysieren, reflektieren und beurteilen ihre Verkaufshandlung.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <p>Kalte Braten, Spezialitäten</p> <p>Aktives Verkaufen</p> <p>Ergonomie</p>	

**SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Speisen herstellen und anrichten (b)</b>	<b>fpL 15 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen ausgewählte Speisen für verschiedene Tageszeiten und Anlässe her und richten sie verkaufsfördernd an. Sie berücksichtigen dabei sensorische, lebensmittelrechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte und begründen die Preisbildung rechnerisch. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Ergebnisse nach ausgewählten Kriterien. Sie lagern die Produkte entsprechend den besonderen Anforderungen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beraten die Kunden bei der Auswahl der Speisen. Sie beachten ernährungsphysiologische und sensorische Aspekte. Die Speisen werden fachgerecht und kundenorientiert ausgehändigt.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Salatvariationen, belegte und gebackene Snacks	
Einsatz von Halbfertigprodukten	
Herstellungstechniken	
Dekoratives Anrichten und Garnieren	
Verkaufsverpackung	



**MARKETING UND VERKAUF**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Verkauf aktiv gestalten (b)</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler führen Aushändigungsgespräche und Verkaufshandlungen durch. Sie sind sich der Wirkung ihres Erscheinungsbildes bewusst und setzen nonverbale und verbale Kommunikationsmittel zielgerichtet ein.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler ermitteln die Kundenwünsche. Sie wenden ihre Kenntnisse über Kaufmotive verkaufsfördernd an. Im Verkaufsgespräch empfehlen sie geeignete Produkte und machen Verwendungs- und Zubereitungsvorschläge. Dabei verwenden sie Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen. Sie bieten Zusatz- und Alternativprodukte an mit dem Ziel, Kaufwünsche zu bestätigen oder neue zu wecken.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler verpacken die Ware und händigen sie situationsbezogen aus.</p> <p>Sie ermitteln Preise und führen Kassiervorgänge durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Fragetechnik	
Kriterien für erfolgreiche Verkaufshandlungen	
Verhaltensmuster von Kunden	
Besondere Kundengruppen	
Qualitätssicherung	
Mengenempfehlungen	

**MARKETING UND VERKAUF**  
Jahrgangsstufe 11

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Produkte verkaufsfördernd präsentieren</b>	<b>fpL 10 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Einsatz von Werbemaßnahmen, um Produkte verkaufsfördernd im Fachgeschäft des Lebensmittelhandwerks zu präsentieren.	
Die Schülerinnen und Schüler bewerten die Kosten-Nutzen-Relation verschiedener Werbemaßnahmen. Sie wählen wirksame Werbeträger aus und erstellen diese mit geeigneten Gestaltungsmitteln. Dabei berücksichtigen sie wirtschaftliche, rechtliche und ethische Gesichtspunkte.	
Die Schülerinnen und Schüler präsentieren ausgewählte Produkte ihres Warensortimentes unter Berücksichtigung von ökonomischen, ökologischen, ästhetischen sowie hygienischen Grundsätzen. Im Anschluss beurteilen sie den Erfolg der Werbemaßnahme und Präsentation.	
<b>Inhalte</b>	
Verpackungstechniken	
Fachgerechte Präsentation	
Rechtliche Bestimmungen	

## Gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/ Fleischerei

### Überblick über die Fächer und Lernfelder

#### Jahrgangsstufe 12

#### A Lernfelder für die gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei (Fleischer/Fleischerin – Fachverkäufer/Fachverkäuferin und berufsspezifische Intensivierung (Fachverkäufer/Fachverkäuferin))

Lernfeld	Fach		Gemeinsame Beschulung		Intensivierung (berufsspezifisch)	
	FI	FvF	Stunden		Stunden	
			FI	FvF	FI	FvF
Herstellen von Roh- und Kochpökelfleischwaren (a)	VvF	--	10	--	--	--
Waren kundenorientiert verkaufen (II) (a)	--	BuS	--	10	--	5*
Herstellen von Rohwurst (a)	HvW	--	10	--	--	--
Waren kundenorientiert verkaufen (II) (b)	--	BuS	--	10	--	5*
Herstellen von verzehrfertigen Produkten und Gerichten	VvF	--	40	--	--	--
Gerichte herstellen und anrichten	--	SuS	--	40	--	--
Planen von Veranstaltungen	BuS	--	20	--	--	--
Gerichte und Getränke präsentieren und servieren (a)	--	SuS	--	20	--	--
<b>Summe</b>			<b>80</b>		--	<b>10</b>

