



Ausbildungszentrum für die Schweizer Fleischwirtschaft
Centre de formation pour l'économie carnée suisse
Centro di formazione per l'economia della carne svizzera



Schweizer Fleisch-
Fachverband
Union Professionnelle
Suisse de la Viande
Unione Professionale
Svizzera della Carne

Empfehlungen zur Durchführung der eidgenössischen Berufsprüfung Betriebsleiter Fleischwirtschaft

Diese Empfehlungen wurden im Sinne einer Hilfestellung für die Kandidaten und für die Experten erstellt. Sie ersetzt nicht die Wegleitung und Prüfungsordnung. Bei allfällig sich zwischen dieser Empfehlung und den offiziellen Dokumenten widersprechenden Aussagen, haben stets die Wegleitung und Prüfungsordnung Vorrang.



Empfänger:	Kommission Berufs- & HFP-Prüfung, Experten, Kandidaten
Ersteller:	ABZ Spiez, Sepp Zahner, GIB Bern, Urs Bieri MT Fleischkompetenz.ch Daniel Schnider SFF Zürich, Philipp Sax
Datum:	Juni 2016
Version:	4.3
Aktualisierung	30. Oktober 2015
Name/Ablage	...2016_Checkliste_BP Experten_Kandidaten.V4.3_d.doc
Mitgeltende Unterlagen	Anhang 1 „Leitfaden für Experten zur Vorbereitung der eidg. Prüfung Betriebsleiter Fleischwirtschaft“
Status	genehmigt durch BP/HFP-Kommission

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	4
2. Organe	4
2.1. SFF Zürich	4
2.2. Kommission Berufs- und Höhere Fachprüfung	5
2.3. ABZ Spiez / GIB Bern	5
2.4. Experten	5
3. Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortung > Funktionsdiagramm	6
4. Anforderungsprofil für Experten	8
5. Allgemeine Informationen zu den Prüfungen	10
6. Detaillierte Informationen zu den einzelnen Modulen	11
6.1. Modul 11: Führung	11
6.2. Modul 12: Kalkulation in der Schweizer Fleischwirtschaft (Daniel Schnider)	12
6.3. Modul 13: Qualitätssicherung	38
6.4. Modul 14: Fleischkenntnis und -bearbeitung	38
6.5. Modul 21 Einkauf / Gewinnung	38
6.6. Modul 22 Wursterei	39
6.7. Modul 23 Pökelwaren	39
6.8. Modul 24 Traiteur	39
6.9. Modul 31 Produktion	40
6.10. Modul 32 Verkauf KMU und Modul 33 Verkauf	41
7. Berufsprüfung praktisch / Material und Hilfsmittel	42
7.1. Material	42
7.2. Erlaubte Hilfsmittel	42
7.3. Unterlagen für den Experten	42
7.4. Prüfungsdaten und Experten	43
7.5. „Softskills“ / Tipps für eine erfolgreiche Prüfung	43
8. Finanzielles	44
9. Anhänge	45
9.1. Liste der Experten	45
9.2. Pflichten des Betriebs beim Anbieten einer Arbeitsstelle für Berufsprüfungskandidaten	46
9.3. Voraussetzungen des Kandidaten (und Betriebs) vor / bei Beginn der Prüfung	48
9.4. Musterprogramm Ablauf einer Prüfung (Brief an den 1. Experten)	49
9.5. Vorschlag Prüfungsablauf	51
9.5.1. 1. Prüfungstag Wochentag, Tag, Monat, Jahr	51
9.5.2. 2.Prüfungstag Wochentag, Tag, Monat, Jahr	51

9.5.3. Zu beachten bei der Aufteilung der Module auf die beiden Tage _____ 52

9.6. Anmeldeformular Berufsprüfung für Betriebsleiterin/ Betriebsleiter Fleischwirtschaft
2016 53

1. Einleitung

Mit diesen Empfehlungen wollen der Schweizer Fleisch-Fachverband SFF, das Ausbildungszentrum für die Schweizer Fleischwirtschaft, ABZ Spiez und die Gewerblich Industrielle Berufsschule Bern GIBB, gemeinsam mit den Experten der Branche einen einheitlichen Prüfungsablauf definieren. Diese Empfehlungen sollen die Experten und Kandidaten bei der Vorbereitung und Durchführung der praktischen Berufsprüfung unterstützen. Weder Kandidaten noch Experten können aus ihnen Rechte ableiten.

Selbstverständlich gilt die männliche Formulierung auch für das weibliche Geschlecht. Besten Dank.

2. Organe

Als Organe sind tätig:

- SFF Zürich
- SBFI Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation
- ABZ Spiez / GIB Bern
- Kommission Berufs- und Höhere Fachprüfung
- Experten
- Kandidaten

2.1. SFF Zürich

SFF Zürich ist der „Träger“ der eidgenössischen Prüfung (Organisation der Arbeitswelt OdA). Folgende Hauptaufgaben obliegen ihm:

- Die ordnungsgemässe Durchführung der eidgenössischen Prüfung
- Die Sicherung der Qualitätsstandards der Experten
- Die Hebung des Ansehens des Berufs und Förderung des Kadernachwuchses
- Die Wahrnehmung der Interessen gegenüber den Berufsbildungsbehörden
- Die Erstellung von Statistiken über die Prüfungsergebnisse

2.2. Kommission Berufs- und Höhere Fachprüfung

Die Kommission hat folgende Hauptaufgaben:

- Das Erstellen von Richtlinien für die Durchführung der Prüfungsverfahren (Wegleitung)
- Das Erstellen von Weisungen / Empfehlungen für die Durchführung der Prüfungen (inklusive einheitliche Protokolle und Rahmenvorgaben)
- Das Überprüfen der Qualität und der Gleichwertigkeit des Niveaus der schriftlichen Prüfungen in den Sprachregionen
- Das Überprüfen und Aktualisieren der Leistungsziele.
- Die Wahl von Experten.
- Der Besuch von Prüfungen (Stichproben)
- Die Konstitution ihrer Kommission

2.3. ABZ Spiez / GIB Bern

ABZ Spiez und GIB Bern haben folgende Hauptaufgaben:

- Planen und durchführen der Vorbereitungskurse
- Durchführen der Modulprüfungen gemäss Wegleitung
- Information der Kommission und Partner

2.4. Experten

Die Experten werden von der OdA vorgeschlagen und durch die Kommission gewählt. Das Anforderungsprofil ist in diesem Dokument zu finden. Sie tragen die Verantwortung für den Vollzug der praktischen Prüfungen gemäss Reglement, Wegleitung und Empfehlung. Die Aufgaben sind im Detail in der Übersicht im Kapitel 3 aufgeführt.

3. Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortung > Funktionsdiagramm

	Aufgabe	Wann	SFF	ABZ GIBB	Experte 1 und 2	Kandidat	BP/HFP Komm	SBFI
1	Erstellen und Aktualisieren der Empfehlungen zur Durchführung Prüfung unter Berücksichtigung der Vorgaben SBFI und BP/HFP-Kommission	Herbst Vorjahr	D	M	M		E	
2	Erstellen der schriftlichen Prüfung	Herbst Vorjahr	D	M	M		E	
	Ausschreibung in allen 3 Landessprachen publizieren inkl. Anmeldeformular / ungefähre Daten	x Mo- nate vor Prüfung	D					
	Anmeldungen der Kandidaten prüfen und bestätigen - bei Bedarf Kommission involvieren	Mitte Dez	D	M			E	
3	Gegenlesen, übersetzen und drucken des Prüfungsbogen	Anfangs Jahr	D	M				
	Experteneinsatzplanung: Analyse Anzahl, Machbarkeit, Unabhängigkeit, mögliche Daten und Zuteilung	Bis Mitte Jan	D	M	M	I	E	
14	Verständigung der Betriebe und Kandidaten betreffend Prüfungsdatum- / -zeit (Aufgebote)	31.12.	D	I	I	I	I	
	Antrag für Wechsel der Experten, wenn zugeteilte Experten nicht „passend“ sind	Bis Ende Jan	I			D		
4	Prüfungsprotokoll bestellen oder downloaden	31.1.xx	M		D			
5	Aufgaben pro Prüfungsteil / zugeteilten Kandidat basierend auf Protokoll vorbereiten.	28.2.xx	I		D			
6	Verständigung der Kandidaten, der Betriebe und der Experten (Tagung) über allfällige Änderungen	Bis Ende Jahr	D	M	I	I	E	
7	Expertenausbildung planen, durchführen	31.1.xx	D	M	M		E	
8	Daten der Experten pflegen (inkl. Rekrutierung, Mutationen, Korrespondenz)	Laufend	D	I	I		I	
9a	Durchführen des Vorbereitungsmoduls 40	31.1.xx		D		MA		
9b								

10								
11	Auskünfte gegenüber Kandidaten / Betrieben	laufend	D	MA				
12	Planen der Experten für die Kontrolle der schriftlichen Prüfung (je 2 pro Modul 11, 12, 13, 14)	31.1	D	MA	MA		I	
13	Prüfungsprogramm erstellen und an Experte vorschlagen	31.1.xx mind 14 Tage vor			I	D		
15	Kontaktaufnahme mit Kandidat zwecks „Check: alles ok für den Prüfungstag?“	Vier Tage vor Prüfung			M	I		
	Durchführen der schriftlichen Prüfung	Mrz / April	D					
	Korrigieren / Auswerten der schriftlichen Prüfung	Mrz / April	D					
	Durchführen der praktischen Prüfung	Mrz / April	I		D	D		
	Erstellen Protokoll und Bewertung inkl. Zustellung	Mrz / April	I		D			
	Notenkonvent und Massnahmen für nächsten Durchgang / Anpassungen	Mrz / April	MA	MA	MA		E	MA
	Verständigung der Kandidaten	Mrz / April	D			I		
	Zertifikate / Einträge SBF1	Mai	D					MA
	Diplomfeier	Mai / Juni	D	I	I	I	MA	I
	Entschädigung Experten, Kommission, etc.	Mai / Juni	D	I	I		I	I
	Legende: A Antrag stellen M Mitarbeiten, Unterstützen D Durchführen, Erarbeiten I Information empfangen E Entscheiden BP = Berufsprüfung							

4. Anforderungsprofil für Experten

1. Grundausbildung / Weiterbildung							
<input checked="" type="checkbox"/> Grundausbildung	<input type="checkbox"/> 2-jährige Lehre	Abschluss als					
	<input checked="" type="checkbox"/> 3-jährige Lehre	Abschluss als Detailhandelsfachmann/-frau, Fleisch- und Charcuterieverkäufer/in, Fleischfachmann/-frau, Metzger/in oder verwandter Beruf					
	<input type="checkbox"/> 4-jährige Lehre	Abschluss als					
	<input type="checkbox"/> Berufsmatura	Abschluss als					
<input checked="" type="checkbox"/> Fortbildung	<input checked="" type="checkbox"/> eidgn. Prüfung	<input checked="" type="checkbox"/> Berufsprüfung Metzger oder					
		<input checked="" type="checkbox"/> Berufsprüfung Betriebsleiter Fleischw.					
		<input checked="" type="checkbox"/> eidn. Prüfung HFP Metzgermeister					
<input checked="" type="checkbox"/> Weiterbildung	<input checked="" type="checkbox"/> Kursteilnahme	<input checked="" type="checkbox"/> Expertenausbildung					
2. Sprachkenntnisse							
		Sprachniveau					
		Elementare Sprachverwendung		Selbständige Sprachverwendung		Kompetente Sprachverwendung	
		A1	A2	B1	B2	C1	C2
Prüfungssprache Deutsch, Französisch oder italienisch	<input checked="" type="checkbox"/> verstehen <input checked="" type="checkbox"/> sprechen <input checked="" type="checkbox"/> schreiben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alter	<input checked="" type="checkbox"/> mind. 23 Jahre						

3. IT-Kenntnisse			
	Elementare Programmverwendung	Selbständige Programmverwendung	Kompetente Programmverwendung
MS-Office (Word, Excel, PowerPoint)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SAP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Access	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(andere)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Erfahrung im beruflichen Umfeld > fachliche Kompetenzen

	Anzahl Jahre	Bemerkungen
<input checked="" type="checkbox"/> Berufserfahrung	3	idealerweise auch als Anbieter eines Arbeitsplatzes „Berufsprüfung“. Sofern mehr als 3-5 Jahren nicht mehr in der Branche tätig: keine Expertentätigkeit
<input type="checkbox"/> Branchenkenntnisse		
<input checked="" type="checkbox"/> Bildungskennntnisse	0	optimal, wenn Grundkenntnisse vorhanden sind (allenfalls auch aus privatem Umfeld)
<input checked="" type="checkbox"/> Führungserfahrung		Optimal, wenn aktuelle Führungserfahrung vorhanden ist.
<input checked="" type="checkbox"/> Protokoll führen		präzise, wahrheitsgetreu und vollständig
<input checked="" type="checkbox"/> Organisation		Organisatorische Fähigkeiten Niveau „Meisterprüfung“
<input checked="" type="checkbox"/> Andere		Glaubwürdigkeit, Unabhängigkeit, positiver „Sinn“
<input checked="" type="checkbox"/> Fachkenntnisse		Fachkenntnisse gemäss Leistungszielen
<input checked="" type="checkbox"/> Fachkenntnisse		

