

19,80 EUR
CH: 24,80 sFR

Ausgabe 03/2021
www.brot-pro.de

Brot pro

Das Magazin fürs Handwerk

Mit Rezepten von:

Max Kugel, Sascha Schäfer, der Fachschule Richemont, den Wildbakers und anderen

Wie das Backparadies Kissel sich Herausforderungen stellt

Mit Sinn und Versand

Der TikTok-Millionär:
Ricardo Fischer
im Interview



Neuer Ofen – was bei der Planung wichtig ist



Scoring – schöne Schnitte im Brot



Digitalisierung – wo der Staat mitfinanziert

Editorial

Herzlich willkommen bei **BROT**pro.



Wenn 32 Menschen vier Jahre lang an einem Papier von gerade acht Seiten arbeiten, dann ist klar, dass am Ende irgendein Kompromiss herauskommt. Vor allem, wenn diese Menschen vier unterschiedlichen Parteien angehören, die teilweise gegensätzliche Interessen vertreten, das Papier aber am Ende einstimmig verabschieden müssen.

Nun liegen die neuen Leitsätze für Brot und Kleingebäcke also vor. Und ja, in Summe stellen sie in vielerlei Hinsicht ein zeitgemäßes Abbild der Branche dar und geben mehr Klarheit als in der Vergangenheit. Das ist erstmal gut.

Dass aber Gemüter sich an der neuen Begriffsdefinition der Tradition erhitzen, ist nachvollziehbar. Einerseits stellen die Leitsätze klar, dass Zusatzstoffe nicht in traditionelles Gebäck gehören, um dann andererseits sofort die Hintertür zu öffnen. Da wird dann Ascorbinsäure zu einem „unabdingbaren“ technologischen Hilfsmittel erklärt. Von dort ist der Weg zu Emulgatoren und technischen Enzymen nicht mehr weit. Gleichsam sind Gärunterbrechung und Unterbruchbacken künftig ein Ausschlusskriterium für „traditionelle Herstellung“. Also Mittel, die echtes Handwerk gleichermaßen gut wie zeitgemäß unterstützen können.

Letztlich macht die ungelenke Formulierung in all ihrer Inkonsequenz deutlich, was für gegensätzliche Interessen da gefochten haben müssen. Die Beteiligten sind zum Schweigen verpflichtet. Aber es bedarf keiner großen Fantasie. Am Ende ist es ein Kompromiss geworden, dem Wirtschaft,

Wissenschaft, Lebensmittelüberwachung und Verbraucherschutz zugestimmt haben. Es ist das Wesen eines Kompromisses, dass am Ende niemand vollends zufrieden ist.

Die Leitsätze gehen damit einen Schritt in die richtige Richtung. In eine Richtung, die es industriell produzierenden Betrieben schwerer macht, bestimmte Bilder und Begriffe im Marketing zu nutzen, die bei der Kundschaft falsche Assoziationen wecken. Das immerhin ist gut.

Wer das echte Handwerk liebt, wer täglich daran arbeitet, ohne chemische Helfer aus dem Gentechnik-Labor beste Produkte herzustellen, wird den Schritt nicht weit, nicht konsequent genug finden. Und hat Recht damit. Aber jede Reise beginnt mit einem ersten Schritt.

Über die wesentlichen Änderungen der Leitsätze informieren wir in diesem Heft. Es steckt darüber hinaus wieder voller Ideen, nützlicher Information und Inspiration für echtes Handwerk. Bei der Lektüre wünsche ich gute Unterhaltung und wertvollen Erkenntnisgewinn.

Herzliche Grüße

Sebastian Marquardt, Chefredakteur
redaktion@brot-pro.de

Inhalt 3/21

Handwerk

Scoring – schöne Schnitte im Brot	Seite 12
Hefevorteige richtig einsetzen	Seite 18
Neuer Ofen – was bei der Planung wichtig ist	Seite 32
Das Leid mit den neuen Leitsätzen	Seite 40
BROT Talk – Gespräche über gutes Handwerk	Seite 52
Mit Sinn und Versand – das Backparadies Kissel	Seite 73

Rohstoffe

Backen mit Buchweizen	Seite 4
Das DIGeFa im Porträt	Seite 22
Vollkorn zeitgemäß vermarkten	Seite 28

Wirtschaft

Personalsuche auf TikTok	Seite 44
Der TikTok-Millionär Ricardo Fischer	Seite 47
Entwicklungsgespräche mit Mitarbeitenden	Seite 54
Digitalisierung – wo der Staat mitfinanziert	Seite 62
Preiserhöhungen klug durchsetzen	Seite 68

Rezepte

Johnny	Seite 10
Oh La La	Seite 17
Dinkel-Vollkorn-Brot	Seite 27
Zwiebel-Drilling	Seite 39
Orangen-Schinken-BBQ-Brot	Seite 43
Pane Francese	Seite 51
Popcorn-Kakao-Brot	Seite 60

LESE-TIPP

In Kürze erscheint das erste **BROTpro**-Sonderheft. In dem dreht sich alles um Verkauf und Management in der Bäckerei. Von aktuellen Themen der Personalarbeit über die Psychologie des Lichts im Verkauf und die Wahl der richtigen Kaffeemaschine bis hin zu einer Übersicht wichtiger Liefer-Apps sowie Informationen zum digitalen Hygiene-Management ist das Heft vollgestopft mit nutzwertigen Informationen und Inspiration für das Management von Verkaufsstellen. Mehr Information und Vorbestellung: brot-pro.de/sonderhefte



Backen mit **Buchweizen**

Von Broten und Bienen

Text: Edda Klepp &
Michal Šíp

Er ist gesund, schmackhaft und gern gesehener Gast in der veganen Küche: Die Rede ist von Buchweizen. Auch in der glutenfreien Bäckerei genießt das Pseudogetreide einen festen Platz im Zutaten-Regal. In anderen backenden Betrieben fristet es jedoch – wenn überhaupt – ein Schattendasein. Dabei steckt in Buchweizen durchaus Potenzial.

Als genügsam beschreibt Bäckermeister Robert Schute Buchweizen, wenn es um die Anbauflächen geht, auf denen er wächst. Anspruchsvoll hingegen verhält sich die Zutat in der Backstube. Das Adjektiv „walnussartig“ beschreibe den Geschmack von Buchweizenmehl wohl am besten, sagt der Brotsommelier. Mit einer Spur umami, was neben süß, salzig, bitter und sauer eine fünfte

Geschmacksrichtung definiert, die auch mit „bitter-fleischig“ übersetzt werden kann.

Mittlerweile hat Schute mehrere Brotrezepturen mit Buchweizen für sein Sortiment entwickelt, eines sogar mit einem 47-pro-



Bild: Universität Hohenheim / Agron Beqiri



Buchweizen spielt in deutschen Bäckereien eine eher untergeordnete Rolle

Bilder: Universität Hohenheim / Agron Beqiri



Bei einem Versuch der Universität Hohenheim wurden 18 verschiedene Buchweizensorten im Brot miteinander verglichen

zentigen Buchweizen-Anteil an der Gesamt-Mehlmenge. Dabei wird unter Fachleuten ein maximaler Anteil von höchstens 30 Prozent diskutiert. Die Erkenntnisse aus zahlreichen Backversuchen hielt der Bäckermeister in seiner Abschlussarbeit als Brotsommelier fest.

Zutat mit Charakter

Lange war Buchweizen in der Heimat Schutes zu Hause, bei Surwold und rund um Papenburg. Vor Jahrzehnten, als durch Moorbrand die landwirtschaftliche Nutzung der Moore nahe der bewohnten Gebiete ermöglicht wurde. „Die Samen hat man in die noch warme Erde gesteckt“, erklärt der Bäckermeister. Trotz widriger Bedingungen gediehen die Pflanzen prächtig. „Ohne Buchweizen und den daraus hergestellten Buchweizen-Pfannkuchen wären die ersten Siedler von Papenburg verhungert, da sie am Anfang nicht über eine abgetorfte Nutzfläche verfügten, um darauf Früchte anzubauen“, schreibt Schute.

Für seine Abschlussarbeit hatte er zunächst die Idee, ausschließlich die historischen Hintergründe zum Thema aufzuarbeiten. Während seiner Recherche entwickelte Schute jedoch einen sehr viel praxisnäheren Bezug. In seiner Schrift „Ein hartes Brot – Buchweizen, vom Überleben zum Genuss“ steht die Verarbeitung im Zentrum. Das Fazit des Autors: Buchweizenmehl ist nicht nur eine aromatische Zutat mit besonderem Charakter, sondern auch ein hervorragendes Marketing-Instrument. Nicht zuletzt wegen seiner Bedeutung für die biologische Vielfalt auf den Anbauflächen.

Versuche in Hohenheim

Die betont auch Prof. Dr. Friedrich Longin von der Landessaatzuchtanstalt der Universität Hohenheim. Erst vor Kurzem veröffentlichte das Forschungsinstitut Ergebnisse einer Buchweizen-Studie. Für die Versuchsreihe wurde eine Rezeptur mit 25 Prozent Buchweizen- und 75 Prozent Weizenmehl entwickelt. Ergebnis: Je nach Sorte schwankte das Volumen der fertigen Brote um bis zu 20 Prozent. Eine wichtige Erkenntnis, um in der Bäckerei verlässlich arbeiten zu können. „Wir benötigen zum Einsatz für die Backbranche Buchweizensorten, die das Brotvolumen nicht so stark beeinträchtigen“, betont Brotsommelier Steffen Leonhardt aus Bretten, der an der Studie mitwirkte.

