

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Wareneinsatz

Wareneinsatz

Der Wareneinsatz ist ein Begriff aus der Rechnungslehre. Er beschreibt die Summe aller Aufwendungen für verkaufte Ware innerhalb eines Abrechnungszeitraums. Der Begriff Wareneinsatz findet Anwendung im Handel oder in der Gastronomie. In der Industrie wird der Begriff Materialaufwand verwendet.

Berechnung Wareneinsatz

Die Berechnung des Wareneinsatzes werden, unter Berücksichtigung der Warenzugang, die Warenbestände am Anfang und am Ende eines Geschäftsjahres gegenübergestellt. Als Ergebnis erhält man dann die innerhalb dieses Geschäftsjahres verkaufte Warenmenge – der Wareneinsatz.

Konkret berechnet sich der Wareneinsatz wie folgt:
Warenbestand (Inventurwert) am Anfang eines Berichtszeitraums,
minus Warenbestand am Ende des Berichtszeitraums,
plus Wareneinkauf (Summe aller im Berichtszeitraum eingekaufte Produkte),
minus Konsumen wie z.B. Verbrauch für Personalwesen
= gleich Wareneinsatz in Euro.

Wareneinsatzquote

Die Wareneinsatzquote beschreibt, angegeben in Prozent, das Verhältnis zwischen dem Wareneinsatz und dem Umsatz eines Unternehmens. Die Wareneinsatzquote berechnet sich als Quotient aus dem Wareneinsatz und dem Umsatz (bzw. Multipliziert mit 100).

Je nach Richtwertsetzung des Finanzamtes, liegt der durchschnittliche Wareneinsatz bei Gast-, Speise- und Schenkwirtschaften bei 20%. Hierbei kann die Bandbreite aber durchaus von 20% bis 30% oder mehr gehen.

Ein Unternehmen kann durch die Wareneinsatzquote Rückschlüsse auf die eigene Preispolitik ziehen und herausfinden, wie hoch eventuelle Gewinnenbrücken durch Rabatteaktionen, Mitarbeiterstunde oder auch Delikatess sind. Vor allem in der Gastronomie, lassen sich so Faktoren wie Vertrieb, Einkauf- oder Schichtarbeit bei der Zubereitung von Speisen kalkulieren. Sollten die Verkaufspreise von Anfang an zu niedrig angesetzt sein, lässt sich auch dies erkennen. Mit Hilfe der Wareneinsatzquote lassen sich darüber hinaus auch einzelne Phasen eines großen Unternehmens miteinander vergleichen.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Verkaufsgespräche in der Gastronomie

Verkaufsgespräche in der Gastronomie

Der Verkauf im Restaurant ist ein wichtiges Mittel zur Steigerung des Umsatzes und zur Zufriedenstellung Ihrer Gäste. Zu einem guten Verkaufsgespräch zählen Argumente genauso wie Körpersprache, Sympathie, Stimmlage und Überzeugungskraft.

Es ist unerlässlich über gutes Fachwissen zu verfügen. Der Verkäufer in der Gastronomie ist das Abbild des Betriebspersonals. Dazu die Servicekräfte kennen, inklusive aller Einzelkomponenten. Das Fachwissen ist gegenüber dem Gast angemessen anzuwenden. Das beinhaltet, keine gastronomischen Fachbegriffe im Gespräch zu verwenden und den Gast nicht belächelnd über das Angebot zu informieren. Zur Unterstützung sollten eventuell benötigte Unterlagen wie Bestellzettel, Menüauswahl oder das Hauptangebot bereit gehalten werden.

Körpersprache ist ebenfalls eine wichtige Komponente im Verkaufsgespräch. Wird der Gast mit Respekt und Interesse begrüßt, sollte dieser angenehm sein und bestmögliche Serviceleistungen erbracht werden. Er sollte Vertrauen und verbindet menschliche Wärme. Der Verkäufer sollte auf seine Mimik achten. Stirnrunzeln, Nasenknipfen und ähnliches sind zu vermeiden, ein freundliches Lächeln wird hingegen erwidert. Hände sollten ruhig gehalten werden, übermäßiges Gestikulieren ist zu vermeiden. Eine aufrechte Haltung beim Stehen und Sitzen vermittelt Professionalität. Das Verhalten ist das richtige Verhältnis zwischen Köche und Gästen zu wahren. Es sollte zudem ein ruhiges Tempo, mit der richtigen Tonhöhe sowie klar und deutlich gesprochen werden.

Ein gutes Verkaufsgespräch im Restaurant wird im Folgenden exemplarisch beschrieben.

Der Gast wird nach einer Begrüßung begrüßt. Die Getränke sind abgenommen und der Gast an seinen Tisch gebracht. Daraufhin wird die Speisekarte gezeigt. Der Verkäufer macht auf das Tagesangebot aufmerksam und spricht spezielle Empfehlungen aus. Nachdem die Getränkebestellung abgenommen wurde, werden die Getränke zugeordnet. Im nächsten Schritt werden weitere Bestellungen entgegen genommen und auf Wünsche des Gastes eingegangen. Es können zu diesem Zeitpunkt auch Speiseempfehlungen ausgesprochen werden. Der Gast ist höflich zu beraten und es sollten mögliche Unklarheiten erfragt werden. Nach dem Besuch sollte beim Auschecken erfragt werden ob alles in Ordnung sei. Nach einer angemessenen Wartezeit können Speiseempfehlungen ausgesprochen und Bestellungen entgegen genommen werden. Auf Wunsch ist sogar die komplette Rechnung zu bringen. Abschließend sollte dem Gast für seinen Besuch gedankt werden. Nachdem der Gast zur Garderobe gebracht wurde wird er an der Tür verabschiedet.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Speisekarten- und Menükunde

Speisekarten- und Menükunde

Die Erstellung einer Speisekarte oder Menükarte in der Gastronomie ist einigen Regeln unterworfen. Dies umfasst unter anderem Regeln der klassischen Speisefolge, Reihenfolge der Speisen innerhalb eines Gerichts, Rechtschreibung,

Bezeichnung auf der Speisekarte bzw. Menükarte und weiteres. Welche Punkte sollen dabei eher auf Speisekarten, andere eher auf Menükarten, die meisten Aspekte aber auf beide Bereiche zu.

Speisekarte

Auf der Speisekarte kann ein klarer Hinweis auf die Zubereitung, die Qualität, den Namen und den Preis des Restaurants stehen. Aus diesem Grund sollen bei der Erstellung der Speisekarte insbesondere auf korrekte Rechtschreibung und Befolgung der üblichen gastronomischen Regeln geachtet werden.

Gerichte werden in der Reihenfolge Fleisch, Gemüse, besondere Zubereitung, Salat, Pflanz, Gemüse, Beilagen, Dessert und Kompott beschrieben. Gerichtebezeichnungen sind dabei deutlich zu schreiben. Fettbezeichnungen sind mit Aufhängungszeichen zu versehen und ebenfalls zu schreiben. Abkürzungen und Fachsprache sind zu vermeiden. Eingetragene Wörter aus der französischen Sprache sind ohne Akzent zu schreiben. Wortkombinationen von mehr als zwei Wörtern sollen zur besseren Lesbarkeit mit Bindestrichen geschrieben werden. Länderbezeichnungen sind großgeschrieben, geographische Namen mit der Endung „er“ sind groß zu schreiben. Bei Herkunftsbearbeitungen ist nur Ursprungswort zu verwenden (zum Beispiel Kirsche, Kirschen, nicht auf „er“ oder „ich“). „er“ zu vermeiden (zum Beispiel Kirschenbäume, Kirschen). Die Angaben müssen immer der Maßzahl entsprechen. Außerdem sind die nach dem Lebensmittelrecht notwendigen Informationen zu berücksichtigen, wie beispielsweise Zusatz, Konservierungs-, Aromen- und Farbstoffe. Entsprechend der Preisgestaltung sind alle Preise einzeln anzugeben.

Menükarte

Menükarte ist entsprechend der zuvor genannten Rechtschreibregeln zu verfassen. Darüber hinaus sind folgende Grundregeln zu beachten:

Das Menü muss dem Anlass angepasst sein. Das berücksichtigte Alter, Geschlecht, Ökonomie, Zeitpunkt, verfügbarer Raum, Preisgestaltung sowie technische und personelle Möglichkeiten.

