

Brot pro

Das Magazin fürs Handwerk

Migration

Chance und
Herausforderung
fürs Handwerk

Energie, Rohstoffe, Mindestlohn

Mit Augenmaß
auf steigende
Kosten reagieren

Signature Bread –
Wie man mit eigener
Handschrift überzeugt

Umgang mit
Rezensionen – Kritik in
Werbung wandeln

Kastanien – Mit
besonderen Zutaten
Akzente setzen

Editorial

Herzlich willkommen bei **BROTpro**.



Kaum zeichnete sich nach zwei Pandemie-Jahren eine Besserung der Rahmenbedingungen fürs Handwerk ab, begann ein Krieg mitten in Europa. Und mit ihm verdüstern sich viele Aussichten, an erster Stelle an den Rohstoffmärkten. Die Kriegsparteien Russland und Ukraine gehören zu den Hauptlieferanten von Getreide oder Sonnenblumenkernen. Auf die Preise schlug die sich für die Zukunft abzeichnende Versorgungskrise sofort durch.

Erstaunt hat mich die weltfremde Gelassenheit in Berlin. Noch am 9. März beantworteten die Verantwortlichen aus dem Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) unsere Frage dazu so: „Kurzfristige Auswirkungen auf den Mehlpriest durch den Ukraine-Konflikt sind nach aktueller BMEL-Einschätzung voraussichtlich nicht zu erwarten, denn die Mühlenunternehmen schließen mit ihren Kunden, etwa dem Einzelhandel oder den Bäckereien, in der Regel langfristige Verträge über die Mehllieferungen ab. Das gibt Liefer- und Preissicherheit für Verarbeiter, Kunden und Verbraucher.“

Was solche langfristigen Vereinbarungen im Zeifel wert sind, habe ich in den letzten neun Monaten selbst gelernt. Denn in unserer, der Verlagsbranche, ist das Papier knapp. Es folgt Preiserhöhung auf Preiserhöhung, Energiezuschlag auf Energiezuschlag. Langfristige Liefervereinbarungen? Nichts wert. Man kann die neuen Preise akzeptieren oder eben kein Papier bekommen. Genau das passiert nun auch in den Rohstoffmärkten für Bäckereien. Während ich noch den Kopf über die BMEL-Aussage schüttelte, saßen erste Lieferanten bereits an den Kündigungsschreiben für ihre langfristigen Vereinbarungen. Höhere Gewalt

muss als Grund erhalten. Und als wäre diese Entwicklung allein nicht bereits eine hinreichende Herausforderung, kommt sie auch noch im Paket mit der massiven Verteuerung von Energie sowie der Steigerung des Mindestlohns im Herbst.

So steht auch diese Ausgabe **BROTpro** im Zeichen der Krise. Natürlich konstruktiv. Klagen hilft ja nichts. Wir zeigen, welche Maßnahmen helfen können, die Kosten im Griff zu behalten, um die aktuellen Entwicklungen möglichst nicht komplett auf Produktpreise aufschlagen zu müssen. Und wir beschäftigen uns mit einer großen Chance, die in der Flüchtlingsbewegung steckt. Auch wenn der direkte Zusammenhang mild zynisch wirken mag, so führt doch kein Weg an der Erkenntnis vorbei, dass das Handwerk Migration dringend braucht, um personell nicht weiter auszubluten. Und so haben wir jede Menge Informationen zusammengetragen, die nützlich sind, wenn man sich mit der Einstellung von Geflüchteten beschäftigt.

Daneben ist auch diese Ausgabe wieder prall gefüllt mit Inspiration für Betriebe, die sich vom Wettbewerb absetzen, ihre Kundschaft mit Kreativität und Qualität überzeugen wollen. Das hilft enorm dabei, sich dem Preiswettbewerb zu entziehen. Bei der Lektüre wünsche ich gute Unterhaltung und wertvollen Erkenntnisgewinn.

Herzliche Grüße

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Sebastian Marquardt'. The signature is stylized and fluid.

Sebastian Marquardt, Chefredakteur
redaktion@brot-pro.de

Inhalt 2/22



Handwerk

- Signature Bread – Die eigene Handschrift zeigen Seite 4
- BROTakademie – So lief der Deep Dive Vorteige Seite 12
- Der Weg des Adlers – Claus Becker im Porträt Seite 70

Rohstoffe

- Kastanien – Mit besonderen Zutaten Akzente setzen Seite 14
- Kōji – Brot-Fermentation mit japanischem Schimmel Seite 22
- Salz-Reduktion – So gelingt sie beinahe unbemerkt Seite 28

Wirtschaft

- Kritik in Werbung wandeln – Umgang mit Google Maps & Co. Seite 34
- Kleine Geschenke – Wie sich Gehälter günstig aufbessern lassen Seite 40
- Stellschrauben nutzen – Mit Augenmaß auf steigende Kosten reagieren Seite 46
- „Kaskade an Lohnerhöhungen“ – Interview zum neuen Mindestlohn Seite 54
- Spenden für die Ukraine – So hilft die Branche Seite 58
- Migration – Chance und Herausforderung für das Handwerk Seite 60

Rezepte

- Cashew-Laib Seite 11
- Kastanien-Brot Seite 20
- Waldstaudenroggen-Mischbrot Seite 53
- Muschelbrot Seite 69
- Genetztes Ruchbrot Seite 78



Mit besonderen
**Brotspezialitäten vom
Wettbewerb** absetzen

Meisterschaft im Brotregal

Als „Signature Story“ bezeichnet man eine originelle Geschichte über eine Person oder einen Betrieb, die einprägsam und einzigartig ist. In der Gastronomie verstehen Spitzenköchinnen und -köche unter einem „Signature Dish“ ein Gericht, das ihre individuelle Handschrift widerspiegelt. In der Bäckerei verkörpert ein sogenanntes Signature Bread den unnachahmlichen Charakter des Betriebs. Ein solches Brot zu kreieren verlangt allerdings mehr als eine gute Rezeptidee.

Text: Edda Klepp

Wer eigenhändig seinen Namenszug unter ein Dokument setzt, verleiht ihm Verbindlichkeit und Gewicht.

Die Unterschrift – ins Englische übersetzt: Signature – ist unverwechselbar und mit einer bestimmten Person verbunden. Der Begriff „Signature Bread“ greift diese Bedeutung auf und überträgt sie auf die Ebene der Produktentwicklung.

In Bezug auf Brot bedeutet Signature, durch ein Backwerk im Sortiment Akzente zu set-

zen und die Kompetenz des handwerklichen Betriebes zu betonen. Aber noch mehr als das: „Es geht darum, durch das Brot eindeutig erkennbar zu sein“, erklärt Michael Kleinert, Bäckermeister, Dozent und Bäckerei-Berater. Nicht nur das Gebäck, auch der Betrieb gilt dann als unverwechselbar, beide werden im Gedächtnis miteinander verbunden.

Die Kundschaft müsse beim Anblick des Signature Breads sofort die Assoziation zu einer bestimmten Bäckerei, dem Meister



Ein Signature Bread betont die Brotkompetenz eines Betriebes

oder der Meisterin bekommen, so Kleinert. Auf diese Weise werde das besondere Brot zum begehrten Markenzeichen. Und es transportiert ein Qualitätsversprechen, das auch in weiteren Produktgruppen die Umsätze nach oben treibt – weil es Menschen gezielt in die Fachgeschäfte lockt.

Erst die Analyse, dann das Vergnügen

Eine gute Produktidee allein reicht dafür jedoch nicht aus. Ein Signature Bread ist nie unabhängig von der Markenpersönlichkeit des gesamten Betriebs zu denken. „Und es ist nicht automatisch mit einer beliebigen Produktneuheit gleichzusetzen“, erklärt Kleinert. Die stetige Weiterentwicklung des Sortiments und Qualitätskontrolle zählen ohnehin zu den alltäglichen Aufgaben der Geschäftsführung. Neben Standard-Artikeln und anderen Brotspezialitäten sticht das Signature Bread noch einmal gesondert heraus.

Zunächst steht daher eine genaue Analyse an. Welche individuellen Stärken bringt der Betrieb mit? Worin unterscheidet er sich vom Wettbewerb? Was gelingt besonders gut und warum genau kommen Kundinnen und Kunden gerade in diese Bäckerei? Es lohnt sich, zusätzlich zur eigenen Einschätzung in der Analysephase Stimmen aus dem Ladengeschäft sowie von Mitarbeitenden einzuholen, um sich ein umfassendes Bild zu machen.

Hierbei zählt neben der Beliebtheit von Produkten, also vergleichsweise hohen Verkaufszahlen, vor allem eines: emotionale Bindung an

DAS GOLDENE DREIECK DES ERFOLGS



Michael Kleinert empfiehlt in der Markenentwicklung, die drei Aspekte Storytelling, Service und Brand annähernd gleich zu gewichten.



Michael Kleinert berät Betriebe bei der Entwicklung eines stimmigen Sortiments und Marketing-Konzeptes

das Backwerk. „Das Besondere ist nicht unbedingt das Meistverkaufte“, mahnt Kleinert zur Vorsicht. Vielmehr gehe es darum, bei der Entwicklung eines Signature-Produktes achtsam vorzugehen, „zur Be-Sinn-ung zu kommen“, wie es der Berater nennt.

Idealerweise bedient das Backwerk Verstand und Gefühl gleichermaßen: „Es ist sinnhaft, indem es verschiedene Sinne sensorisch anspricht, und sinnvoll, indem es Nutzen stiftet“, so Kleinert. Er stellt drei wesentliche Aspekte bei der Entwicklung eines stimmigen Marketing-Konzeptes heraus:

1. **Storytelling** (emotionale Erzählung rund um den Betrieb und die Produkte),
2. **Service** (Transparenz, Zugang zu Produktinformationen über die reine Zutatenliste hinaus) sowie
3. **Brand** (Marke, das besondere Image, der gute Ruf des Unternehmens).

In Kleinerts Modell „Das goldene Dreieck des Erfolgs“ ordnet er diese Kriterien gleichwertig nebeneinander an. Im Zentrum der Triade steht die Kundschaft mit ihren Bedürfnissen nach emotionaler Bindung, Transparenz und einem Zusatznutzen wie beispielsweise dem besonderen Geschmack, ernährungsphysiologischen Vorteilen oder der Betonung von Regionalität.



Das äußere Erscheinungsbild eines Brotes schafft Wiedererkennungswert

Der Weg ins Sortiment

Nach der Analyse der eigenen Stärken im Betrieb erfolgt die Entwicklung von Produktideen beziehungsweise die Weiterentwicklung vorhandener Produkte oder Produktgruppen, um die nun benannten Stärken deutlicher herauszustellen. Ob eine Signature-Bread-Idee funktionieren kann, lässt sich anhand des Erfolgs-Dreiecks gut prüfen. Auch das besondere Backwerk sollte stets alle drei Ebenen bedienen können.

Nicht in jedem Fall muss ein Signature-Geback allerdings tatsächlich ein Brot sein. So können regionale Spezialitäten wie Brezeln oder anderes Kleingebäck diese Rolle ebenfalls einnehmen. Bäckermeister Jens Hennig aus Rüssen-Kleinstorkwitz beispielsweise machte Schlagzeilen dadurch, dass er eine Rezeptur für Ostbrötchen perfektionierte. Der emotionale Nutzen für seine Kundschaft ist groß, denn viele erinnern sich noch an den Geschmack „ihrer“ Brötchen zu DDR-Zeiten.

Die potenziellen Käuferinnen und Käufer sollten auch in der Entwicklungsphase aktiv eingebunden werden. „Ich bin ein Fan von

partizipativen Prozessen. Die Leute müssen das Produkt probieren dürfen“, ist Kleinert überzeugt. Nur so könne schließlich geprüft werden, ob die Theorie der Praxis standhält.

Jens Henning beherzigte diesen Ansatz und ließ seine Kundschaft demokratisch darüber abstimmen, welche DDR-Brötchen-Variante dem Original in ihrer Wahrnehmung am nächsten kam. Das Brötchen, das am meisten überzeugte, landete schließlich im Sortiment.

Daneben bietet es sich an, Verkostungen an der Theke sowie Events für die Kundschaft stets auch online auf sozialen Medien zu begleiten. „Das zahlt auf die Marke ein“, so Kleinert. Der Brand und das besondere Produkt werden auf diese Weise von Konsumentinnen und Konsumenten umso mehr in der Wahrnehmung miteinander verknüpft.

Um spezifisch zu bleiben und die Botschaft nicht zu verwässern, rät Kleinert zu maximal zwei Signature-Produkten oder wahlweise einer Signature-Produktgruppe im Gesamt-Sortiment. Die Einzigartigkeit eines Signature Breads kann auf unterschiedlichen Wegen erzeugt werden.



Klaus und sein Sohn Philip Borchers mit ihrer markanten Roggenkruste

1. Durch die Form

Runde sowie längliche oder Kastenbrote sind die Regel im Brotregal. Das äußere Erscheinungsbild eines Signature Breads so zu gestalten, dass es sofort ins Auge sticht, ist der einfachste Weg, seine besondere Stellung zu betonen. Eine rustikal aufgerissene Kruste, ein spezieller Einschnitt, das Logo oder ein anderer Schriftzug aus Mehl auf dem Brot, alternativ eine Bordüre aus Papier – all das weckt Aufmerksamkeit. Daneben kann man auch durch eine ausgesuchte Form auffallen.

Die Bäckerei Borchers aus Hannover wartet mit der „Roggenkruste“ als einem klassischen Laib auf, der aufgrund seiner Gestaltung einzigartig ist. Ein großes B wie Borchers wurde in das Brot geritzt. Zudem ist das Gebäck auffallend groß und gibt als breiter Quader eine eher ungewöhnliche Figur im Brotregal ab.

Die Optik des Brotes „Alien“ von Jürgen Pistono aus Sürth fällt direkt ins Auge. Und doch ist das ungewöhnliche Äußere nicht das Einzige, was an dem Brot besonders ist. In der Zutatenliste finden sich Kürbispresskuchen und Matcha Tee. Hinter dem Außerirdischen verbirgt sich also eine gesunde und schmackhafte Backware. Das Alien-Muster kommt mit einer Schablone auf die Kruste.

Das Alien-Brot von Jürgen Pistono aus Sürth



Das Purpurweizen-Brot der Saarbrückener Bäckerei Brot & Sinne

2. Durch eine persönliche Geschichte

Manche Bäckereien blicken auf eine lange Familiengeschichte zurück, die sich zu erzählen lohnt. Andere haben sich ein bestimmtes Thema überlegt, anhand dessen sie eine Filiale gestalten – man denke beispielsweise an den Borbäcker Siebers aus Essen, der das Thema Bergbau in vielseitiger Weise bespielt. Wieder andere Betriebe nutzen Urgetreide und berichten in Broschüren, auf der Website und im Fachgeschäft über die Geschichte ihrer Kooperation mit der regionalen Landwirtschaft.

Aus dem Saarland stammt das liebevoll verzierte Purpurweizen-Brot der Saarbrückener Bäckerei Brot & Sinne. Darauf weist ein



Der Friburger Michel von Wolfgang Pfeifle aus Freiburg

Schildchen hin, das mit zwei Ähren am Brot befestigt ist. Das verwendete Getreide kommt aus der Region. Für Saftigkeit sorgt ein Kochstück aus Vollkorn-Purpurweizen. Verziert wird das Schmuckstück mit Rosenblüten sowie gefärbtem Sesam. Ein Kastenbrot, das sich bestens als Mitbringsel eignet.

3. Durch eine besondere Zutat

Ein proteinreiches Brot mit Ackerbohnenmehl oder ein Brot mit regional produziertem Buchweizen – Möglichkeiten, um Mehl, Wasser und Salz durch extravagante Zutaten zu ergänzen gibt es viele. Nicht nur geschmacklich kann man auf diese Weise Akzente setzen, sondern auch optisch, wenn zum Beispiel im Anschnitt die ganzen Esskastanien zu sehen sind oder die Krume eine spezielle Farbe hat.

Auch Kleingebäck eignet sich als Signature Produkt, sofern ein Betrieb das besonders gut beherrscht, zum Beispiel Brezeln



Hildegards Dinkel-Goldkruste des Budenheimer Bäckermeisters Mario Berg

Als „Unser Meisterstück“ bezeichnet Bäckermeister Wolfgang Pfeifle aus Freiburg seinen „Friburger Michel“, ein aromatisches Weizenbrot mit Levain Naturel – was übersetzt nichts anderes heißt als „natürlicher Sauerteig“ und in der Praxis meist für einen sehr flüssigen Weizen-Sauer steht. Das Korn stammt aus regionaler Herstellung. Lange Fermentation sorgt für Bekömmlichkeit und ein Aromenfeuerwerk. Pfeifle zeigt: Ein Signature Bread muss nicht extravagant sein. Sorgfalt und Handwerk reichen vollkommen.

22-Karat-Blattgold ist die besondere Zutat von „Hildegards Dinkel-Goldkruste“, dem Spezialitäten-Brot des Budenheimer Bäckermeisters Mario Berg. Walnuss und Cranberries veredeln es im Inneren. Hinzu kommt eine 72-stündige Teigführung, die der Brotsommelier auch in seinem Marketing unterstreicht. Das Anliegen des Bäckers: „Ich möchte ein Statement für die Wertigkeit des Lebensmittels Brot abgeben.“

4. Durch einen wesentlichen Nutzen

Gesundheit und Nachhaltigkeit sind Themen, die derzeit viele Menschen bewegen. Eine Rezeptur, die einen dieser Trends bedient, kann bei der Kundschaft punkten. Aber nicht nur solche Nutzenversprechen sind für die Entwicklung eines Signature Breads denkbar. Lange Frischhaltung sowie ein unvergessliches Geschmackserlebnis, die gute Transport-



Claras Beißring, eine Kreation von Patrick Zimmer aus Sistig

fähigkeit eines Snacks oder die Eigenschaft als besonderes Grillbrot sind weitere Beispiele, die als Mehrwert hervorgehoben werden können.

Eine außergewöhnliche Gebäckkreation entwickelte Patrick Zimmer aus Sistig während der Schwangerschaft seiner Frau Rebecca. Dinkel- und Roggenvollkornmehl bilden die Basis von „Claras Beißring“, Weizenkleie sowie Hirse- und Gesternflocken, Sojabohnen, Kakaopulver und Algenöl kommen hinzu. Eine exakte Nährwertabelle gibt es zum Mini-Brot zwar nicht, aber dafür eine Menge Aufmerksamkeit der regionalen Presse.

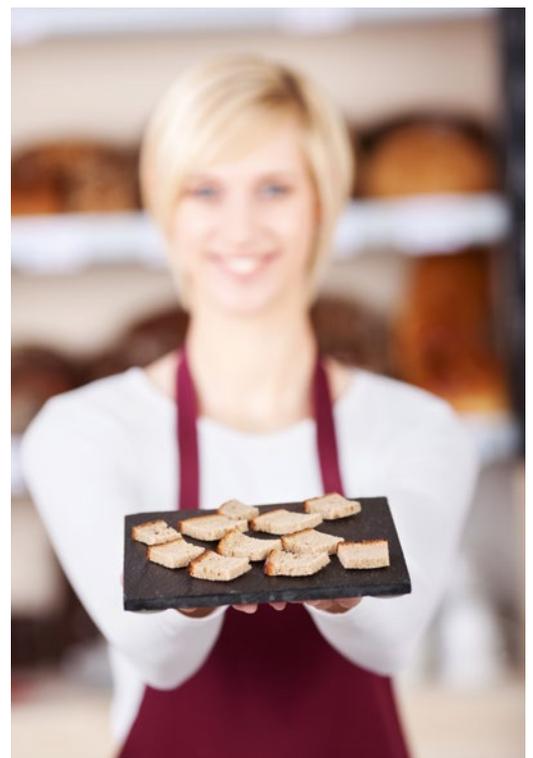
Statt immer ungewöhnlichere Zutaten zum Teig hinzuzufügen, kann man ja einfach mal eine weglassen, dachte sich wohl Bäcker-



Bäckermeister Marco Holm aus Seevetal entwickelte die Nullprozent-Kruste

meister Marco Holm aus Seevetal, als er die Rezeptur für ein Brot ohne Salz entwickelte. Um geschmacklich einen Ausgleich zu schaffen, griff er bei seiner „Null-Prozent-Kruste“ zu allerlei Gewürzen und ausgewählten Gemüsesorten. Das Brot ist in Bio-Qualität zu bekommen und punktet bei der gesundheitsbewussten Kundschaft.

5. Durch eine charakteristische Herstellung Langzeitführung und ein eigener, natürlich gezogener Sauerteig sind Herstellungs-Merkmale, die in der Sprache über ein Brot betont



Bevor das Produkt endgültig in das Sortiment aufgenommen wird, sollte es von Kundinnen und Kunden verkostet werden



Regionalität, zum Beispiel bei der Wahl eines besonderen Mehls, kann das Alleinstellungsmerkmal eines Signature Breads sein

werden können. Brotsommelier Axel Schmitt berichtet von einem Triebmittel für Brot, das unmittelbar mit seinem Standort verbunden ist: Er hat ein Hefewasser aus den Lindenblüten von einem Baum gezogen, der direkt im Hof vor seiner Bäckerei wächst.

Fruchtige Noten von Sauerteig treffen im Barrique-Brot auf aromatischen Dinkel und

Waldstaudenroggen. Armin Riesinger aus Künzing lässt seinen Teig für das Brot im Rotwein-Barrique-Fass reifen. Die Kruste wird kräftig ausgebacken. Mit dieser Herstellungsweise zaubert der Bäckermeister nicht nur Geschmack ins Brot, sondern kann auch direkt eine Geschichte um die Produktion erzählen.

Das Barrique Bread von Armin Riesinger aus Künzing



Ohne Qualität geht es nicht

All diese Beispiele betonen die handwerkliche Herstellung und eignen sich, um einem Brot das besondere Etwas zu verleihen. Selbstverständlich lassen sich auch mehrere der genannten Eigenschaften kombinieren. Entscheidend ist ein klares Konzept, das zum Betrieb passt und die drei Elemente des Erfolgs-Dreiecks vereint. „Die Auseinandersetzung mit Signature Bread ist ein Weg, in der Produktpflege künftig aktiver zu sein“, erklärt Michael Kleinert.

Ganz gleich, auf welche Weise einem Markenartikel seine Einzigartigkeit verliehen wird, gilt: Die Qualität des Backwerks muss stimmen. Wer seine Meister(innen)schaft betonen will, muss das Handwerk beherrschen, für das das Unverwechselbare steht. 🍞

Cashew-Laib

Cashewkerne enthalten mit mehr als 45 Prozent Anteil enorm viel Fett. Darüber hinaus sind sie Lieferanten für Magnesium und Eisen. Dem Brot geben sie eine mild-süßliche Note sowie angenehmen Biss. Damit eignet sich das Gebäck selbst ohne Belag als schmackhafter Snack zwischendurch oder Salatbeilage.



Sauerteig

- ▶ 2,200 kg Wasser
- ▶ 3,300 kg Hartweizenmehl
- ▶ 0,500 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 28°C

Teigruhe: 10 Stunden
bei Raumtemperatur

Hauptteig

- ▶ 6,000 kg Sauerteig
- ▶ 6,340 kg Wasser
- ▶ 3,330 kg Hartweizenmehl
- ▶ 3,330 kg Kamutmehl Vollkorn
- ▶ 2,500 kg Cashewkerne (ungewürzt,
spätere Zugabe)
- ▶ 0,200 kg Salz (spätere Zugabe)
- 21,700 kg Teig

Kneten: 8 Minuten langsam,

2 Minuten schnell, Salz und

Cashewkerne zugeben,

3 Minuten schnell

Teigtemperatur: 25°C

Teigruhe: 2 Stunden bei
Raumtemperatur

Aufarbeitung

- ⦿ Teigeinlage 900 g
- ⦿ Den Teig abwägen, die Teiglinge langwirken, mit Schluss nach oben in bemehlte Gärkörbchen setzen, 60 Minuten Stückgare.
- ⦿ Absetzen und einschneiden.

Backen

Schwaden: normal

Backtemperatur: 230°C,

fallend auf 210°C

Backzeit: 50 Minuten 🍳

Rezept: Sebastian Marquardt

Bild: Jan Schnare

 @brotmagazin

 /brotmagazin



Die kleine Runde erlaubte tiefes Eintauchen in gefragte Einzelthemen

Erster **Profi-Kurs** der BROTAkademie

Deep Dive

Auf dem Weg zu gutem Gebäck sind Vorteige die beste und ehrlichste Abkürzung – ein beinahe gleichwertiger Ersatz für die Langzeitführung. Dabei macht es durchaus einen Unterschied, für welche Art des Vorteiges man sich entscheidet. Davon konnten sich die Teilnehmer des ersten Profi-Kurses der BROTAkademie ganz direkt überzeugen.

Modernist Bread gilt als die Bibel des Brotbackens schlechthin. Das Team um Technologie-Millionär Nathan Myhrvold scheute keinen Aufwand und Kosten schon gar nicht, um Geschichte und Prozess des Brotbackens in allen Einzelheiten zu beleuchten. Und in vielen Bereichen haben sie tatsächlich Grundlagenwissen geschaffen, etablierte Erkenntnisse ins Wanken gebracht und Prozesse sichtbar gemacht wie nie zuvor.

Aber das fünfbändige Kompendium hat auch Schwächen. Die zu gering repräsentierte

mitteleuropäische Bäckerei ist nur eine. Eine andere hat Bäckermeister, Brotsommelier und Coach Christoph Heger identifiziert. So heißt es im Buch (nachzulesen auch in **BROTpro 1/2019**), dass sich der Einsatz unterschiedlicher Vorteige im Backergebnis nicht widerspiegelt, solange nur die Teigausbeute der Gebäcke dieselbe ist.

Heger wollte das widerlegen. Klassischer Sauerteig, Lievito Madre, Poolish, Biga oder klassischer Hefevorteig – sie alle bringen ein eigenes Profil mit, wirken auf Aroma ebenso



Im Kurs wurden die Vorteige zum Blubbern gebracht

wie auf Krumenstruktur. Darum sollte es im ersten Profi-Kurs der **BROT**akademie gehen. In den neuen Verlagsräumen von **BROT**pro ergab sich die Möglichkeit, im kleinen Kreis einen Deep Dive, also einen wirklich tiefen Tauchgang, in die Welt der Vorteige zu unternehmen.

Vorteige sind schließlich ein essenzielles Thema bei der qualitativ hochwertigen Brotherstellung. Sie sorgen für eine bessere Verquellung, also höhere Teigausbeute, die Aktivierung der mehleigenen Enzyme, eine verbesserte Verfügbarkeit der Mineralstoffe wie auch eine Stärkung des Klebers. So stellen sie einen beinahe gleichwertigen Ersatz für die Langzeitführung dar, die oft an mangelnder Kühlkapazität scheitert.