#### Legende:

FI	= Fleischer/-in	HvW	= Herstellung von Wurstwaren
FvF	= Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei	BuS	= Beratung und Service
GvF	= Gewinnung von Fleisch	SuS	= Speisenherstellung und Servicetätigkeiten
VvF	= Veredelung von Fleisch	MuV	= Marketing und Verkauf

**B Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fleischer/Fleischerin****Gewinnung von Fleisch (GvF)**

Gewinnen von Rohstoffen 40 Std.

**Veredelung von Fleisch (VvF)**

Herstellen von Roh- und Kochpökelfleisch (b) 30 Std.

Herstellen von besonderen Fleisch- und Wurstwaren 20 Std.

**Herstellung von Wurstwaren (HvW)**

Herstellen von Rohwurst (b) 50 Std.

**Beratung und Service (BuS)**

Verpacken von Produkten 20 Std.

160 Std.

**C Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fachverkäufer/Fachverkäuferin****Beratung und Service (BuS)**

Waren herrichten, präsentieren und verkaufen 70 Std.

**Speisenherstellung und Servicetätigkeiten (SuS)**

Gerichte und Getränke präsentieren und servieren (b) 20 Std.

**Marketing und Verkauf (MuV)**

Besondere Verkaufssituationen gestalten 20 Std.

Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern 40 Std.

150 Std.

**A Lernfelder für die gemeinsame Beschulung in der Berufsgruppe Ernährung/Fleischerei:  
Fleischer/Fleischerin – Fachverkäufer/Fachverkäuferin**

VEREDELUNG VON FLEISCH Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 12	BERATUNG UND SERVICE Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 12
<b>Lernfeld</b> <b>Herstellen von Roh- und Kochpökelwaren (a)</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Waren kundenorientiert verkaufen (II) (a)</b>
<b>10 Std. fpL 5 Std.</b>	
<b>Intensivierung</b>	
<b>0 Std.</b>	<b>5 Std (0 fpL)</b>

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.

Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.

**Inhalte**

Überblick über die Roh- und Kochpökelwarenherstellung

Präsentation

Qualitätssicherung

Produktrelevante Rechtsvorschriften

Gewichts -und Preisberechnungen

Hinweise:

Das Lernfeld „Herstellen von Roh- und Kochpökelwaren“ (Fleischer/-in) umfasst insgesamt 40 Unterrichtsstunden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden 30 Stunden sind auf der Seite 68 abgedruckt.

Bei den Fachverkäuferinnen sind für den Schwerpunkt Roh- und Kochpökelwaren insgesamt 15 Stunden vorgesehen, d. h. neben den zehn Stunden in der gemeinsa-

men Schulung können weitere fünf Stunden zur Intensivierung (z. B. Förderung der Verkaufskompetenz) genutzt werden.

HERSTELLUNG VON WURSTWAREN Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 12	BERATUNG UND SERVICE Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 12
<b>Lernfeld</b> <b>Herstellen von Rohwurst (a)</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Waren kundenorientiert verkaufen (II) (b)</b>
<b>10 Std.</b> <b>fpL 5 Std.</b>	
<b>Intensivierung</b>	
<b>0 Std.</b>	<b>5 Std (0 fpL)</b>

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Lagerung und Verkauf durch.

Sie beraten die Kunden bei der Auswahl der Produkte hinsichtlich Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung und führen handlungsbezogene Berechnungen durch.

**Inhalte**

Überblick über Rohwurstherstellung  
Präsentation  
Qualitätssicherung  
Produktrelevante Rechtsvorschriften  
Gewichts -und Preisberechnungen

Hinweise:

Das Lernfeld „Herstellen von Rohwurst“ (Fleischer/-in) umfasst insgesamt 60 Unterrichtsstunden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden 50 Stunden sind auf der Seite 70 abgedruckt.

Bei den Fachverkäuferinnen sind für den Schwerpunkt Rohwurst insgesamt 15 Stunden vorgesehen, d. h. neben den 10 Stunden in der gemeinsamen Beschulung können weitere 5 Stunden zur Intensivierung (Förderung der Verkaufskompetenz) genutzt werden.