Ohnehin unterscheidet sich Buchweizen deutlich von gängigen Brotgetreide-Sorten: Obwohl er Weizen im Namen trägt, enthält er keiner-

Friedrich Longin, Tim Schlatter und Steffen Leonhardt (von links) unterzogen Buchweizen umfangreichen Backtests



Bild: Universität Hohenheim / Agron Beqiri

EIGENSCHAFTEN VON BUCHWEIZENSAUERTEIG

Einige Untersuchungen zu Buchweizen fanden in der Vergangenheit auch am Richemont Kompetenzzentrum im schweizerischen Luzern statt. So verglich man Sauerteig auf Buchweizen-Basis mit Roggensauer sowie mit flüssig und fest geführtem Weizensauerteig. „Die Bildung von Kohlendioxid funktioniert dabei ganz anders“, erklärt Urs Röchlin, Leiter Bäckerei & Feinbäckerei. Anfangs bilde sich relativ viel Aktivität, diese lasse dann aber schnell wieder nach. Insgesamt werde weniger Kohlendioxid produziert als mit Roggen und Weizen. Den Ergebnissen zufolge müsse Buchweizensauerteig schneller wieder aufgefrischt werden. „Diese Erkenntnisse haben wir allerdings noch nicht in die Praxis einbezogen“, so Röchlin.



Bild: Richemont
Kompetenzzentrum

Urs Röchlin hat am Richemont Kompetenzzentrum verschiedene Sauerteige untersucht

lei Gluten. Da das Klebereiweiß fehlt, bildet Buchweizen kein stabiles Gerüst im Teig. Die Stabilität muss während der Ver- und Aufarbeitung auf andere Weise ins Backwerk kommen. „Brote auf Buchweizen-Basis sollten vorsichtiger geknetet werden und benötigen Vorstufen wie Quell- und Kochstücke oder Vor- und Sauerteige, um damit ein optimales Ergebnis zu erzielen“, sagt Leonhardt.

Daraus resultieren eine hohe Gebäckausbeute, ein intensives Aroma, die längere Frischhaltung sowie eine gute Bekömmlichkeit der Backwaren. Der Bäckermeister empfiehlt überdies, Buchweizenteige nicht über Langzeitführung gekühlt zu verarbeiten. Das beschleunige den enzymatischen Abbau der Buchweizenbestandteile und ziehe ein geringeres Gebäckvolumen nach sich, ist sich Leonhardt sicher.

Wichtig sei, den Buchweizen um ein möglichst backstarkes Mehl zu ergänzen, rät Friedrich Longin. Backstark ist ein Mehl dann, wenn es besonders proteinreich ist, also einen Eiweißanteil von mehr als 13 Prozent vorweisen kann. Eine gute Möglichkeit sieht er darin, Buchweizen mit Vollkornmehlen aus Weizen oder Dinkel zu vermischen, die die Erwartungen an eine fluffige Krume bereits dämpfen.

Die liebe Verwandtschaft

Botanisch betrachtet mag der Begriff Buchweizen im ersten Moment irreführend wirken. Sein lateinischer Gattungsname lautet *Fagopyrum* und leitet sich auf der einen Seite vom Wort *fagus* für Buche ab, da die Früchte des Buchweizens wie Bucheckern geformt sind. Der zweite Teil des Gattungsnamens, *pyros*, stammt aus dem Altgriechischen und steht für Weizen. Eine Getreideart ist Buchweizen dennoch nicht.

Im Gegensatz zu denen gehört er nicht zur Familie der Süßgräser, sondern zur Pflanzengruppe der Pseudogetreide. Nur aus praktischen Gründen wurden unter diesem Begriff Gewächse zusammengefasst, die beim Anbau und der Nutzung der Samen ähnliche Eigenschaften wie Getreidekörner aufweisen. Die Bezeichnung Pseudogetreide ist folglich keine botanische, sondern nur eine negative Zuordnung. Also eine, die beschreibt, dass Buchweizen eben kein echtes Getreide ist.

In der Bäckerei findet der Echte Buchweizen (*Fagopyrum esculentum*) Verwendung, auch Gemeiner Buchweizen genannt. Ursprünglich stammt er aus Eurasien und dem östlichen Afrika. Dabei handelt es sich um eine krautige Pflanze, die aus einer Pfahlwurzel und Blütenständen mit zahlreichen Blüten besteht. Als Nutzpflanze wird Buchweizen seit dem 16. Jahrhundert in größerem Umfang angebaut.

Robuste Pflanze

Seine Ansprüche sind niedrig, die Pflanze verträgt nährstoffarme, lockere, warme und



Buchweizen enthält kein Gluten und bildet daher kein stabiles Klebereiweiß-Gerüst

Bilder: Universität Hohenheim / Agron Beğiri





Bei den Tests in Hohenheim wurden die Backeigenschaften und auch der Geschmack von Buchweizen untersucht

trockene Sandböden. Der Stickstoffbedarf von Buchweizen ist ebenfalls gering. Stickstoff hat großen Einfluss auf den Eiweißgehalt von Getreide und wird daher oft als Dünger eingesetzt. Als Nutzpflanze kommt Buchweizen ohne Düngung aus, was ihn für die ökologische Landwirtschaft attraktiv macht. Kalk und hohe Feuchtigkeit sowie Frost vertragen die Pflanzen weniger gut. Der Verwandte des Echten Buchweizens, der Tatarische Buchweizen (*Fagopyrum tataricum*), ist weniger frostempfindlich. Als Kulturpflanze spielt dieser in Mitteleuropa jedoch kaum noch eine Rolle.

Allerdings ist auch die Bedeutung des Echten Buchweizens stark zurückgegangen, und zwar weltweit. Die Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen FAO gibt für 2019 rund 1,6 Millionen Tonnen als gesamten Ernteertrag an. Zum Vergleich: Die Gesamt-Erntemenge von Weizen betrug in der Saison 2019/2020 rund 763,92 Millionen Tonnen. Die Hauptanbauländer für Buchweizen sind Russland, China, die Ukraine, die USA und Brasilien. Hier werden jährlich zirka 90 Prozent der Gesamt-Erntemenge produziert.

In Deutschland hatte Buchweizen noch im 17. und 18. Jahrhundert für die Ernährung einen hohen Stellenwert. Dann kam die Kartoffel und löste ihn ab. Sie verträgt ebenfalls karge Böden. Beim Einsatz von Kunstdünger konnten außerdem andere, ertragreichere Getreide anstelle von Buchweizen angebaut werden. Deutschlandweit wurden 2019 offiziell noch 1.200 Hektar mit Buchweizen bewirtschaftet.

Die Blüten der Pflanze locken Bienen und zahlreiche andere Insekten an



Bilder: Universität Hohenheim / Agron Beqiri



Das Pseudogetreide eignet sich nicht nur für Brot, sondern auch für Kleingebäcke oder Pfannkuchen

Auf gleicher Fläche beträgt der Buchweizen-Ertrag mit 2 bis 2,5 Tonnen pro Hektar Land nur etwa die Hälfte des Ertrags von Weizen oder Gerste. Mit Blick auf die gesamte Getreidewirtschaft ist er somit von geringer Bedeutung. Auf der anderen Seite steigt in den letzten Jahren die Wahrnehmung von Buchweizen für Nachhaltigkeit und als Insektenweide auf deutschen Äckern.

Biodiversität

Mit seinen zahlreichen Blütenständen ist er nämlich eine beliebte Nahrungsquelle für Bienen und andere Insekten. „Buchweizen blüht sehr spät im Jahr, wenn auf den Feldern andere Pflanzen längst verblüht sind“, weiß Brotsommelier Schute zu berichten. „Bis September oder Oktober finden Bienen dort Nahrung, allerdings geben die Buchweizenblüten nur bis etwa 11 Uhr morgens Nektar“, erklärt er. „Da haben die Bienen früh Feierabend.“

Imkerinnen und Imker profitieren in doppelter Hinsicht vom Anbau des Pseudogetreides: Ihre Bienen finden weiterhin Nahrung und sie können den besonders dunklen Buchweizen-Honig ernten, der kräftig-aromatisch und nur leicht süßlich schmeckt. Da Buchweizen ein Fremdbefruchter ist, benötigt er Insekten für die Bestäubung. Gleichzeitig steigert die Bestäubung den Ertrag um das bis zu Acht- oder sogar Zwölfwache.

Zur Keimung benötigt Buchweizen Bodentemperaturen über 10°C. Eine Aussaat ist



Robert Schute (Mitte) ist stolz auf sein Abschlusszeugnis als Brotsommelier. Mit ihm freuen sich Akademieleiter Bernd Kütscher (links) und Starkoch Johann Lafer

daher in Deutschland erst ab Mitte Mai sinnvoll. Oder sogar erst ab Anfang Juni, wie die Forschungsgruppe aus Hohenheim Betrieben nahelegt. Was folgt, ist eine kurze Vegetationszeit von zirka 100 Tagen. Um Buchweizen als Zweitkultur neben Arten wie Grünroggen oder früh reifenden Kartoffeln zu etablieren, arbeiten die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler an einem alternativen Anbausystem.