Hergestellt wurden an beiden Kurstagen Brioche, Ciabatta, Ruchmehl-Brot, Baguette, Ruchmehl-Butterkuchen, Pizza und Kapuziner-Brot. Dabei zeigten die verschiedenen Vorteige, was sie können und wo ihre Grenzen liegen. Insbesondere ein Vergleichsbakken brachte die unterschiedlichen Eigenschaften ans Licht. Der Erkenntnisgewinn war hoch.



Alle Vorteige präsentierten ihre individuellen Stärken



Stimmung gut, Erkenntnisgewinn groß, Kursleiter Christoph Heger (Dritter von links) zufrieden



Der Kurs brachte den neuen Verlagsöfen erstmals auf allen Etagen zum Glühen

Ebenso das Interesse an Lievito Madre. Mit ihr hatten die Teilnehmenden am wenigsten Erfahrung. Aber der milde italienische Sauer Teig gewinnt gerade an Fahrt in der Branche. Im Hobby-Bereich zählt die Madre seit etwa zwei Jahren zu den gängigen Triebmitteln. In der Handwerksbäckerei kann sie mit hervorragenden Eigenschaften überzeugen. Selbst Backmittel-Unternehmen springen inzwischen auf den Zug auf und bieten Madre-Produkte an.

Es war genau der kleine Kreis, der es möglich machte, immer da in die Tiefe zu gehen, wo es für Einzelne interessant wurde. Und so waren sich alle einig, dass die zwei Tage in Hamburg nicht nur unterhaltsam waren, sondern auch richtig viel Erkenntnisgewinn brachten. 🍷



Backen mit **Maroni und Co.**

Vielseitige Früchte

Zwischen September und Dezember haben Esskastanien im deutschsprachigen Raum Saison. Backwaren verleiht die süßlich-nussige Zutat eine hohe Wertigkeit und ein vollmundiges Aroma. Im Vergleich zu Mandeln oder Walnüssen enthalten Esskastanien deutlich weniger Fett und einen höheren Anteil an Stärke. Im Brot kommen sie sowohl als ganze Früchte als auch gemahlen zum Einsatz.

Text: Edda Klepp

Wer kennt ihn nicht, den süßlich-herb-nussigen Duft gerösteter Kastanien auf Herbst- und Wintermärkten, bis hinein in die Weihnachtszeit? Esskastanien werden gerne frisch zubereitet als Snack genossen. Sie gelten aber auch als kulinarische Besonderheit, das gewisse Etwas zu Gerichten wie Wildragout oder Geflügelbrust.

Einst zählten Esskastanien zu den alltäglichen und eher gewöhnlichen Zutaten auf dem Speiseplan im deutschsprachigen Raum. Dann kam die Kartoffel und lief ihr – wie vielen anderen Beilagen auch – den Rang ab. Als besondere Brotzutat erlebt die Esskastanie derzeit eine leise Renaissance. Nicht zuletzt wegen ihrer ernährungsphysiologischen Besonderheiten.

Betriebe können mit der nussigen Frucht bei ihrer Kundschaft punkten, sich durch außergewöhnliche Kastanien-Produkte vom Wettbewerb abheben und aromatische Brot-Momente schaffen.

Herkunft & Vorkommen

Erste historische Wurzeln der Esskastanie finden sich bereits in der Zeit des Pliozäns, zwischen 5,3 und 2,6 Millionen Jahren vor der mitteleuropäischen Zeitrechnung. Fossilien von Vorfahren der heutigen Edelkastanie konnten dieser Epoche zugeordnet werden. Man vermutet, dass die Pflanzen damals sogar noch in Island vorkamen. Es folgte eine lange Kälteperiode, die die Bäume bis in den Mittelmeerraum zurück drängte.

Die letzte Eiszeit endete etwa 8.000 Jahre vor Christus. Das veränderte Klima ermöglichte es der Esskastanie, ihr Herkunftsgebiet danach wieder in den Norden auszudehnen. Pollenfunde in den Alpen deuten darauf hin, dass der Baum sich dort und in weiteren Gegenden Mitteleuropas bereits in der vorrömischen Zeit wieder ansiedeln konnte.

Unter den antiken Völkern im römischen und griechischen Raum avancierte die Esskastanie zwischenzeitlich zur Delikatesse. Der westeuropäische Herrscher Karl der Große verfügte im 8. Jahrhundert, auf allen seinen Krongütern Edelkastanien anzupflanzen, die in Europa weit verbreitete Variante der Esskastanie.

Gleichzeitig galten die nussigen Früchte der armen Bevölkerung als sättigendes Grundnahrungsmittel. Im antiken Sparta sollen beispielsweise Mehl, Brot und Suppen aus Kastanien hergestellt worden sein. Neben den Früchten wurden außerdem das Holz sowie Kastanien-Honig genutzt und auch Rinde, Blätter und Blüten zu medizinischen Zwecken verwendet.



Esskastanien haben in Deutschland zwischen September und Dezember Saison

Nach wie vor ist die Esskastanie im Mittelmeerraum und den nördlich daran angrenzenden Gebieten heimisch. Darüber hinaus wird sie beispielsweise großflächig in Frankreich, im Süden von England und Irland sowie in Ungarn gezielt angebaut. Genetische Analysen zeigen, dass heutige europäische Bestände der Edelkastanie überwiegend aus Kreuzungen mit kleinasiatischen Verwandten bestehen.

Den höchsten Anteil der weltweiten Erntemenge von insgesamt 2.406.903 Tonnen trug 2019 die Volksrepublik China. Als größte Esskastanien-Produzenten in der EU gelten Spanien, Portugal und Italien. Größere Mengen stammen außerdem aus Bolivien, der Türkei und Südkorea.

Auch in der Schweiz, in Österreich und Deutschland spielt die Edelkastanie eine Rolle. Vorkommen gibt es beispielsweise in der Pfalz, dem Schwarzwald, der Steiermark oder Südtirol. Aufgrund der eher geringen Erntemenge dort werden die nussigen Früchte nicht als Massenware, sondern überwiegend regional verwertet sowie im Marketing für Tourismuszwecke genutzt.

Botanik der Esskastanie

Ungeschält sieht die Esskastanie ein wenig aus wie eine ältere Schwester der Haselnuss.

DIE GRÖSSTEN KASTANIEN-PRODUZENTEN

Weltweit betrug die Esskastanien-Ernte 2019 2.406.903 Tonnen, darunter fielen vorwiegend Edelkastanien sowie chinesische und japanische Kastanien. Der größte Teil der Ernte verteilt sich auf nur fünf verschiedene Staaten:	Land	Menge in t
	China	1.849.137
	Spanien	188.930
	Bolivien	86.280
	Türkei	72.655
	Südkorea	54.708
	Restl. Länder	155.193

Quelle: Wikipedia



Das besonders süße Aroma der Früchte entsteht erst beim Erhitzen, weil dann die Stärke teils zusätzlich in Zucker umgewandelt wird



Die Edelkastanie bildet Fruchtstände mit bis zu drei Früchten aus



Die Früchte enthalten viel Feuchtigkeit. Backwaren mit frischen Esskastanien sind daher nicht lange haltbar

Dabei stehen ihr botanisch zum Beispiel Eichel­n oder Bucheckern wesentlich näher. Wie die Edelkastanie (*Castanea sativa*) und ihre asiatischen Verwandten Chinesische Kastanie (*Castanea mollissima*) oder auch Japanische Kastanie (*Castanea crenata*) zählen Eichen und Buchen zur Familie der Buchengewächse (Fagaceae). Die Hasel hingegen ist ein Birkengewächs (Betulaceae). Ihnen allen gemein ist die Einordnung als Nussfrüchte und die übergeordnete Gattung der Buchenartigen (Fagales).

Vielen Menschen sind Esskastanien als Maroni ein Begriff. Beide Worte werden zumeist synonym verwendet, obgleich sie nicht exakt übereinstimmen. Bei der Marone handelt es sich um eine bestimmte Züchtung der Esskastanie, sie ist etwas größer und runder. Zudem lassen sich die Früchte leichter

schälen. Ihre Schale ist weicher als die der wilden Esskastanie.

Insgesamt gelten Maroni als besonders aromatisch. Es lässt sich also festhalten, dass es sich zwar bei jeder Marone um eine Esskastanie handelt, umgekehrt ist aber nicht jede Esskastanie eine Marone.

Mit der ebenfalls als Kastanie bezeichneten Frucht der Rosskastanie, die vielerorts als Zierbaum wächst, hat die Esskastanie nichts zu tun. Die Namensgleichheit beruht auf dem oberflächlich betrachtet ähnlichen Aussehen der Früchte, nicht auf Verwandtschaft. Rosskastanien sind der Gattung der Seifenbaumgewächse (Sapindaceae) zuzuordnen.

Ihre glänzend-rotbraunen Früchte gehören daher allenfalls als Deko auf den herbstlich

DIE INHALTSSTOFFE DER ESSKASTANIE PRO 100 G

Inhaltsstoff	Einheit	frisch	getrocknet
Wasser	g	50-63	11
Stärke	g	23-27	41,7
Zucker	g	3,6-5,8	16,1
Ballaststoffe	g	8,2-8,4	13,8
Proteine	g	2,5-5,7	6,0
Fett	g	1,0-2,2	3,4
Vitamin A	mg	12	k.A.
Vitamin B1	mg	0,1-0,2	0,2
Vitamin B2	mg	0,2-0,3	0,4
Vitamin C	mg	6-23	k.A.
Niacin	mg	1,1	2,1
Kalium	mg	295-707	738
Phosphor	mg	70	131
Magnesium	mg	31-65	k.A.
Schwefel	mg	48	126
Calcium	mg	18-38	56

Quelle: Wikipedia



Kastanienmehl wird aus getrockneten Esskastanien hergestellt



Mit der Rosskastanie hat die Esskastanie außer ihrem Aussehen wenig gemein



In der Pfalz haben Esskastanien eine lange Tradition

geschmückten Tisch, nicht aber als Zutat ins Brot. Für Menschen sind sie ungenießbar, alle Pflanzenteile enthalten schwach giftige Substanzen – deren Verzehr führt mit ziemlicher Sicherheit zu Verdauungsstörungen.

Was drin steckt

Die Fruchtstände der Edelkastanie bestehen aus einem von Stacheln umhüllten Fruchtkörper, in dem bis zu drei glänzend-braune Nüsse enthalten sind. Je nach Sorte kann der Fruchtkörper einen Durchmesser von 5 bis 10 cm erreichen. Verzehrt wird das Innere der Frucht. Um sie weiterverarbeiten zu können, müssen die Nussschale sowie die darunter liegende Schalenhaut also vorher entfernt werden. Für den Bedarf in Gastronomie und Bäckerei sind häufig bereits geschälte sowie getrocknete und auch gemahlene Früchte erhältlich.

Ihren süßlichen Geschmack erhält die Esskastanie durch ihren vergleichsweise hohen Zucker- und Stärkeanteil. So fallen auf 100 g der frischen Früchte etwa 3,6 bis 5,8 g Zucker sowie 23 bis 27 g Stärke, die während des Erhitzens zum Teil zusätzlich in Zucker umgewandelt wird. Der Zuckergehalt der frischen Früchte, aber auch ihr Wasseranteil von 50 bis 63 Prozent, lässt Esskastanien schneller verderben als andere Zutaten. Bei der Lagerung und auch der Weiterverarbeitung muss das stets bedacht werden.

In der Regel werden frische Kastanien in den Exportländern nach der Ernte vorbehandelt, um die kurze Haltbarkeit auf mehrere Monate zu erhöhen. Mit Milchsäurefermentation in einem Wasserbad und anschließender Trocknung wird eine längere Haltbarkeit sichergestellt. Auch eine kühle Lagerung sowie die Begasung der Früchte mit Methylbromid garantieren eine längere Lagerfähigkeit, ebenso wie das Einfrieren oder Räuchern.

Im Vergleich zu anderen Nüssen, wie zum Beispiel Walnüssen oder Mandeln, ist der Fettgehalt der Esskastanie mit 1 bis 2,2 g auf 100 g Gewicht vergleichsweise gering. Überwiegend handelt es sich dabei um einfach und mehrfach ungesättigte Fettsäuren. Mit 2,5 bis 5,7 g ist der Proteingehalt der Früchte nicht nennenswert hoch, dafür enthalten Esskastanien einen Ballaststoffanteil von etwa 8 Prozent. Mehrere Vitamine, darunter Vitamin A und C, sowie die Mineralstoffe Magnesium, Kalium und Kalzium machen die Frucht außerdem zum Lieferanten wertvoller Inhaltsstoffe.



Auch als Mousse können die Früchte verarbeitet werden



Claus Becker feiert in seiner Bäckerei alljährlich die Kastanien-Saison

WARNUNG VOR DEM ROHVERZEHR

Esskastanien wie Maroni können durchaus auch roh gegessen werden. Allerdings gelten sie in rohem Zustand als schwer verdaulich und erzeugen Blähungen. Zudem bildet sich das typische Aroma erst nach dem Erhitzen aus. Wer den nussig-süßen Geschmack also voll auskosten will, sollte die Kastanien zunächst von der Schale und der darunter liegenden Samenhaut befreien, um sie dann zu dünsten, zu rösten oder zu kochen.

Kastanien-Spezialitäten

Mehrere Produkte vom Kastanien-Brot über -Kuchen bis hin zu -Stollen hat Bäckermeister Claus Becker aus Edenkoben in seinem Sortiment. Alljährlich ruft er zwischen August und Ende Januar in seiner Bäckerei die Kastanien-Saison aus. In der Region schuf er sich damit ein begehrtes Markenzeichen mit hohem Wiedererkennungswert.

Da gibt es zum Beispiel sein Kastanienbrot aus 65 Prozent Roggen- und 35 Prozent Weizenmehl. Das Brot wird mit einem Natursauer getrieben. Im Teig ist außerdem natürliches Roggenmalz verarbeitet, um die Krumenfarbe etwas dunkler zu gestalten. Die leicht-milde Säure in der Krume harmoniert gut mit der süßen Frucht, die erst am Ende und kurz angedünstet unter den Teig gehoben wird. Etwa 100 g Kastanien kommen auf jedes 500-g-Roggenmischbrot.

In der dunklen Krume stechen die hellen Früchte optisch hervor. Einen geschmacklichen Gegenpart nach Pfälzer Art bildet die Salz-Leinsaat-Mischung auf der Kruste. „Wir Pfälzer essen frische Kastanien gerne etwas gesalzen“, erklärt Becker. Ursprünglich hatte er bei der Entwicklung seines Brotes an eine Kümmel-Salz-Mischung für die Kruste gedacht. „Ein Mitarbeiter hat Kümmel allerdings mit Leinsaat verwechselt“, erinnert er sich. Die Kombination schmeckte allen Beteiligten am Ende besser als das klassische Brotgewürz.

Wie vielfältig Esskastanien in Backwaren genutzt werden können, stellt Claus Becker unter Beweis, wenn man sich die Rezepturen seiner anderen Kastanien-Spezialitäten ansieht. Geraspelt mit ganzen Schoko-Stückchen finden die Früchte in den Kastanien-Rotweinkuchen. Der Kastanienrahmkuchen wird mit gemahlene Kastanien und Kastanienpüree verfeinert.

Mit Kastanienganache gefüllt sind Beckers Kastanienstämmchen. Gepaart wird das Ganze zusätzlich mit in Schokolade eingearbeitetem Marzipan. Neben dem Kastanienbrot findet sich außerdem ein Kastanienbaguette im Brotregal, ein traditionelles Weißbrot mit ganzen Kastanien, das ebenfalls mit Salz-Leinsamen-Kruste veredelt wird.

„Die Kastanie ist eine sehr feuchte Frucht“, weiß Becker zu berichten. Für ein gutes Mundgefühl ist die richtige Konsistenz jedoch entscheidend. „Wird die Kastanie zu trocken, dann wird sie zu hart.“ In seinem Kastanienbrot soll sie bissfest sein, beim essen aber keine Schwierigkeiten bereiten.

Im Kastanienbrot werden ganze Früchte verarbeitet



Eine besondere Herausforderung stellte für den Bäcker die Herstellung von Stollen mit ganzen Kastanien dar. „Dabei muss man sehr sauber arbeiten“, sagt er. Der Grund dafür ist der hohe Wasseranteil der Früchte, der zu einer schnelleren Verderblichkeit führen kann. Eine Möglichkeit, um Schimmel zu hemmen, besteht darin, die Esskastanien vorab in Alkohol einzulegen. „So entsteht ein natürlicher Schutzwall“, so Becker.

Er empfiehlt zudem, den Stollen mit Butter-schmalz zu versiegeln und auf Butter zu verzichten. „Butter enthält Wasser, das macht durchlässig.“ In jedem Fall wirke sich die Zutat Kastanie negativ auf die Haltbarkeit aus. „Den Stollen können wir nur als Frischware anbieten“, berichtet Becker. Während klassische Stollen oft eine Lagerfähigkeit von 16 Wochen bis zu sechs Monate haben, zeichnet Becker seinen „König Ludwig Stollen“ mit Kastanien mit einem Mindesthaltbarkeitsdatum von nur 28 Tagen aus.

Eigener Anbau

Noch bezieht der Betrieb aus der Südpfalz seine Kastanien als Tiefkühl-Ware aus Portugal. Wenn es nach Claus Becker geht, soll sich das in Kürze ändern. „Wir pflegen eine Kooperation mit dem Forstamt und haben angefangen, einen Hain mit Kastanien zu bepflanzen“, erklärt er. In seiner Projektarbeit zum Brotsommelier setzte sich der Bäckermeister intensiv mit der

GLUTENFREIE ALTERNATIVE

Da Kastanienmehl kein Gluten enthält, ist es in der glutenfreien Bäckerei sehr beliebt. Aufgrund seines intensiven Geschmacks sollte man sich allerdings langsam an die richtige Menge herantasten. Das Mehl bindet zudem eine hohe Wassermenge. Wird beispielsweise Weizenmehl zum Teil durch Kastanienmehl ersetzt, muss die Wasserzugabe entsprechend erhöht werden. Umgekehrt gilt: Bleibt die Wassermenge gleich, benötigt man weniger Kastanienmehl, um Weizenmehl auszutauschen. Beispielsweise können etwa 50 g Kastanienmehl genügen, um in einer Rezeptur 100 g Weizenmehl zu ersetzen – gemessen an der Wassermenge. Zu bedenken ist, dass Kastanienmehl aufgrund des fehlenden Glutens glutenhaltige Mehle wie Weizen, Dinkel, Emmer und Co. nicht in ihrer Funktion kompensieren kann. Es bildet kein stabiles Glutengerüst. Auch hier gilt, die gewünschte Menge nach und nach anzupassen. Empfehlenswert ist eine Maximalmenge von 10 bis 25 Prozent, bezogen auf die Gesamtmenge der Getreidemahlerzeugnisse.



besonderen Frucht und ihrer Geschichte in der Region auseinander.

Becker tritt in große Fußstapfen. Entlang der südlichen Weinstraße hat die Kastanie – im Pfälzischen „Keschde“ genannt – eine lange Tradition. Als „des südlichen Klimas bester Zeuge“ soll sie Bayernkönig und erklärter Esskastanien-Liebhaber Ludwig I. sei einst bezeichnet haben.

Mindestens zwei bis drei Jahre dürfte es noch dauern, bis Claus Becker die ersten Früchte vor Ort ernten kann. Dann aber möchte er mehr und mehr auf die regionale Zutat zurückgreifen können. Ein Wunsch, der ihn seit Jahren begleitet und nun endlich in greifbare Nähe rückt. 🍂

Im Teig kommt Roggenmalz zum Einsatz, um die Krume zu färben. So sind die hellen Kastanien im Brot besser sichtbar

Auch im Kuchen machen Kastanien eine gute Figur





Kastanienbrot

Kastanienprodukte werden das gesamte Jahr über gerne von der Kundschaft genommen. In dem Brot kommen Esskastanien grob gehackt und auch als Mehl zum Einsatz. Neben verschiedenen süßen Gebäcken lässt sich mit gekochten Maronen nämlich auch ein sehr schmackhaftes Brot zubereiten. Die leicht süßliche Note der Kastanien harmoniert bestens mit mildem Käse oder Konfitüre.

Sauerteig

- ▶ 6,740 kg Dinkelmehl 630
- ▶ 5,650 kg Wasser
- ▶ 1,080 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 28°C
Teigruhe: 3 Stunden bei Raumtemperatur

Hauptteig

- ▶ 13,470 kg Sauerteig
- ▶ 2,175 kg Maronen (gekocht, grob gehackt)
- ▶ 2,175 kg Kastanienmehl

- ▶ 1,090 kg Dinkelmehl Vollkorn
- ▶ 0,220 kg Salz
- ▶ 0,020 kg Hefe
- 19,150 kg Teig

Kneten: 10 Minuten langsam
Teigtemperatur: 24°C
Teigruhe: 1 Stunde bei Raumtemperatur, nach 30 Minuten einmal aufziehen

Aufarbeitung

- ⦿ Teigeinlage 880 g
- ⦿ Den Teig in Kastenformen geben,

60 Minuten Stückgare, die Oberfläche vor dem Backen einschneiden

Backen

Schwaden: normal
Backtemperatur: 220°C, fallend auf 200°C
Backzeit: 40-45 Minuten

Rezept & Bilder:
Stefanie Isabella Wenzel

 @lebkuchennest

 /www.lebkuchennest.de

 lebkuchennest.de

Im Abo günstiger

1 Jahr Brot
für € 50

pro

Im Abo

€ 29,20 sparen

Brot
pro

040/42 91 77-110

service@brot-pro.de • www.brot-pro.de/abo

Das Abo bringt Ihnen ab der nächsten Ausgabe BROTpro viermal jährlich frei Haus. Der Bezugspreis für das Abonnement beträgt in Deutschland, Österreich und der Schweiz EUR 50,00 (statt EUR 79,20 bei Einzelbezug; Auslands-Abo: EUR 70,00). Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein weiteres Jahr. Sie können das Abonnement aber jederzeit kündigen und erhalten das Geld für bereits gezahlte, aber noch nicht erhaltene Ausgaben zurück.



Kōji in der Teig-Fermentation

Der fünfte Geschmack

Text: Sebastian Marquardt

Was der Laktobazillus für Europa, ist der Kōji-Pilz für Asien. Soja-Soße, Miso-Paste oder Sake – sie alle sind Ergebnis der Fermentation mit Kōji. Das macht den Pilz zu einer der wichtigsten Zutaten, insbesondere in der japanischen Nahrungsmittel-Branche. Brotsommelier Simon Riethmann bringt die fernöstliche Schimmel-Kultur auch ins Brot.

Dr. Masahiro Yamamoto ist ein sehr freundlicher Herr, Kōji sein Lebensinhalt. Das liegt in der Familie. Der Pilz, genauer: die Pilzfamilie, ist eigentlich immer schon Bestandteil der japanischen Küche. Erste Quellen nennen ihn um 300 vor Christus in China. Man vermutet, dass er hier seinen Ursprung hatte. Fachlich korrekt handelt es sich bei Kōji um eine Familie von Schimmelpilz-Kulturen. Die drei Hauptstämme sind *Aspergillus oryzae* (gelber Kōji), *Aspergillus kawachii* (weißer Kōji) sowie *Aspergillus awamori* (schwarzer Kōji).

Die Geschichte, die Dr. Yamamoto erzählt, beginnt vor etwas mehr als hundert Jahren. Zu dieser Zeit machen die Steuern auf die in Japan traditionellen alkoholischen Getränke Sake und Shochu etwa die Hälfte der Steuereinnahmen des Kaiserreichs aus. Entsprechend wichtig ist der Regierung, dass es der Branche gut geht und alle Beteiligten brav ihre Steuern zahlen.

Einer der dafür Zuständigen ist zu dieser Zeit Genichirō Kawachi. In der entlegenen Präfektur Kagoshima, auf der japanischen Insel Kyūshū, arbeitet der Sohn einer Soja-Soßen-Brauerei-Familie. Hier soll er Soja- und Miso-Hersteller sowie die Shochu-Brauereien der Präfekturen Kagoshima, Myazaki und Okinawa für das Finanzministerium kontrollieren.



Unternehmensgründer Genichirō Kawachi (links) legte den Grundstein für die moderne Kōji-Produktion, Enkel Masahiro Yamamoto hat einen ähnlichen Forscherdrang

Vom Beamten zum Forscher

Kawachi, der bis 1909 in Osaka in der Brauerei-Abteilung (heute Fachbereich Fermentation) der technischen Fachhochschule studiert hatte, bemerkt sehr schnell, dass es in Kagoshima eine hohe Quote von Ausfällen gibt, bedingt durch Fehlgärung der Maische, die mit gelbem Kōji gegärt wird. Bei Temperaturen um 30 bis 32°C – die hier im Süden des Landes während der Sommermonate ständig überschritten werden – kippt die Fermentation oft und produziert Essig anstelle von Shochu. Letztlich kostet das auch Steuereinnahmen.



Ein flauschiger Pelz umgibt Reiskörner – so wird der Pilz gezüchtet



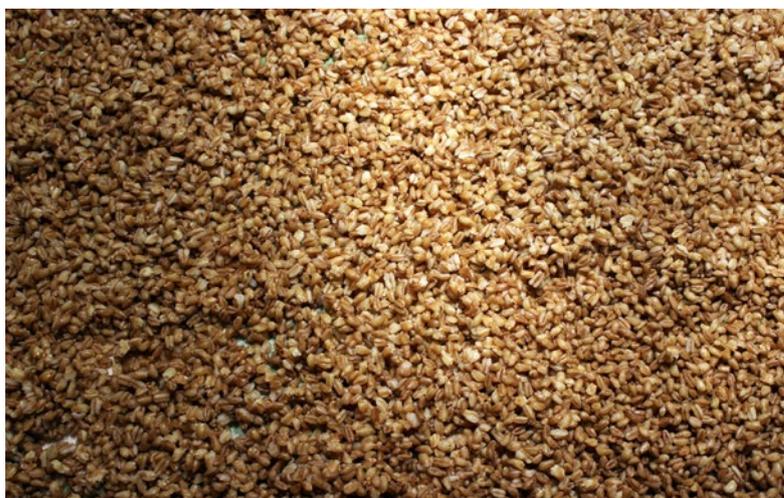
In Japan sind Kōji-Kulturen problemlos für die heimische Fermentation verfügbar



In diesem Brot von Simon Riethmann stecken 100 Prozent Kōji, null Prozent Backhefe

Auf Okinawa hingegen beobachtet Genichirō Kawachi 1910 eine sehr stabile Alkoholproduktion, obwohl es auf der Insel deutlich wärmer ist als in Kagoshima. Seine Neugier ist geweckt und der Finanzbeamte besinnt sich auf sein Studium. Er findet heraus, dass die Brauereien auf Okinawa eine andere Kōji-Kultur nutzen, den bis dahin unbekanntes schwarzen Kōji. Drei Jahre braucht er, um letztlich den *Aspergillus Kawachi* zu isolieren und zu kultivieren.