5. Erfahrung im beruflichen Umfeld > Soziale Kompetenzen

Kompetenzen	Indikatoren	Anspruchsniveau		
		gering	mittel	hoch (max. 6 auf «hoch»!)
Zusammenarbeit				
Teamarbeit	Akzeptanz bei anderen, Flexibilität, Hilfsbereitschaft, Einsatzbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konfliktfähigkeit	Belastbarkeit, Respekt gegenüber anderen, Offenheit, Einfühlungsvermögen, Kompromissbereitschaft	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kritikfähigkeit	Umgangston, Umgang mit Feedback (Rückmeldung), Veränderungsbereitschaft	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommunikation	Sprachkenntnisse, sprachliches Ausdrucksvermögen, Nachfragen, Umgang mit Informationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Bereitschaft	Bereitschaft an den praktischen Qualifikationsverfahren jeweils im April-Juni eingesetzt zu werden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Umgang mit Wandel				
Wandel mittragen	Einstellung gegenüber Veränderungen, Bereitschaft zur eigenen Veränderung, Beteiligung an Veränderungsprozessen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Offenheit für Neues	Haltung gegenüber Neuem, Optimismus, Einbezug der Zukunft, Kenntnis von Entwicklungen der eigenen Branche / Funktion, Vorstellungsvermögen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flexibilität	Fähigkeit, sich auf neue Situationen einzustellen, Akzeptieren kurzfristiger Änderungen, Denken in Plänen, Realisierungsschritte ableiten aus Zielvorgaben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Kreativität	Aktives Mitdenken, Eigeninitiative, Konstruktives Hinterfragen, Einbringen von Ideen und Verbesserungsmöglichkeiten	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönlichkeit				
Fairness	Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Umgang mit Vorgesetzten und Mitarbeitenden, Loyalität zum Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Verantwortung	Aktives Mitdenken und Handeln, Geradestehen für eigenes Verhalten, Übernahme von Verantwortung, Handeln in neuen Situationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Leistungsbereitschaft	Einstellung zur Arbeit, Genauigkeit, Termineinhaltung, Tempo, Durchhaltevermögen, Arbeitsmenge	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selbststeuerung	Erkennen eigener Stärken und Schwächen, Interesse an persönlicher Entwicklung, Veränderungsbereitschaft, Ausgleich Arbeit – Privates	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Berufliche Entwicklung	Besuch von Aus- und Weiterbildungen, Streben nach beruflicher Weiterentwicklung, Umsetzen von Gelerntem im Arbeitsalltag	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Neutralität	In Bezug auf ethnische und geschlechtliche Unterschiede neutral. Es gilt das Amtsgeheimnis, die Schweige- und die Ausstandspflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Unternehmerische Haltung				
Erfolgsorientierung	Persönliches Engagement zum Unternehmenserfolg, Verantwortungsbereitschaft, Zielorientierung, Erkennen von Chancen und Prozessverbesserungsmöglichkeiten, Durchsetzungsvermögen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunden- und Qualitätsorientierung	Umgang mit internen / externen Kunden, Kundenbedürfnisse kennen, Umgang gegenüber Kunden in Ausnahmesituationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Ergebnisorientierung	Zielorientierung, Lösungsorientierung, Prioritäten setzen, Leistungssteigerung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Praxisorientierung	Verpflichtung, die praktische Prüfung im jeweiligen Ausbildungsbetrieb des Lernenden abzunehmen und sich über die betrieblichen Gegebenheiten im Vorfeld des Qualifikationsverfahrens zu informieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

5. Allgemeine Informationen zu den Prüfungen

Um innerhalb der Vorschriften einen einheitlichen Prüfungsrahmen für die eidgenössische Prüfung zu gewährleisten, sind folgende Punkte zu beachten:

- Grundsätzlich gilt die Prüfungsordnung, Wegleitung.
- Bei der Durchführung haben die Experten stets auch den „Expertenordner“ inklusive aller Leistungsziele zur Hand (zusätzliche Fragen / Unsicherheiten / etc.).
- Jedes Thema / Frage kann einem Leistungsziel zugeordnet werden. Wird durch den Kandidaten das definierte quantifizierte Leistungsziel erreicht, erhält er die maximale Punktzahl (=Note 6).
- Arbeiten welche nicht ausgeführt werden, bzw. nicht ausgeführt werden können sind mit 0 Punkten (Aufgabe nicht gelöst) zu beurteilen.
- Experte 1 und Experte 2 sind fähig, Fragen zu stellen und zu protokollieren.
- Alle Experten bereiten sich umfassend auf die Prüfung vor (siehe Zusatzdokument Anhang 1 „Leitfaden für Experten zur Vorbereitung der eidg Prüfung Betriebsleiter Fleischwirtschaft“.
- Die Kandidaten sollen in Arbeitsbekleidung zur Prüfung erscheinen.
- Der Experte ist angemessen gekleidet - falls vorhanden, die Expertenkleidung der Grundbildung
- Grundsätzlich haben sich sowohl der Kandidat als auch die Experten mit einem amtlichen Ausweis zu identifizieren.
- Grundsätzlich haben die Prüfungsexperten Zutritt zu allen Räumlichkeiten, sofern dies notwendig ist.
- Die Experten erklären dem Kandidaten vor der Prüfung:
 - ➔ Aufgaben der Experten (Fragestellung, Protokollführung)
 - ➔ Ablauf der Prüfung
 - ➔ Verhaltensweisen (z.B. falls eine Prüfungsfrage nicht verstanden wird)
- Es ist nicht Pflicht, dass der Kandidat das mise en place selber hergestellt hat. Logischerweise wird es jedoch für den Kandidaten einfacher sein, wenn er die Erzeugnisse selber hergestellt hat.
- Die Prüfungsdauer ist grundsätzlich einzuhalten. Eine kürzere Prüfungsdauer ist nur möglich, wenn der Kandidat sehr gute Noten erzielt oder den Experten gegenüber bestätigt, dass er mit einem vorzeitigen Ende der Prüfung einverstanden ist.
- Die maximalen Punktetotale je Bereich dürfen nicht überschritten werden
- Der protokollierende Experte ist für die Einhaltung der Zeiten verantwortlich.
- Hilfestellungen durch den Experten sind erlaubt und erwünscht, sind jedoch zu protokollieren und bei der Noten-/Punktgebung zu berücksichtigen.
- Themen / Fragestellungen müssen der entsprechenden Taxonomie (nennen, zeigen, erklären, analysieren) entsprechen.
- Falls der Kandidat eine Prüfungsfrage nicht versteht, versucht der Experte die Frage umzuformulieren. Dies wird jedoch nicht protokolliert und nicht in Abzug gebracht.
- Eine vollständige Protokollführung ist Grundlage für die korrekte Bewertung, aber auch bei einem Rekurs das entscheidende Dokument für die Überprüfung Ihrer Bewertung. Was nicht protokolliert ist, kann nicht als Grundlage verwendet werden!
- Der Experte denkt immer daran, dass er die Leistungen des Kandidaten bewertet, und nicht diejenigen des Betriebs. Er verhält sich neutral gegenüber dem Betrieb.
- Die ausgefüllten Protokolle sind vertrauliche Dokumente.
- Der Experte leitet sein Feedback zum Ablauf / Handling an den SFF-Bildungssekretär weiter
- Während der Prüfung stellt der SFF-Bildungssekretär die „Hotline“ sicher

6. Detaillierte Informationen zu den einzelnen Modulen

6.1. Modul 11: Führung

	Führung wird in sämtlichen Prüfungsmodulen geprüft und bewertet.	
	Es ist möglich, dass der Kandidat in einem Modul eine sehr gute Bewertung in Sachen Führung erhält und einem anderen Modul eine schwächere Bewertung.	

Kalkulation

in der Schweizer Fleischwirtschaft (Berufsprüfung)

Dieses Kapitel wurde erstellt durch:

MT Metzger-Treuhand AG, fleischkompetenz.ch, Daniel Schnider, 8600 Dübendorf

Auszug für die Experten der Berufsprüfung Betriebsleiter Fleischwirtschaft

1. Grundbegriffe

2. Fleischzerlegekalkulation

- Nachkalkulation Bruttogewinn (IST-Marge)
- Kostendeckende Verkaufspreise berechnen.
Wertigkeit der Teil- und Schnittstücke nach Handels-, Engros- und Detailschnitt.
- Aufbereitung der Betriebskosten-Daten nach Kostenstellen für das Ver- und Bearbeiten des Rohmaterials. Umlage nach Massgabe der verarbeiteten Mengen. Bestimmung von Zuschlagssätzen für kalkulatorische Betriebskosten (KBK) in Franken pro Kilo Rohmaterial.

Kommission BP/HFP 12. Mai 2014:

a): Die KBK müssen theoretisch bekannt sein und eine Beurteilung von der Bruttogewinn-Rechnung muss durch den Kandidaten möglich sein.

b) Der Betriebskostensatz muss durch den Kandidaten lediglich beurteilt werden können.

3. Kalkulation von Fleischerzeugnissen (Wursterei- und Salzerei-Produkte usw.)

4. Kalkulation von Handelswaren

Inhaltsverzeichnis

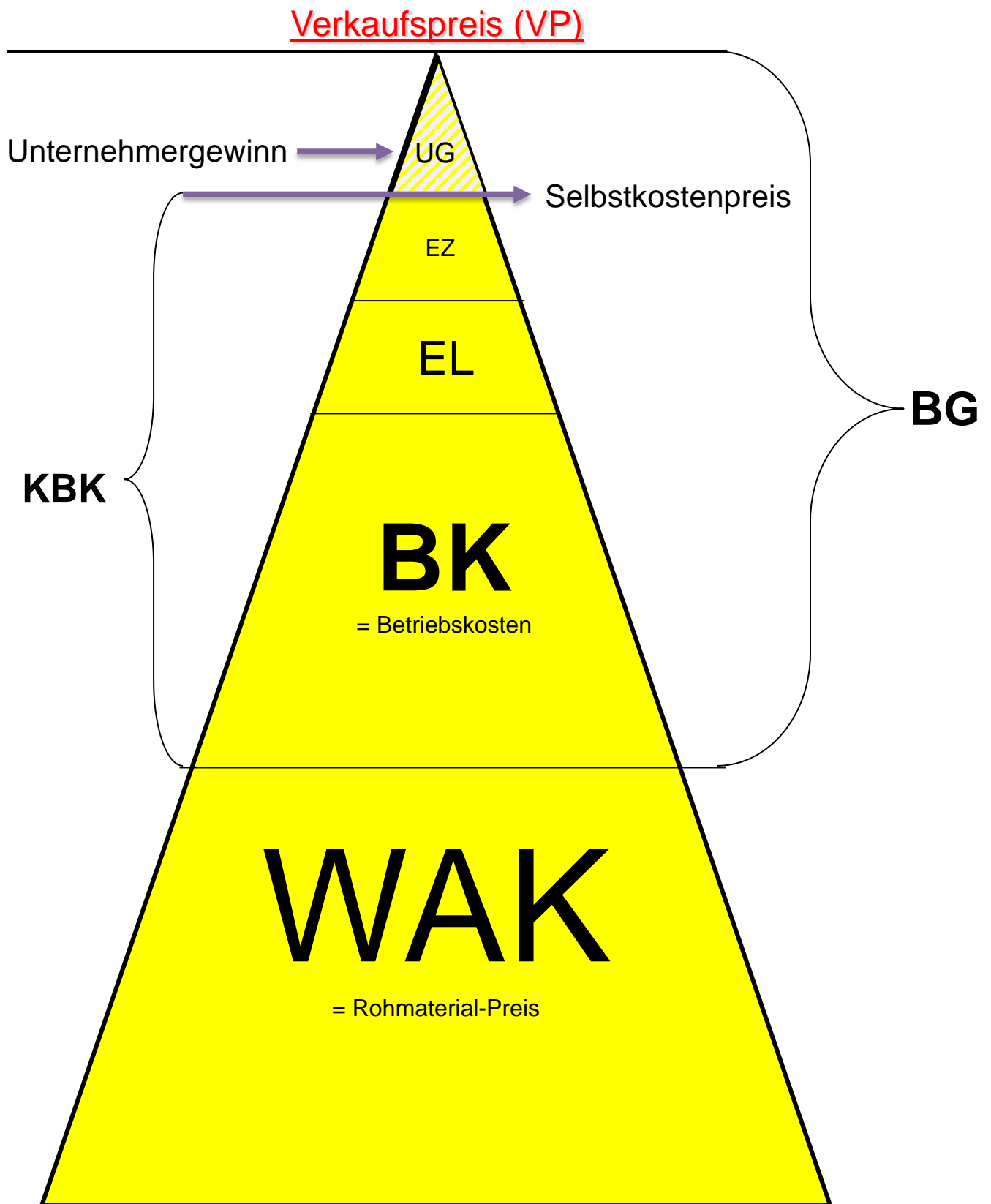
1. Grundbegriffe / Fachausdrücke	14
1.3. Kalkulation	14
1.4. Systematische Darstellung (Kalkulations-Übersicht)	15
2. Fleischerlegekalkulation
2.1.4. Übersicht und Muster für Kalkulationsraster	19
2.2.1. Berechnung der Bewertungsfaktoren	20
2.2.3. Verkaufspreis mit einer Soll-Marge berechnen.....	22
Bewertungsfaktor- (BF) und Bruttogewinn-Zuschlag (BGZ)-Veränderung.....	25
3. Produktkalkulation.....
3.1. Das Wesen der «Produktkalkulation»	28
3.1.1. Begriff.....	28
3.1.2. Marktbestimmte Verkaufspreise gegenüber kalkulierten Herstellpreisen	29
= Deckungsbeitrag an die Verkaufskosten	29
3.2. Kalkulationen	30
3.2.1. Kalkulation von Brüh-, Roh- und Kochwurstwaren.....	30
3.2.2. Kalkulation von Roh- und Kochpökelfleisch.....	31
3.2.3. Die KBK-Sätze aus der Kostenstelle «Produktion».....	33
3.2.4. Kalkulation von Pfannenfertigem, Traiteurprodukten und Partyservice- Leistungen	34
4. Kalkulation von Handelswaren.....