Regionale Landwirtschaft

Regionale Bio-Bäuerinnen und -Bauern stehen allerdings oft vor weiteren Hindernissen: Obwohl sie bei der Aufzucht und Pflege der Buchweizen-Pflanzen ökologische Verfahren anwenden, müssen sie ihre Ernte zur Weiterverarbeitung meist hunderte Kilometer weit transportieren. Etwa nach Ulm, ins Münsterland oder nach Cottbus. Nur wenige Betriebe verfügen über eine eigene Entspelz-

Auf dem Kalmenhof stehen dem Buchweizen rund 2 Hektar Anbaufläche zur Verfügung

Anlage, die die Bucheckern-förmigen Körner von ihren Schalen trennt, damit sie zu Mehl weiterverarbeitet werden können.

Wie bei Dinkel ist das Korn von einer Schale umgeben, die vor dem Vermahlen entfernt werden muss. Die Schale ist jedoch härter als bei Dinkel. Sie bricht schneller und verlangt daher nach einem speziell auf Buchweizen abgestimmten Verfahren. Zudem fordern die wenigen Mühlen, die Buchweizen schälen, eine entsprechende Mindestmenge von 5 oder sogar 25 Tonnen, um überhaupt mit der Schälung zu beginnen.

Auch Annerose Gansloser, Meisterin der ländlichen Hauswirtschaft vom Kalmenhof in Scharenstetten, und ihr Mann Friedhelm Mickley-Gansloser standen vor dieser Herausforderung. Sie bewirtschaften ihren Hof auf der schwäbischen Alb bereits in neunter Generation. 2009 stellten sie den gesamten Betrieb auf den biologisch-dynamischen Anbau nach Demeter-Vorgaben um.

Im Zuge der Neuausrichtung trat bei den Ganslosers auch Buchweizen auf den Plan. Auf zirka 30 Hektar Fläche bauen sie heute Weizen, Dinkel, Einkorn und Hafer sowie Linsen und Buchweizen an. Letzterem stehen rund zwei Hektar im Jahr zur Verfügung – bei schwankenden Erträgen zwischen 500 und 2.500 Kilogramm pro Hektar.



Seit 2009 beschäftigt sich Annerose Gansloser mit dem Anbau von Buchweizen



Bild: Kalmenhof

Anzeigen

Anfangs mussten auch die Ganslosers lange Fahrten auf sich nehmen, um ihren Buchweizen entspelzen zu lassen. Wegen der hohen Kosten für Transport und Schälung bauten sie schließlich eine eigene Schälanlage. „Wir können heute ab 500 Kilogramm Buchweizen schälen und machen dies auch für andere Landwirte“, berichtet Annerose Gansloser. Ihr erklärtes Ziel ist es, Buchweizen in der Agrarlandschaft als Körnerfrucht wieder zu einer größeren Bedeutung zu verhelfen.

Buchweizen-Backversuche

Die Bedeutung von Buchweizen für die Biodiversität nutzt Robert Schute für sein Marketing. Seiner regionalen Bäckerei verschaffen die Buchweizen-Brote ein Alleinstellungsmerkmal. In mehreren Schritten unternahm Schute Versuche, um die Backeigenschaften von Buchweizen zu testen. Zunächst verglich er Brote, bei denen er in 10-Prozent-Schritten den Buchweizenanteil bis auf 100 Prozent erhöhte. „Das größte Volumen hatten sie bei maximal 30 Prozent, danach nahm es wieder ab“, sagt der Bäckermeister.

In der darauffolgenden Phase experimentierte Schute mit verschiedenen Verfahren. Mit der Zugabe von nur wenig Hefe in den Teig, kalt geführt, erzielte er im Gegensatz zu Brotsommelier Steffen Leonhardt gute Ergebnisse. Einen relativ hohen Kochstück-Anteil enthält sein Brot mit Dinkelmehl 630. Dank des Kochstücks gelang es, den Buchweizen-Anteil bezogen auf die Gesamtmehlmenge auf gut 47 Prozent zu erhöhen. „Das Brot ist

trotzdem vergleichsweise mild, Dinkel ist ein guter Gegenspieler“, sagt der Brotsommelier.

In seinem Stuten-Rezept verwendete Schute ein Brühstück aus Buchweizenmehl und Leinsaat. Im Teig sind außerdem Honig und Zucker für die Süße sowie Vollei zur Stabilisierung enthalten. Wie das Dinkelbrot wird auch der Stuten im Kasten gebacken. Außer Buchweizenmehl kommen darin keine weiteren Mahlerzeugnisse zum Einsatz.

Obwohl Buchweizen in der Regel sechs Monate Haltbarkeit bescheinigt wird, rät der Brotsommelier dazu, lieber mit kleinen Mengen zu arbeiten, um diese Dauer nicht ausreizen zu müssen. „Nach etwa drei bis vier Monaten verändert sich der Geschmack“, sagt er. Nicht zum Besseren.

Von wegen regional

Bei der Beschaffung seines Rohstoffes für die Backversuche wandte sich Schute zunächst an eine Einkaufsgemeinschaft der Bäckereien in Oldenburg. Wie Recherchen ergaben, erhielt diese den Buchweizen aus einer hunderte Kilometer entfernten Mühle im Süden Deutschlands. Die wiederum bezog ihn aus dem rund 700 Kilometer entfernten Rotterdam. „Dort sagte man mir, der Buchweizen sei auf dem Weltmarkt eingekauft worden“, so Schute. Herkunftsland: unbekannt. Wer also wirklich sicher sein will, regionales Buchweizenmehl zu erhalten, sollte sich lieber direkt an Bäuerinnen und Bauern vor Ort wenden. ■

Für mehr Abwechslung auf der Stulle



€ 8,50

zu bestellen unter
040/42 91 77-110 oder
service@brot-magazin.de

HAÜSSLER

**Holzbacköfen
Pelletbacköfen
Ladenbacköfen**

Komplett mit Schamottestein ausgekleidet. Für die optimale Backqualität in ruhender Atmosphäre.

Telefon 07371/9377-0
www.backdorf.de



Johnny

Während sich Logo und Markenauftritt bei Max Kugel regelmäßig ändern, beweist das Brot-Sortiment maximale Konstanz. Einer der Dauerbrenner der Bonner Bäckerei ist Johnny. Wie alle seine Brote ist dieses eine Reminiszenz an eine der Stationen auf seinem Weg zur eigenen Bäckerei. Es erinnert an Kugels Zeit bei John Baker in Zürich.

Poolish

- ▶ 2,000 kg Weizen-Ruchmehl
- ▶ 2,000 kg Wasser
- ▶ 0,008 kg Hefe

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 24°C
Teigruhe: 20-26 Stunden in der Kühlung

Quellstück

- ▶ 0,750 kg Altbrot
- ▶ 1,500 kg Wasser

Gut mischen und bei Raumtemperatur über Nacht quellen lassen.

Hauptteig

- ▶ 4,000 kg Poolish
- ▶ 2,250 kg Quellstück

- ▶ 8,000 kg Weizen-Ruchmehl
- ▶ 5,750 kg Wasser
- ▶ 0,275 kg Salz
- ▶ 0,013 kg Hefe
- 20,288 kg Teig

Kneten: 15 Minuten langsam, 3-5 Minuten schnell, 10% des Wassers erst zum Ende zugeben
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: Über Nacht in der Kühlung, nach 6 Stunden einmal aufziehen

Aufarbeitung

- ⊙ Teiginlage 600 g
- ⊙ Den Teig 3-4 Stunden akklimatisieren lassen, dann quadratisch abwägen, 8 mal diagonal falten (nicht wirken),

Rezept & Bild: Max Kugel

 @max_kugel

 maxkugel.de

Schluss in Mehl wälzen und mit Schluss nach unten in bemehlte Gärkörbe legen. 2-3 Stunden Stückgare bei Raumtemperatur. Bei voller Gare auf den Einschleifer absetzen, kurz warten, bis die Teiglinge sich gesetzt haben.

Backen

Schwaden: kräftig, 10 Minuten vor Backende Zug ziehen
Backtemperatur: 260°C oben, 240°C unten
Backzeit: 40-45 Minuten ■

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.



Filigrane **Schnitte**

Text & Bilder: Anita Šumer

Krusten-Kunst im Brotregal

Ein eleganter Schmetterling, kunstvolle Ähren, geometrische Muster – der Kreativität beim Verschönern von Broten mit der scharfen Klinge sind keine Grenzen gesetzt. Scoring als Handwerk lässt sich erlernen. Für Bäckereien eröffnet es die Möglichkeit, Backwaren individuell zu verzieren und Wiedererkennungswert zu schaffen.

Seit Jahrtausenden backen Menschen Brot und setzen sich mit dessen Gestaltung auseinander. Etwa 6.000 Jahre liegt die Entdeckung des ersten Sauerteigs zurück. Schon im antiken Babylon wurden vor rund 4.000 Jahren spezielle Stempel verwendet, um Backwaren zu kennzeichnen. Dass Brote in besonderer Weise verziert und verschönert werden, ist demnach nicht neu.