Die Speisefolge hat sich im Laufe von Jahrhunderten entwickelt und umfasst im klassischen Aufbau 10 Gänge. Eine Verkürzung ist selbstverständlich möglich, die Reihenfolge ist jedoch anzuhalten. Der klassische Aufbau ist:

1. Salat (kompott)
2. Fleisch

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Speisekarten- und Menükunde

- 3. Warme Vorspeise
- 4. Fisch
- 5. Großes Fleischgericht

- 10. Wein
- 11. Wein
- 12. Wein
- 13. Wein
- 14. Wein
- 15. Wein
- 16. Wein
- 17. Wein
- 18. Wein
- 19. Wein
- 20. Wein

Bei der Zusammenstellung des Menüs ist der Grundgedanke der Abwechslung zu beachten. Die Farbe des Gerichts, die Konsistenz, die Zubereitungsart und der Charakter der Speisen sollen gewechselt werden. Häufig schmeckende Gewürze oder Zutaten sind selten nur einmal zu verwenden.

Einheitslösungen sind auf die Gängigkeit zu achten. Bei großen Menüs sollen keine gleichartigen Speisen angeboten werden. In Fall aufgeschichteter Speisen und in Fall gleichartiger Gerichte sollen nur einmal im Menü vorkommen.

Das Verhalten ist die Jahreszeit bei der Menüzusammenstellung zu beachten. Im Sommer sind leichte Speisen anzubieten. Wein sollte nicht während der Sommerhitze im Menü angeboten werden. Fisch nicht während der Laichzeit. Schallere sind nur in der Menüs mit W anzubieten. Kustentiere in der Menüs ohne W.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Serviermethoden - Speisen

Serviermethoden - Speisen

Abhängig von der Ausrichtung des Restaurants bzw. Hotels kommen in der Hotellerie und Gastronomie verschiedene Serviermethoden zum Zuge. Die Vorstellungen des zuständigen Managers, die Wünsche und Vorlieben der Gäste

sowie die Art der Veranstaltung oder der Anlass beeinflussen die Wahl der Serviermethode. Die Serviermethoden in Spessenservice haben folgende charakteristische Merkmale und sind deshalb nach ihrer 'Verfahrensweise' benannt:

Angewandter Service - Tafelservice

Die Speisen werden bereits in der Küche auf einem Teller vollständig angerichtet, das Erreichen der Teller am Tisch erfolgt von der rechten Seite des Gastes. In der gewöhnlichen Gastronomie werden die Teller mit Glaschen (Brotkrumen) oder Körnungsgläsern abgedeckt, dies geschieht zum einen, um einen Wärmeverlust der Speisen zu verhindern, zum anderen auch aus hygienischen Gründen. Darüber stellt sich der Kellner mit seinem Service am Tisch vor und erläutert die Besonderheiten der Küche und welches Tagesgericht aktuell besonders zu empfehlen ist. Vorzuziehen ist der geringe Personalaufwand sowie die Zeitersparnis beim Servieren der Speisen. Jedoch wird der Service eher als unpersönlich wahrgenommen und die Portionengrößen sind dem Chef angegeben.

Englischer Service - Tafelservice

Bei der Englischen Methode werden die Speisen auf einer Platte angerichtet und an den Tisch des Gastes gebracht. Hier werden sie dem Chef präsentiert und auf dem Bestellschuss dem Gasterikar abgedeckt. Die Teller werden von der Platte auf dem Gasterikar angerichtet und dem von rechts angerichtet. Sollte ein Nachservice erfolgen, wird erst die Speisen auf einem neuen Teller angerichtet und das Besteck ausgetauscht. Ein Merkmal dieser Methode ist offensichtlich der zeitintensive Service und der damit einhergehende erhöhte Personalaufwand. Als Vorzüge sind der intensive Gästeeindruck sowie die individuelle Portionierung zu nennen.

Französischer Service - Tafelservice

Die Speisen werden in der Küche auf Platten und Trichteln angerichtet und am Bestellschuss gebracht und auf dem Teller angerichtet. Zuerst werden die Deckel entfernt, dann das Trichtelbesteck umgedreht in die Platten und Trichteln gelegt. Das Erreichen der Teller erfolgt von der rechten Seite des Gastes. Commis trägt alle bis auf den linken Teller. Dieser wird vom Chef de Rang serviert. Beim Nachservice wird nur vom Chef de Rang durchgeführt, es darauf zu achten, dass dieser auf vorbereiteten Tellern mit anderem Besteck erfolgt. Vorzuziehen ist auch bei dieser Methode die individuell bestmögliche Portionierung und der intensive Gästeeindruck. Nachteilig ist hingegen der erhöhte Personalaufwand durch geschulte Servicekräfte.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Serviermethoden - Speisen

Deutscher Service - Plattenservice

Beim Deutschen Service werden leere Teller von rechts vor dem Gast eingesetzt. Die Speisen werden in Schüsseln oder auf Platten präsentiert und auf den Tisch gestellt damit sich der Gast selbst bedienen kann.

Ein Vorteil ist der geringe Personalaufwand. Zudem kann Zeit beim Servieren der Speisen eingespart werden. Nachteilig ist jedoch der hohe Geschirraufwand.

Russischer Service - Plattenservice

Die russische Methode ist ähnlich der deutschen Methode mit dem Unterschied, dass der Platte von einer Platte dem Gast vorgelegt wird. Alle anderen Speisen stehen in Schüsseln oder auf Platten zur Selbstbedienung auf dem Tisch.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Schankverlust

Schankverlust

Als Schankverlust bezeichnet man in der Gastronomie den Schwund beim gewerblichen Ausschank von Getränken, welcher den Gewinn des Gastronomiebetriebs mindert.

Gründe für den Schankverlust können unter anderem sein:

- Beschäftigte oder ungenutzte Bestände an Fassungsvermögen
- Verschütten von Gläsern
- Flaschenbruch
- Überschenk, insbesondere beim Ausschank von Spirituosen, unabhängig vom Grund bei erhöhtem Stress, oder absichtlich zum Anlocken von Stammgästen oder zur Steigerung des eigenen Trinkens
- zu starke Schenkverdünnung oder starkes Vergrößern beim Fassverschick
- Mangelerscheinung bei Zapfanlagen und ungenutzter „Nachschub“ (Stärke) von Vortrag in der Leitung einer Zapfanlage, werden eingepreist
- Unachtsamkeit durch Fragende bzw. übermäßige Nutzung von Personalgläsern

Der Schankverlust lässt sich durch verschiedene Maßnahmen verringern, jedoch nicht komplett verhindern. Beschäftigte lassen sich durch das Aufsetzen scharfer Schenkverdünnungen, die eine verpflichtende Fassverschick vor dem Ausschank erforderlich machen, vermeiden. Insbesondere bei Spirituosen kann eine verpflichtende Nutzung von Jäger-Messbechern, Ausgüssen oder Spirituosen-Pöcken mit Zentimetergenauer Fortmessung vorgeschrieben werden.

Durch den Verkauf von offenen auf Flaschengetränke lässt sich der Schankverlust ebenfalls erheblich verringern. Abstände sind durch mehr offene Beschäftigte sowie ein erhöhter zeitlicher Aufwand beim Ausschank zu vermeiden.

In Sinne des Verbraucherschutzes sind zulässige Maßnahmen sind die absolute Unterschreitung des zulässigen Schenkverdünnung oder bei Cocktails und Longdrinks die übermäßige Steigerung des Einzelschanks.

Die Höhe des Schankverlustes ist auch steuerrechtlich relevant. Das Finanzamt lässt gewisse Schankverluste zwischen 1 % und 3 % gelten. Bei weiteren Prüfungen werden jedoch vor allem bei Großraumbetrieben in Einzelhöfen Schankverluste durch unregelmäßiges Zapfen, Verschütten und Umstößen der Gläser von über 10 % festgesetzt. Sofern durch das Personal an Dritte nicht genehmigte Getränke abgegeben werden, kann sich der Schankverlust sogar auf 20 % bis 30 % erhöhen.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts Schankverlust

Um bei einer Betriebsprüfung mehr als 3 % Schankverluste steuerlich absetzbar durchzusetzen, sollten über diese Verluste genau Buch geführt werden.

Um eine Schankverluste Dokumentations zu gewährleisten, empfiehlt es sich den Schankverlust monatlich zu berechnen und nachzurechnen. Dazu kann zu einem Stichtag monatlich eine Inventur durchgeführt werden. Im Laufe des Monats werden die Einkäufe dokumentiert um zum nächsten Stichtag den Verbrauch zu berechnen. Der rechnerische Verbrauch wird mit den Kassenzetteln oder anderen Aufzeichnungen abgeglichen. Die Differenz aus dem rechnerischen Verbrauch und dem tatsächlichen Verbrauch ergibt den Schankverlust.