1. Grundbegriffe / Fachausdrücke

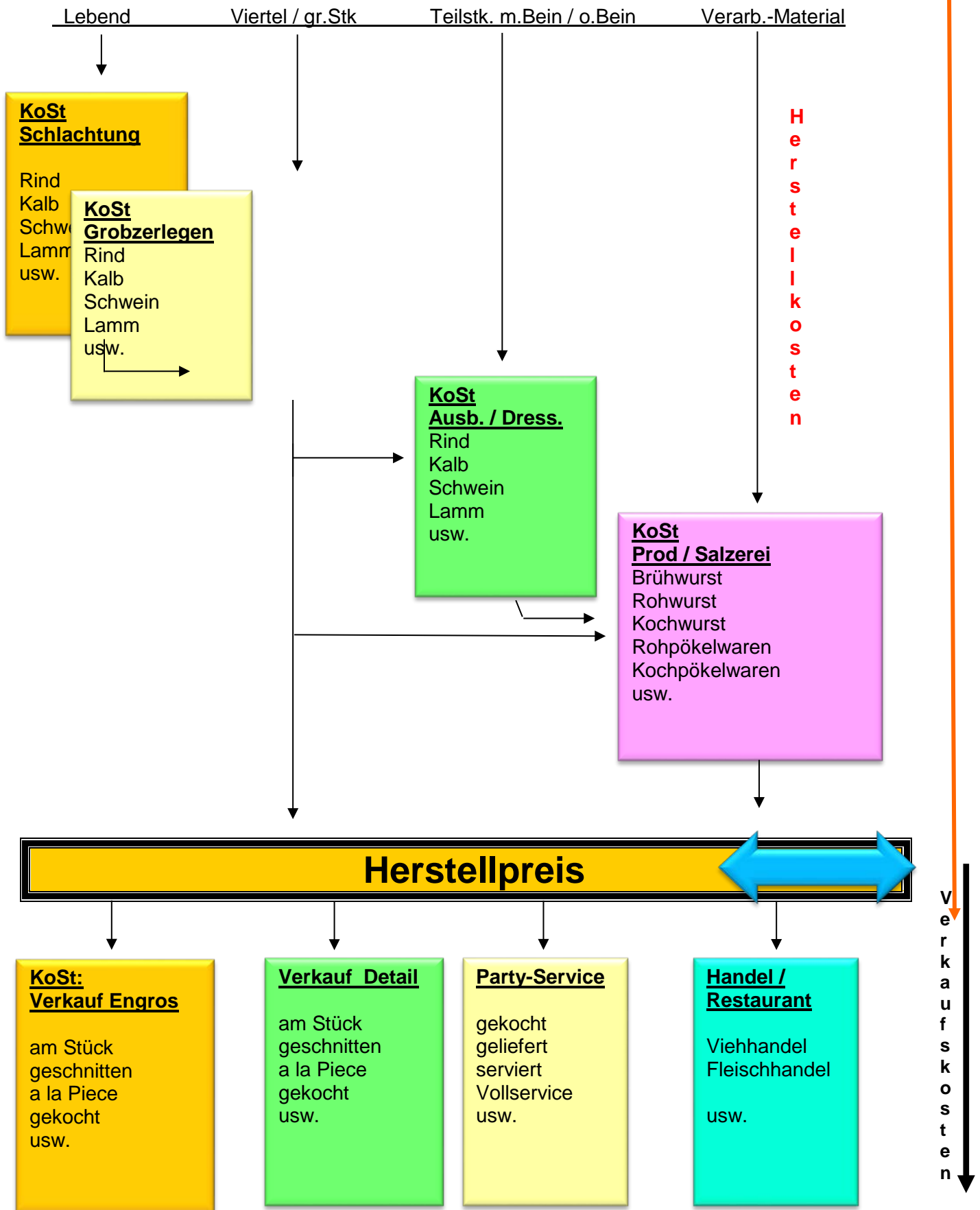
1.3. Kalkulation

Bewertungsfaktor	BF	„Beliebtheitswert“ eines bestimmten Teilstücks (dient zur Berechnung des Belastungsanteils)
Einstandspreis	EP	Warenwert (RMP) + Beschaffungskosten
Rohmaterialpreis	RMP	Reiner Warenwert
Selbstkostenpreis	SKP	Preis vor UG-Zuschlag (alle anderen Kosten gedeckt)
Verkaufspreis	VP	Je nach Absatzkanal z. B. VP Engros oder Grossbezüger, VP Detail, usw.
Mehrwertsteuer	MWST	indirekte Besteuerung
Grüngewicht		Stossgewicht / Rohgewicht vor Behandlung
Fertiggewicht		Gewicht nach Produktionsvorgang

1.4. Systematische Darstellung (Kalkulations-Übersicht)



Aufbau Kostenzuschläge CHF / kg pro Kostenstelle



2. Fleischzerlegekalkulation

Was verstehen wir unter «Kalkulation»?

Begriffe und Problemstellungen



Preisfindung

Bestimmen der Verkaufspreise, indem anfallende Kosten und ein geplanter Gewinn (Plangewinn) erwirtschaftet werden sollen

Nachkalkulation

Welchen Bruttogewinn (Marge, Deckungsbeitrag), hat ein Geschäft gebracht, welches zu einem bestimmten Verkaufspreis getätigt wurde?



Zerlegekalkulation in der Fleischgewinnung

Begriff für die besondere Problemstellung beim Kuppelprodukt Fleisch

Ein Gesamtgewicht zu einem bestimmten kg-Preis wird aufgeteilt in zwei oder mehrere Gewichtsanteile zu unterschiedlichen Wertigkeiten, wobei gleichzeitig Bearbeitungskosten entstehen.

Bei der Marge, die wir im Nachhinein durch Nachkalkulation feststellen, sprechen wir von der

Ist-Marge.

Die IST-Marge ist jener Bruttogewinn in CHF pro kg, den wir effektiv realisiert haben.

Diese IST-Marge von CHF 8.00 / kg dient uns als Erfahrungswert. Wir können zukünftig, bei EP-Preisänderungen, darauf achten, dass wir mit den neu festgesetzten Verkaufspreisen wiederum die bisherigen CHF 8.00 pro kg an Bruttogewinn erzielen.

Festlegen der benötigten SOLL-Marge durch Umlage der Betriebskosten auf die verarbeitete Menge

Ein Betrieb verarbeitet wöchentlich 12 Kuppis à 100 kg, die CHF 10.00 Warenwert pro kg kosten

In 50 Wochen pro Jahr: 600 Kuppis = total 60'000 kg im Warenwert von CHF 600'000.00

Die Betriebskosten (lt. Buchhaltung) für Löhne, Miete, Abschreibungen, Energie und übrige BK, samt kalkuliertem Eigenlohn, Eigenzins und geplantem Gewinn, betragen CHF 480'000.00 pro Jahr.

Diese kalkulatorischen Betriebskosten (KBK), umgelegt auf die verarbeitete Menge, ergibt

$$\text{CHF } 480'000.00 : 600 \text{ Kuppis} = \text{CHF } 800.00 \text{ pro Kuppi, oder}$$

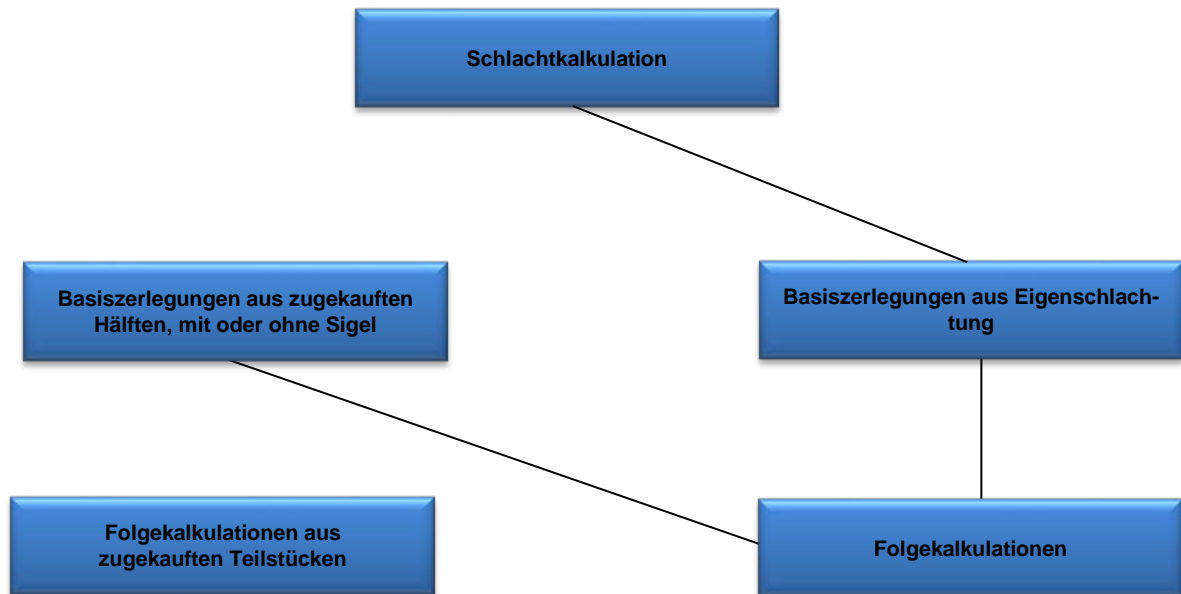
$$\text{CHF } 480'000.00 : 60'000 \text{ kg} = \text{CHF } 8.00 \text{ pro kg}$$

Wenn wir so durch Vorausberechnung den Frankenbetrag finden, den wir zur Abdeckung der kalk. Betriebskosten (KBK) pro Kilo zum Kilopreis der Ware schlagen müssen, sprechen wir von der

Soll-Marge.

Wie gehen wir praktisch vor?

2.1.4. Übersicht und Muster für Kalkulationsraster



- Das Ausgangsmaterial für eine Basiszerlegung (Detail-, Engros- oder Handelsschnitt) kann entweder aus eigener Haus- oder Regieschlachtung stammen, wobei vorgängig eine Schlachtkalkulation nötig wird, oder aber aus zugekauften Hälften. Bei Zukauf ohne Sigel entfällt die Berücksichtigung eines Sigelerlöses.
- Folgekalkulationen finden mit eigen produzierten oder zugekauften Teilstücken statt.
- Ein Frischfleischartikel (Zerlegeprodukt) mit Detail- oder Engros-Schnitt kann also **entweder aus einer Basiszerlegung** heraus kalkuliert worden sein, indem direkt ein Kalkulationsraster zu Detail- oder Engros-Schnitt aus einem ganzen Tier angewendet wurde
- **oder aber aus einer Folgekalkulation**, welche als Gesamtgewicht auf einem Teilstück mit Knochen basiert.

Für das Erstellen der Kalkulationsraster für Basiszerlegungen oder Folgekalkulationen benötigen wir die exakten Gewichtsanteile der einzelnen Zerlegeprodukte:

2.2. Bewertungsfaktoren, Rohmaterialpreis und Verkaufspreis

2.2.1. Berechnung der Bewertungsfaktoren

Was wir unter Bewertungsfaktoren (BF) verstehen, haben wir schon in der Einführung kennengelernt. Sie helfen uns, den Wertausgleich zwischen den begehrten und weniger begehrten Stücken zu beziffern.

Sie sind ein Vielfaches (Faktor) jenes Durchschnittspreises, der sich ergeben würde, wenn alle Teile eines Schlachtkörpers oder eines Teilstücks zum gleichen Kilopreis gehandelt würden.

Dieser Durchschnittspreis bekommt den Faktorwert

BF 1,0.

Begehrte Teile haben einen BF von über 1,0. Die Spitzenwerte liegen über 4,0.

Für weniger begehrte Teile bewegt sich der BF um 1,0 herum oder sinkt bis etwa 0,4.

Teile, die keinen Erlös bringen (z. B. Fett und Knochen usw.), haben BF 0,0 oder darunter (wegen allfälligen Entsorgungskosten).

Um die Bewertungsfaktoren berechnen zu können, benötigen wir einen Erlösplan zu markt-möglichen Verkaufserlösen. Dadurch lässt sich der Durchschnittspreis BF 1,0 bestimmen. Die markt-möglichen Verkaufspreise einzelner Stücke, gemessen am Durchschnittspreis BF 1,0, ergeben den Bewertungsfaktor für diese Stücke.

Dazu lässt sich eine Tabelle wie im folgenden Beispiel anwenden:

Beispiel: Rind Detail

EP gem. Schlachtkalkulation	CHF	8.30 ₃ p/kg SGk
abzügl. Sigelerlös	CHF	-0.60 ₀ p/kg SGk
EP	CHF	7.70 ₃ p/kg SGk

Teilstücke	Ermittlung des marktmöglichen Gesamterlöses zu Verkaufspreisen				Errechnung Bewertungsfaktoren		
	Gewichts-Anteil in %	Kalk. VP	Kalk. VP	Gesamterlös CHF für 100 kg	Kalk. VP	Durchschn. kalk. VP	Bewertungs- faktoren
		inkl. MWST 2.5 % CHF	o. MWST CHF		o. MWST CHF	o. MWST CHF	
Filetsteak	1.57	85.00	82.93	130.20	82.93	21.12	3.926
Entrecôte geschnitten	3.98	62.00	60.49	240.74	60.49	21.12	2.863
Huftsteak	1.53	59.00	57.56	88.07	57.56	21.12	2.725
Huftdeckel	0.58	43.00	41.95	24.33	41.95	21.12	1.986
Eckstück-/Nussplätzli	6.80	43.00	41.95	285.27	41.95	21.12	1.986
Unterspälte/runder Mocken	5.25	38.00	37.07	194.63	37.07	21.12	1.755
Rosenstück	1.40	28.00	27.32	38.24	27.32	21.12	1.293
Schenkel	1.35	21.50	20.98	28.32	20.98	21.12	0.993
dicke Schulter	1.89	32.00	31.22	59.00	31.22	21.12	1.478
Schulterspitz	1.66	30.00	29.27	48.59	29.27	21.12	1.386
Schulterfilet	0.95	32.00	31.22	29.66	31.22	21.12	1.478
Hohrückensteak	1.31	47.50	46.34	60.71	46.34	21.12	2.194
Hals	1.79	26.00	25.37	45.40	25.37	21.12	1.201
Siedfleisch Brust/Federst.	5.82	19.00	18.54	107.88	18.54	21.12	0.877
Siedfleisch Lempen	5.39	15.00	14.63	78.88	14.63	21.12	0.693
Hohrückendeckel	1.99	25.00	24.39	48.54	24.39	21.12	1.155
Geschnetzeltes	3.67	31.00	30.24	111.00	30.24	21.12	1.432
Voessen	9.41	26.00	25.37	238.69	25.37	21.12	1.201
Hackfleisch	13.28	20.50	20.00	265.60	20.00	21.12	0.947
Fleischausbeute:	69.62%						
Knochen	17.86		-0.40	-7.14	-0.40	21.12	-0.019
Fett	10.47		-0.40	-4.19	-0.40	21.12	-0.019
Verlust	0.58						
Saftverlust	1.47						
Total	100.00		±Rundung	2'112.41 0.05 2'112.46		s s 21.12	

2.2.3. Verkaufspreis mit einer Soll-Marge berechnen

Was wir mit den Verkaufspreisen über den Rohmaterialpreis hinaus lösen, ist unsere Marge, unser Bruttogewinn. Diese Marge muss die Betriebskosten und den geplanten Gewinn abdecken. Man spricht deshalb auch von einem Deckungsbeitrag und tönt damit an, dass es noch fraglich ist, ob mit der Marge eines Produktes auch sämtliche Kostenanteile gedeckt sind. Mit der Soll-Marge wollen wir die volle Kostendeckung vorgeben.