In der professionellen Bäckerei werden verschiedene Kniffe genutzt, um Brote optisch aufzuwerten sowie damit Alleinstellungsmerkmale zu schaffen. Banderolen sowie Muster von Mehlschablonen zählen dazu – und auch das Scoring. Damit ist die künst-



Schon lange beschäftigt sich Anita Šumer mit dem kunstvollen Handwerk des Scoring



Motive aus der Tierwelt sind beliebt bei Scoring-Künstlerinnen und -Künstlern

lerische Gestaltung der Kruste durch Schnitte mit einem scharfen Messer gemeint. Auf diese Weise verziert beispielsweise die berühmte Bäckerei Poilâne aus Paris ihre Brote. Mit wenigen gekonnten Schnitten entsteht ein geschwungenes P auf der Oberseite der runden Laibe.

Bei der Teigaufarbeitung ist die Technik des Scoring der letzte Schritt, bevor ein Brot gebacken wird. Nachdem alle vorherigen Arbeitsschritte durchlaufen wurden, der Teig fermentiert, gereift und geformt ist, sorgen korrekt ausgeführte Schnitte dafür, dass das Brot im Ofen kontrolliert aufgeht. So kann es seinen vollen Trieb entfalten. Beim Scoring dürfen sich Bäckerinnen und Bäcker zudem kreativ austoben und ihren Broten eine persönliche Note verleihen.

Das richtige Werkzeug

Damit die Schnitte gelingen, braucht es vor allem eines: eine sehr dünne und extrem scharfe Klinge. Als gebräuchliches Werkzeug haben sich dafür einfache Rasierklingen erwiesen, wie sie im Handel erhältlich sind. Mit der Zeit werden allerdings selbst Rasierklingen stumpf. Sie sollte man daher regelmäßig ersetzen. Außerdem ist Vorsicht angebracht. Statt nur in den Teig kann die Klinge schließlich auch in Finger schneiden.

Geeigneter erscheinen vor diesem Hintergrund professionelle Bäcker- beziehungsweise

se Baguettemesser. Das Angebot ist vielfältig. Von der Klinge mit handlichem Holzgriff bis hin zu filigranen Gerätschaften gibt es eine breite Palette auf dem Markt. Wer über Essstäbchen oder Holzspieße verfügt, kann sich mithilfe einer Rasierklinge ganz einfach selbst ein Bäckermesser basteln. Dafür das Stäbchen vorsichtig durch die Löcher der Klinge führen und sie auf diese Weise festklemmen – fertig.

Ein sehr scharfes Küchenmesser ist ebenfalls geeignet. Hauptsache, es verfügt über eine extrem dünne Schneide. Für besonders



Das geschwungene P ist das Markenzeichen der Pariser Bäckerei Poilâne



Die Form des Epi-Baguettes gleicht einem Drachenschwanz

feine Linien und detailreiche Designs kann auch ein Skalpell verwendet werden. Falls die Rasierklingen einmal ausgehen, stellt ein handliches Teppichmesser, auch Cutter genannt, eine weitere Alternative dar. Manche verwenden sogar eine dünne Sehne oder ein Garn, um Schnitte in den Teigling zu bringen.

Nicht zuletzt kommt beim Scoring manchmal eine Schere zum Einsatz. Mit ihrer Hilfe entstehen beispielsweise Teigformen, die einem Dinosaurierschwanz ähneln. Diese Technik kommt bei Epi-Baguettes zur Anwendung. Dafür wird der längliche Teigling im flachen Winkel angeschnitten. Anschließend wird das jeweilige Teigstück in die gewünschte Richtung gedreht, sodass die Teigstücke nicht aneinanderkleben.

Geeignete Teige

Erfahrungsgemäß eignen sich insbesondere Weizenteige mit niedriger Teigausbeute (TA) sowie Teige mit hohem Wassergehalt, aber gleichzeitig guter Elastizität für das Scoring. Zunächst sollten einige Tests mit dem eigenen Mehl durchgeführt werden. Während bei den einen eine optimale Hydratation bereits bei einer TA von 165 erreicht ist, kann das bei anderen Mehlen erst bei einer TA von 175 der Fall sein.

Bei hohem Vollkorn-Anteil ist das Glutengerüst weniger stabil und das Muster wird sich nicht so ideal ausdehnen, es drohen ungewollte Risse. Darüber hinaus eignen sich Teige mit einem hohen Anteil an Zucker, Fett und Eiern für Scoring generell weniger gut.

Optimal ist es, den Teig vor dem Scoring zu kühlen und zu entspannen. Wenn es möglich ist, sollte der geformte Teigling daher mindestens zwei Stunden vor der Gestaltung oder sogar über Nacht in die Kühlung wandern. Die Schnitte präzise zu setzen, fällt dann wesentlich leichter. Um das Muster besser zu



Für den Anfang eignen sich einfache Muster wie geometrische Formen, Herzen oder Getreide-Ähren

erkennen, bietet es sich außerdem an, den Teigling vor dem Einschneiden gleichmäßig mit etwas Mehl zu bestäuben.

Tiefe und Winkel

Die Schnitttiefe entscheidet darüber, wie stark sich der Trieb eines Brotes auswirken kann und wie sich das Erscheinungsbild infolgedessen entwickelt. Setzt man die Schnitte zu flach, treibt das Muster möglicherweise unerwünschte Blüten. Sind sie zu tief, läuft es breiter. Letztlich hängt aber alles wesentlich vom Reifezustand des Teiges ab. Je knapper die Gare, desto stärker der Ofentrieb.

Für die Hauptschnitte im Muster ist ein Schnittwinkel von 30 bis 40 Grad ideal. Aufgrund der Form lässt sich das einfacher bei einem langgewirkten Brot erreichen als bei einem runden Laib.

Die Tiefe des Einschnitts beim Scoring wird durch die Festigkeit des Teiges sowie seine

ÜBER DIE AUTORIN

Anita Šumer stammt aus Slowenien und liebt traditionell hergestelltes Brot sowie Sauerteig. Für ihre Kreationen schneidet sie kunstfertig Muster in den Teig oder verwendet Schablonen, experimentiert mit verschiedenen Mehlen und veranstaltet internationale Back-Workshops. 2019 erschien ihr Buch „Verrückt nach Sauerteig“ im Narayana Verlag. Mehr über Anita: bit.ly/3ezPbRx





Auch die Pflanzenwelt hat einiges an Design-Ideen zu bieten



Entscheidend ist, die Schnitte entschlossen und in der richtigen Tiefe zu setzen

Gare bestimmt. Bei knapper Gare empfiehlt sich tieferes Einschneiden. Rein dekorative Elemente werden im 90-Grad-Winkel eingeritzt. Sie dürfen nicht besonders tief sein und gehen beim Backprozess lediglich in die Breite.

Wichtig ist es, alle Schnitte entschlossen auszuführen und den Teig dabei nicht langzuziehen. Sobald feststeht, wo genau und wie tief ein Schnitt gesetzt werden soll, geht man am besten ohne zu zögern ans Werk. Übung macht den Meister und die Meisterin. Gleitet die Klinge durch den Teig, gibt es kein Zurück. Wer Scoring beherrschen will, muss die Klinge bewusst lenken und darf sich nicht von ihr lenken lassen.

Die gleichmäßige Verteilung der Schnitte trägt dazu bei, dass sich der Teig entsprechend gleichmäßig ausdehnt. Auch hier ist allerdings Vorsicht geboten: Zu viele Einschnitte können den Ofentrieb negativ

beeinflussen. Sowohl die Anzahl als auch die Tiefe hängen stark vom Reifegrad des Teiges ab. Mit jedem Versuch wächst die Erfahrung und so wird man mit der Zeit ein immer besseres Gefühl dafür entwickeln.

Anwendungsideen

Ratsam ist es, mit einfachen Mustern zu beginnen. Wer sie beherrscht, kann sich zu aufwendigen Design-Ideen vorarbeiten. Hier bieten sich einfache Linien mit zwei, drei oder vier Orientierungspunkten an. Für den Anfang geeignet sind zum Beispiel Quadrate, ein Halbmond, Kreise, Kreuze sowie die Form eines Diamanten. Wie wäre es außerdem mal mit einem Herzen? Das ist leicht umzusetzen und macht aus einem einfachen Brot einen wunderschönen Geschenkartikel.

Auch eine Getreide-Ähre stellt ein elegantes Motiv auf Broten dar, das zudem bestens zur handwerklichen Bäckerei passt. Es empfiehlt sich, mit der einfachen Ausführung zu beginnen und erst bei Folgeversuchen weitere Ähren hinzuzufügen. Um die Körner darzustellen, sollten die Kerben bei einer Länge von 1 bis 2 Zentimetern und einer Tiefe von 2 bis 3 Millimetern mit weniger als 90 Grad geschnitten werden. Für die eher dezente Mittellinie hingegen ist eine Tiefe von 1 Millimeter ratsam. Damit sich das Brot bei starkem Trieb über die Seite ausdehnen kann, sollte man seitlich der Ähre zusätzlich einen tieferen Schnitt setzen.



Durch die Verwendung von Lebensmittelfarbe entstehen bunte Motive auf der Kruste

Generell bietet die Natur eine Fülle von Ideen, um Scoring-Designs zu entwickeln. Nelken, Lotusblüten oder Schneeglöckchen stellen beliebte Blumen-Motive dar. Blätter, Zweige oder Tiere erweitern das Portfolio neben natürlichen geometrischen Formen, wie sie beispielsweise auf Fliesen im arabischen Raum zu finden sind. Der Vorstellungskraft sind hier keine Grenzen gesetzt.