Preiskalkulation in der Gastronomie

Eine detaillierte Preiskalkulation für Speisen und Getränke ist in der Gastronomie unerlässlich. Fehler können langfristig zu großen Verlusten führen und existenzbedrohend sein. Der Verkaufspreis setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen, die im Folgenden näher beschrieben werden.

Personalkosten

Die Personalkosten zählen als Kosten des eigenen Betriebs. Dazu gehören zum Beispiel:

- Entlohnung für Lebensmittel
- Löhne und Transportkosten
- Kosten für Qualitätskontrolle und Lagerung
- eventuelle Entlohnung

Personalkosten

Die Personalkosten umfassen alle Löhne und Lohnnebenkosten, die bei der Produktion für den gastronomischen Betrieb berücksichtigt werden müssen. Dazu zählen zum Beispiel auch Urlaubsgeld oder Krankenzuschlagleistungen. Diese betreffen neben Fabrik- und Köchen auch das Reinigungspersonal, die Buchhaltung und die Geschäftsführung.

Steuern

Um die Preise genau zu kalkulieren müssen unbedingt Steuern berücksichtigt werden. Steuerbefreiungen können einen beträchtlichen Anteil ausmachen und den Gewinn deutlich mindern, wenn sie nicht berücksichtigt werden. Steuern müssen im Endpreis enthalten sein, der schließlich auf der Markierte ausgeschrieben wird. Je nachdem, welche Art von gastronomischen Betrieb vorliegt, werden verschiedene Arten von Steuern fällig, so zum Beispiel:

- Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)
- Grunderwerbsteuer
- Einkommensteuer
- Körperschaftsteuer bei Kapitalgesellschaften
- Schenksteuer
- Biersteuer
- Verbrauchsteuer auf Alkohol
- Zinssteuerungssteuer
- Grundsteuer

Personalkosten

Zu den Gemeinkosten zählen alle realistischen Kosten (fix und variabel), die einem gastronomischen Betrieb neben den bereits genannten Kosten entstehen. Dazu zählen zum Beispiel Miete und Nebenkosten (Strom, Wasser, Gas, Müllabfuhr).

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Preiskalkulation in der Gastronomie

etc.), Kosten für mobile Kartenlesegeräte oder auch Versicherungsbeiträge. Auch Marketingkosten zählen hierzu.

Gewinn

Die Addition der zuvor genannten Kosten ergibt den Betrag, der erzielt werden muss um die Ausgaben zu decken. Der Aufschlag auf diese Kosten ist der Gewinn, auch die Marge bezeichnet. Besonders wichtig ist der Gewinn bei Preiskalkulationen in der Gastronomie, weil er die Grundlage für betrieblichen Wachstum darstellt und damit auch wichtige Gründe oder Motivatoren für den Betrieb finanziert werden können.

Wie hoch der Gewinn ausfällt, muss immer individuell berechnet werden und dabei sind auch weitere Faktoren wie das Budget der Zielgruppe oder auch die Konkurrenzsituation zu berücksichtigen.

In Folgenden werden drei Kalkulationsmethoden zur Preisermittlung vorgestellt.

Preistagel-Ermittlung

Eine gängige Preistagel gibt es, den Ertragspreis einer Speise oder eines Getränks mit dem Faktor 4 zu multiplizieren. Zwar kann diese Rechnung sehr schnell und einfach umgesetzt werden, allerdings ist die Berechnung mit der Preistagel sehr ungenau, weil hierbei alle Produkte gleich bewertet werden.

Für eine große Übersichtsgerechtigkeit kann diese Methode genutzt werden, präzise und realistische Preise können damit jedoch nicht ermittelt werden. Im schlimmsten Fall können damit sogar Umsatzverluste einhergehen.

Grober Preiskalkulation

Bei dieser Art der Preiskalkulation werden identische erhaltende Kosten bei der Berechnung berücksichtigt. Es erhält man eine präzise Aufstellung aller Kostenpunkte, welche auch Differenzierungen zulässt, zum Beispiel beim Aufwand der Zubereitung. Auch kann bei dieser Variante der Gewinn genau kalkuliert werden.

Zielkostenkalkulation

Bei dieser Art der Preiskalkulation wird nicht von den Kosten ausgegangen, sondern vom Bruttoverkaufspreis der angebotenen werden soll. Diese Methode ist anzuwenden, wenn Preisoptimierung die Zielsetzung ist.

Zunächst ist festzulegen, welcher Preis angeboten werden soll und was die Gewinnmarge ist. Anschließend werden die Kosten abgezogen, festlegungswerte berechnet wie viel für ein Gericht oder Getränk ausgegeben werden kann. Daraufhin sind entsprechende Anpassungen vorzunehmen, um die Zielkostenkalkulation umzusetzen. Um Kosten zu reduzieren kann beispielsweise ein günstigerer Lieferant gesucht werden.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Organisation des Restaurants

Organisation des Restaurants

Eine durchdachte und umfassende Organisation des Restaurants ist entscheidend für die Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit und der Durchführung eines effektiven Servicebetriebs.

Zur Erstellung eines Organisationsplans sollen zu Beginn alle Geschäftsfunktionen aufgeführt werden. Als Prozess des Restaurantbetriebs sind in Abhängigkeit zu verstehen, von der Verwaltung bis zum Personalwesen. Sobald diese Abteilungen klar definiert sind, werden die spezifischen Funktionen festgehalten. Daraufhin ist ein Organigramm zu erstellen, in dem alle Funktionen aufgeführt werden, die im Restaurant zu bewerkstelligen sind. Stellenbeschreibungen sind einfacher zu erstellen, wenn die Aufgaben und Rollen klar definiert sind. Auch innerhalb eines Teams soll der Organigramm Verantwortungen klar zu sein.

Es ist sicherzustellen, dass zumindest ein Restaurantmitarbeiter eine angemessene Schulungsqualifikation besitzt um die übrigen Angestellten in der Einhaltung der Lebensmittelsicherheit unterstützen zu können.

Regelmäßige Meetings sind abzuhalten, um alle Mitarbeiter über bestehende Veränderungen und Schulungen zu informieren, und zudem die Kommunikation im Team zu unterstützen.

In der Küche ist die weitestgehende Organisation der Arbeitsbereiche von besonderer Bedeutung, da hier das größte Risiko für eine Verletzung der Lebensmittelsicherheit besteht. Die Küchen der Gastronomie werden in der Regel in folgende vier Stationen gegliedert:

- **Vorbereitung und Backen:** Die Zubereitungsstation benötigt einen offenen Bereich für die Arbeit des Personals. Es muss ausreichend Platz zum Mischen, Schneiden, Kneten und Rollen vorhanden sein.
- **Hot:** In diesem Bereich befinden sich alle Geräte zum Erhitzen von Lebensmitteln. Dies führt nicht nur jedem Mitarbeiter zu einem bestimmten Ort beim Erhitzen von Lebensmitteln, sondern verringert auch die Wahrscheinlichkeit eines gefährlichen Lebensmittelsicherheitsfehlers.
- **Kalt:** Alle Geräte für die Kühlung von Lebensmitteln befinden sich in diesem Bereich, von Kühlschrank bis hin zu Gefriergeräten. Dieser Bereich sollte vom heißen Bereich entfernt sein, um Lebensmittelsicherheit oder Gerätebrüche zu vermeiden.
- **Rangung:** Dieser Bereich muss über ausreichend Spülbecken und Geschirrspüler verfügen.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Marketing-Mix

Marketing-Mix

Die Koordination der einzelnen Marketing-Instrumente wird im sogenannten Marketing-Mix aufeinander abgestimmt. Dabei werden insbesondere die Marktsituation und der Produktlebenszyklus des beworbenen Produkts

berücksichtigt. Ein gut strukturierter Marketing-Mix dient als Marketing-Bericht ab und besteht aus möglichen Marketing-Maßnahmen. Die Formulierung dieser Ziele und der Einsatz eines gut zusammengeordneten Marketing-Mix verwenden genaue Zahlen und Tabellen in konkreten Handlungen und zellförmige Maßnahmen.

Als umfassende Tabelle, die alle Bereiche der Produktverantwortung insgesamt umfasst, stellt sich der Marketing-Mix auf vier Instrumente, die als die „4Ps“ bekannt sind. Das Prinzip stammt von Jerome McCarthy, einem amerikanischen Marketing-Lehrer und Autor. Er formulierte 1960 produkt, preis, platz und promotion als die vier Säulen des Marketing-Mix, die in Deutschen Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik und Kommunikationspolitik entsprechen.