Auf das einzelne Produkt bezogen, wollen wir vordergründig die direkten Kosten für die Be- und Verarbeitung dieses Produktes erwirtschaften. Daneben muss aber die Soll-Marge auch noch den entsprechenden Anteil an den sogenannten Gemeinkosten abdecken.

Wenn wir über den Rohmaterialpreis hinaus auch - wie oben beschrieben - die nötigen Zuschläge für die Betriebskosten kennen, so sind wir nun imstande, Verkaufspreise zu berechnen.

Den Zuschlag, den die Zerlegeprodukte als Anteil an den Betriebskosten und am geplanten Gewinn mittragen sollen, wollen wir in

Franken pro Kilo

ausdrücken, damit wir ihn zum Warenwert (EP pro kg SGk) hinzuzählen können.

Wir geben damit eine SOLL-Marge vor.

Das Berechnen der betriebsindividuellen Soll-Margen lernen wir später im Kapitel „Kostenstellenrechnung“ kennen. Diesen Soll-Margenzuschlag nennen wir dann „**Bruttogewinn-Zuschlag in CHF pro kg**“, oder kurz **BGZ**.

Wir können aber auch Erfahrungswerte aus den

IST-Margenberechnungen

zur Soll-Marge erklären und damit erreichen, wieder die gleiche Marge in Franken pro Kilo zu erzielen, wie sie vor der aktuellen Preisänderung resultierte.

Für die Berechnung von Verkaufspreisen überhüpfen wir die RMP-Berechnung und wenden die Bewertungsfaktoren auf die

Summe aus EP und BGZ

an.

Der Verkaufspreis für ein Zerlegeprodukt berechnet sich also nach der Formel:

$$(\text{EP} + \text{BG-Zuschlag}) \times \text{BF}$$

was dasselbe ist, wie

$$(\text{EP} + \text{KBK+UG}) \times \text{BF}$$

wobei wir für die Detailverkaufspreise anschliessend nicht vergessen dürfen, die MWST (Umsatzsteuer) hinzuzuzählen.

Oder als Zahlenbeispiel:

SGk-Preis o. Sigel	CHF 7.70		
+ BG-Zuschlag	CHF 13.42		
	CHF 21.12	× Bewertungsfaktor	(z. B. f. Voressen BF
			1,201)
		=	Voressen CHF 25.37
		+ 2,5 % MWST	CHF 0.63
		= Verkaufspreis p /	CHF 26.00
		kg	

Auch in unserem Beispiel „Rind Detail“ können wir nun die gefundenen Bewertungsfaktoren anwenden, und zwar auf einen aktuellen EP und eine bestimmte Soll-Marge. Für den EP gehen wir davon aus, dass sich der Marktpreis verändert hat und setzen CHF 8.80 ein. Für die Soll-Marge nehmen wir beispielsweise einmal CHF 11.40 an.

Als Tabelle kann die Verkaufspreisfindung „Rind Detail“ wie folgt aussehen:

Beispiel: Rind Detail

EP gem. Schlachtkalkulation	CHF	8.90 p/kg SGk
abzügl. Sigelertös	CHF	- .60 p/kg SGk
EP	CHF	8.30 p/kg SGk

	Bewertungs- faktor	SGk-Preis ohne Sigel + BG- kg-Zuschlag			Verkaufs- preis pro kg o. MWST	Verkaufs- preis pro kg inkl. MWST 2.5 %	Gewichts- anteile	Verkaufs- erlös ohne Sigel
		CHF	CHF	CHF				
Filetsteak	3.926	8.30	11.40	19.70	77.342	79.28	1.57	124.47
Entrecôte geschnitten	2.863	8.30	11.40	19.70	56.401	57.81	3.98	230.08
Huftsteak	2.725	8.30	11.40	19.70	53.683	55.03	1.53	84.20
Huftdeckel	1.986	8.30	11.40	19.70	39.124	40.10	0.58	23.26
Eckstück-/Nussplätzli	1.986	8.30	11.40	19.70	39.124	40.10	6.80	272.68
Unterspälte/runder Mocken	1.755	8.30	11.40	19.70	34.574	35.44	5.25	186.06
Rosenstück	1.293	8.30	11.40	19.70	25.472	26.11	1.40	36.55
Schenkel	0.993	8.30	11.40	19.70	19.562	20.05	1.35	27.07
dicke Schulter	1.478	8.30	11.40	19.70	29.117	29.84	1.89	56.40
Schulterspitz	1.386	8.30	11.40	19.70	27.304	27.99	1.66	46.46
Schulterfilet	1.478	8.30	11.40	19.70	29.117	29.84	0.95	28.35
Hohrückensteak	2.194	8.30	11.40	19.70	43.222	44.30	1.31	58.03
Hals	1.201	8.30	11.40	19.70	23.660	24.25	1.79	43.41
Siedfleisch Brust/Federst.	0.877	8.30	11.40	19.70	17.277	17.71	5.82	103.07
Siedfleisch Lempen	0.693	8.30	11.40	19.70	13.652	13.99	5.39	75.41
Hohrückendeckel	1.155	8.30	11.40	19.70	22.754	23.32	1.99	46.41
Geschnetzeltes	1.432	8.30	11.40	19.70	28.210	28.92	3.67	106.14
Voressen	1.201	8.30	11.40	19.70	23.660	24.25	9.41	228.19
Hackfleisch	0.947	8.30	11.40	19.70	18.656	19.12	13.28	253.91
Fleischausbeute							69.62%	
Knochen		8.30	11.40	19.70	-0.40		17.86	-7.14
Fett		8.30	11.40	19.70	-0.40		10.47	-4.19
Verlust		8.30	11.40	19.70			0.58	
Saftverlust		8.30	11.40	19.70			1.47	
Total						- enthaltene MWST (z. Kontrolle): ± Rundung:	100.00	2'018.82 -49.24 0.42 1'970.00

2.4. Tücken und Fallen

Bewertungsfaktor- (BF) und Bruttogewinn-Zuschlag (BGZ)-Veränderung

Die Bewertungsfaktoren (BF) ändern sich mit jeder Anpassung der Verkaufspreise oder der Gewichtsanteile.

Somit kann der Bewertungsfaktor für dasselbe Fleischstück vom ganzen Tier oder von einem Teilstück gerechnet nicht denselben Wert ergeben.

Da auch der Betriebskostenzuschlag dem Bewertungsfaktor unterliegt, kann somit auch der BGZ in der Basiskalkulation und in der Folgekalkulation nicht gleich sein.

Bewertungsfaktor und BGZ-Zuschlag für ein Schweinsnierstück:

Schwein ganz	CHF
SGk ohne Sigel	4.50
+ Bruttogewinn-Zuschlag (BGZ) je Kilo Schwein ganz	4.20
= durchschnittl. VP BF 1,0 (mit Knochen und Fett)	8.70
Verkaufspreis Nierstück Engros (ohne MWST)	19.00
Bewertungsfaktor 2,184	

Schweinscarré	CHF
Einstandspreis netto	9.50
+ Bruttogewinn-Zuschlag (BGZ) je Kilo Carré mit Bein	3.10
= durchschnittl. VP BF 1,0 (mit Knochen und Fett)	12.60
Verkaufspreis Nierstück Engros (ohne MWST)	19.00
Bewertungsfaktor 1,508	

Bewertungsfaktor und KBK-Zuschlag für ein Rindsschulterbraten:

Rind ganz	CHF
SGk ohne Sigel	7.70
+ Bruttogewinn-Zuschlag (BGZ) je Kilo Rind ganz	11.40
= durchschnittl. VP BF 1,0 (mit Knochen und Fett)	19.10
Verkaufspreis Schulterbraten (ohne MWST)	31.20
Bewertungsfaktor 1,63	

Vorderviertel	CHF
Einstandspreis netto	7.02
+ Bruttogewinn-Zuschlag (BGZ) je Kilo VV mit Bein	6.90
= durchschnittl. VP BF 1,0 (mit Knochen und Fett)	13.92
Verkaufspreis Schulterbraten (ohne MWST)	31.20
Bewertungsfaktor 2,24	

2.4.2. Fleischausbeute, Schnittführung und Verwendungsmöglichkeiten

Ausbeute-Unterschiede

Wären Schlachttiere von einheitlicher Beschaffenheit und Ausbeutequalität, könnte man sich das Taxieren sparen und die Zerlegegewichts-Anteile der einzelnen Frischfleischartikel wären in Standardtabellen abzulesen.

Dass das eindeutig nicht der Fall ist, zeigt dieses Beispiel eindrücklich auf:

Kalkulationsraster und Erlösplan Schwein Engros		Schwein A leerfleischig, nicht fett		Schwein B vollfleischig	
Zerlegeprodukt	VP o. MWST	% / kg	Verkaufserlös	% / kg	Verkaufserlös
	CHF		CHF		CHF
Schweinsfilet	34.50	0.890	30.71	1.210	41.75
Nierstück 3 Rippen	20.60	4.180	86.11	4.550	93.73
Hals 5 Rippen	15.70	3.760	59.03	5.330	83.68
Kotelettenstück	17.30	5.160	89.27	4.390	75.95
Huft	16.20	1.840	29.81	2.430	39.37
Eckstück	19.70	2.670	52.60	3.380	66.59
Nüssli	17.90	1.800	32.22	1.910	34.19
Unterspälte	17.50	2.770	48.48	2.690	47.08
falsches Filet	21.70	1.000	21.70	1.020	22.13
Schulterbraten	14.10	5.490	77.41	4.520	63.73
Geschnetzeltes	16.00	2.920	46.72	2.530	40.48
Ragoût	13.20	3.100	40.92	4.290	56.63
Wädli frisch	8.30	0.000	0.00	1.000	8.30
Schweinschaxen o. Kopf	9.80	1.160	11.37	1.020	10.00
Schweinsbrust frisch	7.10	8.120	57.65	8.670	61.56
Brustspitz	13.10	1.090	14.28	3.030	39.69
Schweinswurstfleisch I	9.00	4.680	42.12	5.310	47.79
Schweinswurstfleisch II	7.00	6.990	48.93	6.930	48.51
<i>(Fleischausbeute)</i>		57.62 %		64.21 %	
Schweinszunge frisch	5.00	0.390	1.95	0.320	1.60
Schnörkli/Kiefeli	3.00	1.020	3.06	0.650	1.95
Halsspeck	5.00	2.470	12.35	3.790	18.95
Rückenspeck	1.70	8.550	14.54	3.030	5.15
Wurstspeck	1.70	6.790	11.54	5.590	9.50
Schweinefett II	-0.40	2.430	-0.97	5.980	-2.39
Schwarte	0.50	5.300	2.65	4.940	2.47
Füessli/Schwanz	0.00	2.920	0.00	1.950	0.00
Knochen	-0.40	11.830	-4.73	9.420	-3.77
Verluste		0.680	0.00	0.120	0.00
Gesamterlös			829.70		914.60
Ankaufswert zu EP CHF 4.25		100.000	425.00	100.000	425.00
Bruttogewinn gesamt			404.70		489.60
IST-Marge pro kg			4.05		4.90

Unterschiedliche Schnittführung

Nur schon von der Schnittführung und Dressur her bestehen natürlich ebenfalls massive Unterschiede von einem Betrieb zum anderen. Und dies ist wahrscheinlich auch gut so. Das interessante Rohmaterial Fleisch erlaubt es eben, unterschiedliche Kundensegmente anzusprechen, sei es mit einer etwas rustikaleren Dressur aber günstigem Preis oder sei es für ganz gehobene Ansprüche.

Kalkulationsraster und Erlösplan Schwein Engros		Schnittführung A Topschnitt		Schnittführung B Rustikalschnitt	
Zerlegeprodukt	VP o. MWST	% / kg	Verkaufserlös	% / kg	Verkaufserlös
	CHF		CHF		CHF
Schweinsfilet	34.80	1.210	42.11	1.580	54.98
Nierstück 3 Rippen	20.60	4.550	93.73	6.390	131.63
Hals 5 Rippen	15.70	5.330	83.68	6.390	100.32
Kotelettenstück	17.30	4.390	75.95	4.770	82.52
Huft	16.20	2.430	39.37	2.640	42.77
Eckstück	19.70	3.380	66.59	3.570	70.33
Nüssli	17.90	1.910	34.19	2.140	38.31
Unterspälte	17.50	2.690	47.08	3.660	64.05
falsches Filet	21.70	1.020	22.13	1.340	29.08
Schulterbraten	14.10	4.520	63.73	5.680	80.09
Geschnetzeltes	16.00	2.530	40.48	3.810	60.96
Ragoût	13.20	4.290	56.63	3.920	51.74
Wädli frisch	8.30	1.000	8.30	1.450	12.04
Schweinschaxen o. Kopf	9.80	1.020	10.00	1.360	13.33
Schweinsbrust frisch	7.10	8.670	61.56	10.050	71.36
Brustspitz	13.10	3.030	39.69	3.570	46.77
Schweinswurstfleisch I	9.00	5.310	47.79	2.620	23.58
Schweinswurstfleisch II	7.00	6.930	48.51	4.310	30.17
<i>(Fleischausbeute)</i>		64.21 %		69.25 %	
Schweinszunge frisch	5.00	0.320	1.60	0.320	1.60
Schnörkli/Kiefeli	3.00	0.650	1.95	0.760	2.28
Halsspeck	5.00	3.790	18.95	4.980	24.90
Rückenspeck	1.70	3.030	5.15	1.520	2.58
Wurstspeck	1.70	5.590	9.50	1.450	2.47
Schweinefett II	-0.40	5.980	-2.39	4.440	-1.78
Schwarte	0.50	4.940	2.47	5.440	2.72
Füessli/Schwanz	0.00	1.950	0.00	1.910	0.00
Knochen	-0.40	9.420	-3.77	9.750	-3.90
Verluste		0.120	0.00	0.180	0.00
Gesamterlös			914.97		1'034.89
Ankaufswert zu EP CHF 4.25		100.000	425.00	100.000	425.00
Bruttogewinn gesamt			489.97		609.89
IST-Marge pro kg			4.90		6.10
Differenz				+/- CHF 1.20 /kg	



Für die entsprechenden Kalkulationen sind jedenfalls betriebsindividuelle Erhebungen der Zerlegegewichtsanteile unabdingbar.