Außerdem zu beachten

Ist die Entscheidung für ein bestimmtes Muster gefallen, kann man es zunächst mit einem Zahnstocher vorsichtig im Mehl vorzeichnen. Die Teigoberfläche sollte dabei allerdings noch nicht beschädigt werden. Um geometrische Linien zu markieren, eignet sich ein Faden, wie es die Scoring-Künstlerin Anna Gabur auf ihrem Instagram-Kanal @breadjourney hin und wieder zeigt. Dieser wird vorsichtig durch das Mehl geführt, ohne die Teigoberfläche in Mitleidenschaft zu ziehen.

Sobald die Schnitte gesetzt sind, sollte das Brot direkt eingeschossen werden. Kräftiger Schwaden während der ersten 15 Minuten Backzeit sorgt dafür, dass sich der Laib in der Hitze ordentlich ausdehnt und so das optimale Ergebnis erzielt werden kann.



Gut zu erkennen ist die unterschiedliche Beschaffenheit der Schnitte: Während einige Linien tiefer und damit in die Breite gehen, dienen andere lediglich der Verzierung

Darüber hinaus gibt es weitere Aspekte, die beim Scoring unbedingt beachtet werden müssen. Beispielsweise ist ein Teigling mit Übergare eher nicht für die Schnitttechnik geeignet, da das Klebergerüst hier bereits geschwächt ist. Ist dies der Fall, sollte man auf das kunstvolle Einschneiden lieber verzichten.

Wurden die Schnitte nicht tief genug ausgeführt oder es besteht Untergare, so kann es passieren, dass das Brot unkontrolliert aufplatzt. Eine Lösung besteht darin, den Teig von vornherein tiefer einzuschneiden. Je häufiger man sich im Scoring erprobt, desto leichter fällt es mit der Zeit zu entscheiden, wo und wie tief die Klinge geführt werden muss, um ein optimales Ergebnis zu erzielen.

Üben, üben, üben

Nicht immer führen bereits die ersten Versuche zum Erfolg. Davon sollte man sich nicht entmutigen lassen. Scoring ist ein Handwerk, das alle lernen können. Besser als jeder Perfektionismus ist es, dranzubleiben und sich immer wieder aufs Neue auszuprobieren. Letztlich kommt es ja auch auf die inneren Werte an. Mit etwas Übung entsteht mit der Zeit ganz sicher ein unverkennbares Äußeres durch individuelle Muster und Designs. 🍞

Oh La La

Ein Brot, das es in sich hat: zwei Vorteige, feine französische Mehle, jede Menge Saaten, lange Teigruhe und folglich die volle Ladung Aroma. Da kann man nach dem Reinbeißen nur begeistert staunen: Oh La La.



Sauerteig

- ▶ 1,000 kg Roggenmehl 1150
- ▶ 1,000 kg Wasser (30°C)
- ▶ 0,050 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 28°C
Teigruhe: 16 Stunden bei Raumtemperatur

Poolish

- ▶ 3,000 kg Weizenmehl T80
- ▶ 3,000 kg Wasser (24°C)
- ▶ 0,020 kg Hefe

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 24°C
Teigruhe: 2 Stunden bei Raumtemperatur, dann über Nacht in der Kühlung

Quellstück

- ▶ 0,900 kg Kürbiskerne (geröstet)
- ▶ 0,900 kg Sonnenblumenkerne (geröstet)
- ▶ 0,500 kg Sesam (geröstet)
- ▶ 0,250 kg Leinsaat

- ▶ 0,250 kg Goldleinsaat
- ▶ 2,500 kg Wasser (warm)

Mischen: Saaten mit dem Wasser mischen

Temperatur: 35°C

Quellzeit: mindestens 2 Stunden, besser über Nacht bei Raumtemperatur

Hauptteig

- ▶ 5,300 kg Quellstück
- ▶ 6,000 kg Poolish
- ▶ 2,000 kg Sauerteig
- ▶ 6,000 kg Weizenmehl T65
- ▶ 1,800 kg Wasser
- ▶ 0,220 kg Salz (spätere Zugabe)
- ▶ 0,050 kg Hefe
- 21.370 kg Teig

Kneten: 8 Minuten langsam, Salz zugeben, 4-5 Minuten schnell
Teigtemperatur: 22°C
Teigruhe: 2 Stunden bei Raumtemperatur, alle 30 Minuten aufziehen

Zum Wälzen

- ▶ Saatenmischung

Aufarbeitung

- ◎ Teigeinlage 900 g
- ◎ Den Teig abwägen, die Teiglinge zu runden Laiben formen, befeuchten und in Saatenmix wälzen. Mit Schluss nach unten in bemehlte Gärkörbe legen und direkt über Nacht in die Kühlung geben. Am nächsten Tag direkt auf den Einschießer absetzen.

Backen

Schwaden: kräftig, nach halber Backzeit Zug ziehen
Backtemperatur: 270°C, nach 10 Minuten fallend auf 220°C
Backzeit: 50 Minuten ■

Rezept & Bild: Wildbakers, Jörg Schmid & Johannes Hirth
@thereal_wildbakers
wildbakers.de



Hefevorteige für
bessere Qualität

Aroma- Spiel

Text: Sebastian Marquardt
brot-pro.de

Vorteige steigern Aroma, Saftigkeit, Haltbarkeit und nicht zuletzt auch Wirtschaftlichkeit von Gebäcken. Dabei muss es nicht immer die hohe Schule der Sauerteigführung sein. Auch mit Hefe lassen sich Teige nennenswert veredeln. Wichtig ist, die entscheidenden Parameter zu kennen.

Poolish, Biga, Sponge, Pâte fermentée – es gibt viele Namen für Hefevorteige. Wesentlicher Unterschied zwischen ihnen ist oft nur die Teigausbeute (TA). Dabei ist die nicht einmal richtig definiert. Vielmehr haben sich durch Überlieferung übliche TAs für die jeweiligen Vorteig-Arten etabliert. Steigt man tiefer ins Thema ein, finden sich weitere Parameter, mit denen sich auch unterschiedliche Aromen und Charakteristiken erzielen lassen.

Zwar verzichtet man mit Hefevorteigen auf Säurenoten im Gebäck. Aber auch Mehl- und Fermentations-Aromen heben Gebäcke in neue Geschmacks-Dimensionen. Und die lassen sich eben durch Vorteige herauskitzeln.

Eine der Hauptrollen spielt dabei der Rohstoff, das Mehl. Ausmahlgrad und Getreide nehmen Einfluss auf das Geschmacksprofil. Über Temperatur, Salzgehalt und TA lässt sich die Fermentationsdauer steuern.

Die Hefemenge im Vorteig spielt naturgemäß eine größere Rolle für Reifezeiten. Ein Teig mit TA 200 und 0,45 Prozent Hefe zeigt nach 3 Stunden dasselbe Ergebnis wie eben dieser Teig mit 0,25 Prozent Hefe nach 8 Stunden Fermentation. Der Anteil des Vorteiges am Hauptteig entscheidet wiederum über das finale Gebäckaroma.

Vorteig-Definitionen

Aber zunächst zu den unterschiedlichen Vorteig-Definitionen. Sie sind nicht offiziell festgelegt, sondern haben sich durch Überlieferung etabliert. In der Regel basieren sie auf Weizenmehl. Doch in den weicheren Versionen kann auch Roggen eine interessante Rolle spielen.

Poolish

Ein französischer Klassiker, der wohl auf polnische Wurzeln zurückgeht. Seine TA rangiert zwischen 180 und 220, liegt in der Regel bei 200. Hinzu kommt ein Hefeanteil von 0,1 bis 1 Prozent. So reift der Teig bis zu 24 Stunden. Die Hefen vermehren sich, es entwickeln sich Fermentations-Aromen, das Mehl verquillt gut mit dem Wasser. Das wirkt sich insbesondere bei Getreiden der Weizenfamilie im Hauptteig positiv auf seine Struktur und Dehnbarkeit aus. Grobporige Gebäcke sind bevorzugtes Einsatz-Territorium. Für die Temperatur während der Teigreifung gibt es verschiedene Ansätze. Das Anrühren mit eiskaltem Wasser und Reifen bei Raumtem-



Mit Aroma-starken Broten und ihren besonderen Vorteigen lassen sich schöne Geschichten im Marketing erzählen



Mit einer TA von 200 oder höher ist der Poolish ein verarbeitungsfreundlicher Vorteig

peratur sorgen für einen triebstarken Poolish. Oft wird empfohlen, ihn mit eher wärmerem Wasser anzurühren, 1 bis 2 Stunden anspringen und dann in der Kühlung reifen zu lassen. Viele Wege führen nach Rom.

Sponge

Übersetzt ist es der Schwamm. Dabei saugt hier relativ viel Mehl relativ wenig Wasser auf. Damit ist der Sponge der feste Bruder des Poolish. Seine TA liegt bei etwa 160. Hier beträgt der Hefeanteil in der Regel 1 Prozent. So reift er bei Raumtemperatur 8 bis 12 Stunden. Der Hefeanteil kann niedriger sein, was dann eine längere Reifezeit notwendig macht. Je fester der Teig ist, desto langsamer verläuft der Fermentationsprozess.