Eine grobe Erklärung der einzelnen Instrumente folgt sich in Folgenden:

Produkt

Das wesentliche Kennzeichen eines jeden Unternehmens sind die Produkte oder Dienstleistungen, die vertrieben werden. Die Produktpolitik umfasst alle Entscheidungen und Handlungen an, die in direkter Zusammenhang mit diesen Produkten und Dienstleistungen steht. Damit ist die Produktpolitik die wichtigste Säule des 4P Marketing-Mix, da hier die Basis des Unternehmens und die Grundlage weiterer Marketing-Maßnahmen betrachtet wird. Wichtig ist dabei, dass der Produktlebenszyklus bekannt ist und in die Planung einbezogen wird.

Preis

Die Preispolitik umfasst alle Entscheidungen und Handlungen über die Preise des Leistungsangebotes, über mögliche Rabatte sowie Lieferungs-, Kredit- und Zahlungsbedingungen. Hieraus können Maßnahmen zur Durchführung von preispolitischer Ziele an Markt.

Als zentrale Aspekte kann festgehalten werden, dass sich der Preis immer nach dem Markt richtet, der aus den Komponenten Anbieter, Nachfrage und Wettbewerber besteht. Allerdings sollte neben der ursprünglichen Orientierung am Markt auch die Kosten berücksichtigt werden, da Unternehmen darauf angewiesen sind, mit ihren Produkten und Leistungen Gewinne zu erzielen.

Distributionspolitik

Unter der Distributions- oder Vertriebspolitik werden alle Entscheidungen und Handlungen des Unternehmens in Zusammenhang mit dem Weg eines Produktes oder einer Dienstleistung vom Anbieter zum Endverbraucher gesehen.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Marketing-Mix

Beispielsweise stellt sich im Handel die Frage, ob die Produkte in einer klassischen Verkaufsstätte verkauft werden oder ob die Ware direkt zum Kunden gebracht wird (wie z. B. bei Versandhäusern, die die Ware direkt zum Kunden nach Hause

versenden). Die verschiedenen Möglichkeiten der Vertriebsstrategie werden mit gegenüber sich aus. Dabei werden mehrere Faktoren parallel. Die langfristige Planung und Umsetzung der Vertriebsstrategie umfasst die Auswahl der Vertriebswege und Vertriebspartner sowie die Gestaltung der Kundenbeziehungen. Erfolg im Rahmen der Vertriebsstrategie.

Kommunikationspolitik

Die Kommunikationspolitik beinhaltet alle Maßnahmen und Entscheidungen eines Unternehmens, welche Informationen über das Unternehmen selbst und über dessen Leistungsangebot vermitteln. Die Erstellung der Informationen der Kommunikationspolitik sollen im Sinne der Marketingziele bearbeitet werden.

Die weiteren 7Cs

Es soll die Erklärung des klassischen Marketing-Mix verschiedene Präzisierungen auf spezielle Managementebenen modern geworden sind, hat sich auch die Marketing-Mix weiterentwickelt. Insbesondere im Bereich des Dienstleistungsmarketing werden heute auch die Bereiche Ausstattungspolitik (physical evidence), Personalpolitik (people) und Prozesspolitik (process) hinzugefügt.

Unter Ausstattungspolitik versteht man die Gestaltung und Ausstattung der Dienstleistungsstätte. Die Personalpolitik befasst sich mit dem Aufbau und dem Erhaltungszustand der Dienstleister und Mitarbeiter. In der Prozesspolitik werden die Arbeitsschritte und Abläufe einer bereitgestellten Dienstleistung erfasst und analysiert. Die Erweiterung um diese drei Ps soll die Qualität einer (dienstleistung) Dienstleistung hervorheben und langfristig in Kundenbeziehungen verankern.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Leistungslohn

Leistungslohn

Die Vergütung der Arbeitnehmer kann auf verschiedenen Wegen erfolgen. Der Leistungslohn beschreibt eine Art des Entgeltes, bei der die Höhe der Entlohnung von der individuellen Leistung der Arbeitnehmer abhängt. Anders als beim Zeitlohn,

bei welchem ausschließlich die Arbeitszeit des Mitarbeiters ausschlaggebend ist, wird beim Leistungslohn ein Anreiz geschaffen, eine höhere Leistung zu erbringen. Diese Leistung kann durch verschiedene Parameter bestimmt werden, muss allerdings nicht sein.

Wichtige Merkmale Parameter des Leistungslohns sind

- Leistungsrechtliche Einbindung
- Bindung an Anreize
- Erreichen oder Überschreiten der vorgegebenen Zielsetzung
- Qualitative Steigerung des Ergebnisses
- Messbarkeit der Arbeitsleistung
- Umkehrbindung
- Zielvorgabe
- Bindung an Anreize

Durch die Vergütung mittels Leistungslohn wird ein Anreiz für den Mitarbeiter geschaffen, eine höhere Leistung zu erbringen. Damit wird der Arbeitsdruck erhöht und es erfolgt eine gesteigerte Erfüllung. Zudem reduziert sich in der Regel die Anzahl der Fehlzeiten. Für den Arbeitgeber ergibt sich eine bessere Planung und Flexibilität.

Wichtig ist jedoch, dass die Mitarbeiter unter einem höheren Leistungsdruck stehen und ein gesteigertes Konkurrenzdenken herrscht. Um die Parameter des Leistungslohns zu kontrollieren ist zudem ein höherer Aufwand notwendig.

Der Leistungslohn kann zwei Arten der leistungsgerichteten Vergütung des Mitarbeiters und des Parameters. Eine Sonderform des Leistungslohns, bei der unter gewissen Umständen eine Leistungssteigerung gewährt wird, ist nur indirekt als Leistungslohn zu bezeichnen.

Bei Arbeitszeiten handelt es sich um eine Zahlung zusätzlich zum zeitlichen Mindestlohn. Grundlage ist, dass die Arbeitsleistung entweder in einer Inkompetenz, einer Fächerbarkeit oder einer Unangemessenheit nachgewiesen werden kann. Die Zeit selbst spielt bei diesem Zusatzen keine Rolle, es geht lediglich um die Leistung. Es sei denn, es handelt sich um einen Zielarbeitszeitplan. Hier müssen vorgegebene Arbeitsinhalte innerhalb einer bestimmten Zeit durchgeführt werden, damit der Lohn gezahlt wird. Der Vorteil bei dieser Variante ist die leistungsgerichtete Bindung, die durch den Arbeiter selbst beeinflusst werden kann. Die Nachteile sind, dass die Qualität nachlassen kann, da die Qualität im Vordergrund steht.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Leistungslohn

Die zweite Variante ist der Prämienlohn. Dieser wird für besondere Leistungen an die Mitarbeiter gezahlt und dient als Ergänzung zum Zeitlohn oder zum Akkordlohn. Der Prämienlohn soll für die Mitarbeiter als Leistungsanreiz dienen. So gibt es die

Arbeitsleistungsprämie, die Fertigungsprämie, die Qualitätsprämie oder die Mengenprämie.

Zuschläge und Zulagen können zusätzlich zur Leistungsprämie gezahlt werden. Zuschläge werden beispielsweise für Überstunden und für Mehrarbeit gezahlt. Auch für die Nachtarbeit und für die Sonntagsarbeit gibt es Geld. Die Leistungsprämie dagegen kann eine Erfolgsprämie sein oder eine Schichtzulage, ein Abfertigungslohn für die Vermögensentziehung oder eine Zulage für eine lange Zugehörigkeit zum Betrieb.

Kassenbuch und Kassenbericht

Im Kassenbuch werden die Bareinnahmen und Barausgaben festgehalten. Grundlage eines ordnungsgemäßen Kassenbuchs sind die Kassenberichte. Der Kassenbericht gibt Aufschluss über die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben des Tages die bar getätigt wurden.

Kassenbuch

Nur als Unternehmer zur Aufhebung einer Bilanz verpflichtet ist, muss ein Kassenbuch führen. Das bestimmt § 4 Abs. 1 EStG. Für Unternehmen, die eine Einzelhandelsbuchführung einhalten dürfen, besteht keine Pflicht zur Führung eines Kassenbuchs. Als Aufzeichnungen, die nach den Steuergeboten zu führen sind, müssen so geführt werden, dass sie dem Besteuerungszweck genügen.

