Beck Gewürze
und Additive GmbH

meats 'n spices

Verfahrenstechnik | Rezepturen | Geschmack | Technologie

www.beck-gewuerze.de



SO WÜRZEN DIE EXPERTEN

WIE WIR MIT GEWÜRZEN DIE WELT BEGEISTERN

UNSERE GAUMEN-HITS

Von Bratwurst-Variationen über Salami-Sensationen bis hin zu Roh- und Kochschinken-Specials – unsere aktuellen Produkt-Highlights

ERFINDERGEIST

Technikum – Hier entstehen die Geschmacks-Trends der Zukunft

Beck
Gewürze und Additive

WILLKOMMEN



Liebe Kunden,

„Jetzt müssen wir die Köpfe hochkrempeln, und die Ärmel natürlich auch", soll Fußball-Legende Lukas Podolski einmal gesagt haben. Und diese Weisheit passt natürlich auch perfekt zu unserem Unternehmen Beck Gewürze und Additive. Wir sehen uns hier ebenfalls als Mannschaftssportler. Für Sie, liebe Kunden, bleiben wir immer am Ball – sei es nun im persönlichen Service oder mit spannenden Neuentwicklungen und den modernsten Technologien für eine noch effizientere Produktion.

Wie in der Bundesliga bleibt auch bei uns immer alles in Bewegung. Wir streben nicht nur nach dem Klassenerhalt, sondern wollen immer besser werden. Hierfür braucht man ein perfekt aufeinander eingespieltes Team. Das haben wir, und ab der vorliegenden Ausgabe von „meats'n spices" stellen wir Ihnen nach und nach unsere starken Player vor, die hier am Firmensitz in Schnaittach oder im Auswärtsspiel bei Ihnen vor Ort vollen Einsatz zeigen, um Sie in allen Fragen kompetent und umfassend zu unterstützen.

Während derzeit in weiten Teilen der Gewürzbranche eine Konzentration stattfindet und sich immer mehr Betriebe zu größeren Einheiten zusammenschließen, spielen wir auch künftig ganz bewusst unsere Stärken als überschaubares, wendiges und hoch innovatives Familienunternehmen aus. Weil es uns ein Anliegen ist, Klasse statt Masse zu produzieren. Und wir Sie jederzeit mit individuellem Service und verkaufsstarken Innovationen begeistern möchten.

Als Mannschaft der ersten Liga wollen wir für Sie in turbulenten Zeiten auch eine gewisse Kontinuität gewährleisten. Deshalb bereiten wir heute schon einen fließenden Generationenwechsel in der Geschäftsleitung vor. Erfahren Sie auf den folgenden Seiten, welche Pläne Meike und Maximilian Beck für die Zukunft von Beck Gewürze und Additive haben!

Was Sie in „meats'n spices" diesmal sonst noch erwartet: Lassen Sie sich ein bisschen den Mund wässrig machen – von einer Auswahl unserer aktuellen Produkt-Highlights!

Viel Spaß beim Lesen wünschen Ihnen

Manfred Beck und das gesamte Team der Beck Gewürze und Additive GmbH



4 Beck Gewürze und Additive: Familienbetrieb aus Überzeugung

Tradition und neue Ideen: die „jungen Becks" **8**



Geschmackssensationen: die aktuellen Produkt-Highlights **ab 24**

IMPRESSUM

MEATS 'n SPICES ist eine Veröffentlichung der:
Beck Gewürze und Additive GmbH, Kirschenleite 11-13, 91220 Schnaittach
Tel.: +49 (0) 9153 - 92 29-0, E-Mail: info@beck-gewuerze.de

Nachbestellungen kostenloser Exemplare: Tel. +49 (0) 9153 - 92 29-0

Kostenloser Download als e-Paper (PDF), der Produkt-Flyer und Bestellformulare:
http://www.beck-gewuerze.de/de/service-de/download.html

Verantwortlich für den Inhalt: Manfred Beck, Geschäftsführer Beck Gewürze und Additive GmbH

Auskünfte zum Inhalt: info@beck-gewuerze.de

Konzeption, Fotografie, Gestaltung und Produktion: www.editorial247.com | info@editorial247.com

Druck: PUK Krämmer GmbH, Nürnberger Str. 47, 91244 Reichenschwand | info@puk-print.de

INHALT

10 Raum für Innovationen: die Entwicklung und das Technikum



12 Holunder satt: In fünf Schritten zum Prachtschinken

Was Beck bewegt: Zahlen, Daten, Fakten **14**

18 Immer für Sie da: Ihre Fachberater stellen sich vor



TRADITION UND INNOVATION MITEINANDER VERBINDEN – BEI BECK GEWÜRZE UND ADDITIVE HAT MAN DAFÜR DAS OPTIMALE REZEPT GEFUNDEN.

EINE FAMILIE MIT WÜRZE

Wenn man nach Schnaittach fährt, um die Menschen zu treffen, die hinter dem Erfolg von Beck Gewürze und Additive stehen, wird einem schnell klar: In diesem Betrieb ist der Begriff „Familien-Unternehmen" durchaus wörtlich zu nehmen – nicht nur weil die beiden Gründer Manuela und Manfred Beck nach wie vor die Geschicke der Firma leiten und die Kinder Meike und Maximilian das Geschäft bereits maßgeblich mitgestalten. Sondern auch, weil viele Akteure auf ganz ähnliche Weise zu Beck gekommen sind – aus der elterlichen Metzgerei über die Fleischer-Ausbildung zu den Gewürzen.

Auch Geschäftsführer Manfred Beck wuchs in einer Metzgerfamilie auf, absolvierte dann selbst die Metzgerlehre bis zur Meisterprüfung und studierte anschließend Betriebswirtschaft sowie Lebensmitteltechnologie. Schon als Jugendlicher faszinierten ihn die Geschichten über den venezianischen Händler Marco Polo und die Gewürzstraßen der Welt. Bereits in der elterlichen Metzgerei begann er, selbst mit Gewürzmischungen zu experimentieren.

Die richtige Mischung bringt den Erfolg

Auch seine Ehefrau Manuela kennt Manfred Beck schon seit Kindheitstagen. Die beiden sind heute privat und beruflich ein eingespieltes Team: 1992 gründeten sie im eigenen Haus einen Party-Service, aus dem im Jahr 1998 die Firma Beck Gewürze und Additive hervorgehen sollte. Manuela Beck zu den Anfängen: „Ich denke ja immer, es gibt keine Zufälle. Kennengelernt haben wir uns, weil sich unsere Eltern kannten. Beck Gewürze und Additive hat sich wahrscheinlich auch deshalb so gut entwickelt, weil wir uns hervorragend ergänzen."