Die Besonderheit der Kultur: Der Pilz produziert während der Fermentation Zitronensäure. Das hat nicht nur geschmackliche Auswirkungen, sondern hemmt eben auch Keime und Fremd gärung. In der Wissenschaft finden seine Entdeckungen zu dieser Zeit keinen Widerhall. Vielmehr ignorieren die Gelehrten die Entdeckungen Kawachis, der so richtig keiner von ihnen ist.



Poliert, aufgebrochen, gedämpft – auf dem so vorbehandelten Getreide reift die Schimmelpilz-Kultur



Poliertes Getreide zu finden, war eine der größten Herausforderungen

Parallel zu seiner Tätigkeit im Finanzministerium vertieft sich Kawachi in die Kōji-Thematik, entwickelt Prozesse, meldet Patente an, publiziert Bücher. 1931 wagt er dann mit 46 Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit. In Kagoshima gründet er das Unternehmen Genichirō Kawachi für den Vertrieb seiner Kōji-Kulturen zur Herstellung von Shochu.

Geschmacksverstärker

Dabei liegt sein eigentliches Interesse nicht beim Alkohol. Kawachi ist vielmehr daran interessiert, Glutaminsäure, den Träger des Geschmacksverstärkers Natriumglutamat, zu produzieren. Die wird zu dieser Zeit aus Seegrass gewonnen. Der Wissenschaftler glaubt, dass es möglich und wahrscheinlich einfacher wäre, sie mithilfe von Kōji-Fermentation zu gewinnen.

Heute verbindet man Glutaminsäure eher mit Umami, dem fünften Geschmack. Das Wort entstammt dem Japanischen und beschreibt etwas als besonders „schmackhaft“. Inzwischen ist diese Note neben süß, sauer, salzig und bitter als fünfter Geschmack etabliert. Im Februar 1940 beginnt Kawachi, intensiv an der Gewinnung von Glutaminsäure durch Fermentation zu forschen.

Der Schock folgt im Juni desselben Jahres, als das Unternehmen bei Luftangriffen auf Kagoshima komplett zerstört wird. Doch bereits 1941 beginnt der Wiederaufbau. Und während das Unternehmen mit dem Verkauf von Kōji-Kulturen wächst, Kawachi als Vater der modernen Shochu-Produktion gilt, forschte er weiter an der Herstellung von Natriumglutamat.

Den Durchbruch soll er selbst nicht mehr erleben. Zwar bestätigt Professor Kotaro Nishida von der Fachhochschule Kagoshima die Wirksamkeit von Kawachis Methode und der von ihm entwickelten Pilzkultur, doch stirbt dieser infolge eines Herzinfarktes 1948, bevor die zuvor unter Verschluss gehaltenen Ergebnisse öffentlich werden.

Kawachis Frau Sadako lenkt zunächst die Geschicke des Unternehmens. Aber sie macht sich aktiv auf die Suche nach einem Schwiegersohn, wie Masahiro Yamamoto schmunzelnd erzählt. Es ist sein Vater, den sie findet. Professor Masaki Yamamoto besteht das strenge Auswahlverfahren. Er arbeitete bereits im Labor des Genichirō Kawachi und übernimmt 1955 die Leitung des Unternehmens.

Es bleibt bei bahnbrechenden Entwicklungen. 1954 stellt das Unternehmen eine Kōji-Maschine vor. „Sie stecken Reis und die Pilz-Kultur rein, und raus kommt bester Kōji“, erklärt Masahiro Yamamoto. 1977 gelingt die Zellfusion mit Hefe. Es ist Masahiros Master-Arbeit an der Universität Tokio. Und es ist der Grundstein dafür, in die Fußstapfen von Vater und Großvater zu treten. Noch im selben Jahr heuert er im Unternehmen an. Das bleibt mit großem Abstand Marktführer bei der Herstellung von Kōji-Kulturen für die Shochu-Produktion, erhält etliche Preise, meldet zahlreiche Patente an.

Keine Fermentation ohne Kōji

In der japanischen Küche geht nichts ohne Kōji. Er ist Bestandteil aller wichtigen Fermentationsprozesse und gibt den Produkten diese besondere Note - den fünften Geschmack. Genau der weckte auch Simon Riethmanns Interesse. Der 35-jährige ist Bäckermeister, Konditor und Fermentations-Fan. Wenn man tief in die Materie einsteigt und dann auch noch Interesse an Japan hat, führt an Kōji irgendwann kein Weg vorbei.

Sein Ziel war es, den Schimmelpilz für die Brotfermentation zu erschließen. Ein Weg, auf dem es mehrere Hürden gibt. Zunächst einmal die Kultivierung. Kōji braucht zum Wachsen ein Substrat. In seiner japanischen Heimat ist das in der Regel Reis. Allerdings muss der zuvor poliert werden. Ähnlich wie beim Getreide stecken in der äußeren Schicht Proteine, Fette und Mineralstoffe – Faktoren, die die Fermentation und späteren Aromen negativ beeinflussen.



Bereits 10 Stunden nach der Impfung mit dem Pilz zeigt sich dessen Entwicklung auf dem Getreide



Nach ein bis zwei Tagen bei hoher Luftfeuchtigkeit hat sich die Kōji-Kultur über die Körner gelegt



Der Kōji ist reif zum Ernten

Also werden die Randschichten in eigens dafür entwickelten Maschinen abgeschliffen. Unter definierten Bedingungen – Wärme und hohe Luftfeuchtigkeit – bestäubt man den zuvor gedämpften Reis mit Kōji-Sporen. Innerhalb von zwei bis drei Tagen legt sich ein flauschiger Pelz um die Reiskörner, genährt aus der Stärke in ihrem Inneren.

Getreide polieren

Um Koji für Getreide-Fermentation zu nutzen, brauchte Riethmann also poliertes Getreide. Kontakte, kleinere Umwege und Zufälle brachten ihn zum Ziel und so konnte er mit den Fermentationsversuchen beginnen. Analog zum Reis dämpft er das polierte Getreide zunächst, um es dann mit Kōji-Sporen zu impfen. Bei etwa 30°C und 70 bis 75 Prozent Luftfeuchtigkeit gedeiht der Pilz auf dem Korn. Am Ende der Wachstumsphase wird der Kōji geerntet und gemischt mit Wasser und Salz für die weitere Fermentation vakuumiert. Die dauert etwa sechs bis acht Wochen. Das entstandene Mutterferment mischt der Bäcker mit den jeweiligen Rohstoffen, um Vorteige anzusetzen.

In Sauerteigen wird die Kultur zur weiteren Zutat, es lassen sich aber auch Vorteige und Fermente damit ansetzen. Die Vorteile liegen für Simon Riethmann auf der Hand. Neben

der erhöhten Biodiversität im Teig ist es vor allem die einfache Verarbeitung des Ferments. Zudem lässt sich Kōji universell einsetzen und geschmacklich in verschiedene Richtungen führen. Nicht zuletzt verzeiht die genügsame Kultur Schwankungen in der Rohstoffqualität.

Wo es Vorteile gibt, sind Nachteile nicht selten. Beim Kōji ist es die lange Vorbereitungszeit bis zum einsatzfähigen Ferment. Für Riethmann ist der Pilz eher „ein Rollstuhlfahrer im Vergleich zum BMW Sauerteig“. Zudem können die erzeugten Aromen durchaus von der Erwartung der Kundschaft abweichen. Sie hängen auch vom verwendeten Rohstoff ab. Jede Änderung kann hier aromatische Folgen haben.

Aromenspiel

Für Riethmann sind es aber gerade die neuen Geschmackswelten, die den Reiz der Schimmelkultur ausmachen. Fruchttige Zitrusnoten mit einer leichten Süße nach hinten umspielen den Gaumen. Bisweilen unerwartet in Gebäcken, aber eben richtig lecker.

Vor allem kommt Genichirō Kawachis Lebenswerk zum Tragen. Die Glutaminsäure der Kōji-Kultur ermöglicht eine Salzreduktion auf bis zu 0,8 Prozent, gerechnet auf die



Nach 48 Stunden zeigt sich deutlich Aktivität im Dinkel-Vorteig

Mehlmenge. 0,2 Prozent Brotgewürz, wie zum Beispiel Schabzigerklee, und die Fermentationsaromen gleichen den Rest geschmacklich aus. Ohne weitere würzende Zutaten genügt noch immer eine Salzzugabe von 1 bis 1,2 Prozent. Also erheblich weniger als die üblichen 2 Prozent.

Besondere Produkte

Das gibt neben aromatisch interessanten Produkten viel Stoff fürs Marketing. Von der fernöstlichen Fermentationskultur über die besonders lange Herstellung bekömmlicher Backwaren und ihr bemerkenswertes Aroma – bis hin zu salzreduzierten Broten, denen man das geschmacklich nicht anmerkt.

Für Simon Riethmann ist klar, dass er trotz all der bereits investierten Zeit noch am Anfang steht. Die ersten Schritte sind vielversprechend und Mut machend. Nun geht es darum, immer noch tiefer in die Materie einzusteigen, alltagstaugliche Verfahren für die Produktion und damit eine gängige Fermentationsmethode für Bäckereien zu entwickeln. Der Grundstein ist gelegt. 🧑🍳

Simon Riethmann ist fasziniert von der japanischen Kultur der Fermentation



Anzeige



Zufrieden, wenn
Sie zufrieden sind.

Mit dem **SI-Meisterstück**, der umfangreichen Gewerbeabsicherung exklusiv für das Lebensmittelhandwerk, schützen Sie Ihren Betrieb optimal bei Personen-, Sach- und Vermögensschäden. Und als Extra: **Der Baustellen-Schutz**, der Sie während der Dauer einer Baustelle mit umsatzfördernden Maßnahmen unterstützt. Profitieren Sie von unseren **Sonderkonditionen für Innungsmitglieder**. Nähere Informationen finden Sie unter: www.wir-sind-baecker.de/meisterstueck. Oder schreiben Sie uns direkt an: lebensmittelhandwerk@signal-iduna.de

 WIR SIND
BÄCKER



Mit freundlicher Unterstützung
durch den Zentralverband des
Deutschen Bäckerhandwerks e. V.

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



Salzreduktion im Brot

Richtig salzen

In Italien ist es ganz normal. Hierzulande aber gilt Brot ohne Salz als ungenießbar. Das weiße Gold unterstreicht Aromen und gibt Geschmack. Aber auch technologisch spielt es eine wichtige Rolle bei der Teigherstellung. Daher sind Verzicht oder Reduktion von Salz in vielen Backstuben Reizthemen. Gesundheitliche Gründe, aber auch mögliche gesetzgeberische Maßnahmen, legen es gleichwohl nahe, sich konstruktiv damit auseinanderzusetzen.

Text: Sebastian Marquardt, Esra Soydogan

Salz spielt eine wichtige Rolle in der Ernährung. Es regelt den Wasserhaushalt des Körpers, fördert die Verdauung, stärkt den Knochenaufbau und das Nervensystem. Und doch weiß man heute: Zu viel davon schadet der Gesundheit. 10 Gramm Salz nehmen Menschen in Europa durchschnittlich pro Tag zu sich, Frauen 7 bis 10 Gramm, Männer 9 bis 14 Gramm. Dabei liegt die Empfehlung der Weltgesundheitsorganisation (WHO) bei gerade mal 5 Gramm, Verbraucherschutzorganisationen geben 6 Gramm als Höchstwert an. Notwendig sind

für den menschlichen Organismus etwa 1 bis 3 Gramm täglich, um das Salz zu ersetzen, das man durch Schwitzen und Ausscheidungen verliert.

Zu etwa 40 Prozent besteht der Stoff aus Natrium, zu 60 Prozent aus Chlorid. Natrium ist der problematische Bestandteil. Sein übermäßiger Konsum gilt als Ursache für Bluthochdruck, der seinerseits zu Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Herzinfarkten und Schlaganfällen führt. Die WHO bringt den Tod von jährlich 4,1 Millionen Menschen mit zu



**Salz steht
ständig billig
zur Verfügung.
Der Konsum ist
zu hoch**

hohem Salzkonsum in Verbindung und geht davon aus, dass 1,7 Millionen Leben pro Jahr zu retten wären, wenn pro Tag nicht mehr als 5 Gramm Salz gegessen würde.

Brot als Salzträger

Dabei war Salz mal ein Luxusprodukt, wertvoller als Gold. Damals waren Mangelerscheinungen häufiger. Das änderte sich in den zurückliegenden 150 Jahren. Als Meer-, Siede- oder Steinsalz ist es mit und ohne Jod billig überall zu haben.

Brot trägt viel zur Salzaufnahme bei, Getreideprodukte im Allgemeinen liefern etwa 40 Prozent der täglichen Salzmenge. Wobei die Industrie bereits seit Jahren schrittweise den Gehalt senkt und im Durchschnitt schon deutlich unter der Handwerksbäckerei liegt. Harry als größter Produzent gibt einen Salzgehalt von 1,1 bis 1,2 Prozent, bezogen auf das Produktgewicht, an.

Bei Kleingebäck liegt der Wert höher. Mit der freiwilligen Senkung seit mehreren Jahren soll ein Eingriff der Gesetzgebung im Rahmen der „Nationalen Reduktions- und Innovationsstrategie für Zucker, Fette und Salz“ verhindert werden. Dieses Damoklesschwert schwebt seit Längerem über der Branche.

Das Handwerk, vertreten durch den Zentralverband, hat sich vor diesem Hintergrund dazu verpflichtet, durch Schulung der Branche an der Reduzierung von Salzspitzen zu arbeiten. Eine eher lockere Absichtserklärung. Denn niemand hat Zugriff auf die Rezepturen der Betriebe. Und so lange es keine gesetzliche Regelung gibt, gilt Rezeptfreiheit für alle. Die hält man im backenden Gewerbe für ein „schützenswertes Gut“. So schützt man auch den durchschnittlichen Salzgehalt von etwa 1,6 Prozent in Handwerksbroten, gerechnet auf das Produktgewicht.



Im Teig erhöht Salz Stabilität, Gashaltvermögen und Oberflächenspannung



Mit einer Salzreduktion von 25 Prozent im Gebäck wäre gesundheitlich schon viel gewonnen

Mit einem Brot ganz ohne Salz ist Marco Holm einen radikalen Schritt gegangen – bei der Kundschaft kommt das gut an



Die NullProzent-Kruste ist der radikale Ansatz – ein Brot ohne Salz

Andere sind weiter

In anderen Ländern Europas zählt die Rezept-Romantik nicht. Finnland legte bereits in den 1970er-Jahren vor. Das Land war bei Herzerkrankungen damals führend. Begleitet von starken kommunikativen Maßnahmen setzen Reduktionsrunden ein und Siegel wurden etabliert. So gibt es seit dem Jahr 2000 ein Herzschild auf salzarmen Produkten, besonders salzhaltige müssen wiederum warnend als solche gekennzeichnet werden. Der nationale Geschmack hat sich inzwischen daran gewöhnt. Finnland ist führend in der Reduktion, die Zahl der Herzkrankheiten ging im Gleichschritt stark zurück.

Ähnlich weit ist das Vereinigte Königreich. Die maximale Salzmenge liegt hier bei 1 Prozent aufs Produkt. In Portugal liegt die Höchstmenge

bei 1,5 Prozent, Überschreitung kann mit Geldstrafe belegt werden. In der Schweiz und Österreich gibt es Initiativen, die in dieselbe Richtung weisen. So ganz zeitgemäß ist die Salzträchtigkeit des deutschen Handwerks also nicht.

Salz als Stellschraube

Natürlich ist der Stoff eine wichtige Stellschraube in der Backstube. Seine Hygroskopie, also seine Wasseranziehung, ist das Geheimnis. Salz entzieht Hefezellen Wasser, versetzt sie in einen osmotischen Schockzustand, ihre Tätigkeit verlangsamt sich. So lässt sich über die Salzmenge die Fermentationsgeschwindigkeit von Teigen regulieren. In Roggenteigen bremst Salz die Enzymtätigkeit.

Die Hygroskopie sorgt zudem für die Bindung freien Wassers zwischen den Glutensträngen. So werden das Klebergerüst gestrafft, Teigstabilität und Gashaltung verbessert. Das fördert das Volumen des Produkts. Aber auch Gebäckform – durch höhere Oberflächenspannung – und Krustenfarbe werden positiv beeinflusst. Je weniger Salz man dem Teig zugibt, desto geringer wird die Gärtoleranz. Die Teige sind klebriger und lassen sich schlechter aufarbei-

Fruchtsaft als Schüttflüssigkeit setzt geschmackliche Akzente





Vor- und insbesondere Sauerteige können viele Eigenschaften des Salzes ausgleichen

ten. Das Gebäckvolumen, die Form und der Ausbund sind nicht mehr so ideal. Auch die Krustenfarbe ist etwas blasser. Nicht zuletzt wirkt Salz auch Schimmelhemmend. Reduktion kann die Haltbarkeit verringern.

Und dennoch führt kein Weg daran vorbei, das weiße Gold im Teig zu reduzieren. Dass das möglich ist, zeigen die Erfahrungen in anderen Ländern. Aber auch in hiesigen Gefilden gibt es bereits Bäckereien, die sich neugeurig, experimentierfreudig und konstruktiv damit beschäftigen.

Würzen statt salzen

Marco Holm mag da der Radikalste sein. Der Produktionsleiter der norddeutschen Bio-Bäckerei Bahde hat sich im Rahmen seiner Ausbildung zum Brotsommelier mit dem Totalverzicht auf Salz im Brot beschäftigt.

Nach sorgfältiger Recherche und intensiven Gesprächen mit Ernährungsberaterinnen wurde dem Bäckermeister bewusst, wie viele Menschen ohne Salz leben müssen: „Bei Nierenerkrankungen zum Beispiel werden die Salze während der Dialyse ausgespült. Ernähren sich Betroffene salzarm, kann man darauf verzichten. Wir backen unser Brot ja für Menschen. Manche müssen sich an strenge Ernährungsweisen halten, haben aber kaum Auswahl.“ Da wollte er ansetzen.

„Jeder Bäcker hat schonmal Brot ohne Salz gebacken – natürlich aus Versehen“, lacht Marco Holm und erklärt: „Das schmeckt dann nicht sonderlich



Geröstete Saaten geben dem Brot mehr Aroma

und die Form sieht gar nicht gut aus.“ Dennoch wollte er sich der Herausforderung stellen. Die begann mit der Frage: „Wie kann ich ohne Salz Geschmack und Form in den Laib bringen?“ Er setzt auf Gewürze und Gemüse. Statt mit Salz bringt er durch Honig, Haselnüsse, Olivenöl, Sellerie, Ackerbohne, Rote Bete, Pastinaken, Kakao, Senfkörner, Schabzigerklee, Anis, Macisblüte, Fenchel, Kreuzkümmel, Kardamom und Koriander Aroma in sein Mischbrot aus Weizen, Roggen und Dinkel. Acerolakirsche hilft mit ihrer natürlichen Ascorbinsäure bei der Teigstruktur. So ungewöhnlich sich die Zutatenliste liest, so gut schmeckt das Brot. Das fehlende Salz fällt kaum auf, keine der würzenden Zutaten dominiert. Der Geschmack ist harmonisch. Die freigeschobene Nullprozent-Kruste zählt inzwischen zum Standard-Sortiment der Bäckerei.



Gesundheitsbewusstes Backen ist für Siegfried Brenneis ein Muss

demeter
FELDERZEUGNISSE

Bio Tiefkühlprodukte

ZERO WASTE

Unser Umfangreiches Sortiment

Ohne Zusatzstoffe
Transparent
Nachhaltig
Partnerschaftlich
Voller Genuss

Telefon: 06257 - 93 40 44
gastro@felderzeugnisse.de

www.felderzeugnisse.de

HAÜSSLER

Original Holzofenbrot backen

Mit den Backöfen von Häussler. Natürlich Spitzenqualität backen.

Karl-Heinz Häussler GmbH
D-88499 Heiligkreuztal
Telefon 0 73 71/93 77-0
www.backdorf.de



Meersalz ist reich an Mineralien und nuancierter im Geschmack



„Generell ist es notwendig, den Salzgehalt zu reduzieren“, weiß der Brot-Sommelier: „Auch wenn man es nicht komplett aus dem Rezept streicht, sollte doch eine Verringerung erfolgen.“ 25 Prozent sind das Ziel, um den Empfehlungen der Expertinnen und Experten zu folgen. Das, so Marco Holm, erfolge bei bestehenden Produkten am besten schrittweise, nicht auf einen Schlag. So werde die Kundenschaft den geschmacklichen Unterschied kaum merken und über einen längeren Zeitraum an den neuen Geschmack gewöhnt.

Weniger ist besser als nichts

„Brote komplett ohne Salz herzustellen ist für die meisten Bäckereien schwierig“, sagt Meike Bennewitz vom Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks. Backwaren ohne Salz würden den Kundinnen und Kunden einfach nicht schmecken, ist sie sicher. Deshalb sei eine Reduzierung geschmacklich die beste Lösung.

So sieht das auch Siegfried Brenneis, Bäckermeister und Produktionsleiter der Bäckerei Münkel in Mudau. „Die Balance ist wichtig“, betont der ehrenamtliche Brotprüfer: „Reduziert man die Salzmenge in kleinen Schritten, wird es den Endverbrauchern nicht auffallen. Menschen sind einfach an den Geschmack gewöhnt, Salz steht zu jeder Mahlzeit auf dem Esstisch – egal ob zuhause oder in einem Restaurant.“

Im ersten Schritt empfiehlt er den Einsatz von Meersalz, das einen nuancierteren Geschmack bietet. „Hierbei“, so Brenneis, „ist es aber wichtig zu beachten, wie das Salz gewonnen wird. Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit spielen eine große Rolle.“ Meersalz wird durch Verdunstung von purem Meerwasser in Salzbecken, den Salinen, gewonnen und hat eine grobe Kornstruktur. Seine ausgewogene Mineralienzusammensetzung ist der des Kochsalzes weit überlegen. Kam Meersalz in den letzten Jahren aufgrund von Mikroplastik-Rückständen in Verruf, gibt es inzwischen Filtermethoden, die selbst so kleine Partikel außen vor lassen.

Einen Schritt weiter geht der Einsatz von eigens dafür gewonnenem Meerwasser im Teig. Bei etwa 30 Prozent geringerem Natriumgehalt bietet es vollen Geschmack, hat zudem positiven Einfluss auf die Krumenstruktur. Zwischen 50 und 100 Prozent des regulären Salzes können durch Meerwasser ersetzt werden. Das ermöglicht sogar neue

Die Zugabe von grobem Salz kurz vor Knetende schafft Salzspitzen im Gebäck





Gewürze und Kräuter gleichen weniger Salz geschmacklich aus

Ansätze im Marketing, weil wertvolle Mineralien in den Teig kommen und ganz natürlich gesalzen wird.

Salzspitzen schaffen

Ein handwerklicher Kniff kommt aus der Wurst-Industrie. Durch die Zugabe von grobem Salz erst kurz vor Ende der Teigknetung verteilen sich die Salzkristalle ungleich im Teig. Es entstehen kleine Salzspitzen. Beim Verzehr des Brotes führen sie später dazu, dass das Salz insgesamt stärker wahrgenommen wird. Bei etwa 25 Prozent weniger Salz ist mit dieser Methode geschmacklich kaum ein Unterschied im Produkt wahrnehmbar.

Auch Sauerteig ist eine zentrale Antwort auf Salzreduktion. Er kann viele Eigenschaften von Salz ausgleichen. Vor allem die geschmacklichen. Dabei spielt die Auswahl der Sauerteigkultur eine Rolle. Der Laktobazillus reuteri zum Beispiel hat die Fähigkeit, natürliches Glutamat zu produzieren und damit Salz in der Geschmackswahrnehmung hervorragend zu ersetzen. Auch die Haltbarkeit des Brotes steigt beim Einsatz von Sauerteig.

Dessen Einsatz wie auch das Arbeiten mit geringen Hefe-Mengen haben eine lange Teigführung über 18 bis 48 Stunden zur Folge. Das wiederum sorgt für erheblich aromatischere Teige auf ganz natürlichem Weg. Nebenbei wird so auch die Porung des Gebäcks positiv

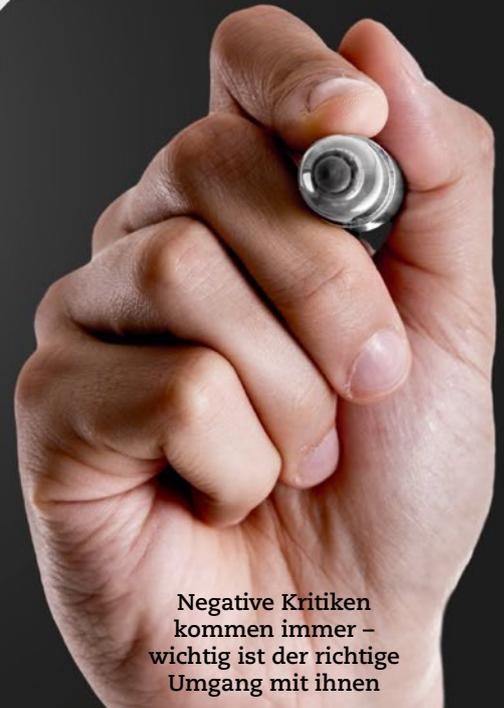
beeinflusst. Im Vergleich schmeckt eine grobporige Krume salziger als eine feinporige.

Überspielt werden kann fehlendes Salz mit verschiedenen Methoden. Vorteile liefern backtechnische Vorteile und ein Plus an Aroma. Geröstete Saaten geben mehr Geschmack – ebenso wie eine stärker ausgebackene Kruste. 70 bis 80 Prozent der Aromastoffe werden schließlich dort gebildet.

Die Zugabe von Malzen sorgt bei reduziertem Salzgehalt für einen leicht süßlichen, mildaromatisch-abgerundeten Geschmack im Gebäck. Brotgewürze und Kräuter intensivieren das Aroma. Fruchtsäfte als Schüttflüssigkeit oder auch Obst im Teig bringen eine fruchtige Note ins Brot. Nicht zuletzt steigert das Bestreichen der Kruste mit Chili oder Pfeffer das Aroma. Ebenso mit Gewürzen verfeinerte Dekorsaaten.