VEREDELUNG VON FLEISCH Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 12	SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 12
<b>Lernfeld</b> <b>Herstellen von verzehrfertigen Produkten und Gerichten</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Gerichte herstellen und anrichten</b>
<b>40 Std.</b> <b>fpL 30 Std.</b>	

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler stellen Gerichte für verschiedene Anlässe sowie verzehrfertige kalte und warme Gerichte für Außer- Haus-Verkauf, Sofortverzehr und Heiße Theke her.

Bei der Auswahl von Produkten und Zutaten orientieren sie sich an den jeweiligen Zielgruppen und den regionalen, saisonalen und tageszeitlichen Besonderheiten.

Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.

Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen rationelle Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein.

Bei der Bearbeitung und Zubereitung von Fleisch und Fleischerzeugnissen beachten sie die besonderen Anforderungen der Hygiene. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Qualität der hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab.

Sie präsentieren die Erzeugnisse verkaufsfördernd entsprechend den jeweiligen Anforderungen und wählen Verkaufsargumente aus. Sie ermitteln die Preise der Gerichte und führen bei vorgegebenen Verkaufspreisen Rückkalkulationen durch.

Die Schülerinnen und Schüler beachten ernährungsphysiologische, lebensmittelrechtliche, sensorische und betriebswirtschaftliche Aspekte. Sie nutzen diese auch als Verkaufsargumente bei der Beratung der Kunden.

**Inhalte**

Schnitzel, Kotelett, Fleischkäse, Bratwurst, Hackfleischprodukte

Feinkostsalate

Gerichte aus Fleisch

Beilagen



Suppen, Eintöpfe  
Zusammenstellung von Gerichten  
Herstellungs- und Garverfahren  
Werbemittel  
Warm- und Kaltlagerung  
Qualitätssicherung  
Vergleichende Nährwertberechnungen  
Rückkalkulation

<b>BERATUNG UND SERVICE</b> Fleischer/-in, Jahrgangsstufe 12	<b>SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN</b> Fachverkäufer/-in, Jahrgangsstufe 12
<b>Lernfeld</b> <b>Planen von Veranstaltungen</b>	<b>Lernfeld</b> <b>Gerichte und Getränke präsentieren und servieren (a)</b>
<b>20 Std.</b> <b>fpL 10 Std.</b>	

**Ziele**

Die Schülerinnen und Schüler planen und organisieren Veranstaltungen unter besonderer Berücksichtigung von Ort, Zeit, Anlass, Thema und speziellen Kundenwünschen. Sie führen entsprechende Verkaufs- und Beratungsgespräche durch und nehmen Bestellungen auf. Sie erstellen Checklisten zur Planung, Organisation und zum Ablauf der Veranstaltung. Sie stellen Menüs für verschiedene Anlässe zusammen und wählen Gerichte für kalte und warme Büffets aus. Sie stellen die ausgewählten Gerichte her und gestalten den entsprechenden Büfettabschnitt. Sie ermitteln Mengen, kalkulieren Kosten und bewerten diese nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.

**Inhalte**

Büffets (Zusammenstellung, Arten, Aufbau, Ausstattung)  
Rückkalkulation  
Qualitätssicherung

Hinweise:

Das Lernfeld „Gerichte und Getränke präsentieren und servieren“ (Fachverkäufer/-in) umfasst insgesamt 40 Unterrichtsstunden. Die Zielformulierungen für die verbleibenden 20 Stunden sind auf Seite 73 abgedruckt.

## **B Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fleischer/Fleischerin**

### **GEWINNUNG VON FLEISCH** Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Gewinnen von Rohstoffen</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<p><b>Zielformulierung</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen Schlachttiere nach ihrem Ernährungs- und Gesundheitszustand und leiten verschiedene Verwendungsmöglichkeiten ab. Sie planen die Schlachtung, transportieren und schlachten die Tiere unter Berücksichtigung des Tierschutzes, der Arbeitssicherheit und der Auswirkungen auf die Fleischqualität. Sie bereiten die Schlachtung vor und führen sie durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler halten die einschlägigen gesetzlichen Vorschriften über das Schlachten konsequent ein. Sie bearbeiten Innereien und Schlachtnebenprodukte für die weitere Verwendung, sortieren und entsorgen Schlachtabfälle.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen berufsbezogene Berechnungen durch.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <p>Alters- und Geschlechtsbezeichnungen</p> <p>Verwendungsmöglichkeiten nach Alter und Geschlecht</p> <p>Schlachttechnologie</p>	