Biga

Biga wiederum ist die italienische Schwester des Sponge und treibt es mit der Festigkeit nochmal weiter. Auf 100 g Mehl kommen nur noch 40 bis 60 g Wasser sowie 1 g Hefe. Gut miteinander verknetet, ruht die Masse 14 bis 24 Stunden. Allerdings bei etwas kühleren Temperaturen, wie man sie klassisch in einem italienischen Keller antrifft – zwischen 14 und 17°C. Bei Raumtemperatur genügt oft die Hälfte der Zeit. Die Festigkeit des Teiges provoziert die Aktivität der Hefen. Daher kommt Biga oft bei reichhaltigen Teigen mit hohem Zucker- und/oder Fett-Anteil zum Einsatz.

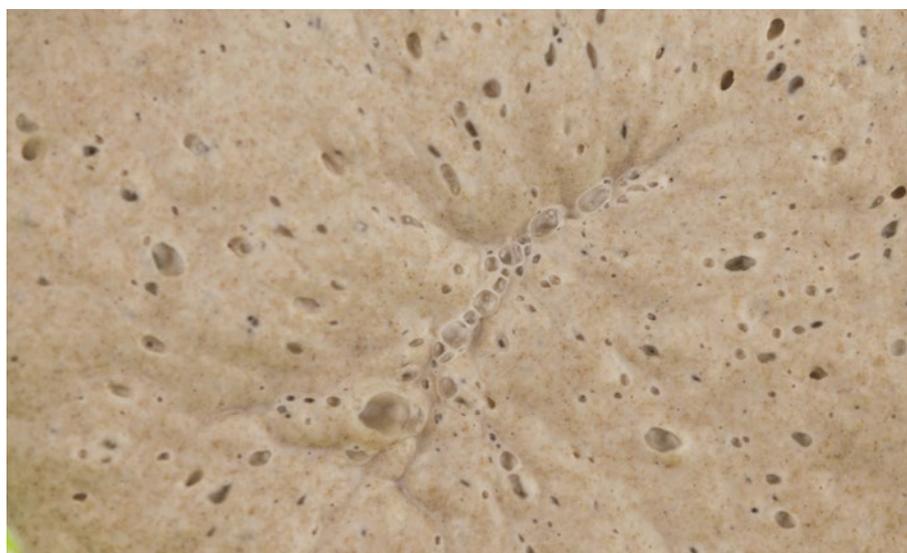
Pâte fermentée

Übersetzt bedeutet Pâte fermentée nichts anderes als fermentierter Teig. Gemeint ist ein älterer gereifter Teig. Klassisch findet man

ihn in der französischen Baguette-Bäckerei. Dort wird der nicht verbrauchte Teig der aktuellen Produktion für einen, manchmal für bis zu fünf Tage ins Kühlhaus gestellt und dann jeweils in den neuen Teig gegeben. Er steigert das Aroma und bringt Trieb. Da er bereits fertig für die Verarbeitung war, enthält der Pâte fermentée alle Zutaten eines klassischen Baguette-Teigs. Auf 100 g Mehl kommen etwa 60 bis 65 g Wasser sowie 1 bis 2 g Salz. Das Salz gibt ihm die hohe Verarbeitungstoleranz. Der Hefeanteil hängt vom Rezept ab.

Qualität und Flexibilität

Zunächst mal bedeuten Vorteile erhöhten Aufwand. Sie wiegen das aber auf, nicht zuletzt durch eine nennenswert gesteigerte Gebäckqualität. Neben dem Aroma erhöht man durch die gründliche Vorverquellung des Mehls auch die TA, Saftigkeit und Haltbarkeit der Produkte. Ein Vorteil, den die Kundschaft bemerkt und zu schätzen weiß. Ihr Plus liegt darüber hinaus auch in der Verarbeitungstoleranz. Da sich alle Hefevorteige kühl führen lassen, gewinnt die Produktion deutlich an Flexibilität.



Hefevorteige sind nicht auf Weizen festgelegt. Ein Roggen-Poolish bringt fruchtige Aromen ins Gebäck



Die Entscheidung über den passenden Vorteig kann den Betriebsabläufen angepasst werden



Fest geführte Vorteige wie Sponge oder Biga kommen bevorzugt bei schweren Gebäcken zum Einsatz

Flexibel ist man auch bei der Wahl des Vorteiges. Die Forscherinnen und Forscher von Modernist Bread sind der Frage nachgegangen, inwieweit die Entscheidung für Poolish, Biga, Sponge oder Pâte fermentée backtechnisch im Endprodukt eine Rolle spielt. Ihr Urteil: Es ist ziemlich egal. Jedenfalls solange die Gesamtmenge an Flüssigkeit im Rezept gleich bleibt. Wer das beachtet, erzielt weitgehend identische Backergebnisse unabhängig davon, ob nun ein Poolish oder ein Biga in den Hauptteig kommt.

Sehr feste Vorteige erfordern allerdings ein angepasstes Vorgehen beim Teigmachen. Um sie im Hauptteig lösen zu können, muss zunächst auch der recht fest geführt werden. Also ist Schüttwasser zurückzuhalten und langsam hinzuzugeben, wenn Biga oder Sponge homogen verteilt sind. Alternativ ließe sich der Vorteig zuvor im Schüttwasser auflösen. Anders der Poolish. Das Mischen unter den Hauptteig ist deutlich einfacher. Teige mit hoher TA sind zudem pumpbar, das macht sie für größere Betriebe interessant.

Getestet wurde bei Modernist Bread mit einem einfachen Rezept für französisches Baguette, sechs verschiedene Vorteige kamen zum Einsatz. Der Hauptteig hatte immer eine Teigausbeute von 169. Die TA der Vorteige rangierte von 150 bis 200 – in Zehnerschritten. Die aus dem Ofen kommenden Brote waren optisch dabei weitgehend identisch. Geschmackliche Unterschiede ließen sich – wenn überhaupt – nur sehr subtil wahrnehmen.

Mehl gewinnt

Schwerwiegender als die Wahl des passenden Vorteiges ist die Entscheidung über den Rohstoff. Die Wahl der Weizen-, Roggen-, oder Dinkelsorte für die Fermentation bestimmt erheblich über Geschmack, Krumenstruktur und Saftigkeit des Brotes. Wahrgenommen werden diese Eigenschaften von der Kundschaft als Aroma, Mundgefühl und Haltbarkeit.

Mit dem Ausmahlgrad bestimmt man die Abbaugeschwindigkeit und das Mundgefühl der Krume. Grobe Partikel (Schrote, Flocken, angequetschtes Korn) fermentieren langsamer, feine Mehle doppelt bis dreimal so schnell. Je höher der Schalenanteil, desto höher auch die Wasserbindung.

Dunkle Mehle fermentieren schneller, durch das von den Schalenanteilen konzentrierte und ständig nachgelieferte Nahrungsangebot für die Hefen. Sie bringen komplexe, erdige Aromen als geschmackliche Nuance ins Gebäck. Deutlicher als helle Mehle, die eher im fruchtigen, unterschweligen Bereich liegen und die Fermentations-Aromen der jeweiligen Hefe hervorheben. Denn auch da gibt es Unterschiede.

Dabei sind die Getreide der Weizenfamilie nicht unbedingt gesetzt. Zumindest nicht für die weicheren. Da eignet sich auch Roggen hervorragend. Moderne Sorten sind bei Weitem nicht so enzymaktiv wie das vor zwei Jahrzehnten noch der Fall war. Sie benötigen nicht zwingend eine Versäuerung, können

Die Wahl des Mehles beeinflusst maßgeblich Fermentations-Geschwindigkeit und Aroma





Pâte fermentée ist im Ursprung übriger Teig aus der Baguette-Produktion. Er bringt Trieb und Aroma in den Hauptteig

aber zum Beispiel in einem Poolish eine hervorragende Figur abgeben und fruchtige Aromen liefern, die selbst einen Kuchen veredeln.

Dosierung

Der Abbaugrad des Vorteiges ist ein Faktor bei der Entscheidung, wie hoch sein Anteil

im Hauptteig sein soll. Es gibt Rezepte, bei denen der Hauptteig zu 100 Prozent aus Vorteig besteht, zum Beispiel als Biga, dem noch etwas Wasser und Salz zugefügt werden. Solche Vorteige sollte man natürlich nicht überreif weiterverarbeiten.

Bei im Reifegrad ausgereizten Rezepten sind Brotfehler zwingend, wenn mit zu stark abgebauten Teigen weitergearbeitet wird. Als Aromageber taugen sie dennoch, wenn man im Hauptteig kleberstarke Mehle einsetzt, die solche Schwächen auffangen können. Völlig überreife Teige hingegen müssen schlicht entsorgt werden. Sie liefern nicht nur physische Brotfehler, sondern auch Fehl aromen. Je höher der Anspruch an das eigene Produkt, desto genauer muss gearbeitet werden.

Standardmäßig rechnet man bei reifen Vorteigen, die noch nicht zusammengefallen sind, zwischen 25 und 30 Prozent der Teigmenge. In diesem Rahmen spielen sie ihre Vorteile voll aus.