Manfred Beck lacht und nickt: „Ja, ohne meine Frau und meine Familie würde es Beck Gewürze und Additive heute nicht geben. Ich bin gerne kreativ und entwickle neue Ideen. Manuela hält mir dabei den Rücken frei. Sie ist diejenige, die konsequent plant, strukturiert und mich vor Ort vertritt, wenn ich für die Firma in aller Herren Länder unterwegs bin." Manuela Beck hat sich dabei nach ihrer kaufmännischen Ausbildung zu einem echten Multitalent entwickelt. Sie kümmert sich nicht nur um Buchhaltung, Produktionsplanung, Marketing und Verkauf, sondern auch um den Personalbereich.

STECKBRIEF
MANFRED BECK

- METZGERLEHRE UND MEISTERPRÜFUNG
- STUDIUM DER BETRIEBSWIRTSCHAFT UND LEBENSMITTELTECHNOLOGIE
- FLEISCHSOMMELIER
- TÄTIGKEIT IM AUSSENDIENST UND VERKAUF IN DER GEWÜRZBRANCHE
- SELBSTSTÄNDIG SEIT 1998: GRÜNDUNG UND GESCHÄFTSLEITUNG BECK GEWÜRZE UND ADDITIVE

Und das mit großem Erfolg. Denn wer bei Beck zu Gast ist, spürt sehr schnell den besonderen Geist des Unternehmens: Hier arbeiten Menschen, die sich ihre individuellen „Ecken und Kanten" bewahrt haben, aber dennoch aus voller Überzeugung an einem Strang ziehen – und begeistert die gute Zusammenarbeit sowie die vielen Freiräume für eigene Ideen hervorheben.

Fußball und Gewürze – eine runde Sache

„Früher war ich mal im Profifußball aktiv", sagt Manfred Beck. „Und was ich dort gelernt habe, prägt auch die Art, wie wir im Unternehmen arbeiten. Ich sehe mich gleichermaßen als ‚Spielführer' und Teamplayer, der die Mannschaft zusammenhält. Und es ist wichtig, immer ein klares Ziel vor Augen zu haben." Und dieses Ziel bestand bei Beck Gewürze und Additive nie darin, möglichst „groß" zu werden, sondern vor allem strikt kunden- und qualitätsorientiert zu handeln.

STECKBRIEF
MANUELA BECK

- KAUFMÄNNISCHE AUSBILDUNG
- 1992 – 2002 MITGRÜNDUNG UND LEITUNG PARTY-SERVICE
- 1998 – HEUTE: MITGRÜNDERIN UND GESCHÄFTSLEITUNG BECK GEWÜRZE UND ADDITIVE





Gemeinsam mit seiner Frau Manuela hat Manfred Beck das Familien-Unternehmen zu einem angesehenen Partner der Lebensmittelbranche gemacht.

Manuela Beck ergänzt: „Es ist uns schon immer mehr um Klasse als um Masse gegangen. Und unsere Kunden wissen das zu schätzen – zahlreiche renommierte nationale und internationale Firmen setzen auf unsere hochwertigen Produkte und geben bei uns Neuentwicklungen in Auftrag. Als voller Erfolg hat sich auch unsere Bio-Produktlinie erwiesen, in der wir auf reine Zutaten zurückgreifen, die wir direkt aus den Ursprungsländern beziehen."

Immer wieder Neues für den Gaumen

Stillstand gibt es bei Beck nicht – dazu ist das Team viel zu sehr vom Pioniergeist beseelt. Im hauseigenen Technikum und unserer Entwicklungsabteilung werden laufend neue Produkte entwickelt und getestet – teilweise im Auftrag von Kunden, aber auch um Kunden mit eigenen Innovationen zu begeistern. „Mit unserem Know-how, aber auch mit unserer Experimentierfreude haben wir uns im Markt einen sehr guten Ruf und Kompetenz erarbeitet. Unser Technikum ist hierfür mit den modernsten Technologien ausgestattet", konstatiert Manfred Beck nicht ohne Stolz.

Wie schmeckt die Zukunft?

Die Becks denken langfristig und überlassen nichts dem Zufall: „Wir sind fest entschlossen, ein familiengeführtes Unternehmen zu bleiben. Erstklassige Produkte, Kundenorientierung, Innovationskraft und hohe Flexibilität sind dabei die Stärken, mit denen wir uns im Markt als feste Größe etabliert haben." Tradition und Innovation passen bei Beck Gewürze und Additive eben gut zusammen. Bereits heute erfüllen die „jungen Becks", Meike und Maximilian, im Unternehmen verantwortungsvolle Aufgaben. Wenn sie von den Eltern einmal die Geschäftsleitung übernehmen, haben sie bereits feste Pläne für die künftige Ausrichtung des Unternehmens: An die Leistungen von Manuela und Manfred Beck anknüpfen und diese organisch und marktorientiert weiterentwickeln ...



„Im Sport habe ich viel darüber gelernt, wie man sich auch im Geschäft optimal die Bälle zuspielt."



„Die ausgewogene Verbindung aus Menschlichkeit, Kreativität und Struktur ist die Grundlage unseres Erfolgs."



„Jeder Kunde soll sich bei uns mit seinen individuellen Bedürfnissen bestens betreut fühlen."



„Man muss für kommende Trends am besten immer schon vorher die passenden Lösungen parat haben."

1998
Wir gründen Beck Gewürze und Additive im fränkischen Schnaittach

2000
Beck wird größer – mit einer erweiterten Produktion und unserem Anwendungs-Technikum

2002
Beck wird international – mit einer eigenen Niederlassung in Schweden. Wir bauen unseren Außendienst und Handelsvertretungen im Ausland aus

2003
Das neue Beck-Hauptquartier in Schnaittach entsteht

2007
Beck Bio legt los – und die Verwaltung wird erweitert

2009
Beck baut aus – mit erweiterter Produktion, neuem Hochregallager und einer Entwicklungsabteilung

2011
Das Anwendungs-Technikum bekommt einen High-Tech-Maschinenpark

2013
Beck in aller Welt – mit weltweitem Vertrieb, fundierter Beratung und modernisierten technischen Anlagen

2015
Wir brauchen schon wieder mehr Platz für Ausbildung und Vertrieb und planen eine Erweiterung des Firmengebäudes

2016
Neben der erfolgreichen Teilnahme an der IFFA gibt es viele feine Neuerungen – von der Ideenschmiede für die Produktentwicklung über einen frischen Webauftritt bis hin zum erweiterten Maschinenpark

FRISCHER PFEFFER FÜR MORGEN

GEMEINSAM SIND WIR STÄRKER: MEIKE UND MAXIMILIAN BECK TEILEN DIE LEIDENSCHAFT IHRER ELTERN FÜR EXZELLENTE GEWÜRZE – UND WERDEN IRGENDWANN DIE GESCHÄFTSLEITUNG ÜBERNEHMEN.