3. Produktekalkulation

3.1. Das Wesen der «Produktekalkulation»

3.1.1. Begriff

Die Vielfalt der unterschiedlichen Rezepturen und Herstelltechnologien erfordert für jedes Fleischerzeugnis eine eigene exakte Kalkulation. Betriebswirtschaftliche Theorien sind dabei eine Sache, die praktischen Anwendungsmöglichkeiten eine andere. Neueste metzgereifachliche Erkenntnisse und Einsichten hinsichtlich dieser Problematik sind in die vorliegende Praktiker-Kalkulationsmethode eingeflossen.

Die Produkte- oder Rezeptkalkulation stellt fest,

- a) wie viel die Zutaten (Materialkomponenten des Rezepts) als Einstandspreis dieser Materialien kosten und
- b) fügt noch die anteiligen Betriebskosten (direkte Kosten der Kostenstelle „Produktion“ inkl. Gemeinkostenanteile) für den Herstellprozess hinzu.

Die Materialien sind normalerweise auch gleichzeitig als **Gewichtsanteil** zu erfassen. Das Total aller gewichtsbildenden Zutaten ergibt das Gesamtgewicht der Charge.

Daneben werden Materialien verarbeitet, welche sich **nur wertmässig**, nicht aber als zu kalkulierendes Gewicht auswirken, weil sie nicht zur Brätmasse, bzw. zum Rohmaterial gehören. Dazu zählen bei den Würsten die Därme; es könnten noch Clips, eine Plombe oder eine Verpackungs-Umhüllung sein (Netz, Beutel, usw.).

Die Darmkosten können wir mit einem Betragsansatz je Stück-Einheit oder je Kilo Brätmasse in die Rechnung einsetzen.

Als **Betriebskostenzuschlag** verwenden wir auch bei der Produktkalkulation einen

Frankenbetrag pro Kilo Gesamtmenge,

d.h. pro kg Material (Fleisch- oder Brätmasse).

Dieser KBK-Zuschlag in der Produktkalkulation beinhaltet jedoch keine Verkaufskosten und keinen Plangewinn. Er ist somit nicht mit dem Rohaufschlag (Bruttomarge) identisch, wie wir dies von der Fleischzerlegekalkulation her kennen. Wir ermitteln für unsere Produkte nämlich keinen Verkaufspreis, sondern lediglich den

kalkulierten Herstellpreis

und zwar als HP pro kg oder aber pro Einheit (Stück / Paar, usw.).

Weshalb keine Verkaufspreise?

3.1.2. Marktbestimmte Verkaufspreise gegenüber kalkulierten Herstellpreisen = Deckungsbeitrag an die Verkaufskosten

Für Grundnahrungsmittel, wie Brot, Milch, usw., gelten in der Schweiz und anderswo sogenannte „politische“ Verkaufspreise. Einerseits stehen diese von der Landwirtschaftspolitik her unter staatlicher Beobachtung, andererseits gibt es am Markt Spielregeln und Traditionen, welche von den Mitbewerbern aus Gründen der Konkurrenzfähigkeit eingehalten werden.

Zu diesen Produkten mit marktbestimmtem „Einheitspreis“ gehören auch die sogenannten Volkswurstwaren Cervelas, Wienerli, Bratwürste, usw. Nicht dass es etwa verboten wäre, Cervelas nach Gewicht zu verkaufen und für 100 g zwei Franken zu verlangen. Aber die Marktpartner beobachten gegenseitig eifersüchtig das Wurstpreis-Verhalten der Konkurrenz und bewahren dabei die Tradition des Stückverkaufs und vermeiden einsam vollzogene Preisaufschläge. Dass dies seit Jahren dazu geführt hat, dass in der Schweiz generell Wurstwaren zu billig - oft nicht kostendeckend - angeboten werden und dafür Fleisch sehr teuer ist, sei hier nur am Rande erwähnt.

Die Folge davon ist, dass unsere Kalkulationsaufgabe nicht darin besteht, einen erforderlichen Verkaufspreis zu finden, sondern festzustellen, wie viel der vom Markt bestimmte Verkaufspreis über unseren Herstellpreis hinaus noch abwirft. Wir sprechen dabei von einem

Deckungsbeitrag.

Über den Herstellpreis hinaus sollten wir ja noch die Verkaufskosten (Detail oder Engros) abdecken und einen Unternehmensgewinn erwirtschaften. Der in der Produktkalkulation ermittelte Deckungsbeitrag steht dafür zur Verfügung.

3.2. Kalkulationen

3.2.1. Kalkulation von Brüh-, Roh- und Kochwurstwaren

MT Metzger-Treuhand AG

Fleischprodukteberechnung

Produkt: **Cervelas Rohmaterialpreis**

Betrieb:

Verkaufspreise:	Stückware/Paar	Kiloware
VP Detail inkl. MWST (ohne MWST)	2.5 % CHF 1.50 p.E. (CHF 1.46 p.E.)	
VP Engros ohne MWST	CHF 1.15 p.E.	

kg	Rohmaterial	%	zu Fr.	Fr.
25.000	Rindfleisch RIII	30.04 %	8.00	200.00
5.000	Schweinefleisch S III	6.01 %	7.00	35.00
10.000	Halsspeck S V	12.02 %	5.00	50.00
11.000	Wurstspeck S VII	13.22 %	1.70	18.70
12.000	Schwartenblock	14.42 %	2.00	24.00
18.000	Eis / Wasser	21.63 %		
1.173	NPS	1.41 %	0.60	0.70
0.200	Brühwurstphosphat	0.24 %	10.50	2.10
0.405	Mischgewürz	0.49 %	17.00	6.89
0.080	Flüssigwürze	0.10 %	8.00	0.64
0.040	Ascorbinsäure	0.05 %	32.00	1.28
0.240	Frischzwiebeln	0.29 %	2.00	0.48
0.080	Frischknoblauch	0.10 %	6.50	0.52
83.218	Gewichtsrelevante Masse	100.00 %		340.31
	Därme Einheit: pro kg Masse		0.75	62.41
	Kalk. Betriebskosten 1 (bis Ende Räucher-/Siederei) p/kg			
	Diverses			
83.218	Masse / Gesamtkosten			402.72
	Abfüllgewicht: 0.120 kg			
	Anzahl Einheiten: 693 Stk / Paar			
	Kiloware*		Stk / Paar / Portionen*	
	Rauch-/Kochverlust J. _____ % v. Grüngew.		J. 6 % v. Abfüllgew.	
	Trocknungsverlust J. _____ % v. Grüngew.		J. _____ % v. Abfüllgew.	
	Div. Gewichtsverluste J. _____ % v. Grüngew.		J. 1 % v. Einheiten	
	Anschnittverlust J. _____ % v. Endgew.			
	vorl. Fertiggewicht Kiloware (vor Schnittverlust)			
	Anschnitte-Erlös Fr./kg			
	Schnitt- u. Portionierungskosten			
	Fertiggewicht Kiloware			
77.381	Fertiggewicht Stückware			402.72
	Kalk. Produktionskosten 2 (Verp./ Spedition/ Verkauf/ Transp. p/kg)			
				402.72
	Herstellpreis 1 Kiloware je kg ganz			
	Herstellpreis 2 Kiloware je kg ganz, inkl. Kosten 2			
	Herstellpreis 3 Kiloware je kg geschnitten			
686	Anzahl Einheiten nach Verlustabzug			
0.113 kg	Fertiggewicht		Herstellpreis 1 je Stück/Pair	0.59
			Herstellpreis 2 je Stück/Pair	0.59
	Bruttogewinn	Detail Fr.	CHF 0.88 p.E.	
	Bezug Kiloware auf Herstellpreis 3, Bezug Stück/Pair auf Herstellpreis 2	Engros Fr.	CHF 0.56 p.E.	

3.2.2. Kalkulation von Roh- und Kochpökelwaren

<u>Einstandspreis:</u>	CHF
EP pro kg SGk (ohne MWST)	6.60
- Sigelerlös	- 0.00
bereinigter Einstandspreis (EP) pro kg SGk	6.60

Kalkulationsraster			Erlösplan		
Schweinsstotzen mit Schwarte f. Kochschinken					
kg	%	Zerlegeprodukt	VP inkl. MWST	VP ohne MWST	Verkaufserlös
			CHF	CHF	CHF
62.000	65.26	Schinkenfleisch zum Salzen		7.78	482.36
6.900	7.26	Schweinefleisch S II		9.00	62.10
12.500	13.16	Schweinefleisch S III		7.00	87.50
	85.68	<i>(Fleischausbeute)</i>			
10.000	10.53	Knochen		-0.40	-4.00
3.000	3.16	Fett		-0.40	-1.20
0.600	0.63	Hau- und Schwundverlust			
		Gesamterlös			626.76
95.000	100.00	Ankaufswert zu EP CHF 6.60			627.00
		Bruttogewinn gesamt			-0.24
		IST-Marge pro kg			0.00/kg

3.2.3. Die KBK-Sätze aus der Kostenstelle «Produktion»

Im Handwerksbereich wird eine Kostenstelle „Produktion“ genügen, woraus sich ein einheitlicher KBK-Satz für alle Wurstsorten und ein ebensolcher für alle Schinken- und Speckerzeugnisse errechnen lässt.

Im Grossbetrieb mit entsprechend grossen Produktionsmengen geht dies nicht mehr, weil hier die Kostenunterschiede von einem Erzeugnis zum anderen ins Gewicht fallen. Unterschiedlicher Maschineneinsatz (Rauchanlage, Füller, Scheffel) und Unterschiede im Zeitaufwand für den Herstellprozess bedingen individuell errechnete Kostensätze pro Erzeugnis.

Um Kostenfranken pro Kilo zu erhalten, müssen die Kostenstellenkosten auf die totalen Kilos der gesamten Produktionsmenge umgelegt werden.

Dazu müssen erstens einmal die Produktionsmengen pro Erzeugnis bekannt sein.

Zweitens wird uns hierbei klar, wie sehr die Produktionsmengen Einfluss nehmen auf diesen KBK-Satz. Im Kleingewerbe können die Kostenstellenkosten für den Produktionsbereich von einem Betrieb zum anderen absolut ähnlich liegen, sind doch die räumlichen, maschinellen und personellen Voraussetzungen weitgehend vergleichbar. Ob also eine hauseigene Wurstereiproduktion mit den Erlösen aus den marktbestimmten Verkaufspreisen abgedeckt werden kann, hängt ausschliesslich von der absetzbaren Produktionsmenge ab.

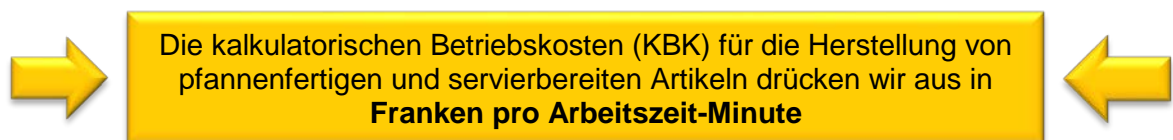
3.2.4. Kalkulation von Pfannenfertigem, Traiteurprodukten und Partyser-vice- Leistungen

Bei den pfannenfertigen Artikeln besteht das Problem darin, für die Überwälzung der anteiligen Betriebskosten auf die Rohmaterialwerte der Zutaten, eine richtige Methode zu wählen.

Wir unterscheiden im Wesentlichen

- a) Produkte, deren Rohmaterial-Zutaten vorwiegend aus unserem üblichen Verkaufsartikel-Sortiment stammen (wie beim Cordon-bleu das doppelt geschnittene Plätzli und die Schinkeneinlage). Solche Zutaten setzen wir **zum Verkaufspreis** in die Kalkulation ein. In diesen Preisen steckt bereits eine Marge, welche nun dem pfannenfertigen Artikel zugutekommt und welche weitgehend die Betriebskosten der Herstellung unseres Artikels abdeckt. Ein Zuschlag ist nur noch für die Kosten der Kostenstelle „Ladenvorbereitung“ nötig.
- b) Produkte, deren Zutaten weitgehend zugekauft werden (wie Toastbrot, Spargeln, Eier, usw., für Brötli). Diese Preise sind Einstandspreise, an denen wir noch nichts verdient haben. Solche Artikel müssen neben der Deckung der Kosten für die Arbeit der Herstellung und den Verkauf auch noch einen Deckungsbeitrag an die betrieblichen Gemeinkosten abwerfen.

Unser bekannter und bewährter Kilo / Franken-Zuschlag versagt hier seinen Dienst, weil wir für die pfannenfertigen Artikel nicht eine Jahresmenge nach Gewicht handhaben können. Der Umlageschlüssel „Kilos“ würde hier keinen Sinn machen. Eine bessere Basis für die Kostenverteilung sind hingegen die Arbeitszeit-Minuten. Die hauptsächlichen Kosten, die mit dem Herrichten von Pfannenfertigem einhergehen, sind im Aufwand für die Handarbeit begründet. Und diese Arbeitszeiten sind eine messbare Grösse.