Loslegen

Innerhalb der Hefe-Vorteige steht eine große Bandbreite an Geschmacksvarianten zur Verfügung. Sie sind starke Werkzeuge, mit denen man sich von Mitbewerbern unterscheiden kann – mit Säurearmen, aber zugleich Aroma-reichen Broten.

Dabei ist der erste Schritt der wichtigste: das Anfangen. Der Einsatz eines beliebigen Vorteiges bringt die Qualität des entstehenden Gebäcks bereits so weit nach vorn, dass sich die Frage nach dem richtigen den Arbeitsabläufen in der Produktion unterordnen lässt. ■



Im Dienst der Branche

Der Proteingehalt von Mehl ist längst nicht das einzige Kriterium, das seine Backeigenschaften bestimmt. Im Forschungslabor des Detmolder Instituts für Getreide- und Fettanalytik (DIGeFa) können Bäckereien ihr Mehl, Schrot und Getreide auf vielfältige Weise untersuchen lassen, um das Optimum aus ihren handwerklichen Backwaren herauszuholen.

Es herrscht Stille im Kongresszentrum des Römerhauses in Detmold. Seit dem vergangenen Jahr fanden hier keine Tagungen mehr statt, die 260 grün-gepolsterten Sitze im Saal blieben leer. Ein wenig erinnern sie an ein Kino, das aus der Zeit gefallen ist. Nur ohne Publikum. Kein zwangloses Geplauder auf den Gängen in der Kaffeepause, kein geschäftiger Betrieb in den rund 500 Quadratmeter großen Ausstellungshallen. Selbst das bunt-komische Hamburger-Museum, hier im Pavillon beheimatet, ist verwaist, obwohl die plüschigen und pittoresken Figuren und Ausstellungsstücke sonst

jede Menge Blicke auf sich ziehen. Stattdessen fallen Messen derzeit aus, Fortbildungen werden Corona-bedingt online durchgeführt.

Vereinsgründung

Rund 70 Jahre haben die Räumlichkeiten auf dem Buckel. Seit 1946 ist die Arbeitsgemeinschaft Getreideforschung (AGF) auf dem Detmolder Schützenberg ansässig, die das Kongresszentrum verwaltet. Die AGF ging nach dem Zweiten Weltkrieg aus der früheren Reichsnähranstalt hervor. Für die Umwandlung der staatlichen Institution in einen privaten Verein sprachen mehrere Gründe: „Man hatte Angst, dass die Alliierten Wissen abgreifen könnten. Eine Behörde darf außerdem nicht so ohne Weiteres mit der Wirtschaft zusammenarbeiten“, erklärt Tobias Schuhmacher, Rechtsanwalt und Ge-





Christoph Kerl ist als Biologisch-Technischer Assistent unter anderem für das Qualitätsmanagement der DIGeFa verantwortlich



Referenzmuster von Getreide dienen dazu, Geräte an verschiedenen Standorten auf eine gemeinsame Norm einzustellen

schäftsführer der AGF. Letzteres aber war ein erklärtes Ziel der damaligen Gründer. Und für einen Verein war das auch möglich.

Heute sind etwa 400 Firmen und 40 Einzelpersonen aus den Sparten Müllerei, Bäckerei, Backmittel, Stärke, Teigwaren, Nahrungsmittel, Maschinen und Getreide in der AGF organi-

siert, darunter auch Institute, Verbände und Verlage. Im Römerhaus veranstaltete der Verein über Jahrzehnte regelmäßig Fortbildungen und Kongresse, um über den aktuellen Stand aus Wirtschaft und Forschung zu informieren. Seit 2003 zählt außerdem die Tochtergesellschaft DIGeFa zur AGF-Familie, das Detmolder Institut für Getreide- und Fettanalytik. Dabei handelt es sich um ein eigenes zertifiziertes Forschungslabor, in dem Getreide- und Mehlintersuchungen vorgenommen werden.



Tobias Schuhmacher in den Ausstellungsräumen der AGF. Messen finden hier derzeit keine statt, das Hamburger-Museum wartet auf neugierige Gäste



Proben werden in der Regel nach einer Untersuchung noch drei Monate bei der DIGeFa gelagert

„Thematisch deckt die AGF alles ab, was die Branche mitbringt“, sagt Schuhmacher. Dass nicht ausschließlich Vereinsmitglieder in den Genuss des Wissenstransfers kommen, den die Arbeitsgemeinschaft bietet, versteht sich für den Geschäftsführer von selbst. Um neue potenzielle Mitglieder wirbt Schuhmacher dennoch, allein um die Vielfalt innerhalb der AGF zu erhalten. Das DIGeFa agiert davon wirtschaftlich unabhängig. Es ist als Kapitalgesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) eingetragen und bietet verschiedene Dienstleistungen zur Analyse von Mehl und Getreide an. Zahlreiche Bäckereien zählen zur Kundschaft. Sie können zum Beispiel von den derzeit acht fest Angestellten in Detmold testen lassen, ob ihr Mehl auch wirklich hält, was die Mühle

verspricht. Darüber hinaus erhalten sie auf Wunsch eine Beratung, um die festgestellten Eigenschaften bestimmter Mehle in ihren Backwaren optimal auszunutzen.

Partnerschaften

Die Analysen und Untersuchungen finden zum einen in einem Labor auf dem Detmolder Schützenberg statt, in unmittelbarer Nachbarschaft zum Römerhaus. Zum anderen bei verschiedenen Netzwerkpartnern und an Nebenstandorten. Sie alle arbeiten nach standardisierten Mustern und mit Kalibrierungen, die vom DIGeFa im Zwei-Monats-Takt kontrolliert werden. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass alle Geräte und Maschinen möglichst exakte Messungen durchführen und vergleichbare Ergebnisse liefern.

Die AGF und das DIGeFa teilen sich einen Gebäudekomplex



Für Melanie Ruhrländer, Biologisch-Technische Assistentin beim DIGeFa, stehen die Wünsche ihrer Kundinnen und Kunden an allererster Stelle. Im Zweifel berät sie gerne über den Zweck verschiedener Verfahren und gibt Auskunft darüber, welche für die jeweils angestrebten Ziele geeignet sind. „In vielen Fällen geht es um bestimmte Qualitätsmerkmale, nach denen Bäckereien ihr Mehl beurteilen wollen“, erklärt sie. Dessen Proteingehalt allein ist oft nicht aussagekräftig genug, um die Backeigenschaften zu bestimmen. Verschiedene Parameter helfen, sich ein genaues Bild zu machen, zum Beispiel durch rheologische Verfahren.



Den Mitarbeitern im Labor steht eine eigene Mühle zur Verfügung



Dr. Namijiljav Elbegzaya, Bereich Forschung und Entwicklung, bei der Untersuchung von Getreide



Die Guten ins Töpfchen, die schlechten Körner werden aussortiert

Die Wissenschaft der Rheologie, zu deutsch auch Fließkunde genannt, beschäftigt sich mit dem Verformungs- und Fließverhalten von Materie. Für Mehl bedeutet das, dass seine Eigenschaften als Festkörper in Verbindung mit Wasser untersucht werden. Da glutenhaltige Mehle mit der Schüttflüssigkeit ein stabiles Klebergerüst bilden, lässt sich beispielsweise die Elastizität von Teig messen. Dies geschieht, indem entweder über ein

Alveo- oder ein Extensogramm der Dehnwiderstand ermittelt wird. Das Farinogramm gibt Auskunft über die Wasseraufnahmefähigkeit von Mehl. Die Fallzahl ist ein Wert, der die Widerstandsfähigkeit der verkleisterten Stärke gegen den enzymatischen Abbau bemisst.

UNTERSUCHUNGSPARAMETER DER DIGEFA (AUSWAHL)

Alveogramm

Methode zur Untersuchung der Dehnungseigenschaften von Teigen; beim Aufblasen einer Teigblase werden der Dehnwiderstand und der Grad der Dehnung gemessen, bis der Teig zu reißen beginnt

Amylogramm

Methode zur Untersuchung der Verkleisterungseigenschaften von glutenhaltigen Mehlen; unter Rühren wird ein Mehl-Wasser-Gemisch erwärmt. Gemessen wird unter anderem die Temperatur bei Verkleisterungsbeginn und Verkleisterungsmaximum

Backversuche

a) Rapid-Mix-Test

Standardisierter Brötchen-Backversuch, um Weizenmehle der Type 550 backtechnisch zu beurteilen

b) Kastenbackversuch mit Roggen oder Weizen

Standardbackversuch zur Beurteilung des Backverhaltens von Weizen- und Roggenmehlen

Besatzanalyse Weizen oder Roggen

Untersuchung von Besatzrückständen auf einer Getreidepartie; mit Besatz sind unerwünschte Bestandteile am Getreide gemeint, die vor der Verarbeitung entfernt werden müssen. Je nach Sorte und Verwendungszweck kann der zulässige Anteil variieren

Extensogramm

Methode zur Untersuchung der Dehnungseigenschaften von Teigen; der Teig wird dabei mit einem Haken nach einem Knetvorgang und Ruhezeit jeweils nach 45, 90 und 135 Minuten bis zum Zerreißen gedehnt. Gemessen wird die Kraft, die dafür benötigt wird