MEIKE BECK

Meike Beck ist seit ihrer frühesten Kindheit buchstäblich in das elterliche Geschäft hineingewachsen. Ihre ersten Schritte machte sie in der Metzgerei der Großeltern, begleitete ihre Mutter bei der Arbeit für den Party-Service und kennt Beck Gewürze und Additive seit der Firmengründung 1998. Doch sie wollte zunächst auch noch andere Welten kennenlernen als die Gewürz- und Wurstproduktion – und absolvierte eine Ausbildung zur Rechtsanwaltsfachangestellten. Bald zog es sie aber in den elterlichen Betrieb zurück. Sie holte ihr Abitur im Abendgymnasium nach und studierte Lebensmittelmanagement in Weihenstephan-Triesdorf.

Mit Herzblut dabei

Seit dem Jahr 2012 engagiert sich Meike Beck mit ganzer Kraft im Unternehmen ihrer Familie. Sie koordiniert die Außendienst-Aktivitäten und ist erste Ansprechpartnerin für Vertriebsmitarbeiter und Auszubildende. Darüber hinaus kümmert sie sich um Marketing und Werbung – und hat in diesem Bereich schon viel frischen Wind und neue Konzepte in die Firma gebracht. Als Assistentin der Geschäftsleitung teilt sie sich jetzt schon viele Aufgaben mit Manuela und Manfred Beck – und wächst so allmählich in ihre künftige Rolle an der Spitze des Unternehmens hinein. „Meine größten Stärken hab ich wohl von meiner Mutter geerbt", sagt Meike Beck. „Ich bin ein echtes Organisationstalent und weiß meine Ideen durchzusetzen. Auch in schwierigen Situationen verliere ich nie die Nerven." Sie liebt es, die weitere Entwicklung von Beck Gewürze und Additive gemeinsam mit dem Team zu gestalten. „Wenn ich schwere Entscheidungen treffen muss, verlasse ich mich nicht nur auf meinen Kopf, sondern auch auf mein Bauchgefühl – und damit bin ich bis jetzt immer gut gefahren."



MAXIMILIAN BECK

Maximilian Beck hat sein Handwerk von der Pike auf gelernt. Nach der Fleischerlehre bildete er sich zum Metzgermeister, Fleischsommelier und Betriebswirt weiter. Gegenwärtig absolviert er an der Fachschule für Lebensmitteltechnik in Kulmbach seine Ausbildung zum Fleischtechniker und arbeitet bei Beck zusätzlich im Vertrieb mit. „Für mich war immer klar, dass ich die Tradition meiner Großeltern und Eltern fortsetzen will – natürlich auch mit neuen Ideen, die aktuelle und kommende Trends bei den Kunden aufgreifen", verrät Maximilian Beck. „Ich möchte Produkte verkaufen, hinter denen ich auch stehe." Und das kann Maximilian Beck: bei den Kunden Begeisterung wecken für seine Lieblingsprodukte, die Koch- und Rohpökelwaren. Neben seiner Tätigkeit im Außendienst bringt sich Maximilian Beck auch in die Produktentwicklung ein. „Ich will bei Fleisch- und Wurstwaren einen gleichmäßig hohen Qualitätsstandard erreichen und immer das Beste aus den Rohstoffen herausholen."

Chancen erkennen und nutzen

„Was mich an Beck richtig begeistert: Wir sind ein starkes Unternehmen, das nicht nur tolle Produkte für jeden möglichen Kunden bietet, sondern auch als beliebter Arbeitgeber punktet", sagt Maximilian Beck. In der Zukunft möchte er das Unternehmen noch fester in der Branche etablieren und den Kundenstamm im In- und Ausland weiter vergrößern. „Die Internationalisierung und eine noch breitere Produktpalette helfen uns dabei, als mittelständisches Familien-Unternehmen neben den Big Playern der Branche im Markt nachhaltig erfolgreich zu bleiben." Maximilian Beck weiß aus seiner Vertriebstätigkeit, wie hart der Markt der Gewürze umkämpft ist: „Deshalb ist es nötig, immer in die neuesten Technologien zu investieren und Produktionsprozesse noch effizienter zu gestalten." Schon heute sei Beck Gewürze und Additive hier auf einem sehr guten Weg. „Als unabhängiges Familien-Unternehmen sind wir näher am Kunden als die Großen der Branche. Wir können wendiger agieren. Diesen Vorteil wollen wir auch künftig voll ausspielen."

TÜFTLER AUS LEIDENSCHAFT

IM HAUSE BECK GEWÜRZE UND ADDITIVE ENTSTEHEN DIE PFIFFIGEN INNOVATIONEN, DIE SCHON FAST ZU EINEM MARKENZEICHEN DES UNTERNEHMENS GEWORDEN SIND.



STECKBRIEF
ROLF SOMMER

- METZGERLEHRE UND STUDIUM DER LEBENSMITTEL- UND FLEISCHTECHNOLOGIE
- SEIT 1994 PRODUKTENTWICKLUNG IN DER GEWÜRZBRANCHE
- SEIT 2016 TÄTIGKEIT IN DER FÜHRUNGSEBENE, LEITUNG PRODUKTENTWICKLUNG



„GEWÜRZE FASZINIEREN MICH SEIT ÜBER 20 JAHREN."

„MICH BEGEISTERT, WAS MIT NATÜRLICHEN ROHSTOFFEN MÖGLICH IST."

Unterhält man sich mit Rolf Sommer und Timo Franz, hat man zuerst das Gefühl, der Erfindergeist bei Beck Gewürze und Additive ist fest in schwäbischer Hand. Und dann spürt man, mit welcher Hingabe die Spezialisten bei der Sache sind. Ein weiterer Charakterzug, der die beiden Hüter der Produktentwicklung eint, ist ihre Kreativität, die sich nicht gern in monotone Strukturen von Alltagsroutine pressen lassen möchte. So bekennt Timo Franz, der seit Oktober 2017 für Beck tätig ist: „Ich liebe hier besonders die enorme Abwechslung. Jeden Tag lerne ich Neues dazu, und es gibt keinen Leerlauf." Rolf Sommer ist bei Beck der „alte Hase" in der Produktentwicklung: „Bereits in meiner Ausbildung hat mich der Umgang mit Rezepturen und Gewürzmischungen fasziniert. In der Fleischverarbeitung macht man halt irgendwann jeden Tag das Gleiche. Mit den Gewürzen ist es auch nach 25 Jahren noch spannend."