Für Produkte gemäss a) setzen wir den Betrag pro Arbeitszeit-Minute nach den anfallenden Personalkosten fest.

Für Produkte gemäss b) kennen wir zwei verschiedene Praktiker-Methoden:

1. Wir verdreifachen einfach den Betrag pro Arbeitszeit-Minute und gleichen den Margenverlust aus

2. Wir berechnen einen realistischen Verkaufspreis für die verwendeten Zutaten mittels Rohaufschlag. Allfällige Abschnitte, Rüst- und / oder Saftverluste sind da natürlich zu berücksichtigen. Dazu verwenden wir eine Hilfsliste. Die so berechneten Artikel fügen wir ausnahmslos in die Kolonne „Eigene Zutaten zum VP“ ein.

Gleich wie bei der IST-Marge in der Zerlegekalkulation kontrollieren wir mittels der nachstehenden Berechnungsschemen, welcher Verkaufspreis noch einen akzeptablen Deckungsbeitrag an die Verkaufskosten erbringt.

Cordon bleu paniert

Stk	kg	Artikel	Zutaten zum EP/HP (ohne MWST)	Eigene Zuta- ten zum VP (inkl. MWST)	RMP pro Einheit (ohne MWST)	CHF	
			à CHF	2.5 % à CHF	à CHF		
	0.950	Schweinsplätzli		29.00	28.29	26.88	
	0.060	Vorderschinken		27.00	26.34	1.58	
	0.060	Käse		24.00	23.41	1.40	
	0.060	Panade gewürzt		10.00	9.76	0.59	
	0.040	Paniermehl		6.50	6.34	0.25	
	1.170	Total Zutaten				30.70	
		KBK in CHF pro Arbeitszeit-Minute:					
12		Arbeitszeit-Minuten	0.65		0.65	7.80	
		Herstellpreis f. Gesamtmenge:				38.50	
	1.000	Cordon bleu	Herstellpreis	32.91		32.91	
	1.000	Cordon bleu	Verkaufspreis	34.00	33.17	33.17	
		Deckungsbeitrag an die Verkaufskosten					0.26

Belegte Brötli Thon

Stk	kg	Artikel	Zutaten zum EP/HP (ohne MWST)	Eigene Zuta- ten zum VP (inkl. MWST)	RMP pro Einheit (ohne MWST)	CHF	
			à CHF	2.5 % à CHF	à CHF		
100		Toastbrot-Scheiben	0.15		0.15	15.00	
	3.980	Thon	14.00		14.00	55.72	
	0.490	Cornichons geschn.	11.40		11.40	5.59	
	2.400	Tomatenschnitze	4.50		4.50	10.80	
	0.100	Essig	2.50		2.50	0.25	
	0.200	Zwiebelringe	1.50		1.50	0.30	
	0.350	Oliven schwarz	12.00		12.00	4.20	
	0.290	Mayonnaise	7.50		7.50	2.18	
	1.800	Sulz flüssig	0.75		0.75	1.35	
	0.500	Margarine	7.20		7.20	3.60	
	100	Total Zutaten				98.98	
		KBK in CHF pro Arbeitszeit-Minute:					
90		Arbeitszeit-Minuten	1.95		1.95	175.50	
		Herstellpreis f. Gesamtmenge:				274.48	
1	Stk.	Thonbrötli	Herstellpreis	2.74		2.74	
1	Stk.	Thonbrötli	Verkaufspreis	2.80	2.73	2.73	
		Deckungsbeitrag an die Verkaufskosten					-0.01

4. Kalkulation von Handelswaren

Im Gegensatz zu Artikeln aus Eigenproduktion gibt es bei den Handelswaren keinen Herstellungsprozess zu bewerten. Hier ist der Einstandspreis die bestimmende Berechnungsgrundlage, welcher noch ein Rohaufschlag für das Abdecken der Verkaufskosten und eines Gewinns zuzuschlagen ist.

Die traditionell gehandhabten Zuschläge in Prozent von unten sind auch hier abzulehnen. Gerade bei den hochpreisigen Rohfleischwaren gibt es nur schon wegen der Preisschwankungen zu grosse Fehler. Wenn Bündnerfleisch im Einstand einmal 40 Franken und einmal 50 Franken kostet, so ergeben 70 % Rohaufschlag einmal 28 und einmal 35 Franken.

Das **Musterformular** ist als Hilfe gedacht, wie man auch hier einen Zuschlag in Franken pro Kilo oder pro Stück ermittelt, den man bei Schwankungen des Einstandspreises durchziehen kann. Dabei wird unterschieden zwischen Ware, die ganz und Ware, die geschnitten in den Verkauf kommt. Für die Schnittware ist auch an einen Faktor für Gewichts- und Anschnittverluste gedacht.

Im modernen Fleischfachgeschäft machen die **speziellen Zusatzverkäufe** einen immer grösseren Teil des Umsatzes aus. Es ist deshalb unerlässlich, auch für diese Artikel Grundlagen für die Verkaufspreisberechnung zu schaffen. Die Rohaufschläge in den nachfolgenden Tabellen 8 (Fisch) und 9 (Käse) gelten für den Detailverkauf. Die Aufschläge in Tabelle 10 gelten für den Absatz im Engroskanal. Die Frankenwerte sollen als Empfehlung verstanden werden.

Auch beim Verkauf von Zusatzartikeln arbeiten die Marktführer meist mit Prozentaufschlägen und machen ihren Unternehmenserfolg vom Einstandspreis abhängig. Wir schlagen vor, auch bei diesen Artikeln mit dem Kilo-Franken-Zuschlag zu operieren.

Je höher der EP ist, umso höher sind unsere Zuschlagsempfehlungen

- Sie sind so näher am realisierbaren Marktpreis
- Je höher der EP, desto höher die Investition, umso höher die Lagerkosten und das Verlustrisiko. Deshalb auch eine stufenweise Erhöhung des Kilo-Franken-Zuschlags
- Auch bei den Zusatzartikeln spielen die Kräfte des Marktes. Wir empfehlen deshalb die Anwendung verschiedener Kilo-Franken-Zuschläge um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass die Kunden bereit sind, für ein wertvolleres Produkt auch einen höheren Preis zu bezahlen.

Tabelle 8

EP Fisch in CHF / kg	kg-CHF-Zuschlag Offenverkauf Detail
20.00 – 30.00	11.00 – 13.00
31.00 – 40.00	13.00 – 16.00
41.00 – 50.00	16.00 – 20.00
über 50.00	20.00 – 25.00

Tabelle 9

EP Käse in CHF / kg	kg-CHF-Zuschlag Offenverkauf Detail
10.00 – 15.00	09.00 – 10.00
15.00 – 20.00	11.50 – 14.00
20.00 – 25.00	15.00 – 18.00
25.00 – 30.00	18.50 – 21.50
30.00 – 35.00	22.00 – 25.00
35.00 – 40.00	26.00 – 29.00

Tabelle 10

EP Handelswaren* in CHF / kg	kg-CHF-Zuschlag Engros
5.00 – 15.00	1.00 – 3.00
16.00 – 25.00	3.00 – 4.00
26.00 – 35.00	4.00 – 5.00
36.00 – 45.00	5.00 – 6.00
46.00 – 55.00	6.00 – 7.00
56.00 – 65.00	7.00 – 8.00
66.00 – 75.00	8.00 – 9.00
76.00 – 85.00	9.00 – 10.00

*Fleisch und Fleischerzeugnisse in Originalpackungen für den Engrosverkauf

In der Kostenstellenrechnung werden durch die Handelswaren nur die Verkaufskosten berührt. Da es keinen sinnvollen Verteilungsschlüssel gibt, wie die Kosten der Detail- und Engros-Verkaufsstelle auf die verschiedenen Frischfleischarten sowie auf Charcuterie-Erzeugnisse und Handelswaren aufzuteilen sind, ermitteln wir umgekehrt auch hier die Deckungsbeiträge, welche sodann in der Kostenstellenrechnung den gesamten Verkaufskosten gutgeschrieben werden können. Was hierzu wiederum unerlässlich ist, ist die Kenntnis der entsprechenden Verkaufsmengen.

6.3. Modul 13: Qualitätssicherung

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Speziell zu beachten:

- Unterschiede diverser Systeme erläutern
- HACCP Konzept des Betriebs, aber auch allgemeiner Art erklären
- Prozessorientierten CCP bestimmen und mit Massnahmen erläutern
- Die Deklaration vorverpackter Lm erläutern
- Diverse Lm richtig deklarieren
- Vorschriften kennen
- Mindestens Branchenlösung des SFF für eine gute Hygiene im Betrieb umgesetzt (inkl. Ordner oder elektronische Lösung)
- Mindestens Branchenlösung SGA im Betrieb umgesetzt

6.4. Modul 14: Fleischkenntnis und -bearbeitung

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Beim Modul 14 ist die Vielfalt der Themen und die geforderte Tief speziell zu beachten. Vorsicht, dass die Anforderungen in Modul 14 nicht mit den Anforderungen in einem Wahlmodul (zBsp: Wursterei) vermischt wird.

- Für das Ausbeinen, etc. gelten die [Richtzeiten](#) des Schlussqualifikationsverfahren EFZ Fleischfachleute
- Schnitfführung muss nicht nach Einheitsschema erfolgen, aber BEGRÜNDEN
- Schnitfführung muss mit betriebsüblichem Schnitt und der Kalkulation übereinstimmen
- Marktpreise für gängige Fleischhandelsstücke sowie Detailhandelspreise nicht berechnen, sondern kennen und erläutern
- Eidgenössische Gesetze und Verordnungen nicht auswendig kennen, aber nachschlagen können
- Ziel und Zweck der Lm Gesetzgebung kennen und deren Aufsichtsbehörden kennen
- Verordnungen, die im Zusammenhang mit Fleisch bestehen kennen!

6.5. Modul 21 Einkauf / Gewinnung

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Speziell zu beachten:

- Einschätzung und Übernahmepreise der Proviande -Tabelle verwenden
- Markt- und Handelspreise kennen
- Die verschiedenen Börsenpreise für Schlachtschweine und Schlachtvieh wissen!
www.proviande.ch/marktpreise www.agrigate.ch/de/marktpreise
- **Tierkrankheiten:** Grundprinzipien der Krankheit kennen, die Auswirkungen, was passiert mit dem Fleisch, Symptome erkennen, Gefahren und Verluste für den Metzger realisieren, Unterschied geniessbar-ungeniessbar, Leberegel, Dasselfliege,
- Schlachtgewichtsverordnung, einschätzen der Schlachttierkörper, Geschlecht, Fleischigkeit, Knochenbau, Fettklasse

6.6. Modul 22 Wursterei

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Speziell zu beachten:

- Zutaten und Zusatzstoffe kennen und Vorschriften finden (LMG, ZuV)
- Höchstwerte im Endprodukt
- Kalkulationen vorhanden, alle Zutaten und Zusatzstoffe gewichtsmässig berücksichtigen, Darm und Clips separat erfassen
- Vorbereitete Einlagen (z.B. Stern TK) muss der Kandidat selber herstellen können (Material zur Verfügung haben)
- Verkaufsfertige Produkte für die Degustation ebenfalls bereithalten (siehe Protokoll)

- **Mit dem Experten besprechen:** Spezielle Wünsche? Regionale Wurstspezialität (Wintiwurst, Bassersdorfer Schüblig)? Terrinen, Galantinen ? Aufschnittbräte angeschafft? Mise en place für welche Würste inklusive Menge?

- Aufschnittsortiment: Die 45' Minuten können auch auf mehrere Blöcke aufgeteilt werden (zBsp: Blitz reinigen / abkühlen).

6.7. Modul 23 Pökelwaren

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Speziell zu beachten:

- Mise en place je nach System :
 - a) Alles abgewogen und zum Mischen bereit
 - b) Rezepte und alle Zutaten griffbereit
- Salzerei: Rezepte und Kalkulationen bereit halten
- Fertige Pökelwaren für die Degustation bereitstellen (siehe Protokoll)

- **Mit dem Experten besprechen:** Welche Stücke für die Salzerei bereithalten? Spezialitäten nennen! Welche Rohpökelware soll hergestellt werden?

6.8. Modul 24 Traiteur

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Speziell zu beachten:

- Mise en place je nach System :
 - a) Alles abgewogen und zum Mischen bereit
 - b) Rezepte und alle Zutaten griffbereit

- **Mit dem Experten besprechen:** Welche Stücke für den Traiteur bereithalten? Spezialitäten nennen! Welche Traiteurware soll hergestellt werden?