„Gesundheitsbewusstes Backen sollte für uns Bäcker immer ein Thema sein“, sagt Siegfried Brenneis. „Betriebe müssen ihre Mitarbeiter aufklären.“ Immerhin steht ein gar nicht so kleiner Werkzeugkasten zur Verfügung, mit dem eine 25-prozentige Salzreduktion möglich ist, ohne Geschmack oder Teigherstellung spürbar negativ zu beeinflussen. Und mit 25 Prozent ist gesundheitlich schon eine Menge gewonnen. Stellt sich die Branche dieser Herausforderung nicht, ist es nur eine Frage der Zeit, bis die gesetzliche Verpflichtung kommt. ■

Meerwasser bringt bei weniger Natrium vollen Geschmack und verbessert die Krumenstruktur



Negative Kritiken
kommen immer –
wichtig ist der richtige
Umgang mit ihnen

Im Netz **besser sichtbar** sein

Kritik in Werbung wandeln

Wenn es darum geht, im Internet gefunden zu werden, spielen die eigene Website und soziale Medien eine untergeordnete Rolle. Sie dienen vor allem der Beziehungspflege und aktiven Ansprache. Gänzlich neue Kundinnen und Kunden kommen eher über Google Maps und Bewertungsportale. Umso wichtiger ist es, hier präsent zu sein und auch mit den Kritiken richtig umzugehen.

Text: Daniela Sprung, Sebastian Marquardt

Wer neu im Ort, zu Besuch oder auf Durchreise ist, nutzt keine Suchmaschine, um eine gute Bäckerei zu finden. Auch Facebook und Instagram sind in dieser Situation kaum hilfreich. Erster Anlaufpunkt ist Google Maps. Der Dienst zeigt schließlich in einem definierten Gebiet alle Betriebe der gewünschten Branche an und verbindet das auch noch mit Bewertungen anderer Kundinnen und Kunden.

Menschen, die bereits dort waren, teilen Erfahrungen, Eindrücke und Fotos. Wirken die überzeugend und ist die Bäckerei auch noch gut erreichbar, dann ist der Besuch wahrscheinlich. Dabei bergen die Rezensionen eine große Chance, neue Kundschaft zu gewinnen.

Gerade Google erlaubt Unternehmen, die Darstellung des eigenen Profils aktiv zu gestalten. Grundlage ist ein Businessprofil beim Suchdienst. Dessen Erstellung und Pflege sind kostenlos. Lediglich Zeit ist zu investieren. Denn Google will vor allem besten Service für Suchende. Und niemand kann Unternehmens-Angaben wie Öffnungszeiten, Angebot oder Erreichbarkeit besser pflegen als die Unternehmen selbst.

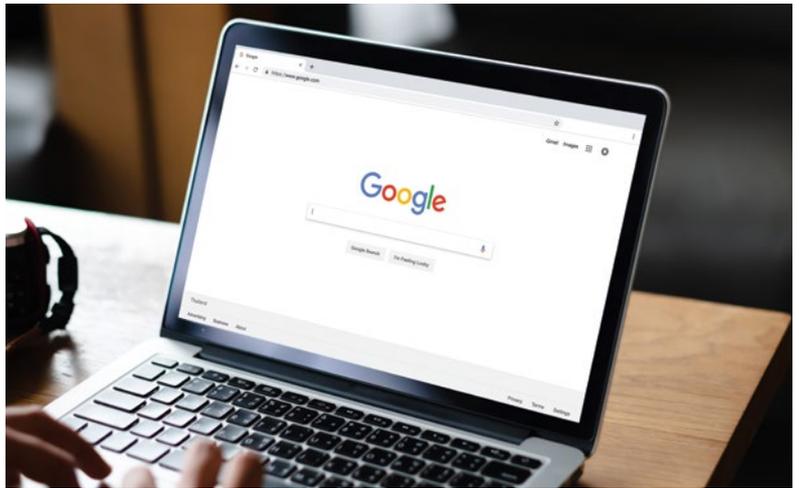
Das geschieht über die Seite „Google My Business“. Eine eigene Website ist keine Voraussetzung. Bei dem Eintrag führt Google Schritt für Schritt durch den Prozess und fragt alle relevanten Daten bis hin zu Schlagworten ab, unter denen man gefunden werden will.

Darauf folgt ein Verifizierungs-Prozess, um Schabernack durch Unbefugte zu verhindern. Der Eintrag lässt sich dann um Logo und Fotos ergänzen. Das stärkt den Marken-Auftritt. Filialisten können weitere Standorte anlegen und über ihren Account verwalten.

Der große Vorteil des Businessprofils liegt darin, dass nicht nur Google Maps darauf zurückgreift, sondern alle Dienste des Unternehmens. Vor allem auch die Suchmaschine. Und die liebt nichts mehr, als aktuelle und gut gepflegte Einträge. So sichert man sich nebenbei ein gutes Google-Ranking und wird weiter oben gelistet, ohne Werbegeld zu investieren.

Bilder-Hoheit sichern

Gerade Bilder sind es, von denen sich potenzielle Kundinnen und Kunden neben den Bewertungen überzeugen lassen – oder eben nicht. Deswegen sind insbesondere Rezensionen mit Fotos beliebt. Allerdings ist das Talent für schöne Bilder bei Menschen höchst unterschiedlich ausgeprägt. Selbst die leckerste Speise kann so schlecht fotografiert werden, dass der Appetit beim Betrachten schwindet.



Wer eine gute Bäckerei sucht, nutzt dafür häufig keine klassischen Suchmaschinen, sondern geht direkt über den Kartendienst Google Maps

Daher ist es angeraten, als Unternehmen neben der Pflege der Öffnungszeiten und Unternehmensangaben immer wieder professionelle Aufnahmen der eigenen Produkte und Geschäfte einzustellen. Sie sollen Interessierten Lust auf den Besuch und Appetit auf die Gebäcke machen.

LINK ZU GOOGLE MY BUSINESS

 google.com/business/



Google Maps führt neue Kundinnen und Kunden zum eigenen Betrieb

DIE BROTKARTE DES GUTEN GESCHMACKS

Unter www.brot-magazin.de/karte/ finden Genießerinnen und Genießer im Netz hervorragende Bäckereien sowie Mühlen. Auch diese Karte greift auf Daten aus Google Maps zurück. Um die Ergebnisse zu verbessern und mehr Qualitäts-Betriebe sichtbar zu machen, kann jede und jeder auf der Seite über ein Formular Empfehlungen abgeben und die entsprechenden Daten hinterlegen.





Spaß am Schreiben von Rezensionen geht nicht immer mit Talent für Fotografie einher

Ein ganz entscheidender Faktor sind selbstverständlich die Bewertungen selbst. Sie landen sowieso um Netz, egal ob man sich darum kümmert oder nicht. Besser also kümmern. Das ist einfach, wenn es regelmäßig vier bis fünf Sterne und lobende Worte für Qualität und Service gibt.

Was aber, wenn negative Kommentare und Bewertungen kommen? Das kann andere Menschen davon abhalten, sich ein eigenes Bild zu machen. Viele Unternehmen ignorieren solche Kommentare. Das vergrößert im Zweifel allerdings das Problem. Dabei können die Gründe für schlechte Bewertungen vielfältig sein.

Fünf Brötchen, ein Brot und in der morgendlichen Hektik spontan noch eine Laugen-

stange. Alles in die Kasse eingegeben und zack – zu viel berechnet. Das fällt im Zahlungsvorgang weder vor noch hinter der Theke auf. Zu Hause angekommen bemerkt die Kundin die falsche Summe. Der Puls geht hoch, das Smartphone liegt bereits in der Hand, los geht es mit der Bewertung. Ein Stern, Mitarbeiterin zu blöd, sieben Teile richtig zu berechnen, Betrug, nie wieder!

Ruhig bleiben

Kritik gehört zum täglichen Miteinander. Das gilt auch für schlechte Kommentare und Bewertungen. In deren Angesicht fängt niemand an zu jubeln. Man kann aber ler-

VORTEILE DES GOOGLE-MAPS-BRANCHEN-EINTRAGS

1. Das Unternehmen ist online präsenter.
2. Es wird bei lokalen Suchanfragen besser gefunden.
3. Bildergalerien zeichnen ein umfassendes Bild und machen Lust auf einen Besuch vor Ort.
4. Kundinnen und Kunden können dort Bewertungen abgeben und die anderer lesen.

Fazit: Eine gute kostenlose Werbung für die eigene Bäckerei.



Besser ist es, das Unternehmen mit professionellen Fotos zu präsentieren

nen, damit umzugehen und sie für sich zu nutzen. Darum lautet die erste Regel: Ruhig bleiben. Tief durchatmen und den Sachverhalt prüfen. Denn häufig bietet Kritik Möglichkeiten zur Reflexion für das eigene Unternehmen und Angebot.

Der erste Schritt sollte darum sein, die Kritik zu analysieren und von den mitgelieferten Emotionen zu trennen. Konkret sollte geprüft werden: Um was geht es? Was sind die genauen Informationen? Ist die Kritik nachvollziehbar? Ist sie berechtigt oder hat die Situation so nicht stattgefunden? Werden das Produkt oder die Dienstleistung überhaupt angeboten? Werden Informationen durcheinandergebracht? Soll oder kann an der kritisierten Situation zukünftig etwas geändert werden?

Wichtig ist im Hinterkopf zu behalten, dass nicht jeder Mensch darin geübt ist, Kritik sachlich und reflektiert zu üben und sich konstruktiv zu äußern. Das Netz wird häufig als anonym wahrgenommen und so vergisst der eine oder die andere auch gerne mal die gute Kinderstube. Darum ist es essenziell, bei der Antwort freundlich zu bleiben, die Kritik wahrzunehmen und dies dem Gegenüber entsprechend deutlich zu machen.

Zeitnah antworten

Das Netz ist schnell. Auf Social-Media-Plattformen erwarten Menschen eine umgehende Reaktion. Man geht von maximal zwei Stunden aus. Sollte eine Beschwerde per Mail kommen, gilt ein ungefähres Zeitfenster von bis zu 24 Stunden als akzeptabel.

Bei Bewertungen wird eher nicht mit einer Reaktion gerechnet, sie sollte jedoch unbedingt vom betroffenen Betrieb erfolgen. Schließlich sind sie in der Regel öffentlich sichtbar, formen also das Bild, das andere Menschen vom Unternehmen gewinnen. Nicht zu reagieren, kann sich negativ auswirken. Das Netz vergisst nichts.

Wogen zu glätten

In der Regel genügt eine allgemeine Antwort, in der auf die Kritik kurz eingegangen wird. So ist für alle sichtbar, dass die Belange der Kundinnen und Kunden wahr- und ernstgenommen werden. Denkbar wäre ein Text wie: „Hallo, es tut uns sehr leid, dass der Abrechnungsfehler passiert ist. Schicken Sie uns gerne eine Mail oder schreiben sie uns hier eine Direktnachricht, damit wir das Problem gemeinsam lösen können.“ Damit nimmt man häufig schon den ersten Wind aus den Segeln und zeigt,



Abrechnungsfehler passieren. Wichtig ist ein schneller, offener und konstruktiver Umgang mit Kritik

dass die Kritik gesehen wurde, Interesse an einem Dialog besteht und auch eine Lösung gefunden werden soll.

Sollte sich jemand in den Direktnachrichten beschweren, kann auch das – je nach Thema – öffentlichkeitswirksam genutzt werden. Beispielsweise sind Wespen im Sommer immer wieder ein Problem in Bäckereien. Sie können stechen, die

Anzeige

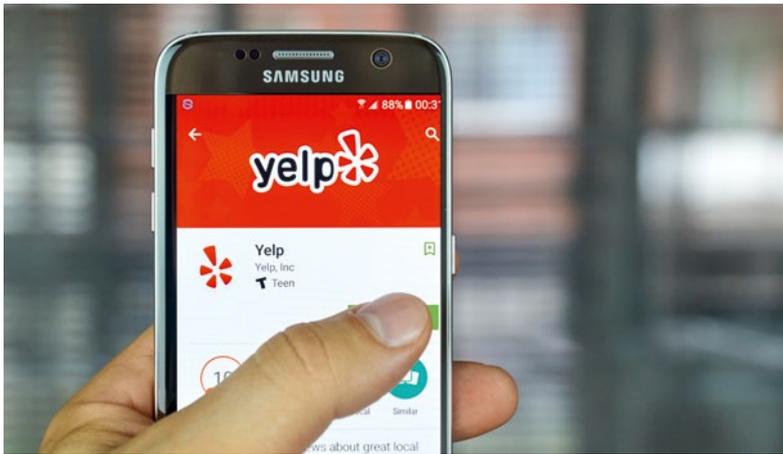
TREFFLER
MILLING MACHINERY

TREFFLER Mühlentechnik
QUALITÄT FÄNGT BEIM MAHLEN AN!

Mühlomat
SERIE

TREFFLER Maschinenbau GmbH & Co. KG
Reichersteiner Str. 24 | 86554 Pöttmes-Echsheim
Tel.: + 49 8253 99580 | info@treffler.net

WWW.TREFFLER.NET



Bewertungsportale wie Yelp helfen bei der Orientierung

Angestellten fürchten sich möglicherweise und vielleicht stört sich auch die Kundschaft daran, erwähnt es in negativen Bewertungen. Da gibt es zwei Möglichkeiten. Die erste Option ist, bereits im Vorfeld informative Postings zu planen. Schließlich wiederholt sich die Situation jährlich.

Eine Möglichkeit wäre folgender Text: „Sommer, Sonne und Genüsse. Nicht nur wir und unsere Kundinnen und Kunden lieben unsere Berliner, Puddingplätzchen sowie all die anderen süßen Leckereien, sondern auch unsere summenden Freunde. Diese mögen wir zwar sehr, aber am liebsten in freier Natur. Darum haben wir eine Klimaanlage aufgestellt, die nicht nur unseren Verkaufsraum kühlt, sondern auch die Wespen davon überzeugt, dass es draußen viel schöner ist als bei uns.“ Ein Foto von der Klimaanlage oder dem Ventilator und fertig ist der Post. Ein Beitrag, der näher auf das Phänomen „Wespe und Gebäck“ eingeht und am besten noch Tipps gibt, wie man sich schützen kann, rundet das Thema ab.

Die zweite Option: Sollte es bereits zu einer Beschwerde oder negativen Bewertung gekommen sein, kann eine entsprechende Reaktion verfasst werden, um zu erklären, wie man das Problem angehen will. Dazu noch ein flotter Text, die Lösungsumsetzung öffentlich über die Kanäle begleiten und schon wurde aus einer Beschwerde ein Image-Booster. Es ist je nach Kritik und Lösung völlig in Ordnung darum zu bitten, die Bewertung wieder abzuändern und die geschilderte einvernehmliche Lösung ebenso öffentlich zu kommunizieren.

Essenziell ist immer der offene Umgang mit berechtigten Anliegen oder eigenen Fehlern. Wer die zugeben kann und zeigt, dass sich darum gekümmert wird, kehrt die schlechte Bewertung zu etwas Gutem um. Denn andere Menschen sehen, dass das Unternehmen Zufriedenheit priorisiert und Kritik ernst nimmt. Schließlich ist sie wichtig, hat das Potenzial, die Bindung zur Kundschaft zu stärken und Verbesserungen im Unternehmen, am Produkt oder im Service vorzunehmen.

Kritik ohne Grund

Brenzlig wird es, wenn eine Rezension keinen sachlichen Grund hat. Wenn sich jemand über ein eindeutig gutes Produkt oder einfach nur undifferenziert beschwert. Auch und gerade dann ist es wichtig, einen kühlen Kopf zu bewahren. Ruhe, Sachlichkeit und Transparenz helfen weiter. So lassen sich zum Beispiel Herstellungsverfahren erklären, Rohstoffe erläutern oder Prozesse darstellen. Die negative Kritik bereitet hier eine Bühne, auf der das Unternehmen sich positiv darstellen kann.



Bevor man impulsiv auf Kritik reagiert, empfiehlt es sich oft, nochmal drüber zu schlafen



Egak wie unfreundlich der Kunde – die Reaktion sollte immer höflich sein. Andere lesen schließlich mit

Selbst wenn die Botschaft den Menschen, der so dringend pöbeln wollte, nicht erreicht, so überzeugt sie doch jene, die erst die schlechte Bewertung und dann die Antwort darauf lesen. So steckt selbst in unbegründeter Kritik immer auch eine Chance, den Betrieb glänzen zu lassen.

Dem verständlichen spontanen Wunsch des Zurückpöbelns sollte man nie nachgeben. Dann ist es besser, vor einer Reaktion nochmal schlafen zu gehen und später mit abgekühltem Kopf zu reagieren. Hier kann etwas zeitlicher Abstand am Ende sinnvoller sein als die eigentlich erforderliche zeitnahe Reaktion. Denn wer pöbelt, wird auch Monate und Jahre später noch von anderen als unangenehm wahrgenommen und verstärkt auf diese Weise negative Kritik selbst dann, wenn sie keine Grundlage hatte. Wer beschimpft wird und selbst höflich bleibt, geht als moralischer Sieger vom Platz.

Vorbereitung zählt

Mit negativen Bewertungen muss immer gerechnet werden. Entsprechend ist es sinnvoll, sich im Vorfeld zu überlegen, wie damit umgegangen werden soll. Ab wann wird ein Kommentar als kritisch eingestuft, ist eine Reaktion notwendig? Wer schreibt sie? Und wie soll sie in welchem Fall aussehen? Ein möglicher Fahrplan: Positive Rezensionen



Wespen sind ein jährlich wiederkehrendes Problem – darauf kann man sich argumentativ vorbereiten

mit vier oder fünf Sternen bleiben unkommentiert, soweit sie keine Fragen oder einen Kritikpunkt enthalten, der erklärungsbedürftig ist. Ab drei Sternen wird reagiert. Zunächst mit einer Prüfung des Sachverhalts, dann mit einer freundlichen wie lösungsorientierten Antwort. Überbordend negatives Feedback erhält eine ebenso zugewandte Reaktion, insbesondere wenn es unbegründet ist. Dann wird der genannte Bereich transparent dargestellt und auf diese Weise für die eigene Qualität geworben.

Google Maps und Bewertungsportale sind oft unterschätzte Marketing-Werkzeuge. Daher empfiehlt es sich, Zeit und Energie in ihre Pflege zu investieren. Mit ihnen kommen dann auch Rezensionen und Kritik frei Haus. Sie vergrößern die Marketing-Chancen.

Negativen Bewertungen und kritischen Kommentaren muss niemand hilflos gegenüberstehen. Wie auch im Geschäft selbst, besteht bei einer Beschwerde immer die Möglichkeit, Lösungen anzubieten. Wer dabei freundlich bleibt und auf Augenhöhe kommuniziert, hat sehr gute Chancen, aus Kritisierenden zufriedene Kundinnen und Kunden zu machen oder wenigstens die Mitlesenden zu überzeugen. Und je nach Kritik lässt sich das wieder für das eigene Image einsetzen. Kostenloses Marketing vom Feinsten. 🍷

Wie sich **Gehälter sparsam aufbessern** lassen

Kleine Geschenke

Es tobt ein harter Wettbewerb um Nachwuchs und Talente. Unternehmen müssen bisweilen eine Menge in die Waagschale werfen, um neue Leute zu rekrutieren. Faktoren wie Betriebsklima, Lage oder Arbeitszeiten spielen dabei eine wichtige Rolle. Am Ende des Tages zählt aber auch das Geld. Die Gesetzgebung lässt dabei Spielräume, um an dieser Stelle kreativ aufzubessern.

Text:
Christian Hartwig

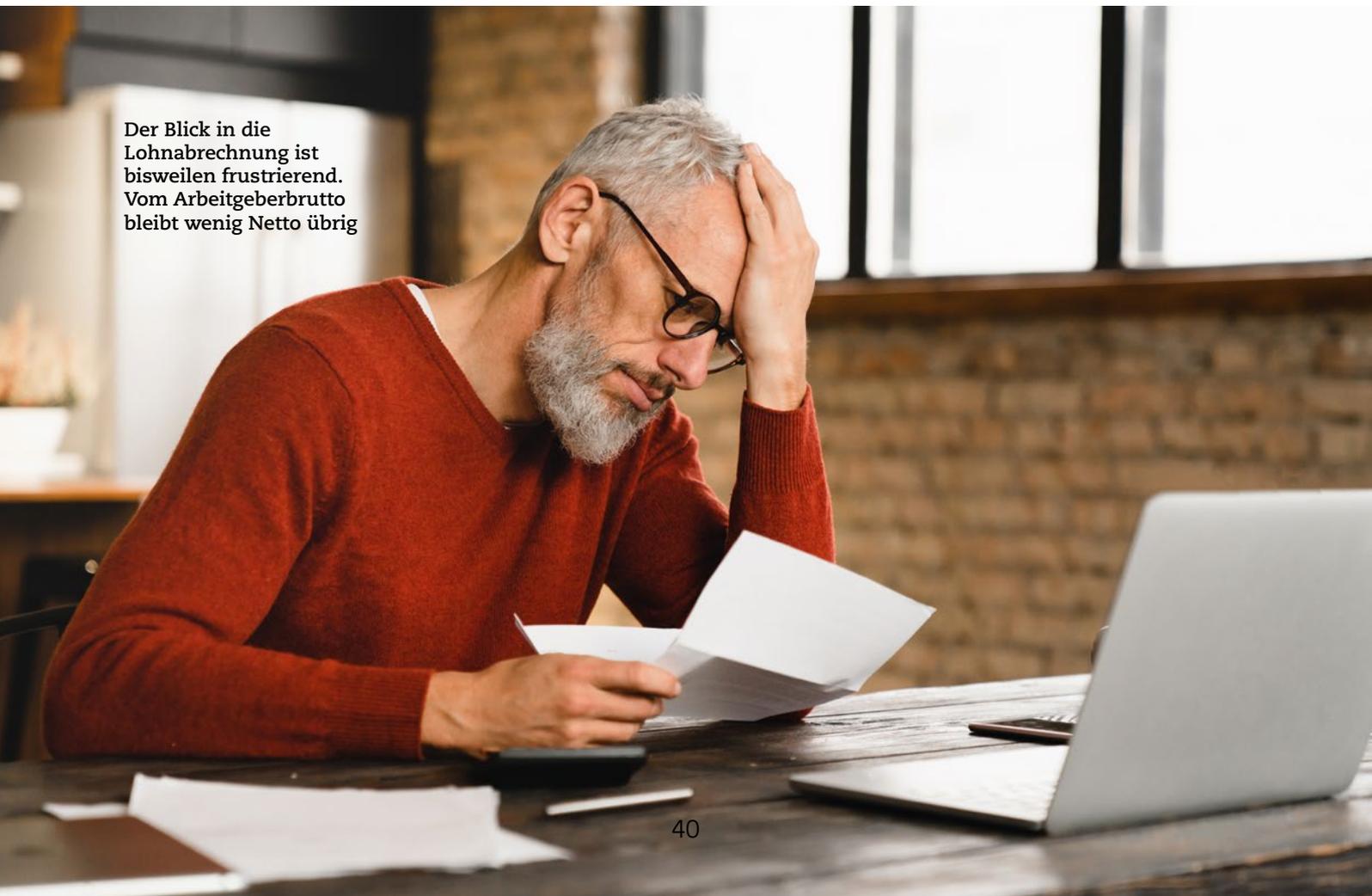
Der Blick auf die Gehaltsabrechnung kann bisweilen frustrierend sein. Die Differenz zwischen Netto-Einkommen und dem für Angestellte unsichtbaren Arbeitgeber-Brutto ist schlicht riesig. Eine Lohnerhöhung, die im Portmonee spürbar ist, kostet das Unternehmen ungleich mehr.

Doch die Gesetzgebung hat Möglichkeiten geschaffen, das Gehalt mit Zuschüssen und Sachbezügen aufzubessern. Sie wirken direkt im Geldbeutel der Mitarbeitenden, während die Nebenkosten – also Steuern und Sozialabgaben – entweder weg- oder niedriger ausfallen. Hier die üblichsten und interessantesten Varianten.

Lohnsteuer- und sozialversicherungsfreie Gehaltsbestandteile Belegschaftsrabatte

Überlassen Betriebe ihren Angestellten kostenlos oder verbilligt Waren und Dienstleistungen, die vom Arbeitgeber selbst hergestellt, vertrieben oder erbracht werden, gewährt der Gesetzgeber einen Rabattfreibetrag von 1.080 Euro im Kalenderjahr. Dabei gilt der um 4 Prozent geminderte Endpreis, den Unternehmensfremde zahlen. Erhält jemand Waren oder Dienstleistungen, die den Wert übersteigen, gilt der übersteigende Betrag als lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtiger Arbeitslohn.

Der Blick in die Lohnabrechnung ist bisweilen frustrierend. Vom Arbeitgeberbrutto bleibt wenig Netto übrig



Überlässt eine Bäckerei einer Verkäuferin zum Beispiel binnen eines Jahres Produkte zum Ladenverkaufspreis von 2.000 Euro, ist die Bemessungsgrundlage der um 4 Prozent reduzierte Wert, also 1.920 Euro. Hiervon sind 1.080 Euro lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei. Die verbleibenden 840 Euro stellen lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtigen Arbeitslohn dar.

Überlassung betrieblicher Datenverarbeitungsgeräte

Die Nutzung von Mobiltelefonen (aber auch Computer, Laptops, Tablets), die der Betrieb erwirbt und seinen Beschäftigten – auch zur privaten Nutzung – überlässt, ist lohnsteuerfrei. Sozialversicherungsbeiträge sind nicht abzuführen. Dies gilt auch für die vom Arbeitgeber getragenen Kosten für den Mobilfunkvertrag.

Gestellung von (Elektro-)Fahrrädern

Die Überlassung eines vom Unternehmen erworbenen (Elektro-)Fahrrads ist steuer- und sozialversicherungsfrei, wenn die Nutzungsüberlassung zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn erfolgt. Eine Überlassung im Rahmen einer Gehaltsumwandlung wäre steuerpflichtig. Sie könnte mit 25 Prozent pauschaler Lohnsteuer versteuert werden, Sozialversicherungsbeiträge fielen überdies an. Zudem gilt die Abgabefreiheit bei Elektrofahrrädern nur, wenn diese nicht als Kraftfahrzeug einzuordnen sind, also eine maximale Trittmunterstützung von bis zu 25 km/h haben.

Kinderbetreuung

Zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn geleistete Zuschüsse des Arbeit-



Rabatte für die Angestellten sind gesetzlich klar geregelt

gebers zur Unterbringung und Betreuung von nicht schulpflichtigen Kindern in Kindergärten oder vergleichbaren Einrichtungen sind lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei. Wenn ein solcher Zuschuss gezahlt werden soll, gilt es bereits zu vereinbaren, was gelten soll, wenn das Kind in die Schule kommt. Denn dann kann kein steuerfreier Zuschuss mehr gezahlt werden kann. Die Beschäftigten verlieren diesen Betrag vom Netto-Gehalt. Und er darf nach Wegfall des Zuschusses nicht über eine Lohnerhöhung ausgeglichen werden werden, weil dieser dann rückwirkend als nicht zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gezahlt gilt.