Ein Kassenbuch sollte grundsätzlich die folgenden Anforderungen erfüllen:

- **Bestandsmäßigkeit der Aufzeichnungen:** Ein sachverständiger Dritter sollte zu jeder Zeit die Aufzeichnungen einsehen können, sodass er einen Überblick über die Geschäftsvorfälle erhält. Hier spielen die laufende Nummerierung, exakte Datierung und Beschreibung der Geschäftsvorfälle eine wichtige Rolle. Dabei müssen insbesondere alle Änderungen als solche gekennzeichnet sein.
- **Form:** vollständige, richtige und ordnungsgemäße Ordnung der Aufzeichnungen im Kassenbuch.
- **Aufbewahrungspflicht:** Die Daten müssen 10 Jahre aufbewahrt werden und innerhalb einer angemessenen Frist wieder gemacht werden können (z.B. durch Ausdrucken).
- **Tägliche Überprüfung:** Tägliches Festhalten von Einnahmen und Ausgaben.
- **Fähigkeit zum Kassenbuch:** Der Saldozustand im Kassenbuch muss zu jedem Zeitpunkt mit dem Saldozustand der Kasse verglichen werden können.

Kassenbericht

Die täglichen Kassenberichte sind die Grundlage für ein ordnungsgemäß geführtes Kassenbuch. Der Kassenbericht gibt Aufschluss über die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben des Tages, die bar getätigt wurden.

Die Aufbewahrungspflicht von Einnahmen und Ausgaben stammt im Wesentlichen aus dem Steuerrecht. Die Umsatzsteuer und eine jederzeitige Prüfungsmöglichkeit durch das Finanzamt spielen hier eine besondere Rolle. Gerade die Kassenberichte werden bei Betriebsprüfungen durch das Finanzamt immer wieder besonders genau untersucht.

Das Ergebnis des Kassenberichts wird als Tagesrechnung bezeichnet. Die Bezeichnungen des Tages und die Tagesrechnung. Die Tagesrechnung zeigt auf, welche Güter bei aufgrund von Geschäftsvorfällen in die Kasse gelangt sind. Zur Tagesrechnung werden demnach nicht die Scheine und Münzen gezählt, die selbst in

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Kassenbuch und Kassenbericht

die Kasse gelegt wurden, zum Beispiel als Wechselgeld. Auch das Geld, das für Geschäftsausgaben ausgegeben oder privat entnommen wurde, fließt nicht in die Tageslosung ein.

Die korrekte Formel für den Kassenbericht lautet:

- Kassenbestand am Ende des Tages (mit Zinseszinsen)
- Minus sonstige Einlagen (zum Beispiel Wechselgeld)
- Plus Privatentnahmen und sonstige Ausgaben
- Minus Kassenbestand am Anfang des Tages
- ist gleich Tageslosung (Barerlösen des Tages)

Die oben genannte Vorgehensweise ist notwendig. Das heißt, es wird zunächst das Ergebnis (der Kassenbestand) ermittelt und dann zurückgerechnet. Das Ergebnis wird durch eine Rückrechnung auf seine Richtigkeit überprüft. Die gezeigte Vorgehensweise entspricht nach vorne gerichtet, wie bei der Ermittlung der Tageslosung ist.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Inventurarten

Inventurarten

Eine Inventur, oder auch Jahresinventur, ist eine Bestandsaufnahme, bei der alle vorhandenen Waren- bzw. Vermögens- und Schuldbestände nach Menge und Wert erfasst werden. Diese Erfassung erfolgt in der Regel zu einem bestimmten Zeitpunkt,

den sogenannten Inventurtag, an dem der Betrieb komplett von Waren und Gütern eines Unternehmens beschaffen wird. Die Bestände der Unternehmen Ermittlung der Werte eines Handelsunternehmens, in dessen Rahmen wird ein Ergebnis der Bestandsaufnahme aller Waren (die Inventur) aufgestellt, die als Grundlage für die Bilanz dient. Das Inventur Inventurtag ist Inventurtag, umfasst alle Bestände, deren Aufwandskonto 12 Jahre beträgt.

Die Inventurarten werden bei physischen Waren durch eine körperliche Inventur erfasst. Methoden dafür sind das Zählen, Wiegen oder Messen der Güter. Falls dies nicht möglich ist, wird der Bestand geschätzt. Bei nicht körperlichen Beständen, wie Vermögenswerte und Schulden (z. B. Bankguthaben, Kundenforderungen, Lieferantenverbindungen), erfolgt die sogenannte Buchinventur anhand von Belegen (z. B. Kontenabzüge, Rechnungen, Verträge). Diese Vermögensgegenstände werden bei der Buchinventur erfasst und anschließend übernommen. Für die Abgrenzung eines Unternehmens wird ein Abgrenzungsverzeichnis erstellt.

Nach der Erfassung des Ist-Zustandes aller Bestände werden die Ergebnisse der Zählung mit dem Soll-Zustand aus der Lagerbuchhaltung verglichen. Die Inventurdifferenzen zwischen den Beständen müssen die Bestände der Buchhaltung angepasst werden. Es werden dann in Folgenden die Bestandsveränderung buchhalterisch übernommen versucht. Eine Differenz kann aus verschiedenen Gründen auftreten. Ursachen der Waren, körperliche Buchführung oder kleine Kommissen sind nur einige der möglichen Ursachen.

Eine Inventur ist für Kaufleute im Rahmen der ordnungsgemäßen Buchführung gesetzlich vorgeschrieben. Sie muss bei Abschluss eines Jahres zu einem bestimmten Zeitpunkt am Geschäftskontostand eines bei Gründung, Übernahme, Verkauf oder Geschäftsaufgabe erstellt werden. Unternehmen, die eine Einzelnen Überschussrechnung erstellen, sind von der Verpflichtung ausgenommen, sie können aber aus eigenem Interesse die Inventur freiwillig durchführen. Die gesetzliche Verpflichtung für eine jährliche Bestandsaufnahme entfällt ebenfalls, wenn der Umsatzwert des Unternehmens in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren 500.000 Euro und der Gewinn 50.000 Euro nicht übersteigt.

Da die komplette Durchführung der Inventur zu einem bestimmten Zeitpunkt für viele Unternehmen mit hohen Schweregraden verbunden ist, sieht das HGB (§247) verschiedene Inventurvereinfachungsmaßnahmen vor, die dem Kaufmann oder dem Unternehmer eine Auswahl ermöglichen, wenn die notwendigen Voraussetzungen

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Inventurarten

erfüllt sind. Nachfolgend wird eine Übersicht über die verschiedenen Inventurverfahren gegeben.

Stichtagsinventur

Bei der Stichtagsinventur werden die Warenbestände eines Unternehmens exakt zum Bilanzstichtag am Ende des Geschäftsjahres erfasst. Stichtag ist in der Regel der 31. Dezember, wenn das Geschäftsjahr mit dem Kalenderjahr endet. Das

Ergbnis ist eine Auflistung des bestehenden Inventars und der jeweiligen Menge. Diese Inventurliste und alle wichtigen Dokumente müssen 10 Jahre lang aufbewahrt werden. Diese Verfahren betriebl. je nach Beschaffenheit und Größe des Unternehmens einen immensen Arbeitsaufwand, sodass der aktive Geschäftsbetrieb Produktionsbetrieb häufig für die Zeit der Inventurfassung ausfallen muss. Aufgrund des hohen Zeitaufwands kann es bei dieser Form auch zu Erfassungslücken kommen, sodass Unternehmen auch auf andere Inventurarten abstellen können.

Zeitraum-Inventurverfahren

Eine Sonderform der Stichtagsinventur ist die zeitliche Stichtagsinventur, bei der das Personal des Unternehmens einen zeitlichen Spielraum von 10 Tagen um den Stichtag gewährt. Voraussetzung für diese Inventurart ist, dass die Veränderungen des Inventars zwischen dem stichtaglichen Stichtag und der stichtaglichen Bestandsaufnahme dokumentiert werden. Durch Stänge und Aufzeichnungen muss eine vollständige Fortschreibung bestandsbezogener Rückstellungen gewährleistet werden. Der Vorteil dieses verlässlichen Zeitraumes ist die bessere Planungsmöglichkeit und ein damit besser eingetragener Geschäftsbetrieb.