6.9. Modul 31 Produktion

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Speziell zu beachten:

- Prozess von einer Produktentwicklung mit den verschiedenen Phasen gross und anschaulich darstellen (Meilensteinplan)
- Ideal, wenn der Plan auf Grossformat aufgezeichnet / gedruckt ist
- Quantitative Ziele des Projektes schriftlich bereithalten (unbedingt nach der SMART-Regel formuliert!)
- Kritische Punkte des Projektes kennen und mögliche Alternativen erläutern können
- Vergleichbare, erfolgreiche Projekte als „Muster“ (Beispiel) kennen und erläutern
- Produkt(e), das (weiter) entwickelt oder neu kreiert wird, zum Degustieren bereit halten
- Unbedingt die guten und zu verbessernden Punkte erläutern können
- Projekt, wenn möglich mit interaktiven Präsentationen (zBsp: Kundeninterview auf Video), Fragebogen, Degustation, etc. auflockern

6.10. Modul 32 Verkauf KMU und Modul 33 Verkauf

Die Leistungsziele umschreiben detailliert den Umfang. Speziell zu beachten:

- Preisschilder sauber und vollständig im Buffet
- Hergestellte Produkte müssen der Kalkulation entsprechen
- Rezepte für Volkswurstwaren auswendig kennen
- Landesübliche Spezialitäten und Rezepte kennen
- Aktionsplatten besonders auffällig beschriften
- Aktionsfleisch muss gleich dressiert sein, wie das Fleisch im Verkaufsbuffet
- Sauberes, gepflegtes Aussehen, Krawatte erwünscht
- Achtet auf Blick, Mimik, Sprache, Gestik, Hygiene, Service
- Kochkenntnisse, Menüzusammenstellung, Portionengewichte, Gewichtsverluste, Kochzeiten, Alternativen, gesetzliche Bestimmungen
- Fleisch und -erzeugnisse auf Papier oder Plättli präsentieren
- Lehrbuch der Küche "Pauli" ist der Massstab bei Meinungsverschiedenheiten
- Beim Schneiden auf Gewicht: 1. Stück Toleranz 10%, 2. Stück Toleranz kleiner
- Beispielhaft gefüllte Vitrine (Ausführung durch Gehilfen, Verantwortung beim Kandidat)

7. Berufsprüfung praktisch / Material und Hilfsmittel

7.1. Material

Die Bereitstellung der Waren, Rohmaterialien, usw. ist Sache des Kandidaten. Bei Verwendung von Halbfabrikaten, fertigen Garnituren oder vergleichbaren vorfabrizierten Zutaten kann der Experte die Wiederholung bzw. die detaillierte Erläuterung des Herstellungsprozesses verlangen. Halten Sie genügend Rohmaterial für die Herstellung bereit. Bei „kritischen“ Aufgaben ist es ideal, wenn Sie Rohmaterial für einen zweiten Herstellungsprozess bereithalten (z.B. Block, Dekorationen).

7.2. Erlaubte Hilfsmittel

Grundsätzlich sind alle im Betrieb vorhandenen Hilfsmittel erlaubt. Sie „zeigen“ dem Experten, wie Sie den Betrieb bzw. die Abteilung führen. Die wichtigsten Hilfsmittel:

- Nährwerttabellen
- Eidg. und kantonale Verordnungen auf Computer abrufbar (zBsp: Favoriten)
- Einschätzungstabellen und Übernahmepreise der Proviande
- Produktkalkulation **für jedes Produkt**
- Detail- und Engrospreise
- Lieferantenliste inklusive Preise
- CH-Tax
- Zugriff auf aktuelle Rechnungen von Strom, Wasser, etc.
- Taschenrechner (+ Reserve)
- Computer mit allen aktuellen Unterlagen
- Vorlagen (elektronisch) für die Kalkulationen
- Sämtliche Kursunterlagen inklusive Fachbuch für die Schweizer Fleischwirtschaft 2015 (ab Lehrgang 2015 sind bei Differenzen zum Fachbuch 2008 die Aussagen des Buches 2015 verbindlich)
- PC oder MAC bei der praktischen Prüfung
- Aktuelle Branchenlösungen für eine gute Hygienepraxis (QKS) und Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz (inkl. Zugriff auf alle Checklisten - elektronisch)!
- Pro Modul: Auszug / Übersicht der Leistungsziele
- Arbeitsvertrag
- Versicherungsbestimmungen
- Tabellen mit %-ualen Gewichtsanteilen von Fleischstücken
- Rezepte

Diese Liste ist nicht abschliessend. Pro Modul ist unbedingt das Mise en place gemäss Prüfungsprotokoll in perfekter Art vorzubereiten. Auch sämtliche Deklarationen sind pro Produkt / Artikel aktuell!

7.3. Unterlagen für den Experten

Jeder Experte verfügt über einen Prüfungsordner. Dieser enthält:

- Unterlagen gemäss Inhaltsverzeichnis (zur Verfügung gestellt von SFF Zürich)
- Auszüge, Kopien analog 7.2
- Persönliche, vorbereitete Unterlagen je Modul (Aufträge, basierend auf Prüfungsprotokoll und Leistungszielkatalog)
- Anhang 1 „Leitfaden für Experten zur Vorbereitung der eidg. Prüfung Betriebsleiter Fleischwirtschaft“

7.4. Prüfungsdaten und Experten

Die Prüfungsdaten legt der SFF fest. Die Ausschreibung zur Anmeldung wird gemäss Prüfungsordnung in der Regel in der Verbandspresse publiziert. Parallel zu Ihrer Anmeldung erfolgt die Planung der Experten. Beachten Sie als Kandidat folgende Punkte:

- Sie dürfen Einsprache gegen das Datum und den Expertenvorschlag machen
- Dieser ist aber in jedem Fall begründet (Datum wegen „xy“ unpassend, persönliche Differenzen mit Experten / ehemaliger Arbeitgeber).
- Ob das Geschäft an den Prüfungstagen geöffnet ist oder nicht, besprechen Sie mit dem Experten (siehe Prüfungsprotokoll Modul 32 / 33).

7.5. „Softskills“ / Tipps für eine erfolgreiche Prüfung

Folgende Tipps können durchaus entscheiden sein, dass Sie erfolgreiche Prüfungstage absolvieren

- Nehmen Sie ein Frühstück und auch ein Mittagessen ein!
- Trinken Sie während der ganzen Prüfungszeit (Wasser, isotonisches Produkt oder auch Cola (Blutzuckerspiegel))
- Nutzen Sie die Checklisten des Betriebs
- Behalten Sie stets Ruhe und zeigen Sie, was Sie können
- Gehen Sie niemals davon aus, dass der Experte sie und ihren Betrieb kennt. Der Experte kann nur das beurteilen, was Sie erklären, zeigen oder vormachen!
- Notieren Sie die Aufträge der Experten und wiederholen Sie die Aufträge in Ihren Worten!
- Wenn Sie eine Frage des Experten nicht verstanden haben, fragen Sie nach!
- Analysieren Sie die Frage und beantworten nur die Frage des Experten (= nicht ausschweifen).
- Halten auch Sie den Leistungsziel-Katalog inklusive Ihrer Unterlagen griffbereit - welche Note würden Sie Ihren Unterlagen geben?
- Erscheinen Sie und Ihre Arbeitskollegen in gepflegter Form!
- Denken Sie positiv und verwenden Sie keine destruktiven Wörter.

8. Finanzielles

Die Entlöhnung der Aufgaben rund um die eidgenössische Berufsprüfung ist wie folgt geregelt:

Erstellen, aktualisieren Protokoll	Taggeld + Spesen	ABZ Spiez > SFF > zu Teilen SBF1
Bereitstellen, Drucken, Versand Prüfungsbogen	Druckkosten	SFF > zu Teilen SBF1
Entschädigung Experte	Taggeld + Spesen	SFF > zu Teilen SBF1

Für Sachkosten wie Kopierkosten, Porto, Telefon, Büromaterial und Infrastruktur und Reisekosten sind die Vorgaben des SFF zu beachten.

Philipp Sax
SFF Zürich

Sepp Zahner
ABZ Spiez

9. Anhänge

9.1. Liste der Experten

Sprache	Anrede	Name / Firma	Vorname	Adresszeile 1	Strasse	PLZ	Ort	Telefon Zentrale	Fax	E-Mail
D	Herr	Rogenmoser	Christian		Oberbrüglweg 4	6340	Baar	+41 41 768 19 95		christian@kr-delikatessen.ch
D	Herr	Holzer	Stefan		Dorfstrasse 9	3324	Hindelbank	+41 34 411 17 47	+41 34 411 29 55	info@metzgereiholzer.ch
F	Monsieur	Farronato	Eddy	Boucherie-Charcuterie	Avenue de la Gare 5	1870	Monthey	+41 24 471 24 79	+41 24 472 22 23	chez.eddy@bluewin.ch
D		Metzgerei Herrmann AG		Werner Herrmann	Hauptstrasse 29	8583	Sulgen	+41 71 642 10 80	+41 71 642 10 52	metzgerei-herrmann-ag@bluewin.ch
D	Herr	Wetter	Markus	Spezialitäten Metzger	Hirschengasse 4	9050	Appenzell	+41 71 794 16 11	+41 71 794 16 84	info@metzger.ch
D	Herr	Bigler	Gérard		Biezwilstrasse 25	3253	Schnottwil		+41 32 352 00 10	gerard.bigler@bigler.ch
D	Herr	Arnold	Thomas	Transgourmet Schweiz AG	Lochackerweg 5	3302	Moosseedorf	+41 31 858 47 33	+41 31 858 48 92	thomas.arnold@transgourmet.ch
D	Herr	Muster	Stefan		Günzenenstrasse 5a	3612	Steffisburg			stefan.muster@merat.ch
F	Monsieur	Neuenschwander	Jacques		3, rue des foyards	2900	Porrentruy	+41 32 471 11 40		neuenschwanderj@bluewin.ch
F	Monsieur	Deillon Christian		Boucherie	Grand-Rue 29	1680	Romont	+41 26 652 22 29	+41 26 652 44 34	christian@boucherie-deillon.ch
D	Herr	Schlüchter	Stefan		Schulhausstrasse 8	3465	Dürrenroth	+41 62 964 13 40		stefan.schluechter@feinichoscht.ch
F	Monsieur	Deschenaux Alain			Rte d'Ursy 7	1678	Sviriez	+41 26 656 13 03		alain.deschenaux@bluewin.ch
D		Schnider	Daniel		Aapark 9	8853	Lachen SZ	+41 44 524 31 72		daniel.schnider@metzgertru.ch
D	Herr	Wyss	Hansjörg		Hohlegasse 45	3661	Uetendorf			wysshansj@meinen-bern.ch
D	Herr	Zellweger	Stefan		Laufenbachstrasse 17	8625	Gossau ZH			stefan.zellweger@fleischfachgeschaef.ch G:
D	Herr	Schärz	Adrian		Arisstrasse 7	3713	Reichenbach i. K.		+41 33 676 30 68	adrian.schaerz@transgourmet.ch
D	Herr	Friemel	Christof		St. Peterzellerstrasse 14	9633	Hemberg		+41 44 824 31 30	christof.friemel@metzgertru.ch
D	Herr	Marti	Urs		Gupfenstrasse 22	8308	Illnau	+41 43 399 12 99		urs.marti@gmx.ch
D	Herr	Jung	Roland	c/o MT Metzger-Treuhand AG Postfach	Ringstrasse 12	8600	Dübendorf	+41 448 24 3170	+41 44 824 31 30	roland.jung@metzgertru.ch
F	Monsieur	Limat	Bernard	Boucherie - Traiteur	Plancy l'Abbaye 3	1746	Prez-vers-Noréaz	+41 26 470 15 22	+41 26 470 15 22	boucherie.limat@bluewin.ch
D	Herr	Sterli	Albino		TGA Davos Nord 5	7460	Savognin	+41 81 286 12 47	+41 61 335 83 13	Albino.Sterli@coop.ch
D	Herr	Bieri	Urs	Metzgermeister	Chöliacher 9	3045	Meikirch	+41 31 388 41 11	+41 31 951 68 28	metzgerei_bieri@bluewin.ch
F	Monsieur	Galé	Jean-Claude		Avenue des Alpes 11	1860	Aigle	+41 24 466 12 07		gale-jc@bluewin.ch
F		Boucherie Krebs S. A.			Rue Principale 36	2735	Bévilard	+41 32 492 17 83	+41 32 492 17 83	krebsbou@gmail.com
D	Herr	Sax	Philipp		Goldschlägstrasse 18b	8952	Schlieren			p.sax@carnausuisse.ch
D		Metzgerei Gygax AG		Gygax Adrian	Dorfstrasse 14	3432	Lützelflüh-Goldbach	+41 34 461 13 80	+41 34 461 32 81	metzgerei.gygax@gmx.ch
F		Boucherie Blanc SA			Grand-Rue 64	1618	Châtel-St-Denis	+41 21 948 73 77	+41 21 948 73 84	boucherie.blanc@bluewin.ch
D		Kraus Metzgerei AG		Marcel Kraus	Weingartenstrasse 15	8803	Rüschlikon	+41 44 724 01 55	+41 44 724 38 70	marcel.kraus@gnusspur.ch
D		Metzgerei Brand AG		Brand Stephan	Kreuzstrasse 8	3655	Sigriswil	+41 332 51 1414	+41 33 251 38 51	info@brand-metzger.ch
D		Kloster-Metzgerei Haas AG		Daniel Käser	Murhofstrasse 2	4915	St. Urban	+41 62 929 11 30	+41 62 929 39 62	info@kloster-metzgerei.ch
D	Frau	Wildi	Esther		Chemin de l'église 7	1618	Châtel-St-Denis			wildi.esther@gmail.com
F	Monsieur	Bagnoud J. - L. (Cher-Mignon)		Boucherie au Charolais	Grand-Place	3963	Crans-Montana	+41 27 481 23 85	+41 27 480 20 16	info@cher-mignon.ch
D	Herr	Scholl	André		Kronengasse 3	2545	Selzach	+41 32 641 10 21		andre.scholl@besonet.ch
	Herr	Sturzenegger	Remo		Gartenstrasse 8	9204	Andwil SG	+41 71 313 73 13		remo.sturzenegger@settero.ch

Stand: 25.01.2017

9.2. Pflichten des Betriebs beim Anbieten einer Arbeitsstelle für Berufsprüfungskandidaten

1	Bewilligung des kant. Berufsbildungsamtes für die Anstellung von Lernenden. Das kant. Berufsbildungsamt klärt vor Ort die Eignung - auch Verbundpartnerschaften sind möglich.	✓✓
3	Nachweis der regelmässigen Weiterbildung des Kandidaten in Sachen „Lehrlingsausbildung“	✓
4.1	Modul 11: Sicherstellen, dass Führungsaufgaben gem. Leistungszielen regelmässig wahrgenommen werden können.	✓✓
4.2	Modul 12: Sicherstellen, dass die Kalkulationen gem. Leistungszielen regelmässig durch den Kandidaten wahrgenommen werden	✓✓
4.3	Modul 13: Sicherstellen, dass die Aufgaben im Bereich der Hygiene und Arbeitssicherheit gem. Leistungszielen durch den Kandidaten regelmässig wahrgenommen werden	✓✓
4.3.1	Hygienekonzept, d.h. mindestens Branchenlösung für eine gute Hygienepraxis inkl. den obligatorischen mikrobiologischen Produkteuntersuchen umgesetzt (QKS-Abonnement ABZ Spiez) ist	✓✓
4.3.2	SGA-Konzept, d.h. mindestens Branchenlösung SGA inkl. den obligatorischen Nachweisen umgesetzt ist (SGA-Branchenlösung ABZ Spiez)	✓✓
4.4	Modul 14: Sicherstellen, dass die Fleischverarbeitung gem. Leistungszielen regelmässig wahrgenommen und die damit zusammenhängenden Kenntnisse erworben werden können.	✓✓
4.5.1	Wahlmodule Sicherstellen, dass die Aufgaben je gewähltes Wahlmodul (3 von 5) gem. Leistungszielen regelmässig wahrgenommen werden <input type="checkbox"/> Modul 21 Einkauf/Gewinnung <input type="checkbox"/> Modul 22 Wursterei <input type="checkbox"/> Modul 23 Pökelwaren <input type="checkbox"/> Modul 24 Traiteur <input type="checkbox"/> Modul 25 Gastronomie	✓✓