50-Euro-Freigrenze

Steuer- und sozialversicherungsfrei sind sogenannte Sachbezüge, wenn die Vorteile die Grenze von 50 Euro im Kalendermonat nicht übersteigen. Darunter können zum Beispiel Benzin- oder Tankgutscheine fallen, aber zum Beispiel auch Guthabekarten und Gutscheine.

Fahrräder, aber auch E-Bikes, darf das Unternehmen zur Verfügung stellen, ohne das Steuern fällig werden



Vom Betrieb überlassene Geräte wie Handys oder Laptops können abgabenfrei auch privat genutzt werden





Kinderbetreuung kann abgabenfrei bezuschusst werden, aber nur bis die Schule losgeht

Deren Anforderungen haben sich mit Beginn dieses Jahres verschärft. So müssen Gutscheine immer einem begrenzten Waren- oder Dienstleistungsspektrum zuzuordnen sein. Plattformen wie Amazon, auf denen eine Vielzahl unterschiedlicher Handelsbetriebe aktiv ist, sind nicht mehr begünstigt. Bei der Bewertung ist nicht der Jahresdurchschnitt der Sachbezüge entscheidend. Der Betrag von 50 Euro darf in keinem Monat überschritten werden.

Besondere private Anlässe lassen Geschenke bis zu einem Wert von 60 Euro abgabenfrei zu

Besondere Anlässe

Sachzuwendungen bis zu einem Wert von 60 Euro zu einem besonderen persönlichen Ereignis der Angestellten gehören nicht zum Arbeitslohn. Geburtstage, Heirat oder Geburt zählen zu diesen Anlässen. Wichtig ist, dass es sich um Sachzuwendungen handeln muss – ein Buch, eine Flasche Wein, Aufladungen von Guthabekarten oder ähnliches. Nicht begünstigt sind Aufmerksamkeiten zu allgemeinen Anlässen wie Weihnachten.

Betriebliche Gesundheitsförderung

Arbeitgeberleistungen zur betrieblichen Gesundheitsförderung sind lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei, soweit sie 600 Euro im Kalenderjahr nicht übersteigen. Voraussetzungen sind, dass die bezuschussten Gesundheitsmaßnahmen die Anforderungen der Paragraphen 20 und 20b des Sozialgesetzbuches V erfüllen und eine entsprechende Zertifizierung der Anbieter dieser Leistungen vorliegt. Mitgliedsbeiträge zu Sportvereinen und Fitnessstudios können daher grundsätzlich nicht abgabenfrei gefördert werden.





Sachbezüge wie Guthabekarten oder Tankgutscheine dürfen den Wert von 50 Euro monatlich nicht überschreiten

Öffentlicher Nahverkehr

Zuschüsse des Arbeitgebers für Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte im öffentlichen Personennahverkehr, die zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gewährt werden, sind steuer- und sozialversicherungsfrei. So können zum Beispiel die Aufwendungen für ein Jobticket steuerfrei ersetzt werden. Für die Angestellten entfällt damit der Werbungskostenabzug. Alternativ könnte der Zuschuss daher mit 25 Prozent pauschal lohnversteuert werden. Das Erfordernis der Zahlung zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn entfällt dann.

Betriebliche Altersversorgung

Beiträge des Unternehmens zum Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung über einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse oder eine Direktversicherung sind bis zu 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der allgemeinen Rentenversicherung lohnsteuerfrei. Aktuell entspricht das einem Betrag von 6.768 Euro jährlich, also 564 Euro pro Monat. Sozialversicherungsfrei ist allerdings nur die Hälfte der genannten Höchstbeiträge.

Gehaltsbestandteile mit pauschalierter Lohnsteuer

Erholungsbeihilfen

Leistungen des Betriebes zum Zweck der Erholung seiner Angestellten können pauschal mit 25 Prozent Lohnsteuer versteuert werden. Die Lohnsteuer trägt in dem Fall der Arbeitgeber. Das macht es möglich, einen Zuschuss zum Jahresurlaub zu zahlen. Die Erholungsbeihilfen betragen pro Kalenderjahr 156 Euro für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 104 Euro für Ehegatten und 52 Euro für jedes Kind. Die Zahlungen müssen für die Erholung dieser Personen bestimmt sein, was vereinfachend angenommen werden kann, wenn sie im zeitlichen Zusammenhang mit dem Urlaub der Betroffenen erfolgen.



Die neue Backofensteuerung EasyPlus Pro

- intuitives Bedienkonzept mit Touchsteuerung
- 99 frei programmierbare Backprogramme
- backprogrammspezifische Einstellungen je Backphase von
 - Ober- / Unterhitze
 - Temperaturkurven
 - Backzeiten & Alarm
 - Beschwädung / Dampfmenge
 - Öffnen / Schließen des Schwadenabzuges
- individuelles Hinterlegen von Gebäckfotos
- vollautomatische Steuerung & Wochenplanung
- auch manuell bedienbare Ofensteuerung
- intelligenter Energiesparmodus

DIE PROFESSIONELLE BACKOFENSTEUERUNG WELCHE KEINE WÜNSCHE OFFEN LÄSST!

Besuchen Sie uns in der MANZ Backofenwelt und überzeugen Sie sich selbst von der EasyPlus Pro Steuerung!

MANZ Backtechnik GmbH

Backofenstraße 1-3 | 97993 Creglingen-Münster
0 79 33 - 91 400 | www.manz-backtechnik.de



Ein Zuschuss zum Jahresurlaub kann günstig pauschal versteuert werden

Übereignung von Datenverarbeitungsgeräten
Ebenfalls mit 25 Prozent pauschaler Lohnsteuer können Datenverarbeitungsgeräte inklusive Zubehör und Internetzugang versteuert werden, die Angestellten zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn übereignet werden. Eine Pauschalierung ist auch für die laufenden Aufwendungen möglich. Hier kann ohne weiteren Nachweis ein monatlicher Zuschuss von 50 Euro gezahlt werden.

Zuschüsse für Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte
Mit lediglich 15 Prozent pauschaler Lohnsteuer können Zuschüsse zu den Aufwen-

ÜBER DEN AUTOR

Christian Hartwig ist gebürtiger Hesse, aber wohnhaft in Buxtehude. Auf die Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Hamburger Sparkasse folgten ein Studium Wirtschaftsrecht an der FH Mainz (Dipl. Wirtschaftsjurist (FH)), eine Anstellung bei PricewaterhouseCoopers sowie das Steuerberaterexamen 2006. Seit 2015 ist er Partner bei Thielsen + Partner in Hamburg, Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V) und überdies glücklich verheiratet. Der Vater zweier Kinder spricht neben Deutsch auch Hessisch, Englisch und Spanisch.



dungen für die Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte, also dem Arbeitsort, versteuert werden, wenn die Zuschüsse zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn geleistet werden. Da insoweit kein Werbungskostenabzug bei den Angestellten besteht, ist diese Möglichkeit insbesondere für Beschäftigte interessant, deren Werbungskosten den Pauschalbetrag von 1.000 Euro nicht übersteigen.

Elektromobilität

Unternehmen können die Lohnsteuer mit einem Pauschal-Steuersatz von 25 Prozent abführen, wenn sie Beschäftigten zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn unentgeltlich oder verbilligt eine Ladevorrich-



Der Arbeitsweg von Angestellten lässt sich steuerlich begünstigt bezuschussen



Elektromobilität wird staatlich intensiv gefördert

tung für Elektrofahrzeuge oder Hybridelektrofahrzeuge übereignen. Eine Pauschalierung kommt allerdings nicht in Betracht, wenn die Ladevorrichtung nur zeitweise unentgeltlich oder verbilligt überlassen wird.

Tragen Angestellte die Aufwendungen für den Erwerb und die Nutzung einer privaten Ladevorrichtung selbst, zum Beispiel für die Wartung und den Betrieb, die Miete für den Starkstromzähler, nicht jedoch für den Ladestrom, kann der Arbeitgeber diese Aufwendungen bezuschussen oder vollständig übernehmen und die Lohnsteuer mit pauschal 25 Prozent abführen.

Bei betrieblichen Elektrofahrzeugen oder Hybridelektrofahrzeugen des Unternehmens, die Angestellten als Dienstwagen auch zur privaten Nutzung überlassen werden, stellt die Erstattung der von den Beschäftigten selbst getragenen Stromkosten einen steuerfreien Auslagenersatz nach Paragraph 3 Nummer 50 des Einkommenssteuergesetzes dar.

Der Auslagenersatz kann entweder auf Basis eines Einzelnachweises erfolgen oder für den



Mit bis zu 600 Euro jährlich dürfen Gesundheitsmaßnahmen gefördert werden. Allerdings ist klar geregelt, was darunter fällt

Zeitraum vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2030 durch folgende Pauschalen:

- mit Lademöglichkeit beim Arbeitgeber
30 Euro für Elektrofahrzeuge
15 Euro für Hybridelektrofahrzeuge
- ohne Lademöglichkeit beim Arbeitgeber
70 Euro für Elektrofahrzeuge
35 Euro für Hybridelektrofahrzeuge

Mit solchen Aufmerksamkeiten lässt sich gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Wertschätzung ausdrücken. Aber auch Fürsorge und Interesse an ihrem Wohlergehen. Überdies kommt vom investierten Betrag deutlich mehr bei den Betroffenen an, als es häufig bei einer Erhöhung des Gehaltes der Fall wäre. Das schafft eine Situation, in der beide Seiten gewinnen. 📌



Altersvorsorge kann mit hohen Beträgen gefördert werden



Mit Augenmaß auf **steigende Kosten** reagieren Stellschrauben nutzen

Gerade erst wurde der Mindestlohn erhöht, da steht zum 1. Oktober auch schon der nächste Anstieg ins Haus. Die Energie- und Rohstoffpreise ziehen ebenfalls an, mit ihnen der Kostendruck auf Unternehmen. Manche Rohstoffe werden knapp. Eine Herausforderung, der Bäckereien mit kluger Analyse des Status quo und gezielten Maßnahmen zur Kostenreduktion begegnen müssen.

Text: Edda Klepp

Lassen sich angesichts der aktuell politisch und marktwirtschaftlich angespannten Situation Preiserhöhungen in der Bäckerei vermeiden? Wie können Mitarbeitende und Kundschaft von notwendigen Maßnahmen überzeugt werden? Und welche Möglichkeiten haben Bäckereien, steigende Ausgaben abzufangen, ohne dass sie die Produktpreise immer weiter in die Höhe treiben?

Diese und ähnliche Fragen stellen sich derzeit zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer im backenden Handwerk. Die Erhöhung des Mindestlohns auf 12 Euro brutto pro

Stunde ab dem 1. Oktober 2022 treffe Handwerksbäckereien zu einem empfindlichen Zeitpunkt, findet Daniel Schneider, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks.

„Die Betriebe haben über 22 Monate Corona-Krise hinter sich – mit Umsatzeinbrüchen in der Gastronomie und geringerer Frequentierung in belebten Ortslagen sowie hohen Kosten für Hygiene- und Arbeitsschutz“, sagt er. Hinzu kämen eine immer weiter zunehmende Bürokratie, hohe Energie- sowie gestiegene Rohstoffkosten. Ein Szenario, das manche resignieren lässt.



Zum 1. Oktober wird der gesetzliche Mindestlohn erneut steigen

Bäckermeister und Bäckereiberater Markus Theißen vom Verband des Rheinischen Bäckerhandwerks sieht gleichwohl zahlreiche Möglichkeiten, durch die man Kosten sowohl im Verkauf als auch der Produktion einsparen kann. „Viele Bäckereien werden an die Verkaufspreise heran müssen. Aber es gibt innerbetrieblich noch Stellschrauben, an denen es sich zu drehen lohnt“, ist er überzeugt.

Vom Groben ins Feine

Grundlage sinnvoller Maßnahmen ist die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) des Unternehmens. Hier zeigt sich, wo die höchsten Kosten entstehen und wie sich einzelne Posten im Laufe der letzten Jahre entwickelt haben. Ist ein grober Überblick gewonnen, gilt es nun, sich systematisch in die einzelnen Betriebsbereiche vorzuarbeiten. Wirft das Unternehmen überhaupt Gewinne ab? Wie sieht es mit einzelnen Standorten aus? Welche Warengruppen laufen gut? Wo genau hat die Bäckerei ihre Stärken? Wo schwächelt sie?

Ein Blick auf Branchenkennzahlen hilft, um schon auf den ersten Blick mögliche Einsparpotenziale zu erkennen. Dabei ist es wichtig, sich nicht mit willkürlichen Durchschnittswerten zu vergleichen, sondern strukturell ähnliche Bäckereien beziehungsweise Standorte und Konzepte zu betrachten, um die richtigen Schlüsse zu ziehen. Nach der Analyse im Groben folgen gezielte Maßnahmen in den einzelnen Bereichen.

Personaleinsatz checken

Einer der größten Posten ist der Personaleinsatz. Neben Löhnen und Gehältern fallen hier

zusätzlich Sozialabgaben sowie Sonder- und Einmalzahlungen an, zum Beispiel Nachtzuschläge, Weihnachts- und Urlaubsgeld. Mit der Anhebung des Mindest-Stundenlohns wird sich das gesamte Lohngefüge vieler Betriebe bewegen und die Kosten weiter treiben. In vielen Fällen müssen auch höhere Lohngruppen angepasst werden, um einen angemessenen Abstand zu Mindestlohn-Kräften zu gewährleisten.

Markus Theißen nennt exemplarisch zwei Bereiche, bei denen dennoch Einsparpotenziale schlummern. Einer ist die Personaleinsatzplanung im Verkauf: „Ich rate dazu, sich genau anzuschauen, zu welcher Uhrzeit welche Löhne entstehen. Mit Blick auf die Kundenfrequenz und Stunden-Umsätze formt sich hierbei ein klares Bild, wie viel Personal wann überhaupt benötigt wird“, sagt der Betriebsberater.

Nicht immer müssten beispielsweise zwei Verkaufskräfte hinter der Theke stehen, wenn



Markus Theißen vom Verband des Rheinischen Bäckerhandwerks sieht noch viel Einsparpotenzial in den Betrieben



Ein Blick in die Betriebswirtschaftliche Auswertung zeigt, wo die größten Kostenverursacher stecken



Je nach Umsatz und Auslastung eines Standortes wird der Personaleinsatz bestimmt



Wo immer es möglich ist, sollten Tätigkeiten aus der Nacht in die Tagschicht umorganisiert werden

in manchen Tagesphasen bereits eine ausreichend. Wichtig sei allerdings, allen Mitarbeitenden die arbeitsrechtlich festgeschriebenen Pausen zuzugestehen. Etwas, das bei Einzel-Besetzungen manchmal aus dem Blick gerät. „Mit Aushilfen oder Teilzeitkräften kann man variabel Engpässe ausgleichen“, empfiehlt Theißen.

In seinen Augen spricht nichts dagegen, darüber hinaus bei Bedarf auch die Öffnungszeiten anzupassen und somit Personalstunden einzusparen. „Wenn mittags kaum Umsatz generiert wird, macht man dann vielleicht besser für zwei Stunden zu.“ Die Corona-Zeit habe

Bäckereien müssen sich auf steigende Rohstoffpreise und mögliche Lieferschwierigkeiten einstellen



gezeigt, dass angepasste Öffnungszeiten vielerorts von der Kundschaft toleriert wurden.

Tag- und Nachtschichten planen

Der zweite Bereich, den Theißen näher betrachten würde, ist die Verlegung von Tätigkeiten in der Produktion aus der Nacht- in die Tagschicht – wo immer es möglich ist. Durch Nachtzuschläge entstehen für Unternehmen höhere Lohnkosten. Gleichzeitig profitieren die Mitarbeitenden von den Mehrausgaben, denn aufgrund der Steuer und teilweisen Sozialabgaben-Befreiung entspricht das Brutto hier oft dem Netto.

In der Regel setzt sich laut Theißen bis zu einem Drittel der Gehälter in der Produktion aus diesen Zuschlägen zusammen. Hier Kürzungen vorzunehmen, kann verständlicherweise Widerstände auslösen. Aktuell ist der Zeitpunkt für eine Umstrukturierung allerdings günstig: „Schon die Kurzarbeit hat viele dazu gezwungen, mit weniger Geld auszukommen“, sagt Theißen. „Manchen gefiel es gut, nicht mehr nachts und Vollzeit arbeiten zu müssen. Sie kamen mit dem Gehalt zurecht und reduzieren jetzt sogar freiwillig ihre Stunden“, erklärt er.

Entscheidend für die Akzeptanz der Kürzungsmaßnahme sei es, vor einer geplanten Umorganisation mit allen zu sprechen. „Es ist wichtig zu erfahren, unter welchem finanziellen Druck Leute stehen“, so der Betriebsberater. Während die einen aufgrund ihrer

privaten Situation problemlos auf ein paar hundert Euro verzichten können, benötigen andere jeden Cent. Hier seien Fingerspitzengefühl und ein gutes Kommunikationsvermögen gefragt, um Mitarbeitende von der Umstrukturierung zu überzeugen und eine für alle gute Lösung zu finden, sagt Theißen.

Überhaupt müssten Unternehmen bereit sein, transparent die bestehenden Probleme zu thematisieren, um Verständnis bei der Belegschaft zu erzeugen. Ein Argument, das in Theißens Augen vielfach unterschätzt wird, ist der Blick auf den Ruhestand. „Zwar verdienen manche in den Nachtstunden richtig gut, die Zulagen haben allerdings keinen Einfluss auf die spätere Rente“, erklärt er.

Die Zuschläge sind schließlich steuerfrei und zahlen bei Löhnen unter 25 Euro pro Stunde nicht in die Sozialversicherungen ein. „Die Rente wird nach dem Grundlohn berechnet“, sagt Theißen. Bei einer Kompensation des Wegfalls von Nachtschichten durch einen moderaten Lohnanstieg für die Tagesstunden profitieren beide Parteien: Das Unternehmen spart unterm Strich trotzdem noch Geld, Angestellte haben später höhere Rentenzahlungen.

Rezepturen überarbeiten

Bereits jetzt machen sich die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine sowie der Sanktionen gegen Russland auf den Rohstoffmärkten

bemerkbar. „Für viele unserer Mitgliedsunternehmen hat sich der Preis für Mehl bereits verdoppelt“, erklärt Johannes Kamm, der Geschäftsführer der Bäcker-Innung Berlin. Andere Rohstoffe werden knapp: „78 Prozent aller Sonnenblumenkerne auf dem Weltmarkt beispielsweise kommen aus Russland und der Ukraine, auch deren Preis wird durch die Sanktionen drastisch steigen“, so Kamm. Eine Verkaufspreis-Anpassung an die veränderten Wareneinsatzkosten hält er aus diesem Grund in vielen Fällen für unvermeidbar.

Um steigende Rohstoffkosten zu kompensieren, gibt es allerdings noch andere Möglichkeiten. Zunächst sollte man das Sortiment und alle Rezepturen genau betrachten, empfiehlt Markus Theißen. Können Anpassungen beim Produkt vorgenommen werden, ohne dass es die Kundschaft spürt? Gibt es zum Beispiel hochpreisige Zutaten, deren Menge reduziert werden könnte, ohne dass die Qualität erheblich leidet? Oder kann man bestimmte Zutaten ohne Qualitätsverlust sogar vollständig durch andere ersetzen?

Hier lohnt häufig auch ein Blick in die Leitsätze für Brot und Kleingebäck. „Es sollten auf jeden Fall alle Rezepte geprüft werden, die eine Zutat im Namen tragen“, so der Betriebsberater. Beispiel Sonnenblumenbrot: Laut der Leitsätze müssen mindestens 8 Prozent Sonnenblumenkerne verarbeitet werden, damit der Produktname genutzt werden darf. „Man-

Abwechslung im Brotregal ist ein Muss. Dennoch können Sortimente verschlankt werden, indem nicht jedes Brot täglich verfügbar ist





Der Vergleich von Rezepturen mit den Vorgaben in den Leitsätzen kann sich lohnen, zum Beispiel bei Brot mit Sonnenblumenkernen

che verwenden allerdings deutlich mehr, das Topping nicht mal mitgerechnet“, so Theißen.

Die Menge der Kerne könnte man im Teig reduzieren, das Topping statt alle Seiten des Laibes nur noch die Ober- und Unterseite umfassen. Wichtig ist, dabei mit Augenmaß vorzugehen. Die Kundschaft soll schließlich nicht verprellt werden und die bestmögliche Qualität der Produkte erhalten bleiben.

Theißen rät, mit der Prüfung zunächst bei den teuersten Rohstoffen anzufangen und sich dann einmal komplett durch das jeweilige Rezept zu arbeiten.

Sortiment verschlanken

Produktionszeit kann gespart werden, indem eine hohe Anzahl an Klein-Chargen einer geringeren Zahl größerer Chargen weicht. Das bedeutet, das Sortiment entsprechend zu überarbeiten. Nicht jede Wa-

rengruppe muss aus zahlreichen verschiedenen Artikeln bestehen, die dann teils nur in sehr geringer Stückzahl produziert werden. Besser ist es, sich auf die individuellen Stärken des Betriebes zu konzentrieren.

„Die Energiekosten steigen, sobald viele kleine Mengen hintereinander abgebacken werden“, sagt Theißen. Stattdessen könne man die vorhandene Backfläche besser nutzen, indem große Mengen gleichzeitig hergestellt werden. Das verkürze die Gesamt-Produktionszeit, vereinfache die Prozesse und spare auch Personal ein, erklärt der Berater. Eine solche Verschlinkung des Sortiments wurde während der Corona-Zeit vielerorts bereits erfolgreich umgesetzt.

Rohstoffknappheit begegnet man am besten mit Flexibilität. Gibt es beispielsweise Lieferschwierigkeiten oder schwankende Preise bei Saaten, ist ein regelmäßiger Wechsel im Sortiment sinnvoll. Nicht jedes Brot muss schließlich täglich verfügbar sein. Ist die Kundschaft daran gewöhnt, neben den Standards hin und wieder andere Spezialitäten vorzufinden, wird ihr eine kurzfristige Änderung nicht negativ auffallen.

PREISERHÖHUNGEN DURCHSETZEN

Was als „zu teuer“ empfunden wird, ist nicht nur eine Frage des Geldbeutels. Kundinnen und Kunden bezahlen für zweierlei: den erhaltenen Nutzen und ein gutes Gefühl. Wer Preiserhöhungen durchsetzen will, sollte dafür gute Sachargumente vorbringen und darüber hinaus den Gang in die Bäckerei zum Erlebnis machen. Ein ausführlicher Text zum Thema Preiserhöhungen findet sich in **BROTpro**-Ausgabe 03/21.

 brot-pro.de/shop



Verträge überprüfen

Spätestens jetzt ist auch der Zeitpunkt gekommen, bestehende Verträge in allen



Das Verkaufspersonal sollte gute Argumente für Gespräche mit der Kundschaft an die Hand bekommen

Bereichen zur Hand zu nehmen und genau zu prüfen. Gibt es für jeden Standort eigene Energieliefervereinbarungen und besteht die Möglichkeit, hier Kosten zu bündeln, um eine optimale Verhandlungsbasis zu schaffen? Wie steht es mit Alternativen zu einem besseren Abnahmepreis? Wann laufen aktuelle Verträge aus?

Wie gestalten sich die Vereinbarungen mit Rohstofflieferanten? Sind hier bereits die besten Optionen gefunden? Welche Wiederverkaufs- oder Lieferverträge mit Hotellerie, Krankenhäusern und anderen Partnerschaften werfen – unter Berücksichtigung aller Kosten – überhaupt noch Gewinn ab?

Um hier genau zu kalkulieren, sollten auch Transportkosten inklusive Anschaffung und Instandhaltung des Fahrzeugs sowie Treibstoffkosten und Personalaufwand eingerechnet werden. „Eine Eh-



Die genaue Prüfung laufender Verträge kann potenzielle Synergien und andere Einspareffekte zutage fördern

Anzeige

FRÜH- JAHR- AKTION

Planeten-, Rühr- und Knetmaschine REGO® PM 60 im Aktionspaket zu Sonderkonditionen



REGO® ELEKTRISCHER
KESSELHUBWAGEN

3 WERKZEUGE
NACH WAHL

REGO® PM 60
+ HUBWAGEN
+ 3 WERKZEUGE
19.990,-*
statt 24.060,-

*Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Aktion gültig bis 31.05.2022.



Weite Strecken zu den Fachgeschäften bedeuten steigende Kosten auf verschiedenen Ebenen

da-Kalkulation verursacht Ausgaben, die oft nicht mitgedacht werden“, erklärt Theißen augenzwinkernd. Damit ist die Auffassung gemeint, das Auto sei ja „eh da“ und müsse daher nicht mitgerechnet werden.

Filialnetz verkleinern

Apropos Lieferfahrzeuge: Ein einschneidender, aber notwendiger Schritt wird für manche Betriebe die ehrliche Prüfung des aktuellen Filialnetzes sein. Durch steigende Energie- und Personalkosten ändert sich auch die Rentabilität der Fachgeschäfte. Jeder Kilometer, der zurückgelegt werden muss, um die Regale auch in entlegenen Geschäften zu füllen, schlägt dabei zu Buche.

Es stellt sich die Frage, welcher Radius künftig überhaupt noch sinnvoll bewirtschaftet werden kann. „Wir sprechen auch hier von einer Teuerungsrate auf vier Ebenen: die Ausgaben für das Fahrzeug, das Personal sowie Treibstoff und Werkstattkosten – wobei auch die Werkstatt ihre Mehrkosten auf die Kundschaft umlegen wird“, so Markus Theißen.

Preise genau kalkulieren

Wer alle Einsparpotenziale genutzt hat, sollte im nächsten Schritt die Preiskalkulation sämtlicher Produkte im Sortiment durchgehen. Wo sich keine nennenswerten Änderungen abzeichnen, führt möglicherweise kein

Weg an einer Erhöhung vorbei. Entscheidend ist eine transparente Vorgehensweise. Die Verkaufskräfte vor Ort haben den direkten Draht zur Kundschaft. Sie müssen gute Argumente zur Hand haben, um zu überzeugen.

Es wird sich nicht vermeiden lassen, dass die gestiegenen Preise an der Verkaufstheke zum Thema werden. In so einem Fall können die Mitarbeitenden deutlich machen, welche Faktoren dazu geführt haben, wie viele Arbeitsplätze an der Bäckerei hängen und welche Zutaten die Produkte besonders wertvoll machen. Auch ist es sinnvoll, Alleinstellungsmerkmale wie zum Beispiel regionale Wertschöpfungsketten in den Vordergrund zu stellen.