Kein Tag ist wie der andere

„Egal, was man sich für den Tag vornimmt, es läuft doch immer wieder ganz anders", lacht Timo Franz.„Natürlich gibt es in der Entwicklung auch Routine, und jeder von uns hat irgendwann seinen ‚eigenen Stil´ entwickelt, nach dem er vorgeht", ergänzt Rolf Sommer. „Trotzdem muss man oft kurzfristig improvisieren, um für eine spezielle Anforderung schnell die richtige Lösung zu finden. Das macht die Sache jeden Tag aufs Neue spannend." Was Rolf Sommer besonders schätzt: „Mich fasziniert alles, was den Geschmack von Fleischwaren und die eingesetzte Technologie betrifft. Man kann heute so vieles realisieren, um beispielsweise nicht nur den Geschmack, sondern auch die Optik eines Produkts noch ansprechender zu gestalten – ohne dass der Kunde später wahrnimmt, wie aufwendig der technische Prozess ist, der dahintersteckt." Timo Franz frönt gerne seiner besonderen Leidenschaft: Er hat den Ehrgeiz, künstliche Zusatzstoffe so weit wie möglich durch natürliche Rohstoffe zu ersetzen – ganz im Sinne des aktuellen Trends zu mehr Nachhaltigkeit und gesunder Ernährung.

Die Allround-Experten

Die beiden Tüftler in der Entwicklung sind zwar nicht direkt im Verkauf aktiv, dafür aber Ansprechpartner für Außendienst und Kunden aus Industrie und Handwerk gleichermaßen. Sie sehen sich als Berater und Problemlöser in allen Fragen rund um die Produktentwicklung – bis hin zur Verbesserung und Unterstützung von Herstellungsprozessen. Das Hauptaugenmerk liegt auf Entwicklungen nach den individuellen Anforderungen von Kunden. Darüber hinaus entstehen im Labor und Technikum auch eigene Innovationen, die für die Außendienstmitarbeiter oft „Türöffner" für neue Aufträge sein können. Und hier wiederum findet mit dem Außendienst ein intensiver Austausch statt: „Jede Region hat ihre ganz spezifischen Produkte mit unterschiedlichen Geschmacksnoten ", erklärt Rolf Sommer. Und seit wir internationaler aufgestellt sind, lernen wir laufend neue Wurstsorten aus aller Welt kennen, die uns wieder zu neuen Kreationen inspirieren." Fragt man Rolf Sommer und Timo Franz, was ihnen bei Beck besonders gut gefällt, sind sie sich einig: „Das selbstständige, eigenverantwortliche Arbeiten in einem überschaubaren, familiären Unternehmen, in dem jeder für den anderen da ist."

STECKBRIEF
TIMO FRANZ

- FLEISCHERLEHRE
- BACHELOR OF ARTS LEBENSMITTEL-MANAGEMENT
- ERFAHRUNGEN IN DER FLEISCHBRANCHE
- SEIT 2012 MITGLIED DER BECK-FAMILIE
- SEIT OKTOBER 2017 BEI BECK IN DER PRODUKTENTWICKLUNG





Schritt für Schritt

zum perfekten Holunderschinken











Schon in der nordischen Mythologie der Germanen existierte die Vorstellung, dass Freya, die Beschützerin von Haus und Hof, sich den Holunderbusch zum Wohnsitz auserwählt habe. Warum also nicht in der Mythologie schwelgen und diesen leckeren Schinken mit einem frischen Hugo oder einem trockenen Weißwein genießen!

Materialvorbereitung Verarbeiten Sie Schweine-Ober- oder Unterschale möglichst zusammenhängend und befreien Sie diese behutsam von Sehnen, Fett und Weichgewebe.

Schritt 1 Injektieren Sie die Fleischteile nach Vorgabe mit 22 %. Anschließend geben Sie diese sofort in den Tumbler und wählen das „Über-Nacht-Programm" nach Rezeptur-Nr. 01.130. Nach Beendigung die Lakewürzung und das Kutterhilfsmittel in den Tumbler geben und die Fleischteile nochmals 30 min. im Dauerlauf tumbeln.

Schritt 2 Legen Sie die MDPE-Folie aus und bestreuen Sie diese mit frischen Minzeblättern und getrockneten Holunderblüten.

Schritt 3 Nehmen Sie das Fleisch aus dem Tumbler und legen Sie es mit der Fettseite nach unten auf die vorbereitete Dekor-Folie. Das Dekor können Sie ganz nach Belieben auf beiden Seiten aufbringen.

Schritt 4 Wickeln Sie anschließend das Fleisch stramm in die MDPE-Folie ein. Mit Hilfe eines Einziehgerätes nun die Schinkenstücke in passende Netze ziehen und klippen. Anschließend stippen und vakuumieren.

Schritt 5 Die Schinken werden nun bei 76°C, bis zu einer KT von 70°C, gebrüht. Die Schinken anschließend im warmen Zustand auspacken und auf Wunsch bei 160°C goldgelb überbacken.

Blickfang für die Theke: der frühlingsfrische Holunderschinken – ein idealer Begleiter zum Hugo!











Fertig ist Ihr Theken-Kracher!

522.000 KM

legen wir für Sie jedes Jahr per Flugzeug zurück, um Sie in aller Welt bestmöglich zu unterstützen.

99,9 % SICHERHEIT

Durchschnittlich vergehen bei uns zwischen zwei Betriebsunfällen mehr als drei Jahre (0,27 Betriebsunfälle/Jahr).

30 PAAR SCHUHE

laufen wir für Sie in einem Jahr durch.

ZAHLEN. DATEN. FAKTEN.

WAS WIR BEI BECK BEWEGEN UND WIE WIR ES ERLEBEN.

1.888 KILOGRAMM

Kräuter rieseln pro Tag durch unsere Anlagen.

3.000 MINUTEN

kümmern wir uns durchschnittlich pro Tag am Telefon um Ihre Anliegen.

100 % HYGIENE

Monatlich verbrauchen wir in der Produktion 1.550 Haarnetze.

10.421

Mal haben wir im letzten Jahr

UNSERE KUNDEN BESUCHT.

Und im kommenden Jahr unterstützen wir Sie noch öfter vor Ort.

225 WURSTBRÖTCHEN

verputzen unsere Mitarbeiter pro Woche in ihrer Mittagspause.

730.000 KM

fahren wir pro Jahr für Sie mit dem Auto – das entspricht mehr als 100 Erdumrundungen.

Aus 1.100 Rohstoffen kreieren wir für unsere Kunden 1.850 GEWÜRZMISCHUNGEN

100 % TEAMGEIST

Kaum Fluktuation unter den Mitarbeitern – und Azubis werden übernommen.

DAS GESAMT PAKET MUSS STIMMEN

BECK SERVICE VERSPRECHEN

Kundenspezifische Verpackung und Etikettierung

Chargengerechte Aromaschutzverpackung

Lieferung frei Haus

Lieferung innerhalb von 48 Stunden



VON SPANIEN BIS SÜDAMERIKA, VON SÜDAFRIKA BIS AUSTRALIEN, VON RUSSLAND BIS SINGAPUR: BECK GEWÜRZE UND ADDITIVE IST HEUTE GESCHÄTZTER PARTNER NAMHAFTER KUNDEN AUS INDUSTRIE UND HANDWERK IN DER GANZEN WELT.