Permanente Inventur

Bei der permanenten Inventur wird das bestehende Bestandsverzeichnis durch elektronische Warenwirtschaftssysteme in laufendem Geschäftsbetrieb permanent fortgeschrieben und jeder Zu- und Abgang genau festgehalten. Dabei muss jeder Artikel mindestens einmal jährlich auch körperlich erfasst werden, um Abweichungen festzustellen. Der Stichtag für die Bestandsaufnahme kann dabei frei gewählt werden. Voraussetzung für dieses Inventurverfahren ist ein entsprechendes System (z. B. eine Buchhaltungssystem), das die Fortschreibung des Lagerbestandes ermöglicht und die gleiche körperliche Erfassung mit Abgleich zum Soll-Bestand. Durch die permanente Inventur ist die Erfassung über das ganze Jahr und somit auch während des laufenden Betriebes möglich, damit können wertvolle Ergebnisse über das ganze Geschäftsbetrieb aufgetragen werden.

Stichtagsinventur

Die Stichtagsinventur umfasst das Inventar auf Basis von Stichtagen mittels anerkannter mathematisch-statistischer Methoden. Sie findet vor allem bei der Bestandsaufnahme in großen Unternehmen mit einem umfangreichen Warenbeständen Anwendung, bei denen der Aufwand anderer Inventurarten wirtschaftlich nicht zu vertreten wäre. Die Stichtagsinventur muss jedoch ein Vorteil von Personal gewährleistet werden. Dies macht die Erfassung nach

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Inventurarten

Stichproben in Unternehmen, bei denen ein geringer Anteil der Waren einen Großteil des Buchwertes ausmachen. Diese A-Güter werden bei der Inventur vollständig erfasst, bei den restlichen Gütern werden lediglich repräsentative Stichproben

gezogen. Voraussetzung für eine vollständige Warenbuchführung ist die elektronische Lagerbuchführung. In diesem Fall prüft das Unternehmen mit einem elektronischen Personalwirtschaft und Lohnabrechnung bei gleichzeitig einseitigen Ergebnissen.

Stichproben

Die Stichproben für andere Inventurarten nicht gegeben oder die Verfahren aufgrund hoher Warenbestände nicht praktikabel, kann die Inventur auch stichprobenartig durchgeführt werden. Die Stichproben in der Stichprobe vorzeitig oder nach Stichprobe nach dem Stichprobenverfahren durchgeführt werden. In diesem Fall muss eine entsprechende Fortschreibung beziehungsweise Rückrechnung zum Stichtag durchgeführt werden und alle Zu- und Abgänge dokumentiert werden. Die auf den Stichprobe ausgewählte Inventurbestandteile sind vor allem der Inhalt einer Bestandsplanung. Das Unternehmen kann ebenfalls von einer Zehnerprobe profitieren, indem es die Inventur zu einem Zeitpunkt mit niedrigem Lagerbestand durchführt. Zusätzliche Ergebnisse am Stichtag werden verringert. Die verbleibende Inventur macht somit besonders Sinn für Unternehmen mit schwachem Umsatz. Eine Verlegung des Stichprobenzeitpunktes ist hingegen nicht zulässig, wenn die Inventur aus sich selbst heraus, verlässlichen Prognosen oder Warenbeständen, die verwendet werden. Hier kann eine korrekte Rückrechnung nicht durchgeführt werden.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Degustation (Verkostung)

Degustation (Verkostung)

Eine Verkostung, auch als Degustation oder Tasting bezeichnet, ist eine Runde von Experten, Connaisseuren oder Laien zur geschmacklichen Beurteilung oder zum Vergleich von Genussmitteln. Hauptsächlich werden Flüssigkeiten verkostet, darunter Tee, Kaffee, Speiseöle, alkoholische Getränke wie Bier, Wein, Spirituosen und Liköre, aber auch Fruchtsäfte und Limonaden.

Professionelle Verkostungen finden meist in Laboren unter kontrollierten Bedingungen statt. Der Vorgang des Verkostens von Flüssigkeiten im Mund bezeichnet man auch als Rillen. Dabei wird die Flüssigkeit mit einem Löffel aufgenommen, in Mund hinein geschluckt und ist durch Hungerempfindungen mit Tasterstoff angereichert, um die genaue Schmecker zu erleichtern. Bei der professionellen Verkostung werden die Flüssigkeiten nicht geschluckt, sondern in eine Rillkammer ausgegossen.

Bei manchen Produkten ist eine Zerkleinerung mit Mineralwasser notwendig, um die Geschmackseigenschaften zu verdeutlichen. Erfahrene Verkoster können die Veränderung in der Wahrnehmung einzelner Geschmackselemente abschätzen und teilen zu Beginn und zu Ende der Verkostung geschickte Beurteilungen. Unerfahrene Verkoster können oft zu Beginn und Ende einer Probe zu ähnlichen Ergebnissen bei ein und demselben Produkt.

Es werden oft mehrere Degustationsherausforderungen. Erst nach der Degustation werden die Produkte mit klaren Bezeichnungen betrachtet und die Geschmäcker verglichen. Professionelle Verkoster sollten in der Regel von Bereich wegen Nachschmecker sein, weil der Konsum von Tabak die Geschmacksgewebe deutlich beeinträchtigt.

Die Verkostung zu Verkostung oder Unterhaltungszwecken unterscheidet sich von der professionellen Verkostung. Hier kommt es häufig vor, dass dem potentiellen Kunden das Produkt gefällt, das ausschließlich beschrieben und gezeigt wird, oder er aus einer Reihe von Produkten eine persönliche Auswahl treffen kann. Die Kombination von Produkten unterschiedlicher Arten ist üblich. So lassen sich zum Beispiel Käse und Wein gut verbinden, aber auch Whisky und Schokolade oder Whisky und Zigarette lassen gut zusammen.

Verkostungen können über vielfältigen (regionalen) Weinverkostung oder Wein (Wein), die heißt die Degustator bekommt alle Produkte in der gleichen reifen Verpackung heraufgenommen in geschickten Gläsern angeboten und wenn die Verkostungsbedingungen nicht über sie werden verändert. Weinverkostungen bieten die Möglichkeit, verschiedene Produkte einer Gattung möglichst detailliert zu vergleichen und einen unmittelbaren Geschmackseindruck zu gewinnen, ohne schon im Vorfeld durch Kenntnis der Produkte und Marken, die Frage über den Verkaufspreis beantwortet zu sein.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Getränkeservice

Getränkesservice

Der Getränkeservice unterliegt bestimmten Regeln, die in der gehobenen Gastronomie zu beachten sind. Diese Servierregeln reichen vom richtigen Tragen der Gläser und Flaschen über den Einschank bis zum Ausheben der Gläser.

Tragen von Gläsern

Gläser dürfen nur dann, wenn sich keine Gäste im Restaurant befinden, an den Gästen getragen werden. Ansonsten werden sie immer auf einem Tablett transportiert oder am Tischrand kurzfristig getragen. Das Ersetzen der Gläser geschieht von der rechten Seite. Bei Herkohlgläsern wird der Herkol nach rechts ausgerichtet. Gläser und Formensachen müssen zum Gast zeigen. Bei Tragen ohne Tischdecke werden Gläserunterstützer benutzt. Gläser müssen beim Ersetzen immer im unteren Bereich des Glases oder am Herkol angefasst werden.

Tragen von Flaschen

Flaschen werden immer auf einem Servierblech transportiert. Ausnahme bildet Rotwein, der in einem Rotweinblech präsentiert wird. Am Platz wird die Flasche schräg gehalten, wobei das Etikett zum Gast zeigt. Wird er diesen lesen kann.

Gläser & Ersetzen

Gläser werden grundsätzlich von links präsentiert und von rechts ausgeschenkt. Dabei ist die Flasche in der rechten Hand zu halten. Flasche und Glas dürfen sich beim Ersetzen nicht berühren. Gläser sind immer vorichtig, nie rückwärts, nie über zu geben. Abhängig davon, ob Weißwein, Rotwein oder Schaumwein serviert wird, sind besondere Regeln zu beachten.