Preiserhöhungen sind im Backwaren-Markt nicht immer leicht durchzusetzen. „Die steigende Inflation dürfte zudem für ein verstärktes Sparverhalten der Kundschaft sorgen und den Anteil am verfügbaren Haushaltseinkommen senken, der für regionale Backwaren von der Handwerksbäckerei ausgegeben wird“, fürchtet Daniel Schneider vom Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks.

Eine gute Strategie, durchdachte Kommunikationsmaßnahmen – auch über Social Media –, stabil hohe Qualität der Backerzeugnisse sowie eine konsequente Analyse des Status quo helfen, die eigene Position am Markt trotz des Kostendrucks zu behaupten und zu stabilisieren. 🍞



In einigen Fällen wird sich eine Preiserhöhung bei Produkten nicht verhindern lassen



Rezept & Bild: Akademie Deutsches
Bäckerhandwerk Weinheim

 @backakademie

 /backakademie

 akademie-weinheim.de

Waldstaudenroggen-Mischbrot

Charakteristisch für Waldstaudenroggen ist nicht allein die satt-dunkle Farbe, sondern darüber hinaus sein moosig-erdiger Geschmack. Besonders aromatisch und bekömmlich gelingt das Brot, da hier gleich zwei Sauerteige aufeinandertreffen. So sorgt der Weizen nicht nur für Stabilität im Teig, sondern bildet in dem wild aufgerissenen Laib außerdem einen interessanten geschmacklichen Gegenpol zum Ur-Roggen.

Sauerteig I

- ▶ 1,000 kg Wasser
- ▶ 2,000 kg Weizenmehl 550
- ▶ 0,400 kg Anstellgut

Kneten: 4 Minuten langsam,
4 Minuten schnell

Teigtemperatur: 28°C
fallend auf 23°C

Reifezeit: 16 Stunden
bei Raumtemperatur

Sauerteig II

- ▶ 2,000 kg Wasser
- ▶ 2,000 kg Waldstaudenroggenmehl
Vollkorn
- ▶ 0,200 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 28°C

Reifezeit: 16 Stunden
bei Raumtemperatur

Hauptteig

- ▶ 3,400 kg Sauerteig I
- ▶ 4,200 kg Sauerteig II
- ▶ 5,000 kg Wasser (kalt)
- ▶ 6,000 kg Waldstaudenroggenmehl
Vollkorn
- ▶ 0,220 kg Salz
- ▶ 0,055 kg Brotgewürz
18,875 kg Teig

Kneten: 5 Minuten langsam,
1 Minute schnell

Teigtemperatur: 27°C

Teigruhe: 60 Minuten
bei Raumtemperatur

Aufarbeitung

- ⦿ Teiginlage 2.000-2.500 g
- ⦿ Teigstücke rundwirken und mit Schluss nach unten in bemehlte Gärkörbe setzen.
- ⦿ Etwa 120 Minuten Stückgare, dann auf den Einschießer absetzen.

Backen

Schwaden: normal
Backtemperatur: 260°C,
fallend auf 210°C
Backzeit: 90 Minuten ■



Was die **Anhebung des Mindestlohns** für Betriebe bedeutet

„Kaskade an Lohnerhöhungen“

Der Mindestlohn von 12 Euro brutto pro Stunde kommt und damit ein Sprung von mehr als 20 Prozent innerhalb von nur zehn Monaten. Daniel Schneider, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks, gibt Antworten darauf, mit welchen Folgen Bäckereien nun rechnen müssen.

Interview: Edda Klepp

BROTpro: Arbeitsminister Hubertus Heil hat vor Kurzem einen Gesetzentwurf zur Erhöhung des gesetzlichen Mindestlohns auf 12 Euro brutto pro Stunde ab 1. Oktober 2022 vorgelegt. Was kommt damit konkret auf Betriebe zu?

Daniel Schneider: Die Folgen für das Bäckerhandwerk sind enorm. Es ist nicht allein die Erhöhung des Mindestlohns. Es ist die rasanteste Steigerung binnen weniger Monate von 9,82 Euro seit dem 1. Januar 2022 auf dann 12 Euro. Dies entspricht einer Lohnsteigerung



Daniel Schneider rechnet mit einer erheblichen Mehrbelastung der Betriebe



Das Backhandwerk ist personalintensiv

von 22 Prozent innerhalb von zehn Monaten. Eine so starke Anhebung ist in keiner Tarifrunde üblich. Das Bäckerhandwerk ist ein sehr personalintensives Handwerk, bei manchen Betrieben machen die Personalkosten über 50 Prozent der Gesamtkosten aus. Die Arbeitskräfte im Handwerk können nicht wie in der Backindustrie durch Maschinen ersetzt werden. Der neue Mindestlohn wird zu einer Kaskade an Lohnerhöhungen führen: Betriebe werden sich gezwungen sehen, viele Entgelte über 12 Euro anzuheben, um den Abstand zwischen ungelernten Beschäftigten und gelernten Fachkräften zu wahren und eine abgeschlossene Ausbildung, eine abgeschlossene Meisterprüfung oder andere Qualifikationen angemessen zu würdigen. Mit anderen Worten: Die Lohnkosten werden durch die neue Untergrenze in allen Lohngruppen deutlich steigen.

Können Sie die zu erwartenden Lohn-Mehrkosten für Betriebe beziffern?

Die Mehrkosten werden für die einzelnen Betriebe sehr unterschiedlich sein. Je nach Region werden einige Unternehmen keine Löhne erhöhen müssen, während in anderen Regionen die Personalkosten rasant steigen werden.

Denken Sie, dass der erhöhte Mindestlohn dazu beiträgt, Berufe in Bäckereien, insbesondere im Verkauf, attraktiver zu machen?

Nein, das glauben wir nicht. Da künftig für alle Tätigkeiten in allen Branchen als unterste Lohnstufe 12 Euro gezahlt wird, werden sich die Arbeitskräfte dahin orientieren, wo es die für sie attraktiven Jobs gibt.

Sehen Sie eine Entlastung für Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber durch den Gesetzgeber, um die Mehrkosten aufzufangen?

Derzeit sind keine Entlastungen in Sicht. Wir erwarten, dass die Ampelkoalition an dieser Stelle noch liefert.

Sollten Betriebe denn aber nicht ohnehin so organisiert sein, dass ein Mindestlohn von 12 Euro für sie kein Problem darstellt?

Viele Betriebe des Bäckerhandwerks sind betriebswirtschaftlich glänzend aufgestellt. Die anhaltende und vermutlich weiter steigende Inflation schwächt die Kaufkraft von Verbraucherinnen und Verbrauchern, weil sie sich für einen Euro weniger kaufen können als zuvor. Gerade bei Lebensmitteln und somit auch bei Backwaren sind viele Kundinnen und Kunden

DIE MINDESTLOHN-ENTWICKLUNG SEIT 2015

Datum	Brutto-Mindestlohn in €	Steigerung in %	Inflation
1. Januar 2015	8,50		
1. Januar 2017	8,84	+4,0	+1,0
1. Januar 2019	9,19	+4,0	+3,3
1. Januar 2020	9,35	+1,7	+1,4
1. Januar 2021	9,50	+1,6	+0,5
2. Juli 2021	9,60	+1,1	
1. Januar 2022	9,82	+2,3	+3,1
1. Juli 2022	10,45	+6,4	+5,1*
1. Oktober 2022	12,00	+14,83	

*Prognose der Inflationsrate im Februar 2022, Quelle: Statistisches Bundesamt

Quelle: Wikipedia



Arbeitsminister Hubertus Heil befürwortet die Erhöhung des gesetzlichen Mindestlohns auf 12 Euro brutto pro Stunde ab 1. Oktober 2022

WAS IST DIE EEG-UMLAGE?

Die EEG-Umlage ist ein staatliches Instrument, um den Ausbau der erneuerbaren Energien (EEG) zu finanzieren. Inhaber von Anlagen, die erneuerbare Energien erzeugen und Strom in das öffentliche Versorgungsnetz einspeisen, erhalten hierfür eine festgelegte Vergütung. Diese wird zum Teil durch die EEG-Umlage finanziert und über den Strompreis auf Verbraucherinnen sowie Verbraucher umgelegt. „Ab dem 1. Januar 2023 soll die EEG-Umlage vollständig aus dem Bundeshaushalt finanziert werden. Ab diesem Zeitpunkt wären dann alle Stromverbraucher vollständig von der Finanzierung der EEG-Umlage befreit“, gibt das Bundesfinanzministerium auf seiner Website bekannt.

äußerst preissensibel. Es darf nicht vergessen werden, dass der Wettbewerb der Handwerksbäckereien Supermärkte und Tankstellen sind, die Billig-Brot als Lockangebote einsetzen. Dort verkauft die Backindustrie ihre Produkte, mit denen die Handwerksbäckereien konkurrieren.

Welche Maßnahmen können Bäckereien treffen, um den Mehrkosten zu begegnen?

Während kurzfristig steigende Kosten über einen gewissen Zeitraum abgefangen werden können, ist das bei langfristigen und dauerhaften Kostensteigerungen nicht möglich. Ob Brot und Backwaren gegebenenfalls teurer werden müssen, können wir nicht bewerten. Bäckereien sind für ihre Kalkulationen selbst verantwortlich und haben die Preishoheit über ihre Produkte. Es dürfte aber angesichts dieser Analyse davon auszugehen sein, dass viele Betriebe ihre Kalkulationen überdenken müssen und Preise anheben, um wirtschaftlich produzieren zu können.

Landwirtschaftsminister Cem Özdemir hat vor Kurzem angekündigt, Ramschpreisen für Lebensmittel künftig den Kampf anzusagen. Begrüßen Sie diese Pläne?

Entscheidend ist, ob die Kundschaft diesem Weg folgt und bereit ist beziehungsweise sein



Mit dem Anstieg des Mindestlohns werden auch die Löhne für qualifizierte Kräfte steigen



kann, mehr Geld für Lebensmittel auszugeben. Schon jetzt führt die Inflation zu höheren Preisen und dazu, dass in zahlreichen Haushalten das Geld knapp wird. Die Deutschen sparen bekanntlich als Erstes beim Essen. Das wäre für das Bäckerhandwerk nicht von Vorteil.

Werden die Produktpreise nicht ohnehin – schon allein aufgrund der Entwicklung der Rohstoffmärkte – deutlich nach oben gehen müssen?

Die Verteuerung der Rohstoffe, aber auch bei den Energiepreisen ist für Handwerksbäckereien ein ernsthaftes Problem. Seit Jahren fordern wir, dass sie von der EEG-Umlage befreit werden sollen. Dies wird nach Plänen der Ampel-Koalition auch Mitte des Jahres umgesetzt. Allerdings drohen die Energiekosten in nächster Zeit noch weiter anzusteigen: Die Großhandelsbörse in Leipzig verzeichnete im Sommer 2021 den höchsten Anstieg seit Jahren. Nach einer aktuellen Studie im Auftrag der bayerischen Wirtschaft könnten die Stromgroßhandelspreise bis 2030 sogar um rund 50 Prozent steigen. Energie-intensive Unternehmen wie Handwerksbäckereien könnten von den Preissteigerungen besonders betroffen sein. Wenn nicht gegengesteuert wird, könnte die Energiewende in dieser Form die finanzielle Tragkraft der letztverbrauchenden Unternehmen und Privathaushalte überfordern und den Wirtschaftsstandort Deutschland gefährden. Um dies abzuwenden, ist es aus unserer Sicht notwendig, das System der staatlich geregelten Energiepreis-Bestandteile grundlegend und zügig zu reformieren. So müsste auch die Stromsteuer für Handwerksbetriebe und ihre Beschäftigten auf den europaweit vorgeschriebenen Mindestsatz reduziert werden. Das Thema der steigenden Energiekosten wird den Zentralverband also auch künftig beschäftigen. 📌



Mit der steigenden Inflation wird die Kaufkraft von Verbraucherinnen und Verbrauchern geschwächt



Landwirtschaftsminister Gem Özdemir hat Ramschpreisen für Lebensmittel den Kampf angesagt



Mit der EEG-Umlage werden über den Strompreis erneuerbare Energien mitfinanziert

Make **bread**, not war

Spendenaktionen für die Ukraine

Am 24. Februar startete der russische Angriffskrieg auf die Ukraine. Zahlreiche Menschen sind seither ums Leben gekommen. Millionen Ukrainerinnen und Ukrainer befinden sich auf der Flucht. Andere harren vor Ort aus und sind auf Hilfsgüter angewiesen. Mit kreativen Gebäcken, Solidaritätsaufrufen und konkreter Unterstützung in den betroffenen Gebieten hilft das Backhandwerk, wo es kann.



Der Krieg in der Ukraine macht viele Menschen betroffen. Geflüchtete kommen nach Deutschland und suchen Unterkünfte, müssen gepflegt werden oder benötigen gegebenenfalls zeitnah eine Arbeitsstelle. In den Grenzregionen sowie in

der Ukraine vor Ort besteht ebenfalls großer Bedarf an Hilfsgütern. Zahlreiche Bäckereien haben in den vergangenen Wochen bereits tatkräftig unterstützt und mit eigenen Aktionen Gelder gesammelt. Auch weiterhin gibt es viele Möglichkeiten, sich einzubringen. 🍞



Eine umfangreiche Übersicht über Hilfsangebote, Spendenkonten und -aktionen hat der Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks ins Netz gestellt. Hier finden sich konkrete Tipps und Verlinkungen zum Thema, beispielsweise wie Geflüchteten in Deutschland, aber auch Menschen in den betroffenen Gebieten konkret geholfen werden kann.

 baeckerhandwerk.de/aktionsbuero/unterstuetzung-im-ukraine-krieg

Für die Summe von 12.500 Euro bedankte sich die Bäckerei Krimphove bei ihren Kundinnen und Kunden über ihre Social-Media-Kanäle. Das Geld kommt dem Förderverein Münster-Lublin zugute und kam beim Verkauf der „Ukrainer & Europäer“ zusammen, die der Betrieb eigens zu diesem Zweck gestaltete. Lublin ist die größte polnische Stadt nahe der ukrainischen Grenze. Hier werden täglich Hilfsgüter für Geflüchtete gebraucht.



Zusammen mit der gemeinnützigen Gesellschaft Atelier Ernährungswende rufen Die Freien Bäcker zu Spenden auf, um die betroffenen Gebiete in der Ukraine mit Brot versorgen zu können. In Sonderschichten werden in den Handwerksbetrieben Brote mit hohem Sättigungswert

und langer Frischhaltung produziert. Von zentralen Sammelpunkten in Deutschland aus werden diese anschließend in die Ukraine gefahren und vor Ort verteilt.

Spendenkonto: GLS Bank
Empfängerin: Atelier Ernährungswende gUG
IBAN: DE93 4306 0967 1177 1020 01
BIC: GENODEM1GLS
Stichwort: Brotbrücke Ukraine



 die-freien-baecker.de/blog/detail/brotbruecke-ukraine



Die Bäckerei Seßelberg zeigte auf Facebook Herz. Mit jedem verkauften herzförmigen Gebäck ging 1 Euro an die Aktion Deutschland Hilft. „Auch wir möchten in diesen schweren Zeiten unseren Teil dazu beitragen, um den Menschen aus der Ukraine zu helfen“, schreibt die Bäckerei.



Spendenkonto: Bank für Sozialwirtschaft
Empfängerin: Aktion Deutschland Hilft e.V.
IBAN: DE62 3702 0500 0000 1020 30
BIC: BFSWDE33XXX
Stichwort: Nothilfe Ukraine

Nicht nur Brot und andere Solidaritätsbackwaren wurden dargeboten, diese limitierten Gebäckrucksäcke gab es für 4 Euro bei der Bäckerei Schwehr zu kaufen. Der Erlös, so der Betrieb, ging komplett an die Aktion Deutschland Hilft.

„Wir sind traurig und fühlen uns vor allem hilflos angesichts der schrecklichen Situation in der Ukraine und dem Leid der Menschen vor Ort beziehungsweise auf der Flucht. Mit euch wollen wir trotzdem versuchen, für diese Menschen eine klitzekleine humanitäre Hilfe zu organisieren“, wendet sich die Landbäckerei Baader an ihre Facebook-Fans. Der Preis seines Frickinger Friedensbrots erhöhte das Unternehmen von 2,95 auf 3,50 Euro, um pro Verkauf 55 Cent für Menschen aus der Ukraine zu spenden.



Bild: Berthold Stamm



In einer gemeinschaftlichen Aktion initiierten Meister(innen)kurse verschiedener Gewerke in Olpe eine Spendenaktion, um den Menschen in und aus der Ukraine zu helfen. Auszubildende und das Kollegium der Ersten Deutschen Bäckerfachschule boten dafür frische Mandelschnitten, Erdnussecken und Mandelhörnchen an. Die Produkte wurden in den Filialen verschiedener Banken gegen Spenden verteilt. Insgesamt kam eine Summe von 18.000 Euro zusammen.



Getreu dem Motto „Make bread, no war“ wandte sich Branchen-Größe Siegfried Brenneis mit einem zweisprachigen Appel auf Deutsch und Englisch an seine große Community. „Liebe Bäcker/innen auf der ganzen Welt, in Europa herrscht Krieg. Wir alle können helfen, besonders wir Bäcker/innen mit unserem ‚Täglich Brot‘, wie es inzwischen schon viele Kollegen/innen getan haben. Zeigt Solidarität zu den Ukrainern!“, rief er zu weiteren Spenden- und Solidaritätsaktionen auf.



Migration im Handwerk

Chance für Bäckereien

Der Zahl der Auszubildenden im Backhandwerk ist seit Jahren rückläufig. Auch gute Fachkräfte sind schwer zu finden. Es braucht neue Wege, um Mitarbeitende für Produktion und Verkauf zu begeistern. Migrantinnen und Migranten ins Team zu integrieren, ist eine gute Möglichkeit, dem Personalmangel dem Personalmangel zu begegnen. In der großen Chance liegen allerdings auch Herausforderungen.

Text: Esra Soydogan,
Edda Klepp

Eine Backaktion veränderte 2015 das Leben des Syrsers Mohammed. Die Initiative „Runder Tisch“ von Bürgerinnen und Bürgern in Eberswalde hatte zu einer Veranstaltung für Geflüchtete eingeladen, um sie im Ort willkommen zu heißen. Gemeinsam wurde unter dem Motto „Brote aus der Heimat“ gebacken. Auf diese Weise wollten

die Beteiligten Menschen anderer Herkunft die deutsche Brotkultur näherbringen. Das machte Mohammed neugierig.

Auch Bäckermeister Björn Wiese war an diesem Tag dabei. Er ist Inhaber einer Bäckerei in Eberswalde und brachte sich bei der Aktion praktisch ein: Gemeinsam mit den Teilneh-

LEHRLINGSZAHLEN IN DEUTSCHLAND VON 2013 BIS 2020

	Einheit	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Betriebe*	Anzahl	13.171	12.611	12.155	11.737	11.347	10.925	10.491	10.181
Beschäftigte	Anzahl	283.800	277.200	275.200	273.400	273.700	270.400	266.000	255.300
dav. Auszubildende	Anzahl	23.067	20.540	18.811	17.874	17.301	16.018	14.773	13.411

*Stand: jeweils zum 31.12. (Handwerksrolle)

Quelle: Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks e. V. Berlin, 2021

Seit Jahren nimmt die Anzahl der Auszubildenden in Bäckereien ab

menden knetete er Teige, zeigte ihnen die weitere Aufarbeitung von Broten. Mohammed beobachtete fasziniert jeden Handgriff. „Das will ich auch können“, schoss es ihm durch den Kopf. Die Begegnung mit Björn Wiese hatte dann auch für beide positive Folgen: Sie kamen ins Gespräch und der Bäckermeister bot dem Backneuling eine Ausbildungsstelle an.

Wandel in der Backstube

Immer häufiger sind es nicht mehr nur die klassischen Bewerbungsverfahren, über die Mitarbeitende und Betriebe heute zusammenfinden. Insbesondere wo sprachliche Barrieren sowie mangelnde Kenntnisse um Abläufe und Bewerbungsstandards einem Kennenlernen im Wege stehen können, sind andere Herangehensweisen oft erfolgversprechender, wie die Eberswalder Backaktion zeigt. Die gezielte Akquise von Menschen mit Migrationshintergrund bietet eine große Chance, dem Fachkräftemangel in Bäckereien zu begegnen.

Als Bäcker am Aktionstag teilzunehmen, gab Björn Wiese die Möglichkeit, sein Handwerk praktisch zu zeigen. Die Teilnehmenden konnten sich unterdessen ohne Druck und mit Spaß der Materie nähern, gegenseitiges Kennenlernen inklusive. Während sich Wiese auf diese Weise ein Bild von der Begeisterungsfähigkeit und dem Geschick Mohammeds machen konnte, lernte der den Bäckerberuf fern von Vorurteilen kennen. Statt nur mit Worten gegen das teils etwas verstaubte Image seines Handwerks anzugehen, überzeugte Wiese mit Persönlichkeit und Können.



Mohammed (links) absolvierte erfolgreich eine Ausbildung zum Bäcker bei Wiese Backwaren. Björn Wiese unterstützte den Lehrling in allen Lebensbereichen

In den letzten Jahren wurde es für den Betriebsinhaber immer schwieriger, Nachwuchs zu finden. Eine Herausforderung, die nicht allein Bäckereien betrifft. „Alle Branchen erleben seit Jahren einen starken Lehrlingsmangel“, erklärt Nils Vogt, Referent für Berufsbildung und Fachkräftesicherung beim Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks.

Azubis verzweifelt gesucht

Seit mehr als zehn Jahren nimmt die Zahl der Auszubildenden in Handwerksbäckereien rapide ab: 2013 begannen hier noch 23.067 Azubis eine Lehre, im Jahr 2020 waren es nur noch 13.411. Auch bei der Zahl der Handwerksbäckereien gibt es einen Abwärtstrend. Wurden 2013 noch 13.171 potenzielle Ausbildungsbetriebe in Deutschland gezählt, waren es 2020 nur noch 10.181. Die Lücke zwischen Bedarf und Bewerbungen ist dennoch groß: Zahlreiche Azubi-Stellen bleiben unbesetzt. Hinzu kommen Vakanzen im Fachkräfte-



Der Staat und verschiedene Institutionen bieten Förderungsprogramme für Geflüchtete und Betriebe an



Bevor Geflüchtete eingestellt werden, muss eine Aufenthalts- sowie Beschäftigungserlaubnis vorliegen

Bereich, also dort, wo eine abgeschlossene Berufsausbildung Voraussetzung ist.

Einen Grund für die schwindende Auszubildendenzahl sieht Nils Vogt im demografischen Wandel der Gesellschaft: „Wir haben immer weniger junge Leute, die in das Arbeitsleben eintreten“, sagt er. Daneben nennt er weitere Faktoren, die Jugendliche davon abhalten könnten, sich für eine Ausbildung im Backhandwerk zu entscheiden: aus Sicht der potenziellen Lehrlinge eher unattraktive Arbeitszeiten, eine zunehmende Akademisierung der Gesellschaft sowie das ein oder andere hartnäckige Negativ-Klischee, das dem Back-Beruf wie auch dem Fachverkauf anhaftet.

Alle Auszubildende erwartet bei der ADB Nord ein Seminar zu Verhaltensweisen am Arbeitsplatz

An all diesen Stellen sieht Vogt Ansatzpunkte, um dem Personalmangel als Betrieb entgegenzuwirken: Neue Arbeitszeitmodelle werden in vielen Bäckereien bereits heute umgesetzt, sodass Nacharbeit längst nicht mehr überall Standard ist. Vorbilder in Social Media und bei öffentlichen Auftritten wie der Backaktion in Eberswalde geben dem Handwerk einen attraktiven Anstrich und Jugendlichen die Möglichkeit, sich auszuprobieren. Darüber hinaus sieht Vogt ein weiteres Argument, um Personal zu gewinnen: den vergleichsweise sicheren Arbeitsplatz.

Um die Zukunft des Backhandwerks nachhaltig zu sichern, sind all das wichtige Schritte. Darüber hinaus müssen weitere Chancen identifiziert werden, um dem demografischen Wandel zu begegnen. Nach Zahlen des Zentralverbandes wird bis 2025 mehr als eine halbe Million Arbeitskräfte fehlen. Einer Prognose zufolge stehen dann zirka 4.610.600 verfügbare Arbeitskräfte etwa 5.168.400 zu besetzenden Stellen gegenüber. Die Zuwanderung von Menschen, die eine Zukunft in Deutschland anstreben, ist daher eine Notwendigkeit, um den Arbeitsmarkt zu stabilisieren.

Mögliche Hürden

Nicht immer müssen es Jugendliche sein, für die eine Ausbildung im Backhandwerk infrage kommt. Auch für Erwachsene mit Migrations-



Bild: Zentralverband des Deutschen Bäckerverhandwerks

hintergrundschein eine solche Lehre mitunter attraktiv. Dies gilt vor allem dann, wenn zuvor erreichte akademische Abschlüsse aus dem Ausland in Deutschland nicht anerkannt werden. Eine Lehre in der Bäckerei dauert in der Regel maximal drei Jahre und eröffnet anschließend die Chance auf einen sicheren Arbeitsplatz.

Nicht selten ist die Beschäftigung von Zugewanderten auf beiden Seiten allerdings mit Unsicherheiten und Hürden verbunden. Der bürokratische, administrative und teils auch soziale Aufwand erfordert in vielen Fällen zusätzlich zur Ausbildung oder Einarbeitung viel Zeit und Nerven, das musste auch Björn Wiese erkennen.

Neben Mohammed stellte er in den letzten Jahren drei weitere Migranten als Auszubildende ein, die er nach Kräften unterstützte. Nicht alles verlief dabei reibungslos. „Das größte Problem war es, sie durch die fachliche Prüfung zu bringen“, erklärt Wiese. „In der Praxis waren sie alle sehr fit. Im theoretischen Examen sind sie leider in der ersten Runde durchgefallen.“ Die jungen Männer seien darüber sehr traurig gewesen, erinnert sich der Bäckermeister. „Ihre gesamte Lebensperspektive hängt an der Ausbildung“, sagt er.

Um zu helfen, wurden betriebsintern Nachhilfestunden organisiert, das gesamte Team unterstützte die Azubis, „um das Bäckerlatein aufzufrischen“, so Wiese. Bei der Arbeit lerne man die Sprache, dennoch lautet sein Fazit: „Im Grunde müssen die Deutsch-Kenntnisse vor der Ausbildungsaufnahme bereits auf einem bestimmten Level sein.“

Sprachprobleme meistern

Während es in der Backstube anfangs genügen kann, wichtige Fachbegriffe zu lernen,



Bild: Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks

Auch Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind verpflichtet, Kurse zum Thema „interkulturelle Kompetenz“ zu besuchen

sind im Fachverkauf solide Sprachkenntnisse vom Start weg notwendig. Nur so können eine gute Kommunikation und die Bindung zur Kundschaft aufgebaut werden. Eine Ausnahme im Verkauf bilden Arbeiten im Hintergrund wie das Belegen von Snacks oder zum Beispiel die Geschirrrreinigung.