4.5.2	Sicherstellen, dass das gesamte mise en place inkl. einwandfreier Räume, Maschinen und Apparaten gemäss Prüfungsprotokoll zur Verfügung stehen. <input type="checkbox"/> Modul 21 Einkauf/Gewinnung <input type="checkbox"/> Modul 22 Wursterei <input type="checkbox"/> Modul 23 Pökelwaren <input type="checkbox"/> Modul 24 Traiteur <input type="checkbox"/> Modul 25 Gastronomie	
4.6.1	Spezialisierungsmodul Sicherstellen, dass die Aufgaben des gewählten Spezialisierungsmoduls (1 von 3) gem. Leistungszielen regelmässig wahrgenommen werden <input type="checkbox"/> Modul 31 Produktion <input type="checkbox"/> Modul 32 Veredelung / Verkauf KMU <input type="checkbox"/> Modul 33 Verkauf	✓✓
4.6.2	Sicherstellen, dass das gesamte mise en place inkl. einwandfreier Räume, Maschinen und Apparaten gemäss Prüfungsprotokoll zur Verfügung stehen. <input type="checkbox"/> Modul 31 Produktion <input type="checkbox"/> Modul 32 Veredelung / Verkauf KMU <input type="checkbox"/> Modul 33 Verkauf	✓✓
5.1	Freude und Motivation Kadernachwuchs auszubilden	✓✓
5.2	Bereitschaft, mit dem Kandidaten eine Laufbahnplanung zu erstellen (z.B. Ausbildungsvertrag inkl. Regelung der Arbeitszeit und finanzieller Unterstützung)	✓
6	Teilnahme an Berufsprüfungs-Veranstaltungen	✓
7	Regelmässige Standortbestimmung inkl. Besprechen der erstellten Produkte / Unterlagen pro Modul (Basis Leistungsziele)	✓✓
8	Anbieten von weiteren Einsatzplätzen für Berufsprüfungskandidaten, Mitmachen bei Anlässen wie „Berufsinfoanlässen, etc.	✓
9		
10		

✓✓ = zwingend ✓ = erwünscht / empfehlenswert

9.3. Voraussetzungen des Kandidaten (und Betriebs) vor / bei Beginn der Prüfung

		Betriebsleiter Fleischwirt- schaft
1	Regelmässiger Besuch des Vorbereitungskurses	✓✓
2	Minimale Anzahl erfolgreicher Modulabschlüsse	✓✓
3	Theorieprüfung „Tierschutz & Tierethik“ erfolgreich absolviert * Kandidaten, die selber schlachten oder für die Gewinnung verantwortlich sind.	Nur Modul 21 *
3a	Prüfung zum „SIBE“ im Rahmen des Moduls 13 „Qualitätssi- cherung“ erfolgreich bestanden	✓✓
4	Berufsbildner (Lehrmeister) mit Eidg. Fähigkeitszeugnis, Be- rufspraxis und Berufsbildnerkurs	✓✓
5	Erfolgreiche Grundausbildung und Mindestanzahl Jahre Be- rufserfahrung gemäss Prüfungsreglement	✓✓
6	„Mitarbeiter“ pro Modul / Aufgabe bestimmt und trainiert Eine „externe“ Person ist möglich. Hingegen kein anderer Prüfungsabsolvent BP desselben Jahrgangs (BP/HFP-Kom- mission Mai 2016)	✓✓
7	Anmeldebestätigung für Berufsprüfung, Ausweise, etc. bereit- gelegt	✓✓
8	Prüfungsprogramm erstellt und vorgängig mit dem Experten besprochen und vereinbart.	✓✓
9	Mise en place aller Materialien, Zutaten gemäss Prüfungspro- tokoll erstellt (inklusive aller Kalkulationen).	✓✓
10	Hilfsmittel, Hygiene & Arbeitssicherheit in Zustand gemäss Vorgaben	✓✓
11	Freude, Bereitschaft und Motivation zu zeigen, was in 1 ½ Jahren gelernt wurde	✓
12	Verständigung der Arbeitskollegen und idealerweise auch Kunden über Termin, Ort und Inhalt der Prüfung	✓
13	Anwesenheit des Vorgesetzten oder eines Stellvertreters am Prüfungstag	✓
14	Der Prüfungsbetrieb ist während der gesamten Prüfungszeit in einwandfreiem Zustand zu halten.	✓

✓✓ = zwingend ✓ = erwünscht / empfehlenswert

9.4. Musterprogramm Ablauf einer Prüfung (Brief an den 1. Experten)

Adresse erster Experte

Ort, Datum

Praktische Berufsprüfung

Sehr geehrter Herr / Frau Experte

Seit August 2012 besuche ich den Vorbereitungskurs zur eidgenössischen Berufsprüfung Betriebsleiter Fleischwirtschaft. Es freut mich sehr, dass ich Ihnen und Herr / Frau Experte bereits in wenigen Wochen meine Fähigkeiten unter Beweis stellen kann. Ich schlage Ihnen den Prüfungsablauf für die beiden Tagen gemäss Beilage vor.

Gerne übermittle ich Ihnen zudem folgende Information:

Meine Angaben	Name, Vorname, Privatadresse, Telefonnummern privat und Geschäft. E-Mail privat und Geschäft
Ort der Prüfung	Adresse des Betriebs inklusive Telefonnummer und Webseite
	Tipps zur Anreise Wie finde ich das Geschäft Gibt es spezielle Punkte zu beachten (zBsp: Baustelle unterwegs, etc.)
Datum der Prüfung	Wo kann / soll der Experte idealerweise parkieren?
Wahlmodule	Wochentage, Tag, Monat, Jahr Ich habe folgende drei Wahlmodule ausgewählt - 2x Name Modul - 2x Name Modul - 2x Name Modul
Vertiefungsmodul	Ich habe folgendes Vertiefungsmodul ausgewählt - 3x Name Modul
Bemerkungen zur Prüfung	Detaillierte Angabe über die zu produzierenden Produkte. Gedanken zu den Produkten mit Vorschlag an den Experten.
Hotel / Unterkunft	Falls Sie vor Ort übernachten möchten, schlagen wir Ihnen folgende Hotels vor: - Adresse Hotel 1 - Adresse Hotel 2
Verpflegung	Für Ihre Zwischenverpflegung (Kaffee, Wasser, Snacks, Früchte) haben wir für Sie in unserem Betrieb bereits vorgesorgt. Für die Mittagsverpflegung schlagen wir Ihnen folgende Varianten vor: - Restaurant 1 - Restaurant 2 Gerne reservieren wir Ihnen, falls gewünscht einen Tisch. Da ich das Wahlmodul 25 (Gastronomie) ausgewählt habe, schlage ich

Ihnen vor, dass Sie am ersten Tag das gekochte Menü für die Stärkung am Mittag einnehmen.

Auf die Prüfung freue ich mich und stehe gerne für weitere Informationen zur Verfügung. In den nächsten Tagen werde ich Sie telefonisch kontaktieren, um den vorgeschlagenen Ablauf zu besprechen. Eine Kopie dieses Briefes inklusive Beilagen habe ich auch Herrn / Frau 2. Experte am Tag, Monat, Jahr gesandt. Auch bin ich Ihnen dankbar, wenn wir das mise en place pro Modul, basierend auf dem Prüfungsprotokoll besprechen können.

Freundliche Grüsse

Vorname Name Kandidat (Unterschrift)

Beilage:

- Vorschlag Prüfungsablauf
- Prospekt Betrieb (Prüfung)
- Kopie Anmeldung eidgn. Prüfung

Kopie:

2. Experte Herr / Frau 2. Experte

9.5. Vorschlag Prüfungsablauf

9.5.1. 1. Prüfungstag Wochentag, Tag, Monat, Jahr

Zeit	Thema	Ort im Betrieb	Mitarbeiter
07.30 - 07.45	Begrüssung, Vorstellen Mitarbeitende, Prüfungsablauf		
07.50 - 08.30	Modul 3x „Führung & Qualitätssicherung“ (40 Minuten gemäss Prüfungsprotokoll)		
08.35 - 10.35	Modul 22: Wurstwaren (1. Teil)		
10.35 - 10.50	Pause		
10.50 - 13.50	Modul 25 Gastronomie (ganzer Prüfungsblock)	Raum 1: :praktisch Raum 2: Essen, Theorie	
13.50 - 14.30	Mittagspause		
14.30 - 16.30	Modul 24 Traiteur (1. Teil)		

9.5.2. 2.Prüfungstag Wochentag, Tag, Monat, Jahr

Zeit	Thema	Ort im Betrieb	Mitarbeiter
07.30 - 07.45	Begrüssung, Rück-und Ausblick, Tagesprogramm		
07.45 - 08.45	Modul 22: Wurstwaren (2. Teil)		
08:45 - 09.00	Pause		
09.00 - 12.00	Modul 23: Pökelwaren (ganzer Prüfungsblock)		
12.00 - 13.00	Mittagspause		
13.00 - 14.00	Modul 24: Traiteur (2. Teil)		
14.00 - 14.15	Pause		
14.15 - 16.30	Modul 3x (ganzer Prüfungsblock abzüglich 40 Minuten Führung & Qualitätssicherung)		

Ein Excel-Hilfsmittel zur Prüfungsplanung finden Sie unter:

<http://www.carnasuisse.ch/de/bildung/weiterbildung.php>

9.5.3. Zu beachten bei der Aufteilung der Module auf die beiden Tage

Modul	Zu beachten
21 Einkauf	<ul style="list-style-type: none">• Ganzer Prüfungsblock am Stück möglich und sinnvoll• Tag 1 oder Tag 2 möglich• Raum für Fachgespräch einplanen
22 Wurstwaren	<ul style="list-style-type: none">• Prüfung auf beide Tage aufteilen (Sensorische Prüfung, etc.)• Raum für Fachgespräch einplanen
23 Pökelwaren	<ul style="list-style-type: none">• Ganzer Prüfungsblock am Stück möglich und sinnvoll• Tag 1 oder Tag 2 möglich• Raum für Fachgespräch einplanen
24 Traiteur	<ul style="list-style-type: none">• Prüfung auf beide Tage aufteilen (Sensorische Prüfung, etc.)• Raum für Fachgespräch einplanen
25 Gastronomie	<ul style="list-style-type: none">• Ganzer Prüfungsblock am Stück idealerweise am 1. Tag einplanen• Raum für Fachgespräch / Essen einplanen
30-er Module	<ul style="list-style-type: none">• „Führung & Qualitätssicherung“ zu Beginn der Prüfung einplanen• Übriger Prüfungsblock am Stück am 2. Tag am Schluss einplanen (Vernetzung)• Je nach gewähltem 30-er Modul passende Räume einplanen

9.6. Anmeldeformular Berufsprüfung für Betriebsleiterin/ Betriebsleiter Fleischwirtschaft 2016



Schweizer Fleisch-
Fachverband

Union Professionnelle
Suisse de la Viande

Unione Professionale
Svizzera della Carne

Name: _____

Vorname: _____

Geburtsdatum: _____

Heimatort/-kanton/-staat: _____

AHV-Nr. _____

Privatadresse:
Adressänderungen vor der Prüfung teilen Sie dem SFF bitte mit. _____

Betrieb (Name, Adresse): _____

Telefon Privat: _____

Telefon Geschäft: _____

E-mail: _____

Ich bin Repetent	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
<input type="checkbox"/> Ich willige ein, dass mein Name, Vorname, Wohnort und Betrieb publiziert werden dürfen, sofern ich die Prüfung bestehe.		
Ich möchte die Prüfung in folgender Sprache ablegen:		
<input type="checkbox"/> Deutsch	<input type="checkbox"/> Französisch	<input type="checkbox"/> Italienisch

Neben den Basismodulen	
<ul style="list-style-type: none"> • 11 Führung; 12 Kalkulation; 13 Qualitätssicherung; 14 Fleischverarbeitung/Produktion 	
Schliesse ich folgende Wahlmodule (3 Stück):	Zusätzlich schliesse ich folgendes Vertiefungsmodul (1Stück) ab:
<input type="checkbox"/> 21 Einkauf/Gewinnung <input type="checkbox"/> 22 Wurstwaren <input type="checkbox"/> 23 Pökelwaren <input type="checkbox"/> 24 Traiteur <input type="checkbox"/> 25 Gastronomie	<input type="checkbox"/> 31 Produktion <input type="checkbox"/> 32 Veredelung/Verkauf KMU <input type="checkbox"/> 33 Verkauf

Bitte teilen Sie uns mit, welche Wochen / Tage für die praktische Prüfung im Betrieb ungeeignet sind. Bitte begründen Sie dieses.

Bitte retournieren Sie die geforderten Unterlagen bis zum 05. Dezember 2015 an:
Schweizer Fleisch-Fachverband SFF

z. Hd. Herr Philipp Sax; Sihlquai 255; Postfach 1977; 8031 Zürich
Tel: 044 250 70 67; Fax: 044 250 70 61; E-Mail: p.sax@carnasuisse.ch