**VEREDELUNG VON FLEISCH**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>30 Std.</b>
<b>Herstellen von Roh- und Kochpökelwaren (b)</b>	<b>fpL 5 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Roh- und Kochpökelwaren her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Gewürze, Zusatzstoffe	
Pökelverfahren, Umrötung	
Methoden der Formgebung	
Räucherverfahren, Raucherzeugung	
Reifungsverfahren	
Präsentation	
Qualitätssicherung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Lakeherstellung, Lakeberechnung	
Gewichts- und Preisberechnung	

## VEREDELUNG VON FLEISCH

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	
<b>Herstellen von besonderen Fleisch- und Wurstwaren</b>	<b>20 Std. fpL 15 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen besondere Fleisch- und Wurstwaren her. Sie planen Herstellungsprozesse im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen berufsbezogene Berechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Qualitätssicherung	
Spezialitäten wie Pasteten, Rouladen, Galantinen	
Feinkostsülzen, Aspikwaren	
Bratenaufschnitt	
Regionale Spezialitäten	
Fleisch- und Wurstkonserven	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Arbeitszeitberechnungen	
Preiskalkulation, Rückkalkulation	
Berechnung der Analysenwerte	

## HERSTELLUNG VON WURSTWAREN

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>50 Std.</b>
<b>Herstellen von Rohwurst (b)</b>	<b>fpL 15 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Rohwürste her. Sie planen den Herstellungsprozess im Team, legen Arbeitsabläufe fest und setzen geeignete Maschinen und Geräte zur rationellen Herstellung und Lagerung ein. Für ihre Rezepturen wählen sie geeignete Rohstoffe aus und berücksichtigen dabei technologische, wirtschaftliche und rechtliche Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die hergestellten Produkte, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Fehler und Qualitätsmängel und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ab. Sie wählen Verkaufsargumente für ihre Produkte aus. Sie führen Berechnungen zu Herstellung, Lagerung und Verkauf durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Gewürze, Zusatzstoffe, Zutaten	
Wursthüllen	
Technologie der Rohwurstherstellung	
Präsentation	
Qualitätssicherung	
Produktrelevante Rechtsvorschriften	
Gewichts-, Analysen- und Preisberechnungen	

**BERATUNG UND SERVICE**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Verpacken von Produkten</b>	<b>fpL 5 Std.</b>
<b>Zielformulierung</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden Funktionen von Verpackungen, wählen für die Produkte geeignete Verfahren aus und wenden sie an. Sie berücksichtigen dabei mikrobiologische, technologische, ökologische, wirtschaftliche und rechtliche Aspekte. Sie beurteilen die Verpackungen, auch unter Verwendung von Kriterienkatalogen, erkennen und begründen auftretende Störungen und leiten Maßnahmen zu deren Vermeidung ein. Sie kontrollieren und dokumentieren den Verpackungsvorgang anhand entsprechender Vorgaben.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen Berechnungen durch.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Verkaufsfördernde Aspekte von Etiketten und Verpackungen	
Kennzeichnung	

## **C Lernfelder für die berufsspezifische Beschulung innerhalb der Berufsgruppe – Fachverkäufer/Fachverkäuferin**

### **BERATUNG UND SERVICE**

Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>70 Std.</b>
<b>Waren herrichten, präsentieren und verkaufen</b>	<b>fpL 30 Std.</b>
<p><b>Ziele</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen ausführliche Fachberatungen durch. Entsprechend dem Kundenwunsch wählen sie geeignete Fleischteile aus, benennen diese, schneiden sie zu und geben Verwendungsmöglichkeiten und Zubereitungsvorschläge an. Sie bewerten die Fleischteile rechnerisch und ermitteln den Verkaufspreis.</p> <p>Sie richten veredelte Fleischerzeugnisse her, präsentieren diese fachgerecht und verwenden im Beratungsgespräch Produktinformationen, um Kunden zum Kauf anzuregen und in ihrer Entscheidung zu bestärken.</p> <p>Neben den Erzeugnissen aus Fleisch bieten sie im Beratungsgespräch dem Kunden verschiedene Käsesorten und Artikel aus dem Zusatzsortiment an.</p>	
<p><b>Inhalte</b></p> <p>Geflügel</p> <p>Wild</p> <p>Hackfleisch</p> <p>Käse</p>	