Der Gemeinsame Europäische Referenzrahmen (GER) für Sprachen gibt für die Einschätzung des Sprachniveaus eine gute Orientierung. Unterschieden wird im GER in elementare (A1 und A2), selbständige (B1 und B2) sowie kompetente Sprachverwendungen (C1 und C2). Auf offiziellen Abschluss-Zertifikaten ist das Sprachniveau entsprechend gekennzeichnet.

Einstufungstests für Deutsch werden zudem auf verschiedenen Internetplattformen angeboten, zum Beispiel auf sprachtest.de/einstufungstest-deutsch. Auf der sicheren Seite sind Unternehmen bei Menschen mit B2-Sprachniveau, da es auf eine selbständige Sprachanwendung verweist. Für den Anfang reichen in der Backstube aber auch schon A2-Kenntnisse als eine gute Verständigungsgrundlage.

GEMEINSAMER EUROPÄISCHER REFERENZRAHMEN (GER) FÜR SPRACHEN SPRACHNIVEAU A1 BIS C2

Elementare Sprachverwendung

A1: einfache Sätze, alltägliche Ausdrücke

A2: häufig gebrauchte Ausdrücke, Routinesituationen

Selbständige Sprachverwendung

B1: Verständnis klarer Standardsprache, Bewältigung von Alltagssituationen auf Reisen, Ausdruck von Interessen, Erfahrungen, Ereignissen, Ansichten inklusive kurzer Begründungen

B2: Verständnis der Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen, Fachsprache im eigenen Fachgebiet,

normales Gespräch mit Muttersprachler(inne)n möglich, Diskussion aktueller Themen

Kompetente Sprachverwendung

C1: Verständnis eines breiten Spektrums anspruchsvoller und längerer Texte inklusive impliziter Bedeutungen, wirksamer und flexibler Gebrauch der Sprache im gesellschaftlichen und beruflichen Leben

C2: nahezu Muttersprachniveau, Verständnis nahezu aller schriftlicher und mündlicher Quellen, flüssiger Ausdruck von komplexen Sachverhalten und feinen Bedeutungsnuancen

Quelle: europaeischer-referenzrahmen.de

Kurse für „Deutsch als Fremdsprache“ bieten heute zahlreiche Kommunen an. In der Gruppe werden die Teilnehmenden Lektion für Lektion an den Gebrauch der deutschen Standardsprache herangeführt. Fachspezifisches Vokabular lernt man dort allerdings selten. Eine Möglichkeit, diesen Mangel auszugleichen, bieten als Lernbasis betriebsinterne Vokabelsammlungen mit Bildern, die den Fachbegriffen jeweils zugeordnet werden können.

Über eine Besonderheit können sich Betriebe in Ravensburg freuen: Die Kreishandwerkerschaft Ravensburg (kreishandwerkerschaft-rv.de) hat spezifische Deutschkurse für das Nahrungsmittelhandwerk im Portfolio. Eine Initiative, die bundesweit Schule machen könnte und auf das Engagement der Bäckermeister Gerold Heinzelmann und Hannes Weber von der Ravensburger Bäcker-Innung im Jahr 2015 zurückgeht.

Hilfe in Sachen Spracherwerb gibt es außerdem beim Goethe-Institut. Unter bit.ly/3wwXOSS finden sich einfache Sprachlektionen für „Berufe im Handwerk“, unter anderem auch zu Tätigkeiten in der Bäckerei. Die fachliche Prüfungsvorbereitung ersetzen diese nicht, sie eignen sich aber als spielerische Ergänzung der Lerninhalte.

Bürokratische Hürden

Ein weiteres Hindernis in der Zusammenarbeit mit Migrantinnen und Migranten stellt der jeweilige Aufenthaltsstatus von Geflüchteten dar. Hier unterscheidet die Bundesagentur für Arbeit (BA) drei verschiedene Gruppen:

1. anerkannte Flüchtlinge, deren Asylantrag positiv beschieden wurde und die über eine Aufenthaltserlaubnis verfügen
2. Asylbewerberinnen und -bewerber, deren Verfahren noch nicht abgeschlossen ist und die daher nur über eine Aufenthaltsgestattung verfügen
3. Geduldete, deren Asylantrag zwar abgelehnt wurde, deren Abschiebung jedoch ausgesetzt ist

Wurde der Geflüchteten-Status von den Behörden bereits anerkannt, muss eine Beschäftigung nicht genehmigt werden. Anders sieht es bei den übrigen Gruppen aus. In beiden Fällen ist die vorherige Genehmigung der zuständigen Ausländerbehörde zwingend notwendig, selbst bei einer geringfügigen Beschäftigung. In der Regel wird die Ausländerbehörde dafür auch die Zustimmung der BA einholen. Letztere entfällt bei:

- einer Berufsausbildung in einem staatlich anerkannten Ausbildungsberuf



Gemeinsam stark:
Bei der Backaktion
„Brote aus der
Heimat“ entdeckte
Mohammed (links)
seine Leidenschaft
fürs Backen



- Bewerberinnen und Bewerber mit Hochschulabschluss, die die Voraussetzungen der „Blauen Karte EU“ erfüllen und die obere Gehaltsgrenze einhalten. Mit diesem Begriff ist der Nachweis von einem Mitgliedstaat der Europäischen Union gemeint, der den legalen Aufenthalt Angehöriger von Drittstaaten zum Zwecke der Erwerbstätigkeit belegt
- Praktika zur Berufsorientierung oder im Rahmen einer Berufs- oder Hochschulausbildung bis zur Dauer von drei Monaten
- einem Aufenthalt in Deutschland von bereits mehr als vier Jahren

Die Akademie des Deutschen Bäckerhandwerks Nord engagiert sich, um Bäckereien bei der Ausbildung von Migrantinnen und Migranten zu unterstützen

Ein klares Beschäftigungsverbot erhalten Geflüchtete

- während sie verpflichtend in einer Aufnahmeeinrichtung untergebracht sind
- sofern sie aus einem sogenannten sicheren Herkunftsland stammen
- während der Wartefrist, die drei Monate ab Ausstellung des Anknüpfungsnachweises, der Asylantragsstellung oder ab Erteilung der Duldung beträgt

Ob eine Person in der Bäckerei arbeiten oder ausgebildet werden darf, muss man also vor Aufnahme der Tätigkeit klären. Und auch wenn immer wieder Negativ-Beispiele von überraschenden Abschiebungen publik werden, hat die feste Anstellung in vielen Fällen positiven Einfluss auf die Entscheidung der Behörden, wenn es um den künftigen Aufenthaltsstatus geht.

Eine besondere Regelung gibt es für Geduldete mit der sogenannten „3+2-Regelung“. Um Unternehmen Verlässlichkeit zu garantieren und Ausbildungsanreize zu schaffen, gewährt der Staat betroffenen Geflüchteten eine Ausbildungsduldung für die Dauer von fünf Jahren: zunächst drei Jahre für die Ausbildung, dann zwei weitere, um die erlernte Tätigkeit nach der Lehre weiter ausüben zu können.

Für Mohammed aus Syrien markierte die bestandene Gesellenprüfung den Beginn eines weiteren neuen Lebensabschnitts. „Die abgeschlossene Ausbildung war die entscheidende Bedingung für seinen Antrag auf Einbürgerung“, erzählt Bäckermeister Björn

Anzeigen

MONDO
Lievito Madre

Gemeinsam
die Welt des
LIEVITO MADRE
entdecken...

IREKS
Wir Backen & Gemeinsam

Hier erfahren Sie mehr

MEYERMÜHLE
Bio-Mühle Nr. 1

100% BIO

40 Jahre
Bioerfahrung

Besuchen Sie uns:
www.biomehl.bio

*Bestes Bio-Mehl für beste Bäcker
– in konstanter Spitzenqualität!*



Was für die einen normal ist, müssen andere erst lernen: Gesten wie das Händeschütteln sind nicht in jeder Kultur Alltag

Wiese stolz. Noch heute zählt Mohammed fest zu seiner Bäckerei-Familie.

Interkulturelle Kompetenz

Neben allen organisatorischen und administrativen Herausforderungen stellt sich im Bäckerei-Alltag eine weitere, wenn Menschen verschiedener Herkunft zusammen kommen: der Umgang mit kulturellen Unterschieden. Aufgrund unterschiedlicher Erwartungen und Erfahrungen, die in der kulturellen Prägung begründet sein können, entstehen im Alltag immer wieder Missverständnisse. Diesen begegnet man am besten mit Austausch,

Offenheit und Wissen sowie dem Ausbau der eigenen interkulturellen Kompetenz.

Dabei hilft es sich zu verdeutlichen, wie Erwartungshaltungen in Alltagssituationen entstehen. Beispiel Händeschütteln: Wer einen leichten Händedruck hat, gilt schnell als verweicht, unsicher oder wenig durchsetzungsfähig, manchmal gar als unhöflich. Wie aber kann eine charakterliche Eigenschaft in einer Geste verankert sein, die der Person möglicherweise fremd ist und die sie erst im sozialen Kontext erlernen muss?

Nicht nur der Druck, auch Blickkontakt, Dauer oder die Richtung der Schüttelbewegung spielen bei der Durchführung eine Rolle. Die wenigsten, die damit aufgewachsen sind, haben allerdings je detailliert darüber nachgedacht, was sie gerade tun. Hinzu kommt, dass es selbst innerhalb einer kulturell als zusammengehörig wahrgenommenen Gruppe noch Unterschiede gibt. All das gilt es zu durchschauen.

Kultur, so lautet eine mögliche Definition, bezeichnet eine Gruppe von Menschen, deren Verhaltenskonzepte, Gewohnheiten und Werte übereinstimmen. Was für die einen normal – da über Jahre erlernt – ist, müssen sich andere erst mühsam aneignen. Dennoch sind aufgrund der Unterschiede schnell

BESCHÄFTIGUNG UKRAINISCHER GEFLÜCHTETER

Seit Beginn der kriegerischen Auseinandersetzung zwischen Russland und der Ukraine haben hunderttausende Menschen auf der Flucht ihren Weg nach Deutschland gefunden. Am 3. März 2022 einigte sich die EU-Staatengemeinschaft darauf, Kriegsflüchtlinge aus der Ukraine schnell und ohne bürokratische Hürden aufzunehmen. Ihnen werden zudem der Zugang zur Sozialhilfe sowie eine sofortige Arbeitserlaubnis garantiert. Grundlage hierfür ist die Massenzustrom-Richtlinie,

die in den 1990er-Jahren infolge der Kriege im ehemaligen Jugoslawien geschaffen wurde.

Wie die Adhoga Steuerberatung für Hotellerie und Gastronomie informiert, ist Geflüchteten, die einen Aufenthaltstitel besitzen, grundsätzlich die Ausübung einer Erwerbstätigkeit erlaubt. Dies gilt auch für ukrainische Schutzsuchende. Gemäß der Massenzustrom-Richtlinie wird eine Aufenthaltserlaubnis zunächst für ein Jahr

gewährt. „Der Aufenthaltstitel nach § 24 AufenthG ermöglicht zwar grundsätzlich nicht die Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung, es besteht jedoch ausdrücklich die Möglichkeit, dass die zuständige Ausländerbehörde hiervon eine Ausnahme macht und die Beschäftigung erlaubt“, heißt es in einer Pressemeldung der Adhoga. Zu beachten sei, dass die Arbeitserlaubnis zwingend vor Aufnahme der Tätigkeit vorliegen muss, so die Steuerberatung weiter.





Bereits vier Geflüchtete haben ihre Ausbildung bei Wiese Backwaren erfolgreich abgeschlossen

Vorurteile in den Köpfen, die einer genauen Prüfung nicht immer standhalten.

Vermutlich scheitern die meisten deutschen Handschüttel-Routiniers daran, beispielsweise die Komplexität japanischer Höflichkeitsgesten zu durchschauen oder auf Anstich die sozialen Bindungen einer Gemeinschaft im Senegal zu verstehen. Wer mit offenen Augen durch die Welt geht und den Weg der Verständigung sucht, wird im Kontext der interkulturellen Verständigung eine Menge lernen können.

Mit Traumata umgehen

Neben der interkulturellen Komponente ist noch in einem anderen Bereich große Sensibilität gefragt: Der größte Teil Geflüchteter, der nach Deutschland kommt, flieht vor Krieg und Gewalt. Nicht selten haben die Menschen den Tod naher Angehöriger, gewaltvolle Auseinandersetzungen, Demütigungen, große Ängste, Hunger und andere Entbehrungen erfahren. Moderne Kleidung, Smartphones und weitere Besitztümer dürfen

nicht darüber hinwegtäuschen, dass viele dieser Menschen ihr restliches Hab und Gut, insbesondere Verwandte, Freundschaften und auch ideelle Werte zurücklassen mussten. Bis zur Ankunft in ihrem neuen Leben hatten sie außerdem kaum eine Möglichkeit, das Erlebte zu verarbeiten.

Traumatisierungen wirken sich nicht immer sofort und vor allem nicht bei jeder Person gleich aus. Neben fachspezifischen Förderungen wird daher häufig auch eine psychologische Betreuung benötigt, um Geflüchtete zu stabilisieren. Einen guten Überblick über die Thematik gibt die Bundesweite Arbeitsgemeinschaft der psychosozialen Zentren für Flüchtlinge und Folteropfer (BAfF) in der Broschüre „Traumasensibler und empowernder Umgang mit Geflüchteten – ein Praxisleitfaden“. Als PDF kann sie unter bit.ly/3IG4DZe heruntergeladen werden.

In der Broschüre erfahren Leserinnen und Leser, welche Auswirkungen Gewalt und Flucht auf die Psyche von Menschen haben können,

Anzeigen

Der **BROT**Talk
von BROTpro und
dem Deutschen Brotinstitut

Jeden Monat spannende Gäste
Alle Videos: [brot-pro.de/videos](https://www.brot-pro.de/videos)

Produktionsberatung nach Maß!

- Produktentwicklung
- Bestehende Rezepte optimieren
- Mitarbeiterschulungen vor Ort
- Umstellung auf Langzeitführung
- Backen ohne Convenience
- Brotbeschreibung als Marketing-Tool
- Prozessanalyse
- Ablaufoptimierung / Zeitersparnis

brot@christophheger.de · 0173/35 12 770



CHRISTOPH HEGER
EINFACH · BROT · MACHEN

wie man Betroffenen Sicherheit und Orientierung bieten kann und welche psychosozialen Hilfen sich im Ernstfall anbieten. Unternehmen, die ein langfristiges und stabiles Arbeitsverhältnis mit Zugewanderten anstreben, sollten auch hier gut vorbereitet sein.

Hilfsangebote wahrnehmen

Um für die unterschiedlichen Herausforderungen bei der Anstellung von Migrantinnen und Migranten gewappnet zu sein, bieten sich zudem noch weitere Förder- und Beratungsinstrumente für Unternehmen an. So stellt die Agentur für Arbeit kostenlos ausbildungsbegleitende Hilfen zur Verfügung. Das Programm Assistierte Ausbildung (AsA) bietet Jugendlichen und jungen Erwachsenen bei Bedarf Unterstützung bei Konfliktlösungen oder auch dem Aufholen von Wissensrückständen während der Lehre.

Für Bäckereien sind hier die Handwerkskammer (HWK) sowie Fachverbände eine gute Anlaufstelle, um aktuelle Informationen zu Förderprogrammen und Sachfragen zu erhalten. So bietet die HWK unter hwk.de/migranten verschiedene Inhalte zur Beschäftigung ausländischer Fachkräfte im Internet an.

Mit gutem Beispiel geht auch die Akademie des Deutschen Bäckerhandwerks (ADB) Nord voran. „2015 haben wir geholfen, gezielt Geflüchtete für die Branche zu rekrutieren.

Damals gab es keine Sonderprogramme, deshalb haben wir alles selbst finanziert“, sagt Geschäftsführer Michael Rothe.

Seither hat sich das Projekt stetig weiterentwickelt. Zweimal jährlich gibt die ADB Nord 90 Jugendlichen und anderen Interessierten mit Migrationshintergrund die Möglichkeit, an einem vierwöchigen Programm teilzunehmen und sich in unterschiedlichen handwerklichen Tätigkeiten auszuprobieren. Sie lernen außerdem, welche Regeln und Verhaltensweisen am Arbeitsplatz von Vorteil sind.

Betrieben, die Migrantinnen und Migranten beschäftigen sowie ausbilden, bietet die Akademie darüber hinaus außerschulische Förderungen an, die verschiedene Lebensbereiche einbeziehen: „Es ist ein Gesamtpaket. Wir helfen zum Beispiel beim Erlernen der Sprache und unterstützen bei behördlichen Vorgängen“, so Rothe. Bäckereien können sich bei Problemen oder Fragen jederzeit bei der Institution melden.

„Treffen verschiedene Kulturen aufeinander, kann nicht sofort erwartet werden, dass die Integration sofort funktioniert. Es ist ein Prozess, der Geduld und Verständnis fordert“, zieht Michael Rothe heute Resümee. Eine Anstrengung, die nur im Miteinander Erfolg verspricht. ☒

Ein großer Teil der Geflüchteten, der nach Deutschland kommt, hat Krieg erlebt





Muschelbrot

Schon optisch ist das Brot mit seiner Muschelform ein Leckerbissen. Doch auch die inneren Werte überzeugen. Die feinporige, mild-süße Krume ist die perfekte Bühne für Käse oder feine Aufstriche. Auf dem Frühstückstisch ist jede Scheibe die leckere Grundlage für Honig wie auch Konfitüren.

Vorteig (Biga)

- ▶ 2,300 kg Wasser
- ▶ 4,600 kg Weizenmehl 1050
- ▶ 0,045 kg Hefe

Mischen: 4 Minuten langsam,
2 Minuten schnell

Teigtemperatur: 26°C

Teigruhe: 1 Stunde im Raum,
dann 14-18 Stunden bei 4°C

Hauptteig

- ▶ 6,945 kg Vorteig
- ▶ 5,100 kg Wasser
- ▶ 3,100 kg Weizenmehl 550
- ▶ 1,550 kg Roggenmehl 1150
- ▶ 0,770 kg Dinkel-Extrudat
- ▶ 0,185 kg Salz
- ▶ 0,090 kg Hefe
- ▶ 0,030 kg Zucker
- ▶ 0,015 kg Backmalz (aktiv)
- 17,785 kg Teig

Kneten: 8 Minuten langsam,
3 Minuten schnell

Teigtemperatur: 23-25°C

Teigruhe: 30 Minuten bei
Raumtemperatur

Aufarbeitung

- ⦿ Teigeinlage 700 g
- ⦿ Den Teig abwägen, die Teiglinge rundwirken und mit Schluss nach unten 30 Minuten ruhen lassen.
- ⦿ Mit einem Rollholz etwa ein Drittel des Teiges ausrollen und über den verbleibenden Teig klappen.
- ⦿ 45 Minuten Stückgare, absetzen und einschneiden.

Backen

Schwaden: normal
Backtemperatur: 230°C,
fallend auf 210°C
Backzeit: 40 Minuten ■

Rezept: Christoph Heger,
Sebastian Marquardt

Bilder: Jan Schnare

 @brotmagazin

 /brotmagazin





Der Weg des Adlers

Brotsommelier Claus Becker im Porträt

Manch einen hätten die Umstände verzagen lassen. Claus Becker nicht. Aufgewachsen in einer Familie aus Bäckern und Bäckerinnen wurde er früh mit schwerer Krankheit und anderen Herausforderungen des Lebens konfrontiert. Statt aufzugeben, breitete der Bäckermeister seine Flügel aus und suchte nach passenden Antworten. Dem Grundnahrungsmittel Brot möchte er mit Einfallsreichtum und Leidenschaft ein neues, modernes Image verleihen.

Text & Bilder:
Edda Klepp

Im Rohstofflager herrscht Wettkampfstimmung: Wer die meisten Mehlsäcke aus dem zweiten Stock schleppen kann, hat gewonnen. Claus Becker und sein Bruder Holger tre-

ten gegeneinander an. Sie kämpfen erbittert um jeden noch so kleinen Vorsprung, bis die Erschöpfung sie zum Innehalten zwingt, sich einer dem anderen für den Moment geschla-

gen geben muss. Der Anstrengung trotzen, sich miteinander messen und, wenn es sein muss, die Zähne zusammenbeißen: Fähigkeiten, die Claus später noch aus so mancher Schwierigkeit heraushelfen werden.

Die Scharmützel mit dem Bruder fordern ihn heraus und bieten eine perfekte Abwechslung im Alltag des 12-jährigen. Er müht sich ab, um sich ja keine Blöße zu geben. Claus ist körperlich fit. Der Betrieb seiner Eltern ist beides für ihn: abenteuerlicher Tummelplatz und interessante Zukunftsperspektive.

In der Schule läuft es nicht so, seine Legasthenie macht es Claus schwer, beim Lernen den Anschluss zu halten. Bei Gleichaltrigen ist er beliebt, doch in Klausuren kann er selten glänzen. „Ich hab immer gedacht, ich wäre ein fauler Hund“, sagt er. Das Handwerk aber hat er im Blut, das liegt schließlich in der Familie. Noch bleibt ihm allerdings Zeit, um die entscheidenden beruflichen Weichen zu stellen. Denkt er. Dann die Diagnose, die so vieles verändert: Claus' Vater Heinrich Becker, Gründer des Familienbetriebs, hat Krebs. Ein Umstand, der den Jugendlichen schneller als erwartet erwachsen werden lässt.

Folgen der Belastung

Jahrzehnte später erhält Claus Becker die Quittung für seine Mehlsackschlepperei: Hüftdysplasie. In seinem Fall handelt es sich um eine über die Jahre erworbene Fehlstellung der Hüftgelenkpfanne. Zunächst versucht er, das Leiden ohne Schmerzmittel zu ertragen. Dann hält er es nicht länger aus, schluckt zwei Jahre lang Tabletten. Zu diesem Zeitpunkt ist er 39, hat längst die Hauptverantwortung im Unternehmen übernommen. Eine Last, die es zusätzlich zu schultern gilt.



Der Kundschaft steht eine große Auswahl an Produkten zur Verfügung

Claus Becker hält sich über Wasser, doch seine Mitmenschen bekommen die Überforderung zu spüren. Über die Jahre hat ihn die Bürde mürbe gemacht, körperlich und seelisch. Und wer dauerhaft Schmerzen hat, über seine Grenzen geht, ist nicht selten auch für sein Umfeld nur schwer zu ertragen. „Ich muss ein Ekelpaket gewesen sein“, sagt der Bäckermeister heute.

Das Umfeld spiegelt ihm schließlich, wie sehr er sich negativ gewandelt hat, dass es so nicht weitergeht. „Man merkt die Wesensveränderung nicht selbst“, stellt Becker fest. Er trifft eine Entscheidung: „Ich habe mir operativ ein Implantat einsetzen lassen“, sagt er. Der Rollstuhl wäre ihm sonst spätestens mit 60 gewiss gewesen, lautet die einhellige Meinung der Ärzte. Was also hat er zu verlieren?

Handwerk mit Tradition

Zwischen den beiden Szenen – dem Rohstofflager und dem OP-Saal – liegt mehr als ein Vierteljahrhundert Becker'sche Familiengeschichte in der Oberpfalz. Eine Handwerks-tradition, die privaten Nachforschungen zufolge insgesamt sogar bald 150 Jahre in die Vergangenheit zurückreicht. Beide Eltern kommen aus derselben Branche. „Mein Vater ist bei seinem Onkel aufgewachsen, der eine Bäckerei in Walsheim führte“, erzählt Claus Becker. Auch von seiner Mutter Reinhild hat er Bäckerei-Gene geerbt. „Sie kommt aus

Die gläserne Backstube von „De' Bäcker Becker“ wurde 2012 eröffnet





Wann immer die Backstube in Betrieb ist, kann dort jeder den Bäckerinnen und Bäckern von außen auf die Finger schauen

Dortmund und arbeitete in einer Bäckerei am Borsigplatz.“ Ihre Gesellinnenprüfung absolviert sie an der Bäckerfachschule in Olpe. Es folgt die Ausbildung zur Konditorin.

Auch ihre Meisterinnenprüfung möchte Reinhild ablegen, dann trifft sie 1964 auf der internationalen Bäckereiausstellung iba in Dortmund Heinrich Becker. Der hatte sich ein Jahr zuvor mit einem eigenen Betrieb in Edesheim selbständig gemacht. Reinhild zieht mit ihm in seine Heimat. Sie heiraten und bekommen drei Kinder, die beiden Söhne Holger und Claus sowie Tochter Elke. Der Laden läuft gut, das Geschäft in Edesheim etabliert sich schnell. Sogar zwei weitere Standorte werden bald eröffnet.

Mit der Erkrankung des Vaters 1982 beginnt eine neue Zeitrechnung für die Beckers. Doch wie Claus ist auch sein Vater zäh: „Er hat die Erstdiagnose 21 Jahre überlebt. Das hat alle viel Kraft gekostet“, erinnert sich der Sohn. Seine Ausbildung macht Claus im heimischen

Betrieb. Er schließt sie 1988 erfolgreich – und wie seine Mutter mit einer Prüfung in Olpe – ab. Auch Bruder Holger hatte sich zuvor für den Bäckerberuf entschieden. 1993 absolviert Claus Becker die Meisterprüfung, zwei Jahre danach fügt er seiner Vita noch den Betriebswirt des Handwerks in Saarbrücken hinzu. Wann immer der Vater krankheitsbedingt ausfällt, halten die Geschwister mit ihrer Mutter und einem Gesellen das Geschäft am Laufen.

1996 übergibt Heinrich Becker das Unternehmen an seinen Sohn Claus. Nur ein Jahr später verlegt der seine Backstube ins benachbarte Dammheim. Der Betrieb trägt nun den Namen „De' Bäcker Becker“. Auch Holger steigt ins Geschäft ein, allerdings mit einem Handicap: Eine Schimmelpilzkrankung macht ihm seit Jahren das Leben und das Atmen schwer. Im Oktober 2000 wirft er schließlich das Handtuch. Die Ausübung des Bäcker-Berufes ist Holger Becker nicht mehr möglich.

Auch Schwester Elke Becker ist angeschlagen. Seit Kurzem ist sie nierenkrank. Trotzdem hilft sie wie ihre Mutter, wann immer es geht, im Betrieb mit. „Meine eigene Karriere habe ich damals direkt mit hohen Verbindlichkeiten begonnen“, sagt Claus. Nicht nur finanziell, auch mental und physisch schlagen die Belastungen Jahr für Jahr mehr zu Buche.