Weißwein wird dem Besteller ungefüllt mit einer Handarmelle präsentiert. Die Flaschenhalskappe wird auf oder unter dem Kork mit dem Korkenzieher abgenommen. Der Weißwein kann dann die Flasche leicht angefasst werden. Danach wird der Flaschenmund mit einer Papierarmelle geringert. Der Korkenzieher ist in der Mitte des Korkens einzusetzen und abzuhaken. Danach wird der Korken langsam und in einem Zug herausgezogen. Der Weinheber unterteilt den Korken einer Geruchspinde und präsentiert ihn auf Wunsch dem Gast. Der Korken wird danach auf einem kleinen Tablett in Reichweite des Gastes abgelegt. Vor dem Ersetzen wird der Flaschenmund erneut geringert und der Wein einer Geruchspinde unterzogen. Danach wird dem Besteller ein Probierglas ausgeschenkt. Der Gast prüft den Wein nur durch eine Schluck. Geruchs- und Ausprobierglas. Dabei wird die Flasche erneut dem Gast präsentiert. Nachdem der Gast den Wein zugewendet hat, wird der Gläser in Uhrzeigersinn, oder wenn der Gastes, dann der Herkol und zuletzt dem Gastgeber ausgeschenkt. Weißweingläser werden dabei in zwei Größen, Rotweingläser in drei Varianten serviert. In der entsprechenden Füllmenge serviert, ist die Flasche links leicht abzuwickeln und langsam mit einer kleinen Rechtsdrehung der Hand vom Glas abzuhaken.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Getränkeervice

Rotweine, die nicht dekantiert werden, können wie Weißweine geöffnet werden. Einige Rotweine werden in Dekantierkaraffen umgefüllt, um den Wein mit mehr Luftsauerstoff anzureichern und sein Bouquet voll zur Geltung bringen zu können.

Dekantiert werden alle Weine mit Sauer, alle Weine ohne ab 10 Jahren, sowie schwere Weine. Alle Weine, die den Höhepunkt ihrer Entwicklung überschritten haben, sollten nicht dekantiert werden. Da der Wein eine halbe bis volle Stunde zur Entfaltung braucht, sollte gleich nach der Bestellung dekantiert werden. Nachdem der Glas die entsprechende Prüfung durchgegangen hat und dem Wein nachkommt, wird der Gläser und selbst dem Gastgeber angesprochen. Der Kellner kann hierzu das Glas in die Hand genommen werden. Schwinggläser sind mindestens zu einem Viertel und Hochgläser zu zwei Dritteln zu befüllen.

Zur Öffnung von Schaumweinen ist die Kapsel zu lösen und das Ventilglas zu entfernen. Der Korken ist dabei mit dem Daumen festzuhalten. Daraufhin wird der Korken gelöst und vorsichtig herausgeholt, dabei ist die Flasche leicht schief zu halten. Der Korken wird ohne Kraft langsam herausgezogen. Nachdem der Flaschenmund gedehnt wurde, ist dem Besidele ein Probierglas anzubieten. Die restlichen Gläser sind vorsichtig und langsam zu befüllen. Die Flasche wird mit dem Hand in einem leichten Neigungswinkel.

Rotwein

Beim Ausschleusen der Gläser ist zu beachten, dass das Glas von rechts mit der rechten Hand ausgehoben wird. Wichtig dabei ist, dass nicht der Gläserrand, sondern das Glas in sich selbst ein wenig gefasst wird. Bei Schwinggläsern, wie z. B. Burglüssen, wird das Glas schrägschneidend am Glas gefasst und ausgehoben.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Grundlagen des Lebensmittelrechts

Grundlagen des Lebensmittelrechts

Erzeugnisse dürfen in Deutschland nur dann als Lebensmittel in den Verkehr gebracht werden, wenn sie den rechtlichen Vorschriften entsprechen. Das in der Bundesrepublik geltende Lebensmittelrecht wird nicht nur durch die Gesetze und

Verordnungen des Bundes und der Länder bestimmt, sondern auch durch Rechtsakte der Europäischen Union. Soweit die unmittelbar geltenden Verordnungen die auch umsetzungspflichtige Richtlinien setzen ist diese Teile des Lebensmittelrechts Union.

Grundsätze

Das Lebensmittelrecht legt bestimmte Grundsätze, von denen in Ausnahmefällen jedoch abgesehen wird. Es gilt:

- **Grundsatz der Herstellung- und Vermarktungsfähigkeit**
In der Regel bestehen im Lebensmittelrecht keine Zulassung- oder Genehmigungspflichten für die Herstellung, den Import oder die Vermarktungen von Lebensmitteln. In Ausnahmefällen wird von diesem Grundsatz jedoch abgesehen, beispielsweise bei neuartigen Lebensmitteln (Novel Food).
- **Registrierungspflicht**
Für Lebensmittelunternehmen besteht die Pflicht sich bei der örtlich zuständigen Lebensmittelüberwachungsbehörde registrieren zu lassen. Der Betrieb ist jede Betriebsstelle zu melden. Dies gilt auch bei nur kurzzeitigen Veränderungen in Produktionsstätten.
- **Markenrecht**
Im Lebensmittelrecht gilt Markenrecht. Es ist erlaubt, was nicht verboten ist. Für bestimmte Bereiche gilt jedoch das „präventive Verbotssystem mit Erlaubnispflicht“ („Alles was nicht erlaubt ist, ist verboten“). Ein Beispiel für diese Umkehr sind so genannte Zusatzstoffe.
- **Markenverwechslung**
Die Markenverwechslung ist europaweit festgeschrieben (Art. 20 Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)). Danach sind jegliche ungewollte Erklärungsbeschränkungen oder „Abstraktionen gleicher Wirkungen“ verboten. Damit verknüpft ist das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung jedes Produkts, das in einem EU-Mitgliedsland rechtmäßig in Verkehr gebracht wurde, ist regelmäßig auch in anderen Mitgliedsstaaten rechtmäßig, selbst wenn es dortigen nationalen Vorschriften nicht entspricht.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Grundlagen des Lebensmittelrechts

Allgemeine Vorschriften

Zentrale gesetzliche Regelung im deutschen Lebensmittelrecht ist das Lebensmittel-, Bedarfsgegenstände- und Futtermittelgesetzbuch (LFGB).

Das LFGB enthält als Rahmengesetz grundlegende Definitionen für das gesamte deutsche Lebensmittelrecht, verleiht dem Schutz der Gesundheit und der Täuschung einen Vorrangstatus. Daneben regelt das Gesetz die Durchführung der Lebensmittelüberwachung einschließlich der Erhebung von Proben. Ferner enthält das LFGB neben Straf- und Bußgeldvorschriften Ermächtigungsgrundlagen zum Erlass von Rechtsverordnungen. Der Geltungsbereich des LFGB umfasst neben Lebensmitteln auch Gegenstände, die mit Lebensmitteln in Kontakt kommen, insbesondere Bedarfsgegenstände sowie Vorschriften zur Verwendung von Futtermitteln und tierärztliche Erzeugnisse.

Lebensmittellagen

Erleichterungen an die Hygiene beim Herstellen, Behalten und Inverkehrbringen von Lebensmitteln regelt die Lebensmittelhygiene-Verordnung (LMHV).

Bei Beachtung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt dürfen verderbliche Lebensmittel der Gefahr einer nachteiligen Beeinträchtigung nicht ausgesetzt werden. Zur Beseitigung möglicher gesundheitlicher Gefahren muss ein methodisches Kontrollsystem eingeführt werden. Die Praxis wendet zur Erfüllung dieser Vorgaben das Verfahren der Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) an. Hierbei handelt es sich um ein System zur Identifizierung, Bewertung und Beherrschung gesundheitlicher Gefahren. Nach der EU-Verordnung 1831/2003 haben Lebensmittelunternehmen ein solches Verfahren, das auf den HACCP-Grundsätzen beruht, einzuführen, zu beschreiben und schriftlich zu erhalten. Einige grundlegende Bestandteile des HACCP-Konzepts sind zum Beispiel das Erkennen einer unerwünschten Kontaminante, die Dokumentation aller Lager- bzw. Aufbewahrungsorte inklusive Temperaturen, sowie Schätzungen der Mikrobiellen im Umgang mit Lebensmitteln im Bezug auf HACCP.

Lebensmittelinformationsverordnung

Seit dem 13. Dezember 2014 gilt die EU-Verordnung Nr. 1169/2011 betreffend die Information der Verbraucher über Lebensmittel (LMIV), die die bisher geltende Lebensmittel-Kennzeichnungsverordnung und Nährwert-Kennzeichnungsverordnung ersetzt.