HIER WÜRZEN DIE PROFIS DER BRANCHE

TEIL 1:
Seien Sie jetzt schon gespannt auf unsere „meats'n spices"-Ausgabe zur IFFA 2019! Dort stellen wir Ihnen weitere Beck Fachberater vor, die Sie in Deutschland bei Ihren Projekten unterstützen!

Gewürze als Mission: Den „Standard-Verkäufer" findet man unter den Außendienst-Mitarbeitern bei Beck Gewürze und Additive ganz gewiss nicht. Dafür jedoch starke Persönlichkeiten, deren echte Begeisterung für die eigenen Produkte im Gespräch sofort spürbar wird. Man merkt unmittelbar: Hier hat man es mit Menschen zu tun, die hundertprozentig hinter dem stehen, was sie machen – und über jede Menge Know-how verfügen. Jeder von ihnen geht seinen ureigenen Weg. Und trotzdem arbeiten sie im Team perfekt zusammen. Individualität, Gestaltungsfreiheit, Leidenschaft und Verantwortungsbewusstsein machen bei Beck auch im Vertrieb die erfolgreiche Rezeptur aus.

Das Besondere an Beck: Obwohl wir mit unserem „überschaubaren" Familien-Unternehmen von einer fränkischen Kleinstadt aus agieren, verfügen wir über ein Netzwerk aus Kunden und Partnern, das die ganze Welt umspannt. Für uns ist das Herausforderung, Antrieb und Bestätigung zugleich. Denn wir wissen: Es gibt auch heute noch überall Betriebe, die auf Qualität und erstklassige persönliche Betreuung setzen. Und wir sind der festen Überzeugung: Der Trend geht zum Qualitätsprodukt, die Verbraucher werden anspruchsvoller und wollen weg von der Massenware ...



Rezept-Service

Fachberatung

Vor-Ort-Service und technologische Betreuung

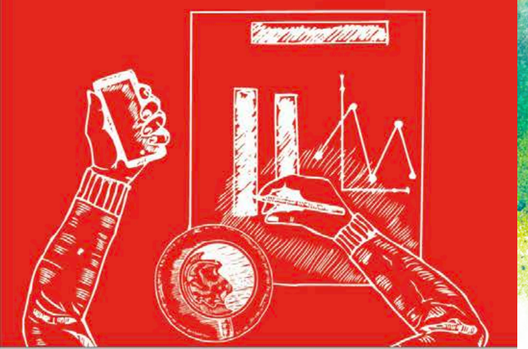
Workshops, Seminare

Deklarationsempfehlung



Laborkontrolle der Produkte

Anwendungstechnikum mit modernstem Maschinenpark





„DER MANN KLARER WORTE"

STECKBRIEF
MARK MILITZER

- METZGERAUSBILDUNG BIS ZUM MEISTERBRIEF
- BETRIEBSLEITER IN GROSSER FLEISCHEREI
- SEIT 2013 AUSSENDIENST UND FACHBERATER IN DER GEWÜRZBRANCHE
- SEIT JUNI 2017 AUSSENDIENST UND FACHBERATER BEI BECK

Mark Militzer strahlt: „Ich liebe Fleisch und Wurst. Und das ist ja auch nötig! Wie sonst soll man seine Produkte emotional verkaufen?" Für den gebürtigen Thüringer ist die Fleischverarbeitung mehr als ein Handwerk: „Metzger wird man aus Berufung, wie ein Künstler", sagt er stolz und schwärmt davon, dass jedes Produkt ganz einmalig sei. „Einen besonderen Schinken kann man nicht am Fließband kreieren, da kommt es auf Qualität an, und die hat eben auch zu Recht ihren Preis." In seiner freundlichen und unverblümten Art fügt er hinzu: „Schneller Verkauf ist schlechter Verkauf!" Man müsse dem Kunden das Produkt langsam näherbringen. So dass er sich unmittelbar von den Vorzügen überzeugen kann. „Dann kommt das Geschäft ganz von selber!"

Immer auf Augenhöhe

„Am liebsten verkaufe ich Rohwurst, Brühwurst und Kochpökelwaren – weil ich die auch selber gerne esse. Im Vertrieb bin ich sowohl fürs Handwerk als auch für den Mittelstand und industrielle Großkunden unterwegs." Worauf es Mark Militzer dabei besonders ankommt: „Ich möchte den Kunden immer auf Augenhöhe begegnen und sehr authentisch auftreten. Mein Leitsatz: Verlange nie etwas von jemandem, was Du nicht selber auch erledigen kannst. Gehe mit Deinen Mitmenschen so um, wie Du auch willst, dass sie mit Dir umgehen." Zu seiner Arbeit für Beck sagt Militzer: „Hier ist man keine Nummer, sondern der Mensch steht im Vordergrund. Ich habe sehr viele individuelle Möglichkeiten, auf Kundenwünsche einzugehen. Das passt einfach."



„DER MULTITASKER"

STECKBRIEF
RALPH BAUER

- METZGERAUSBILDUNG BIS ZUM MEISTERBRIEF
- BETRIEBSWIRT
- BEI BECK: LEITER TECHNIKUM, FACHBERATUNG

Fleisch und Wurst begleiten Ralph Bauer schon seit seiner Kindheit: „Ich bin in der elterlichen Metzgerei aufgewachsen und sofort nach meinem Schulabschluss auch in die Branche eingestiegen." Und schnell wird deutlich, dass Ralph Bauer seinen Beruf mit Leidenschaft lebt. „Rohwurst und Schinken müssen jeden Tag ihren Herrn sehen!", lacht er. Für Beck führt Bauer auch Kundenbesuche im In- und Ausland durch, bis nach Südtirol, Jamaika oder Afrika. Daneben ist er als Fachberater am Telefon der erste Ansprechpartner, wenn Kunden etwa die Konsistenz ihres Kochschinkens optimieren wollen oder kurzfristig eine neue Bratwurst-Rezeptur benötigen.

Rohschinken als Königsdisziplin

Ralph Bauers „Steckenpferd" ist die Rohschinken-Produktion. „Der Rohschinken erfordert profundes Know-how und enorme Erfahrung für den optimalen Reifeprozess. Deshalb verbringt Bauer auch sehr viel Zeit im hauseigenen Technikum, um neue Verarbeitungsschritte zu testen. Dabei legt er durchaus eine gewisse Hartnäckigkeit an den Tag, wenn er das Ziel erreichen will, das er sich gesetzt hat: „Geht nicht gibt's nicht. Ich hab noch nie bei einer Neuentwicklung aufgegeben." Bei Beck schätzt Bauer besonders den unkomplizierten Umgang mit den Kollegen. Bei den Kunden legt er Wert auf gute Partnerschaft – sowohl am Telefon als auch vor Ort. „Ich habe einen abwechslungsreichen Job – die Arbeit fördert und fordert mich jeden Tag aufs Neue und macht mir einfach Spaß."