Auf stabilen Beinen

Doch Claus Becker gibt nicht auf. Zunächst will er seiner Gesundheit auf die Sprünge helfen und kämpft sich nach der Hüftoperation durch eine ambulante Rehabilitationsmaßnahme.

Wie es sich gehört, gibt es in der Bäckerei auch ein gutes Brotmesser zu kaufen





Mit einem Flut-Brot beteiligte sich der Betrieb im Sommer an einer Aktion der Innungsbäckereien, um Menschen in den betroffenen Regionen zu helfen

„Die OP war im November 2009, im Dezember war ich in der Reha und bereits am 10. Januar das erste Mal ohne Krücken unterwegs“, berichtet er stolz. Konsequenterweise trainiert er weiter und kann schließlich schon am Ende desselben Monats mit seiner Frau Silke auf einer Veranstaltung tanzen. „Seitdem geht es mir körperlich saugt“, freut sich der Bäcker.

Als Nächstes bringt der Unternehmer das Geschäft auf einen gewinnbringenden Weg. Angesichts der sich ändernden Marktlage ist das nicht leicht. Das Image des Dorfbäckers ist überholt, die Kundschaft wandert teils in belebtere Gegenden ab. Viele Betriebe in der Gegend, insbesondere in der benachbarten Stadt Landau, streichen die Segel. Eine Lösung findet der Bäckermeister an der Venniger Straße in Edenkoben, einem Gelände an einer viel befahrenen Ortsdurchquerung.

Hier soll ein vollkommen neues Konzept entstehen: ein sogenannter Freestander, also ein freistehendes Gebäude mit großem Cafébereich und gläserner Backstube, das über die Dorfgrenzen hinaus Strahlkraft entwickelt. Noch 2009 beginnt die Planung für das Großprojekt. Durch eine breite gläserne Front soll fortan das Team in der Backstube bei der Arbeit zu sehen sein.

Mit der Fertigstellung des Freestandlers rückt auch die Familie wieder näher zusammen. Zuletzt hatte Claus' Bruder Holger in Karlsruhe



Claus Becker arbeitet daran, seine Rezepturen nach und nach alle auf rein handwerkliche Verfahren umzustellen

gearbeitet. Jetzt will er in Edenkoben die Verwaltungsleitung übernehmen, da er in der Backstube nicht tätig sein kann. Doch dazu kommt es nicht mehr. Sein Gesundheitszustand verschlechtert sich. Im August 2012 stirbt Holger an den Folgen seiner Erkrankung. Vier Monate später wird das erste Brot in der neu gebauten gläsernen Backstube produziert.

Kurz darauf eröffnet der Verkaufsbereich. Hier finden Gäste nicht nur verschiedene Brotspezialitäten, sondern auch eine große Auswahl an Kuchen, Snacks und Kleingebäck. Zwischen August und Ende Januar gibt es außerdem verschiedene Kastanien-Produkte im Sortiment, angefangen mit einem Kastanienbrot über Baguette, Kuchen, Torten und auch Stollen zur Weihnachtszeit. Becker ist klar, dass er sich mit besonderen Zutaten und Produkten von der Masse abheben muss.



Die Baguettes werden auf der Steinofenplatte gebacken

Im Eingangsbereich können außerdem unterschiedliche regionale Produkte erworben werden, zum Beispiel Pfälzer Wein und hausgemachte Fruchtaufstriche. 75 Sitzplätze im Innen- sowie 120 weitere im Außenbereich bieten Menschen in gemütlichem Ambiente Platz, um im Café Getränke und Speisen zu sich zu nehmen.

Auf der Suche nach einer Vision

Während Claus Becker mit dem Tode seines Bruders noch den neuerlichen Schicksalsschlag verarbeiten muss, schmiedet er neue Pläne. Ihm ist klar, dass eine vergrößerte Produktion nicht ausreicht, das Geschäft dauerhaft auf ein neues Level zu heben. Darüber hinaus braucht es Ideen für die Vermarktung, ein modernes Image, bei dem das Brot, Kernprodukt der Bäckerei, die Hauptrolle spielt. „Wir sind von Haus aus als Brotbäcker bekannt, aber das war mir nicht genug“, sagt Becker.

Inspiration findet er unter anderem bei den Brotpuristen in Speyer, die mit einer kleinen Auswahl handwerklich hergestellter Brote mit langer Frischhaltung Erfolg haben. Der Gründer Sebastian Däuwel hat sich das Brotbacken von

der Pike auf zunächst als Hobbybäcker angeeignet, die professionelle Ausbildung gestemmt und sich dann mit einem eigenen Geschäft selbständig gemacht. Mit einem übersichtlichen Sortiment und einer konsequenten Qualitätsstrategie schuf sich Däuwel eine große Fangemeinde. „Da kommt ein Quereinstei-

ger und zeigt unserer Branche, wie das Backen geht“, sagt Claus Becker anerkennend.

Um erfolgreich zu sein, davon ist er überzeugt, ist weniger die Größe eines Betriebs entscheidend. Vielmehr die Qualität der Produkte, Transparenz und echtes Handwerk – also lange Teigführung, hochwertige Rohstoffe sowie Brot-Genusserlebnisse mit allen Sinnen. Er macht sich daran, seine Rezepturen umzustellen. Stück für Stück möchte er sich von Convenience und Backmitteln als Beigabe lösen. Stattdessen sollen eigens hergestellte Sauerteige zum Einsatz kommen, wo möglich regionales Getreide und handwerklich hergestellte Cremes in Torten und Co.



Wer ein Mitbringsel aus der Region sucht, wird im vorderen Bereich des Ladens fündig

DE' BÄCKER BECKER
 Inhaber: Claus Becker
 Staatsstraße 25
 67483 Edesheim
 Telefon: 06323/9884080
 ✉ info@de-baecker-becker.de
 🌐 www.de-baecker-becker.de

Das gesamte Unternehmertum als Bäckerei möchte Claus Becker neu denken. Auf der Suche nach seiner persönlichen Vision landet er bei einem selbsternannten „Money Coach“, der unternehmerisches Handeln ganzheitlich versteht und in einem Online-Kurs dazu zahlreiche Impulse gibt.

Ausgehend von der eigenen Persönlichkeit und individuellen Zielen, zum Beispiel im Bereich Gesundheit und körperlicher Fitness, leitet er die Teilnehmenden des Kurses an, erfolgsfördernde Routinen zu entwickeln, Strategie von einer übergeordneten und Werte-getriebenen Idee aus zu denken sowie daraus schließlich Jahres- und Monatsziele sowie konkrete Aufgabenpakete und eine sinnvolle Tages-Struktur abzuleiten.

„Sei ein Adler, keine Ente“, lehrt der Coach. Enten, so die Erläuterung dieser Analogie, quaken den gesamten Tag herum. Sie finden für alles eine Ausrede, aber keine Lösungen. Der Adler hingegen schwebt majestätisch über den Dingen. Er behält den Überblick und übernimmt Verantwortung, statt die Schuld bei anderen zu suchen.

„Wem wir die Schuld geben, geben wir die Macht“, sagt der Coach. Und: „Wer Ausreden gebraucht, redet sich ins Aus.“ Statt die Umstände als Ausflucht zu nutzen, um nichts ändern zu müssen, solle man sie akzeptieren und aus ihnen heraus die Zukunft gestalten. Für Führungskräfte lautet seine Botschaft außerdem: „Sei bereit, auch andere zu lehren, ein Adler zu sein.“

Vom Plan in die Umsetzung

Claus Becker ist angefixt und kommt schnell in die Umsetzung seiner Pläne, angefangen bei sich selbst. „Ich habe innerhalb von sechs Monaten 18 Kilo abgenommen“, erzählt er. „Ständig hatte ich beim Laufen den Onlinekurs auf den Ohren.“ Becker schafft sich eine Morgenroutine, bildet sich im Bereich Persönlichkeitsentwicklung fort, beschäftigt sich mit Marketing und Positionierung für seine Bäckerei, darüber hinaus auch intensiv mit Selbstorganisation.

Wöchentliche Coaching-Briefe geben weitere Impulse. Becker konkretisiert die Umsatzziele des Unternehmens, heruntergebrochen



Claus Becker möchte seine Begeisterung für Brot mit anderen Menschen teilen

auf jede einzelne Filiale. Und er investiert nun gezielt noch stärker in sein Personal.

„Ein Mensch braucht Coaches“, lernt er aus eigener Erfahrung. Wenn es bereits gute Fachleute gibt, warum sollte man sich dann alles Wissen allein draufschaffen? „Ich habe noch ein paar größere Projekte vor, daher habe ich mir einen Finanzberater zugelegt“, berichtet der Bäckermeister.

Im Bereich Führung der inzwischen 80 Mitarbeitenden holt er sich Unterstützung von Branchenkennerin und Führungskräfte-Coach Annette Fürst. Um das Verkaufsteam auf eine „Brotsprache des Genusses“ einzustimmen, engagiert er Bäckereiberater Michael Kleinert. Qualität, Geschmack und Begeisterung für Brot lautet das neue Credo. Becker will die Menschen mitnehmen, vor und hinter der Verkaufstheke. „Die Person hinter dem Tresen ist nicht als Backwarenabgabekraft zu sehen“, bekräftigt er.

Immer häufiger gibt es jetzt einen „Gruß aus der Backstube“ für die Kundschaft, um sie zum Probieren anderer Produkte zu animieren. Neue Gerichte finden auf die Speisekarte im Café, zum Beispiel Brot mit Quark oder überbackene Brote als knusprig-warmer Snack. „Ich möchte den Menschen das Brot-



Bilder: De Bäcker Becker



Im neuen Brotregal werden die Protagonisten des Sortiments bestens in Szene gesetzt

genießen beibringen“, schildert der Bäckermeister seine Vorgehensweise.

Das Brot ist der Star

Sich selbst bildet Claus Becker an der Akademie des Deutschen Bäckerhandwerks in Weinheim zum Brotsommelier fort, wofür der Meistertitel Voraussetzung ist. Im Oktober 2020 hält er schließlich die Urkunde über die erfolgreiche Abschlussprüfung in den Händen. In seiner Projektarbeit im Rahmen der Fortbildung hat er sich dem Thema Kastanien gewidmet. Kaum ein Jahr später schließt Beckers Frau Silke ihre Ausbildung als Genussberaterin in Weinheim ab, dem Pendant zum Brotsommelier im Bereich Verkauf. „Damit sind wir Deutschlands erstes Ehepaar, das beide Qualifikationen innehat“, freut sich der Bäckermeister.

Claus Beckers Vision lautet, dem Brot in den Köpfen der Menschen „seine Wertigkeit zurückzugeben“, als Handwerksbäckerei „systemrelevant“ zu sein und zu bleiben. „Mein erklärtes Ziel ist es, dass Brot nicht länger nur als Beilage, sondern als Hauptspeise angesehen wird“, sagt Becker. In dem Wandel, den die Corona-Pandemie in der Branche angestoßen hat, sieht Becker eine große Chance. „Wir müssen flexibel bleiben. Ich bin überzeugt, dass es noch einschneidendere Veränderungen für unser Handwerk geben wird“, erklärt er.

Noch ist die Umstellung seines Sortiments auf vollständige Convenience-Freiheit nicht abgeschlossen. Doch immer mehr Produkte finden sich im Brot-Regal, die den neuen Ansprüchen des Brotsommeliers genügen. Da wäre zum Beispiel der Pfundskerl, 500-Gramm-Weizenmischbrot, getrieben ohne Backhefe, stattdessen mit einem Poolish und Weizensauer bei einer Gesamtreifezeit von 72 Stunden. Es gibt ein rustikales Pfälzer Bauernbrot, Roggenmisch in den Größen 500, 1.000 und 3.000 Gramm. Oder auch das Powerkorn, ein Dreikornbrot aus Dinkel-, Emmer- und Hafervollkornmehl, das 24 Stunden in der Aromakammer reifen darf.

Noch eine einzige Mischung für Brot findet sich in der Backstube, „die soll aber auch noch raus“, bekräftigt Becker. Schwieriger sei dies im Brötchenbereich, da dabei die Erwartung der Kundschaft oft an bestimmte Eigenschaften geknüpft sei. „Auch hier ist der Verzicht auf Backmittel mein Ziel“, so der Bäckermeister. Bei den Torten arbeitet die Konditorei-Abteilung inzwischen mit eigenen Fruchtpurees, wo es vorher noch Convenience gab. „Beim Kastanienkuchen nutzen wir eine vorgefertigte Creme, auch da wollen wir mittelfristig von weg.“

Dass es nicht immer sofort auf Perfektion ankommt, sondern wichtig ist, überhaupt

Neben einer großen Auswahl an Broten und Kleingebäck kann sich auch die Torten-Abteilung sehen lassen





Das neue Fachgeschäft in Landau erstrahlt in einem modernen Look

ins Handeln zu kommen, hat Claus Becker von seinem Online-Coach gelernt. Entscheidend ist zu wissen, wo es hingehen soll. „In zehn Jahren möchte ich ein eigenes Haus haben, am liebsten einen altersgerechten Bungalow mit Swimmingpool“, schwärmt der Brotsommelier. Ein toller Arbeitgeber will er sein. Und möglicherweise dem eigenen Sohn als Nachfolger den Weg ebnen – so der denn Ambitionen zeigt. „Und dann möchte ich auf meinen Betrieb schauen können und sagen: Wow.“

Wichtiger Meilenstein

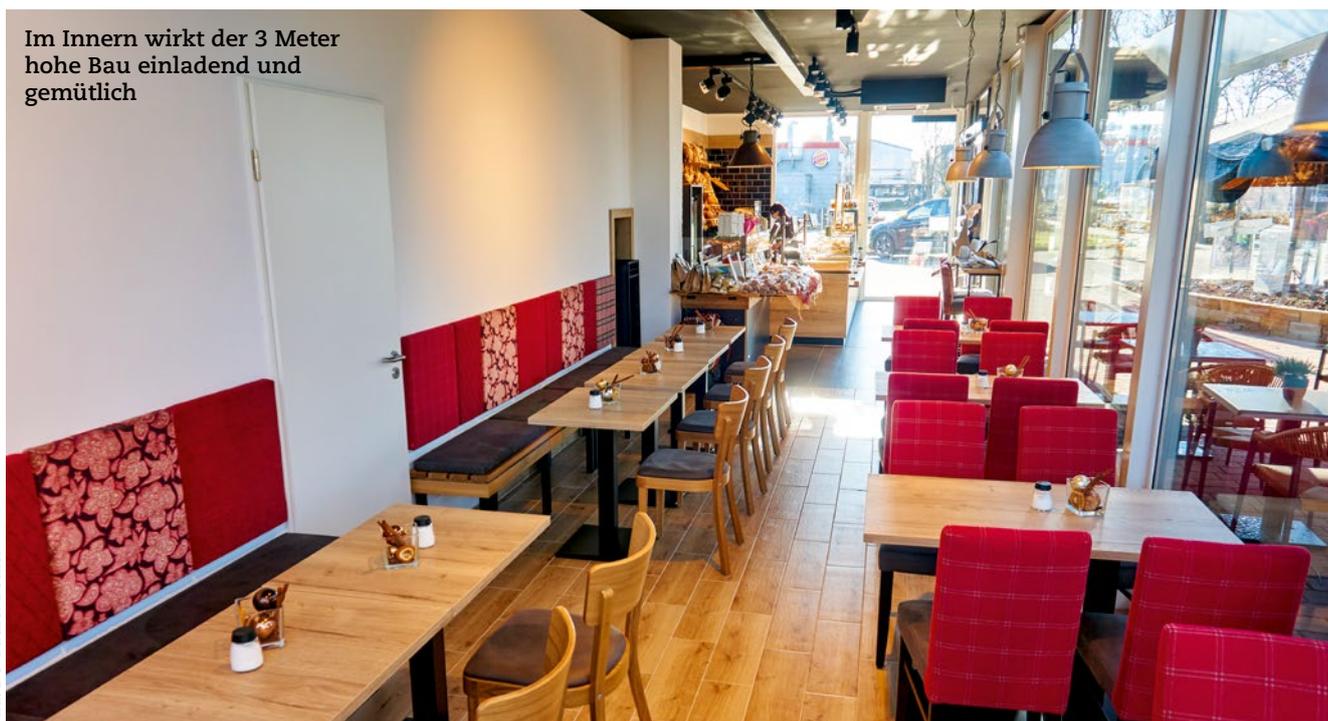
Einen gewaltigen Schritt in diese Richtung hat Becker unlängst getan: Das jüngste Fachgeschäft von „De' Bäcker Becker“ erstrahlt in neuem Look, einem frisch entwickelten Corporate Design. Statt in den klassischen Bäckereifarben Rot und Gelb kommt das neue Logo in Gold-Schwarz daher. „Wir leben Brotkultur!“, lautet der aktuelle Claim des Unternehmens.

8 Kilometer von der gläsernen Backstube entfernt, an einer Ausfallstraße in Landau, entstand ein moderner Freestander aus dunklen Bauelementen von 3 Metern Höhe. Die Inneneinrichtung ist in hellem Holz und edlem Rot gehalten. „Hier fahren am Tag zirka 17.000 Autos vorbei“, erklärt Claus Becker. In direkter Nachbarschaft befinden sich eine Schule und

eine bekannte Burger-Kette. Ein vielversprechendes Umfeld aus seiner Sicht.

Sechs weitere Fachgeschäfte und zwei Verkaufsstandorte auf Wochenmärkten zählen derzeit außerdem zum Unternehmen. Becker hat gelernt, groß zu denken. Er will auf bestehender Fläche wachsen. Das bedeutet, die vorhandenen Standorte genau auf ihre Rentabilität zu prüfen, gegebenenfalls welche zu schließen und nur dann einen hinzuzunehmen, wenn die Gewinnerwartung stimmt. In Zahlen heißt das für den Brotsommelier: „Ein neues Fachgeschäft wird zwischen 600.000 und 800.000 Euro Umsatz jährlich bringen müssen.“ Von kleinen Dorfläden hingegen möchte er sich peu à peu verabschieden. „Wir reden hier von einer gewünschten Stundenleistung zwischen 70 und 80 Euro“, erklärt er.

Der neue Freestander hat die Erwartungen bereits im zweiten Monat übertroffen. „Wir haben im Dezember eröffnet und auf Anhieb die Planzahlen erreicht, im Januar lagen wir bereits darüber. Und das trotz der 2G+-Regelung“, freut sich der Brotsommelier. Und er gibt weiter Gas: „Bis Ende 2023 möchte ich in meinem Unternehmen einen Ertrag von 10 Prozent erwirtschaften, im Schnitt liegen Bäckereien eher bei 4 bis 6 Prozent.“ Sich miteinander zu messen und der Anstrengung zu trotzen hat er bis heute nicht verlernt. ■



Im Innern wirkt der 3 Meter hohe Bau einladend und gemütlich

Bild: De' Bäcker Becker



Rezept & Bild: Akademie Deutsches
Bäckerhandwerk Weinheim

 @backakademie

 /backakademie

 akademie-weinheim.de

Genetztes Ruchbrot

Schweiz trifft Schwaben, Ruchmehl auf Genetztes. Die Schweizer Mehlspezialität und die traditionell schwäbische Herstellungsweise ergänzen sich perfekt. Sein mild würziges Aroma macht das Brot zu einem Allrounder, der zu leichten Belägen ebenso gut passt wie zu Kräftig-Herzhaftem.

Sauerteig (Stufe 1)

- ▶ 1,140 kg Wasser
- ▶ 1,140 kg Weizenmehl 550
- ▶ 0,200 kg Anstellgut

Mischen: 3 Minuten langsam,
3 Minuten schnell
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: 16 Stunden bei
Raumtemperatur

Sauerteig (Stufe 2)

- ▶ 2,480 kg Sauerteig (Stufe 1)
- ▶ 2,100 kg Wasser
- ▶ 3,500 kg Weizen-Ruchmehl

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 28°C
Teigruhe: 4 Stunden bei
Raumtemperatur

Hauptteig

- ▶ 8,080 kg Sauerteig (Stufe 2)
- ▶ 4,770 kg Wasser
- ▶ 5,370 kg Weizen-Ruchmehl
- ▶ 0,200 kg Salz

- 18,420 kg Teig

Kneten: 4 Minuten langsam,
7 Minuten schnell
Teigtemperatur: 26°C

Teigruhe: 2 Stunden bei
Raumtemperatur,
nach 30 Minuten einmal aufziehen

Aufarbeitung

- ⦿ Teiginlage 850 g
- ⦿ Den Teig mit nassen Händen
rundwirken und direkt in den
Ofen geben

Backen

Schwaden: normal, Zug geschlossen
Backtemperatur: 240°C,
fallend auf 210°C
Backzeit: 40 Minuten 

VORSCHAU

BROTpro gibt es viermal jährlich.
Die nächste Ausgabe erscheint
am 6. Juli 2022

Darum geht es unter anderem:



- ◉ Backmittel – was drin steckt und wie man sie ersetzen kann



- ◉ Lievito Madre – Arbeiten mit der italienischen Mutterhefe



Bild: Riccardo Bellaera

- ◉ Riccardo Bellaera – Chef-Bäcker der Costa-Flotte



- ◉ Sortiments-Management – auf die richtigen Produkte setzen

HERAUSGEBER

Tom Wellhausen,
Sebastian Marquardt

REDAKTION

Mundsburger Damm 6
22087 Hamburg

Telefon: 040/42 91 77-300
redaktion@brot-pro.de
www.brot-pro.de

LEITUNG REDAKTION/GRAFIK

Jan Schönberg

CHEFREDAKTION

Sebastian Marquardt
(verantwortlich)

REDAKTION

Edda Klepp, Mario Bicher, Jan Schnare

AUTORINNEN UND AUTOREN

Bundesakademie Weinheim,
Christian Hartwig, Daniela Sprung,
Stefanie Isabella Wenzel

FOTOS

stock.adobe.com: 24K-Production,
aboikis, Ajdin Kamber, alex, Andrey
Popov, Andrii Zastrozhnov, andyller,
Artinun, Aygul Bulté, ba, BillionPhotos.

com, bnenin, Brent Hofacker, contrast-
werkstatt, damedias, demarco, dennizn,
denio109, DenisaV, detailblick-foto,
DragonImages, EllerGraphics,
ferkelraggae, fotomek, Fotomüller,
Frank Gärtner, Halfpoint, herraez,
gustavofraza, Heike Rau, herraez,
ikonoklast_, hh, i-picture, InsideCreative-
House, Irina, Jürgen Fäichle, Khongtham,
Li Ding, LIGHTFIELD STUDIOS, lorenzo-
photoprojects, Lumixera, Lunghammer,
magele-picture, michelangeloop,
MIRACLE MOMENTS, mojo_cp, Natasha
Breen, nerudol, New Africa, Oksana
Kuzmina, Patrick Daxenbichler,
photoschmidt, PhotoSG, photostriker,
Pixel-Shot, pwmotion, pronoia, ptasha,
rh2010, Rostislav Sedlacek, Sabine
Teichert, sasazawa, Scott Griessel,
Sharif, Shawn Hempel, Sunny, Forest,
Thaspol, theartofphoto, Tyler Olson,
YesPhotographers, Wedding
photography, Wirestock

VERLAG
Wellhausen & Marquardt
Mediengesellschaft bR
Mundsburger Damm 6,
22087 Hamburg

Telefon: 040/42 91 77-0
post@wm-medien.de
www.wm-medien.de

GESCHÄFTSFÜHRER

Sebastian Marquardt
post@wm-medien.de

VERLAGSLEITUNG

Christoph Bremer

ANZEIGEN

Christoph Bremer (Leitung),
Sven Reinke

GRAFIK

Sarah Thomas, Martina Gnaß,
Bianca Buchta, Jannis Fuhrmann,
Kevin Klatt
grafik@wm-medien.de

ABO- UND KUNDENSERVICE

Leserservice BROTpro, 65341 Eltville
Telefon: 040/42 91 77-110
Telefax: 040/42 91 77-120
E-Mail: service@brot-pro.de

ABONNEMENT

Jahresabonnement für:
Deutschland: € 50,-
EU und Schweiz: € 50,-
Übriges Ausland: € 70,-
Das Abonnement verlängert sich jeweils
um ein weiteres Jahr, kann aber jederzeit
gekündigt werden. Das Geld für bereits
bezahlte Ausgaben wird erstattet.

EINZELPREIS

€ 19,80
CH: 24,80 sFR

DRUCK

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25, 34253 Lohfelden
www.silberdruck.de
Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem
Papier. Printed in Germany.

COPYRIGHT

Nachdruck, Reproduktion oder
sonstige Verwertung, auch
auszugsweise, nur mit ausdrücklicher
Genehmigung des Verlages.

HAFTUNG

Sämtliche Angaben wie Daten, Preise,
Namen, Termine usw. ohne Gewähr.

BEZUG

BROTpro erscheint viermal jährlich.
Direktbezug über den Verlag.

Für unverlangt eingesandte Beiträge
kann keine Verantwortung über-
nommen werden. Mit der Übergabe
von Manuskripten, Abbildungen,
Dateien an den Verlag versichert der

Verfasser, dass es sich um Erst-
veröffentlichungen handelt und keine
weiteren Nutzungsrechte daran geltend
gemacht werden können.

Brot pro

DEUTSCHES
BROTINSTITUT e.V.

FÖRDERMITGLIEDSCHAFT
BROTpro unterstützt als Fördermitglied
das Deutsche Brotinstitut e. V.

wellhausen
marquardt
Mediengesellschaft

Jetzt bestellen



Personalführung und Verkauf sind zwei der wichtigsten Säulen im Bäckerei-Management. Im ersten **BROTpro**-Sonderheft „Verkauf & Management“ dreht sich daher alles rund um Vertrieb, Marketing und die Führung von Mitarbeitenden. Es zieht einen thematischen Bogen von der Wirkung des Lichts im Ladengeschäft und die Auswahl der passenden Kaffeemaschine über Motivation und Fortbildung des Personals bis hin zu Bestell-Apps und den Chancen des mobilen Verkaufs.

Um hochwertige Backwaren zu vermarkten, braucht es heute mehr als beste Rohstoffe und handwerkliches Geschick. Der gut geschulte Fachverkauf, ein kreatives Marketing und zunehmend auch digitale Vertriebswege binden die Kundschaft an ihre Bäckerei. Das **BROTpro**-Sonderheft bietet seinen Leserinnen und Lesern umfangreiche Informationen und nutzwertige Inspiration für das Management von Verkaufsstellen und moderne Personalführung.

Mehr Information und Bestellung:
www.brot-pro.de/sonderhefte