Vorgeschriebene Kennzeichnungselemente sind unter anderem die Inhaltsangabe, die Bezeichnung des Herstellers, Verpackers oder Vertreters, das Verzeichnis der Zutaten, das Mindesthaltbarkeitsdatum bzw. Verbrauchsdatum. Eine wesentliche Neuerung der Lebensmittelinformationsverordnung war die Kennzeichnungspflicht für allergene Stoffe. Darüber hinaus ist seit 2016 die Angabe von Nährwertinformationen Pflicht.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts Grundlagen des Lebensmittelrechts

Weitere Regulierungen

In Ergänzung zu den bereits genannten Regulierungen existieren eine Reihe von spezifischen Bedingungen. Eine Auswahl ist im Folgenden zu finden:

- Weinrecht (Wein)
- Bierrecht (Bier)
- Fleischrecht (Fleisch)
- Tierische Lebensmittelhygieneverordnung (Tier-LoMHV)
- Fischereierzeugnisverordnung (Fisch)
- Mineral- und Tafelwasserverordnung (Min/TafelwV)
- Zusatzstoff-Zulassungsverordnung (ZZuV)
- Zusatzstoff-Rückstellungsverordnung (ZRuV)
- Verordnung (EU) Nr. 1831/2003 über Lebensmittelzusatzstoffe
- Aromaverordnung (Aroma)
- Süßholzverordnung (SüßH)
- Novel Food Verordnung (EU) Nr. 2531/2000 über neuartige Lebensmittel und neuartige Lebensmittelzusatzstoffe
- EU-Geschmacksverstärker (EU) (EU) 1333/2008

Hygienevorschriften in der Gastronomie

Die rechtliche Grundlage für den hygienischen Umgang mit Lebensmitteln bilden grundsätzlich die Lebensmittelhygieneverordnung (LMHV) und zusätzlich die Tierische Lebensmittelhygieneverordnung (Tier-LMHV), wenn mit leichtverderblichen

Produkten tierischer Herkunft, wie rohem Fleisch, und/oder Milchprodukten gearbeitet wird.

Die Hygienevorschriften erhebt unvermeidlich durch die zuständige Behörde (z.B. Lebensmittel- oder Ordnungsdienst). Hierbei hat eine Kontrollbehörde Vorrang, wenn es um die Kontrolle geht. Es ist zu gewährleisten, dass eine Probe entnommen, in der die Kontrolle zu korrigieren sind. Anschließend folgt eine Nachkontrolle. Schwereverstoße können je nach Häufigkeit und Schwere des Vergehens mit Verwarnung, Geldstrafen und auch Freiheitsstrafen geahndet werden.

HACCP

Das HACCP-Konzept bildet hierbei eine gesetzliche Grundlage zur Bewertung und Identifikation von Gefahren. Es basiert zwar auf dem Prinzip der Selbstkontrolle, jedoch sind die Einhaltung und die Dokumentation des Konzeptes gesetzlich vorgeschrieben. Es alle Unternehmen, die Lebensmittel produzieren, verarbeiten oder verkaufen.

HACCP wird hierbei für „Hazard Analysis and Critical Control Points Concept“ die Gefahrenanalyse und kritische Kontrollpunkte. Das Konzept besteht aus sieben Schritten, die sich ebenfalls aus der Lebensmittelhygieneverordnung (Artikel 5, Absatz 2) ergreifen lassen.

- 1. Ermittlung möglicher Gefahren und Risiken**
Identifizierung möglicher Gefahren und Risiken, die während der Arbeit mit den Lebensmitteln im Betriebsablauf auftreten können. Eine mögliche Gefahr bilden alle Faktoren, die ein Lebensmittel so weit beeinflussen, dass die Gesundheit des Verbrauchers gefährdet werden kann. So zum Beispiel die Nichterhaltung der Temperaturvorgaben, Rückstände und Verunreinigungen, die Kreuzkontamination übertragen können.
- 2. Bestimmung der kritischen Kontrollpunkte**
Bestimmung der Stellen während der Verarbeitung an denen eine Kontrolle nötig ist, um eine mögliche Gefährdung zu vermeiden oder auf ein erträgliches Niveau zu reduzieren. Dazu können unter anderem die Rohmaterialien, die Lagerung und die Verarbeitung zählen.
- 3. Festlegung von Grenzwerten**
Festlegung von Grenzwerten, die einen maximal tolerierbaren Wert, der bei einer Kontrolle nicht überschritten werden darf, wie die Kühltemperatur.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
 Datum: 01.08.2021
 Thema des Fachberichts: Hygienevorschriften in der Gastronomie

Lagerzeiten oder Erhitzungszeiten und -temperaturen. Dabei sind die gesetzlichen Vorschriften zu beachten, die einige dieser Grenzwerte vorgeben.

4. Festlegung effektiver Verfahren zur Überwachung
 Zusammenfassung von Parametern, anhand derer die Grenzwerte aus Punkt drei überprüft werden können. Hierzu eignen sich am besten digitale Messgeräte (z.B. ein Temperaturschreiber) oder auch Prüflisten.
5. Festlegung von Korrekturmaßnahmen
 Festlegung, welche Maßnahmen getroffen werden sollen und müssen, wenn die Kontrolle eine Grenzwert-Überschreitung zeigt. Ist eine korrigierende Nachbehandlung des Produktes nicht möglich, darf dieses nicht mehr weiterverarbeitet werden.
6. Verfahrensvorgaben erstellen
 Sicherstellung, dass die Punkte 1-3 eingehalten werden. Hierzu sollte geprüft werden, ob alle Verfahren und Prozesse auf dem aktuellen Stand sind, ob alle Kontrollen korrekt durchgeführt werden und ob alle Korrekturmaßnahmen korrekt dokumentiert sind.
7. Erstellung von Dokumenten und Aufzeichnungen
 Die Einhaltung der vorherigen Punkte ist durch Dokumente und Aufzeichnungen nachweisbar zu dokumentieren. Art und Umfang der Dokumentation sind zwar nicht vorgegeben, sollten jedoch umfangreich genug sein, um im Fall einer Kontrolle transparent und nachvollziehbar zu sein. Die Dokumentation muss zudem jederzeit auf dem aktuellen Stand sein.

Lagerbedingungen

Wegen der Einhaltung des HACCP-Konzeptes sind auf verschiedene Punkte in dem täglichen Umgang mit der Herstellung der Lebensmittel zu achten.

Bereits bei der Anlieferung der Ware sollte stets auf deren Qualität und Verpackung geachtet werden. Ist die Ware oder die Verpackung beschädigt, stark verschmutzt oder entspricht nicht der vorgegebenen Temperatur, besteht ein erhöhtes Risiko. Die Ware ist daher genau zu prüfen und im Zweifelsfall nicht anzunehmen.

Eine korrekte Lagerung ist ebenfalls unerlässlich. Leicht verderbliche Lebensmittel sollen nicht gelagert und schnell verarbeitet werden. Alle anderen Produkte sind in einem trockenen und gut belüfteten Lagerraum aufzubewahren.

Um alle möglichen Risiken abzuwehren, ist das ausreichende Erhitzen der Lebensmittel unvermeidbar. Gerade bei rohem fleischigen Fleisch & Geflügel ist dies besonders wichtig. Die Kerntemperatur sollte bei mindestens 75 Grad liegen, damit Salmonellen abgetötet werden.

Name des/der Auszubildenden: Mustermann, Max
Datum: 01.08.2021
Thema des Fachberichts: Hygienevorschriften in der Gastronomie

Personalhygiene

Im Umgang mit Lebensmitteln ist auch ein hohes Maß an persönlicher Hygiene gefragt. Hier liegt es in der Pflicht des Arbeitgebers, alle seine Mitarbeiter, die mit den Lebensmitteln arbeiten, hinreichend und regelmäßig zu schulen. Diese Schulungen finden in drei Bereichen statt.

Zunächst hat die Behörde nach dem Infektionsschutzgesetz zu erfolgen. Diese muss als Folgemaßnahme mindestens alle 2 Jahre erneuert werden, was durch einen Verantwortlichen im Betrieb erfolgen kann. Die Einheitslehre hingegen muss mit dem Gesundheitsamt vorgenommen werden.

Wissen können betriebspezifische Hygieneschulungen und die Schulung über die betriebliche Eigenkontrollsysteme. Diese muss durch den Verantwortlichen mindestens einmal jährlich durchgeführt und dokumentiert werden.

Wichtigster Bestandteil zusätzlicher Kenntnisse, wenn Sie mit hoch verletzlichen Lebensmitteln arbeiten. Dies kann in Form einer entsprechenden Ausbildung oder durch spezielle Schulungen erfolgen und ist die Voraussetzung für Aufnahme der Tätigkeit.

Über die Schulungen hinaus gibt es weitere Maßnahmen an sich selbst jeder Mitarbeiter im Umgang mit Lebensmitteln halten sollte, wie das regelmäßige Händewaschen und Desinfizieren oder das Ablegen von Schmuck vor Arbeitsbeginn.