„DER WELTBÜRGER“

STECKBRIEF
STEPHAN FÜLLER

- METZGERAUSBILDUNG BIS ZUM MEISTERBRIEF
- AB 1993 VERTRIEBSTÄTIGKEIT IN DER GEWÜRZBRANCHE (NORD- UND MITTELDEUTSCHLAND)
- AB 2006 FACHBERATUNG IN DER GEWÜRZBRANCHE (EUROPA UND GUS-STAATEN)
- SEIT MAI 2018 BEI BECK VERTRIEB UND FACHBERATUNG

Stephan Füller ist im Lauf seiner Karriere schon viel in der Welt herumgekommen. „Ich liebe das Reisen“, sagt der gelernte Metzger denn auch, der bereits seit 1993 in der Gewürzbranche tätig ist. „Gewürze haben mich schon immer sehr interessiert, und ich bin da sehr wissbegierig“, bekennt Stephan Füller, der auch heute noch etwa 30 Wochen im Jahr zu Kunden und Geschäftspartnern rund um den Globus unterwegs ist. Zu seinen ersten Zielen gehörten Rumänien und Bulgarien, dann kamen Finnland, Schweden, Spanien, Südamerika und die GUS-Staaten hinzu. Seine besondere Liebe gilt jedoch dem Baltikum: „Die Menschen dort sind unglaublich liebenswert, und Estland produziert beispielsweise ganz exquisite und innovative Convenience-Produkte!“

Inspirationen mit nach Hause nehmen

Natürlich lernt Stephan Füller auf seinen ausgedehnten Auslandstouren ständig neue Fleisch- und Wurstvariationen kennen, die vielfältige Anregungen für neue Produktentwicklungen bieten. Zu Beck Gewürze und Additive kam der erfahrene Vertriebler, weil er sich nach langjähriger Tätigkeit in der Industrie wieder nach einem Betrieb mit überschaubaren Strukturen sehnte. „Beim ersten Gespräch mit Manfred Beck fühlte ich gleich, dass hier die Chemie stimmt“, beschreibt Füller seinen ersten Kontakt zum Beck-Geschäftsleiter. „Ich fühle mich hier rundum wohl, erfahre viel Wertschätzung und Kollegialität und kann eigene Vorstellungen realisieren. All das hat mir in den letzten Jahren gefehlt.“ Und wie erklärt Stephan Füller sich seinen Erfolg im Vertrieb? „Ich bin ein rundum positiver Mensch und lächle immer – auch am frühen Morgen!“



„DAS NORDLICHT“

Heiko Dirks kann seine Herkunft aus dem hohen Norden Deutschlands kaum verleugnen. Der gelernte Fleischermeister ist bekennender Frühaufsteher und stammt wie die meisten seiner Kollegen aus einer Metzgerfamilie. Im elterlichen Betrieb sammelte er auch erste Erfahrungen als Handelsvertreter. In seiner Heimat ist Heiko Dirks nach wie vor stark verwurzelt – auch in Bezug auf Nahrungsmittel: „Ich liebe regionale Spezialitäten, alles, was man noch aus der Kindheit kennt – deshalb stehen für mich auch heute noch Roh- und Kochwurst-Produkte im Mittelpunkt.“ Kürzlich noch bei einem Großkonzern aus der Gewürzbranche beschäftigt, zog es Heiko Dirks nun auch nach Mittelfranken, weil ihm das familiengeführte Unternehmen der Becks mit seinen flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen sehr sympathisch war.

Pionierarbeit leisten

Von seiner Heimat im Norden muss sich Dirks dennoch nicht verabschieden. Denn als Vertriebsmitarbeiter und Fachberater stellt ihn Beck vor eine große Aufgabe: Verglichen mit anderen Regionen, ist Beck Gewürze und Additive nämlich in Norddeutschland noch eher schwach vertreten. „Ich freue mich sehr darauf, dort in den Vertrieb noch mehr Schwung zu bringen. Das ist wirklich eine tolle Herausforderung, mit der ich hier bei Beck gleich einsteigen darf.“ Was Heiko Dirks an seiner Arbeit als Fachberater und Vertriebler besonders reizt: sich von den Kunden inspirieren lassen und dann die neuen Ideen direkt in die Produktentwicklung einbringen. „Ich möchte die Dinge, die in meinem Kopf entstehen, immer am liebsten sofort umsetzen“, sagt Heiko Dirks, der sich als eingefleischter Teamplayer sieht und den regen, offenen Austausch mit Kollegen schätzt.

STECKBRIEF
HEIKO DIRKS

- METZGERAUSBILDUNG BIS ZUM MEISTERBRIEF
- TÄTIGKEIT ALS HANDELSVERTRETER
- VERTRIEB UND FACHBERATUNG IN DER GEWÜRZBRANCHE
- SEIT SEPTEMBER 2018 BEI BECK VERTRIEB UND FACHBERATUNG

„DER BEHARRLICHE“



Ottmar Dorsch ist in der fleischverarbeitenden Branche ein „alter Hase“. Und deshalb verwundert es auch nicht, dass er Manfred Beck schon eine ganze Weile aus seiner Tätigkeit kannte, bevor er selbst im Jahr 2015 zum Beck Vertriebs-Team stieß. Damit war eigentlich von Anfang an klar, dass man gut zusammenpasste. „Als Fachberater betreue ich im Außendienst und am Telefon Kunden aus ganz Deutschland – und es fasziniert mich, wie unterschiedlich die Geschmäcker in den verschiedenen Regionen sind.“ Für die vielen Partner aus Handwerk und Industrie legt sich Dorsch gerne ins Zeug: „Bei Problemen und Herausforderungen lasse ich nicht locker, bis ich eine Lösung gefunden habe“, sagt er stolz und fügt hinzu: „Und genau das ist es, was bei den Kunden draußen gut ankommt.“

Stillstand? Niemals!