## SPEISENHERSTELLUNG UND SERVICETÄTIGKEITEN

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Gerichte und Getränke präsentieren und servieren (b)</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler bieten Gerichte und Getränke zu bestimmten Anlässen an.</p> <p>Sie nehmen die Bestellung auf. Bei Bedarf schlagen sie passend zum Anlass Alternativangebote vor und informieren über Zusatzangebote des Fachgeschäfts. Sie ermitteln den Gesamtpreis und rechnen den Auftrag schriftlich mit dem Kunden ab.</p> <p>Sie übernehmen die Gestaltung und organisieren den Service zu diesen Anlässen im Team. Die Produkte werden entsprechend den ästhetischen, produktspezifischen und hygienischen Anforderungen präsentiert.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind den Gästen bei der Speisen- und Getränkeauswahl behilflich und führen den Service fachgerecht durch.</p> <p>Sie handeln nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten und bewerten die Ergebnisse.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Heißgetränke, Erfrischungsgetränke, Alkoholika Tisch- und Raumdekoration	

**MARKETING UND VERKAUF**  
Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>20 Std.</b>
<b>Besondere Verkaufssituationen gestalten</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<b>Ziele</b> Die Schülerinnen und Schüler reagieren in besonderen Verkaufssituationen angemessen auf Kundenwünsche und Verhaltensmuster der Kunden. Dabei wenden sie Möglichkeiten der Konfliktlösung und -verhinderung an. Sie bewerten und optimieren ihr Verkaufsverhalten.	
<b>Inhalte</b> Kundenandrang Einwandbehandlung Reklamation Diebstahl Rechtliche Bestimmungen	

## MARKETING UND VERKAUF

### Jahrgangsstufe 12

<b>Lernfeld</b>	<b>40 Std.</b>
<b>Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern</b>	<b>fpL 0 Std.</b>
<b>Ziele</b>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler bewerten Maßnahmen der Verkaufsförderung und wählen eine für den Betrieb geeignete Aktion aus. Sie planen im Team zielgruppengerichtet ein Marketingkonzept und wählen dazu Produkte nach sensorischen, ökonomischen und ökologischen Aspekten aus.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler bewerben die Erzeugnisse, präsentieren sie verkaufsfördernd und organisieren den Verkauf.</p> <p>Sie führen produktionsbezogene und verkaufstypische Berechnungen durch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen den Erfolg der Maßnahme insbesondere unter dem Aspekt der Umsatzsteigerung und der Kundenzufriedenheit.</p>	
<b>Inhalte</b>	
Arten der Verkaufsförderung	
Arbeits- und Ablaufplan	
Marktanalyse	
Wirtschaftlichkeitsberechnungen	

## ANHANG

### Mitglieder der Lehrplankommission (2011)

Hans Grum	Staatliche Berufsschule Rothenburg/Dinkelsbühl
Ingrid Link	Staatliche Berufsschule Freising
Gisela Stautner	Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, München

### Mitglieder der Lehrplankommission für den Ausbildungsberuf Fleischer/ Fleischerin (2005):

Joachim Moßner	Berufliche Schule Direktorat 3, Nürnberg
Kurt Preußner	Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses des Fleischer- verbands Bayern, Hof
Martin Wurdack	Berufliches Schulzentrum Oskar-von-Miller, Schwandorf
Alfons Ziller	Städt. Berufsschule für das Metzgerhandwerk, München
Genoveva Hiener	Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, München

### Mitglieder der Lehrplankommission für den Ausbildungsberuf Fachverkäufer/ Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Fleischerei (2005):

Ruth Bankmann	Staatl. Berufsschule I, Bayreuth
Rainer Heisenstein	Staatl. Berufsschule I II, Bamberg
Heinz Hoffmann	Bäcker- und Konditormeister, München
Josef Loderbauer	Staatl. Berufsschule I, Deggendorf
Joachim Moßner	Berufliche Schule Direktorat 3, Nürnberg
Kurt Preußner	Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses des Fleischer- verbands Bayern, Hof
Gerhard Schenk	Konditormeister, Augsburg
Genoveva Hiener	Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, München