Ottmar Dorsch legt Wert auf Ehrlichkeit und kann gut mit Menschen. Er hat Freude daran, enge Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. „Im laufenden Betrieb haben die wenigsten Unternehmen noch Zeit, sich um Eigenentwicklungen zu kümmern. Und genau da kommen wir dann mit unserer Beratungsstärke ins Spiel. Den Kunden gezielt und effektiv helfen und so Vertrauen aufbauen – das ist meine Welt.“ Dabei entsteht auch laufend Neues, und Dorsch liebt es, wenn er Dinge bewegen und vorantreiben kann. Bei Beck Gewürze und Additive hat er hier nach eigenem Bekunden seine Heimat gefunden: „Ich arbeite mit Herzblut hier und freue mich, unser Unternehmen nach außen erfolgreich zu vertreten.“

STECKBRIEF
OTTMAR DORSCH

- METZGERAUSBILDUNG BIS ZUM MEISTERBRIEF
- BRANCHENERFAHRUNG SEIT 1979
- TÄTIGKEITEN ALS PRODUKTIONS- UND BETRIEBSLEITER
- SEIT 2015 BEI BECK VERTRIEB UND FACHBERATUNG

STECKBRIEF
THOMAS WINTER

- METZGERAUSBILDUNG BIS ZUM MEISTERBRIEF
- 5 JAHRE PRODUKTIONSLEITER IN FLEISCHVERARBEITENDEM BETRIEB
- SEIT 2010 BEI BECK VERTRIEB UND FACHBERATUNG

Thomas Winter ist bereits 2010 aus Baden-Württemberg zu Beck Gewürze und Additive gekommen, nachdem er mehrere Jahre als Produktionsleiter und Anwendungstechniker bei einem fleischverarbeitenden Betrieb im Schwarzwald tätig war. „Manfred Beck traf ich zum ersten Mal bei einem Kunden – und dabei ist der Funke ziemlich schnell übergesprungen. Seit meinem Wechsel nach Schnaittach betreue ich nun den Raum Süddeutschland. Natürlich auch wieder mit Baden-Württemberg. Darüber hinaus kümmere ich mich um Kunden in Rumänien, Bulgarien, Russland und in den Nachfolgestaaten des früheren Jugoslawien.“



„DER VIELSEITIGE“

Am liebsten „querbeet“

„Ob Rohschinken, Koch- oder Brühwurst – ich verkaufe alle Produkte gerne. Für mich steht immer im Vordergrund, was der Kunde benötigt oder wünscht“, sagt Thomas Winter, der ebenso wie Kollege Stephan Füller sehr viel im Ausland unterwegs ist. „Etwa zwei Drittel des Jahres besuche ich Kunden vor Ort, aber auch von Schnaittach aus helfe ich bei Fragen oder Problemen jederzeit gerne per Telefon.“ Wenn Kunden schnell eine Lösung brauchen, sind sie bei Thomas Winter genau richtig: „Ich gebe nicht auf, und gemeinsam mit den Kunden haben wir schon so manche harte Nuss geknackt. Das verbindet auch und festigt die Geschäftsbeziehungen. Nicht selten entstehen dabei echte Freundschaften.“ Winter sagt offen heraus, dass er sich bei seinem Arbeitgeber sehr wohlfühlt: „Beck ist ein flexibler und innovativer Familienbetrieb – ein rundum stimmiges Gesamtpaket.“

Apfel trifft Meerrettich

Apfel-Meerrettich-Griller

Der fränkische Klassiker, mit feiner fruchtiger Schärfe neu interpretiert. Gelingt perfekt in kürzester Zeit mit wenigen Handgriffen!

Rezeptur Nr. 03.303

Schmackhafte Highlights für Ihre Theke:

Bratwurst-Boom



BESTELLEN SO EINFACH WIE NOCH NIE:

Die meisten Produkte der in dieser Ausgabe abgebildeten Rezepturen bestellen Sie am einfachsten und schnellsten über unsere Bestellformulare, die Sie sich hier herunterladen können:

http://www.beck-gewuerze.de/de/service-de/download

Entweder per Fax, Telefon, E-Mail oder einfach das jeweilige Bestellformular ausfüllen, abfotografieren und per Threema an die 0172-100 58 00 senden.

Threema funktioniert genauso wie WhatsApp, Ihre Daten sind aber nach dem neuem Datenschutzgesetz sicher!

Threema ist in folgenden App-Stores erhältlich:

Download on the App Store · Google play · Get it from Microsoft

Mini-Griller im Western-Style

BBQ-Griller

Rauchig-feuriger Gaumen-Hit mit einem Hauch von Chili. Der besondere Kniff: Mit dem Topping „Dekor BBQ" bekommt Ihre Bratwurst den typischen, rauchigen BBQ-Geschmack.

Rezeptur Nr. 03.300

Prall und deftig!

Hütten-Bratwurst

Die rustikale Geschmacksexplosion: mit würzigem Emmentaler und knackigen Röstzwiebeln!

Rezeptur Nr. 03.302

Jetzt bestellen:

Telefon: 09153-92290
Fax: 09153-922920
Threema: 0172-100 58 00
oder per e-Mail:
info@beck-gewuerze.de

Der „Ferrari" unter den Bratwürsten!

Salsiccia

Der Renner an der Theke: Mediterraner Hochgenuss nach traditioneller Mailänder Rezeptur. Schnell hergestellt und noch schneller verkauft!

Rezeptur Nr. 03.301



Der Allrounder für jeden Tag

Haussalami

Der vielseitige Klassiker, der sich immer bestens verkauft: Mit ihrer kräftigen Farbe ist die Haussalami schon ein Genuss fürs Auge – bevor sie im Mund ihren wunderbar runden Geschmack entfaltet. Durch die Würzung mit Rohwusal Salami Optimal erhält die Haussalami ihre besondere Geschmacksnote aus Pfeffer, Koriander und einem Hauch von Chili. Die Kultur Micro Start BE 25 ist ideal für schnell fermentierte Würste mit kurzer Produktionszeit.

Rezeptur Nr. 11.113-5

Feuriges für laue Sommernächte

Paprika-Salami

Holen Sie sich ein Stück Spanien in die Wursttheke! Mit ihrem leuchtenden Rot ist die pikante Spezialität von der Iberischen Halbinsel ein echter Hingucker, der neugierig macht. Die charakteristische pikante Note erhält das Produkt durch die Würzung Chorizo Paprika Salami mit Paprika, weißem Pfeffer, Knoblauch, Ingwer und Chili. Im Nu auf Vorrat produziert mit der Kultur Micro Start Safe.

Rezeptur Nr. 11.115-5





Deftig und überall beliebt:

Salami geht immer!

Ein Hauch Italien in Ihrer Theke

Mediterrane Salami

Wie luftgetrocknet und lange gereift in einer alten Dorfmetzgerei: Die grobe mediterrane Salami zaubert mit ihrem rustikalen Charme echte Urlaubsgefühle auf die Zunge. Die Würzung BeckWürz Mediterrane Art ist geprägt von feinen mediterranen Aromen, Knoblauch sowie schwarzem und weißem Pfeffer. Leicht und schnell herzustellen mit der Kultur Micro Start BE 30.

Rezeptur Nr. 11.115-3





Salami-Rezepturen sind eine Wissenschaft für sich. Mit den hochwertigen Gewürzen und den Kulturen von Beck erzielen Sie immer die schmackhaftesten Ergebnisse.



Man gönnt sich ja sonst nichts …

Edelsalami

Unvergleichlich mild, aber mit einer kräftigen Farbe, die einem das Wasser im Mund zusammenlaufen lässt: Die Edelsalami ist äußerst hochwertig verarbeitet. Sie überzeugt dank Micro Start BE 25 mild und der Würzung Rohwusal Edelsalami mit ihrem besonders ausgewogenen Geschmack nach weißem Pfeffer, Ingwer, Paprika und Knoblauch.

Rezeptur Nr. 11.112-2



Jetzt bestellen:

Telefon: 09153-92290 · Fax: 09153-922920
Threema: 0172-100 58 00
oder per e-mail: info@beck-gewuerze.de

ROHSCHINKEN-ROULETTE

Kaltgeräuchert oder luftgetrocknet:

DER STAR JEDER BROTZEITPLATTE

Schinkenspeck

Mit seinem mageren Fleisch und dem charakteristischen Fetträndchen zergeht der Schinkenspeck fast auf der Zunge. Immer wieder ein besonderer Moment, wenn er im Mund sein feinwürziges Aroma entfaltet – eine harmonische Mischung aus Wacholder, Piment, Pfeffer, Knoblauch und Rosmarin, verfeinert mit einer Spur von Ingwer und Orange. Darf in keiner Metzgertheke fehlen!

Rezeptur Nr. 02.315

GENUSS PUR!

Spaltschinken „Alpen Art“

Der zarte Geschmack, der Hüttengefühle weckt: Mild geräuchert und besonders ausgewogen in der Würzung. Pfeffer, Koriander, Wacholder, Rosmarin und Lorbeer verleihen dem Spaltschinken aus der Unterschale, Hüfte und Nuss sein charakteristisches, vollmundiges Aroma.

Rezeptur Nr. 02.314

DER KLASSIKER AUS DEM SCHWARZWALD

Bauernschinken

Der deftige, dunkel geräucherte Rohschinken aus der Schweineunterschale fällt in der Theke mit seiner kräftigen roten Farbe sofort ins Auge. Ein rustikales Prachtstück wie aus Omas Räucherkammer – mit der typischen „Schwarzwälder“ Note aus Pfeffer, Wacholder, Koriander, Piment und Nelke.

Rezeptur Nr. 02.313



Zusätzliche Unterstützung für die kontrollierte Reifung aller Rohschinken-Produkte mit unserer Kultur MicroStart Taste Art. Nr. 70.9870597

DAS BESTE STÜCK VOM SCHINKEN

Kernschinken

Luftgetrocknet oder auf Wunsch geräuchert, entwickelt diese Delikatesse in sorgsamer Reifung ihren typischen kernigen Biss und die kräftige Fleischfarbe. Das würzige, runde Aroma aus Muskat, Pfeffer und Piment mit einem Hauch von Zimt und Nelke bezaubert den Gaumen eines jeden Schinkenliebhabers.

Rezeptur Nr. 02.311

Jetzt bestellen:

Telefon: 09153-92290 · Fax: 09153-922920
Threema: 0172-100 58 00
oder per e-mail: info@beck-gewuerze.de

Kochschinken für jeden Geschmack

Holunderschinken

Fruchtig. Blumig. Frühlingsfrisch.
Rezeptur Nr. 01.130

Injektion: 20-22%

MATERIAL

Oberschale, Unterschale evtl. mit Speck

Lake:	Artikel-Nr.
83,000 kg	Wasser / Eis
11,000 kg	Nitritpökelsalz
6,000 kg	Schinken Quick
	Liquid Gourmet oG .. 20.2661210
100,000 kg	Gesamt

Zugabe pro kg Fleisch in den Tumbler

10,000 g	LakeWürz Holunder
	Traum Liquid 30.5200001
2,000 g	MB Cut Liquid 10.2400000

Zur Dekoration der Schinken:
Frische Minzeblätter
Holunderblüten getrocknet 70.9877238

Butter-Trüffel-Schinken

Butterzart. Zitronig. Saftig.
Rezeptur Nr. 01.551

Injektion: 22%

MATERIAL

Oberschale, Unterschale

Lake:	Artikel-Nr.
84,000 kg	Wasser/Eis
11,000 kg	NPS
5,000 kg	Schinken Quick
	Tradition BP-SM 20.0053300
100,000 kg	Gesamt

Zugabe Tumbler je kg FF:

3,00 g	Aroma Typ Trüffel 56.0340000
1,00 g	Butteraroma Basis 56.0352000

Außenwürzung:

n. Bedarf	China-Trüffel-
	Würfel 5 mm..... 70.9870093

(gründlich mit Wasser abspülen)

Jahrhundertschinken

Traditionell. Urig-würzig. Rustikal.
Rezeptur Nr. 01.920

Injektion: 12%

MATERIAL

S-Unterschale mit Rolle, ohne Schwarte und mit leichtem Fettrand

Lake:	Artikel-Nr.
88,000 kg	Wasser/Eis
9,000 kg	NPS
3,000 kg	Schinken Quick
	Tradition Pc oG..... 20.0056000
100,000 kg	Gesamt

Nachsalzen g/kg

20,00 g	NPS
12,00 g	Adriana 54.0605000

Spargelschinken

Saftig. Zart. Ein Hauch von Frühling.
Rezeptur Nr. 01.550

Injektion: 22%

MATERIAL

Ober-/Unterschale mit leichter Fettabdeckung

Lake:	Artikel-Nr.
84,000 kg	Wasser / Eis
11,000 kg	NPS
5,000 kg	Schinken Quick
	Tradition BP-SM 20.0053300
100,000kg	Gesamt

Zugabe Tumbler je kg FF:

3,00 g	Spargelaroma 70.9870067

Außenwürzung:

n. Bedarf	Spargelstücke, grün
	gefriergetrocknet 70.9870170


AUS LIEBE ZUR NATUR
100 % Bio-Qualität mit Zertifizierung
Auswahl bester Rohstoffe aus kontrolliert biologischem Anbau oder biologischer Herstellung
Produktsortiment im BIO-Bereich umfasst sowohl Würzungen und Combis für Kochpökel- und Rohpökelwaren, Brühwurst, Rohwurst und Kochwurst als auch für Marinaden, Convenience-Produkte und Grillgewürze
Regelmäßige Untersuchungen nach Verordnung (EG) Nr. 834/2007, DE-ÖKO-005
DENN SIE GIBT UNS NUR DAS BESTE
NOCH MEHR BIO!
Jetzt alle Infos zu unserem großen Bio-Sortiment anfordern:
info@beck-gewuerze.de
oder unter:
Tel: 09153 - 92 29-0
JETZT ENTDECKEN!
www.beck-gewuerze.de
BIO nach EG-Öko-Verordnung
IFS Food
BRC FOOD CERTIFICATED
Halal
EHZ