Fallzahl

Methode zur Bestimmung der Widerstandsfähigkeit der verkleisterten Stärke gegen den enzymatischen Abbau; gemessen wird die Zeit, die ein standardisierter Stab benötigt, um durch eine verkleisterte Mehl-Wasser-Masse zu sinken

Farinogramm

Methode zur Bestimmung der Wasseraufnahmefähigkeit und den Kneteigenschaften von Mehl und Schrot; gemessen wird der Widerstand einer Mehl-Wasser-Masse unter mechanischer Beanspruchung

Sedimentationswert

Methode zur Erfassung der Proteinqualität und der Quellfähigkeit des Proteins im Mehl; gemessen wird das Volumen von Mehl im Wasser, nachdem es geschüttelt wurde

Weitere Untersuchungsparameter und Analysen:

- Feuchtigkeitsbestimmung
- Feuchtklebergehalt und Glutenindex
- Mineralstoffgehalt
- Rohproteingehalt
- Enzyme (alpha-Amylase, Protease)
- Ascorbinsäure
- Kohlenhydrate/Ballaststoffe
- Stärke gesamt und Stärke beschädigt
- Ballaststoffe, lösliche und unlösliche
- Nährwertanalyse (Wasser, Asche, Lipide, Protein, Ballaststoffe, Kohlenhydrate)
- und vieles mehr

Quelle: digefa.de



Im Muffelofen wird Mehl bei 900°C verbrannt, um den Masseverlust zu ermitteln. Die nichtbrennbaren Bestandteile entsprechen dem Mineralstoffgehalt des Mehls. Über das Verfahren lässt sich die Mehl-Type bestimmen

Aussehen, die Form, Struktur und Elastizität sowie sensorische Eigenschaften wie Geruch und Geschmack.

Wissen teilen

Die Verbindung aus Weiterbildung und Wissenschaft ist aus Tobias Schuhmachers Sicht von hoher Relevanz für die Backbranche.

„Verbände wie wir verfügen über tiefes Wissen und eine umfassende Themenübersicht“, sagt er. Sein erklärter Wunsch ist es, die Erkenntnisse über Brotgetreide noch stärker in die handwerkliche Praxis der Betriebe zu integrieren und alle Beteiligten auf der

gesamten Wertschöpfungskette enger miteinander zu vernetzen. „Unsere Veranstaltungen fehlen mir schon sehr“, sagt er.

Der spontane Austausch, unverhoffte Impulse und Verknüpfungen stellen sich bei Online-Vorträgen eher selten ein. „Wir haben es hier mit Produkten zu tun, die die Menschen jeden Tag auf

dem Tisch haben“, betont Schuhmacher, den die Begeisterung für Brot und Backwaren seit dem Antritt seiner Geschäftsführertätigkeit gepackt hat. Nicht mehr lange, und es wird neben den Labors auch wieder Leben in die Kongressräume im Römerhaus einziehen. 📌



DIGEFA GMBH

Geschäftsführung:
Tobias Schuhmacher
Schützenberg 10
32756 Detmold
Telefon: 05231/61664-24
✉ info@digefa.net
💻 digefa.net

Wissen für die Praxis

Darüber hinaus werden in Detmold beispielsweise auch Untersuchungen nach bestimmten Rückständen durchgeführt oder Nährwertgehalte analysiert. Besonders wichtig sind dem Team die Nachvollziehbarkeit und ein hoher Praxisbezug. Mit der Präsentation der Zahlen, Daten und Fakten ist es daher häufig nicht getan. Um die Ergebnisse richtig einzuordnen und daraus die korrekten Schlüsse für die Arbeit in der Backstube zu ziehen, zählen weitere Dienstleistungen zum Service, zum Beispiel in den Bereichen Qualitätsmanagement und Lebensmittelsicherheit. Wer auf Nummer sicher gehen will, kann die Laboranalysen außerdem bei Vergleichsuntersuchungen mit Partnerinstituten gegenprüfen lassen.

Auch Backversuche finden daher regelmäßig bei der AGF in Detmold statt. Brot- und andere Backwaren-Prüfungen zählen ebenfalls zum Portfolio. Dabei folgen die Prüferinnen und Prüfer den strengen Vorgaben der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft (DLG), die Prüfschemata für diverse Lebensmittelgruppen zur Verfügung stellt. Zu den Kriterien einer Brotprüfung zählen unter anderem die Beschaffenheit von Kruste und Krume, das

Melanie Ruhrländer ist Biologisch-Technische Assistentin und schätzt den fachlichen Austausch mit ihrer Kundschaft



Dinkel-Vollkorn-Brot

Als die Naturbackstube Connewitz vor sieben Jahren eröffnet wurde, war dies das erste Brot, das dort gebacken wurde. Fein gemahlenes Dinkelvollkornmehl trifft auf schmackhafte Haferflocken. Mit seiner milden Krume und der Körnerkruste ist das ein wahrer Gaumenschmeichler.

Poolish

- ▶ 1,500 kg Dinkelmehl Vollkorn
- ▶ 1,800 kg Wasser
- ▶ 0,007 kg Hefe

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 24°C
Teigruhe: 24 Stunden in der Kühlung

Quellstück

- ▶ 2,000 kg Haferflocken (Großblatt)
- ▶ 1,350 kg Wasser (warm)

Mischen: Flocken mit dem Wasser mischen
Temperatur: 35°C
Teigruhe: 24 Stunden in der Kühlung

Hauptteig

- ▶ 3,350 kg Quellstück
- ▶ 3,300 kg Poolish
- ▶ 6,500 kg Dinkelmehl Vollkorn
- ▶ 4,000 kg Wasser (36-40°C)
- ▶ 0,200 kg Salz
- ▶ 0,300 kg Hefe
- 17,650 kg Teig

Kneten: 3 Minuten langsam,
2 Minuten schnell
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: 45-60 Minuten bei Raumtemperatur

Saatenmischung (für die Kruste)

- ▶ 0,330 kg Leinsaat
- ▶ 0,330 kg Sonnenblumenkerne
- ▶ 0,330 kg Kürbiskerne
- ▶ 0,330 kg Haferflocken (Großblatt)

Aufarbeitung

- ◎ Teigeinlage 850 g
- ◎ Den Teig abwägen, rundwirken und anhängen. Die Teiglinge mit Schluss nach unten auf der Arbeitsfläche mit Wasser einsprühen und in der Saatenmischung wälzen. Mit Schluss nach unten in die gefetteten Formen (26 cm) geben und 25-35 Minuten gehen lassen.

Backen

Schwaden: normal
Backtemperatur: 260°C, nach 15 Minuten fallend auf 230°C, nach weiteren 20 Minuten auf 220°C
Backzeit: 50 Minuten



Rezept & Bild: Holger Martens

 @naturbackstube_connewitz

 naturbackstube-connewitz.de



Bild: Braaker Mühle

Das **volle** Korn

Text: Edda Klepp

Gesund und sexy

Die einen schwören drauf und essen fast nichts anderes, die anderen machen lieber einen großen Bogen darum: Gemeint sind Vollkorn-Produkte. Aus Sicht mancher Kundinnen und Kunden haftet ihnen ein eher verstaubtes Öko-Image an. Dabei liefern die Backwaren wertvolle Inhaltsstoffe, eine große aromatische Vielfalt und lang anhaltende Sättigung.

Wie kann man den Absatz von Vollkorn-Backwaren stärken? Diese Frage diskutierten jüngst Teilnehmende des 1. AGF Online-Barcamps, zu dem die Arbeitsgemeinschaft Getreideforschung eingeladen hatte. Die Ausgangs-These der Diskussion: Helle Brote seien wesentlicher gefragter, die starke Versäuerung vieler Vollkorn-Brote spreche die Kundschaft weniger an. Eine Entwicklung, die Tim Lessau, Brot-sommelier und Geschäftsführer der Braaker

Mühle, nicht bestätigen kann: „Ich stelle fest, dass der Vollkorn-Anteil bei uns im Sortiment eher wächst“, sagt er.

Vorzüge herausstellen

Seit Kurzem gibt es in der Braaker Mühlen-Bäckerei in und um Hamburg sogar ein Vollkorn-Brötchen, das den Namen redlich verdient: „Unsere ‚Volle Möhre‘ ist ein richtiges Schwarzbrot-Brötchen mit Saaten“, erklärt Lessau. Serviert wird sie zum Beispiel als Snack mit Joghurt-Rahm-Aufstrich und Radieschen. „Ich glaube, dass so ein Produkt sexy sein kann, wenn man es neu interpretiert“, ist sich Lessau sicher. Und wenn man es entsprechend bei der Kundschaft anpreist:

„Letztens durfte ich für eine Sendung Aufbackbrötchen testen. Ich war erstaunt, wie gut da manche Werbebotschaften platziert werden. Und das bei einem an sich mäßigen Produkt.“

Die Vorzüge seiner Vollkorn-Backwaren kennt Lessau im Schlaf: „Die Brote beinhalten viele Ballaststoffe und sind reich an Mineralstoffen und Vitaminen“, sagt er. „Für eine ausgewogene Ernährung sind sie sehr wertvoll und grundsolide.“ Eine große Hürde sieht der Brotsommelier in der geringen Präsenz des Themas in den Medien: Während Gluten immer wieder in den Schlagzeilen zu finden ist, bekommt Vollkorn selten so große Aufmerksamkeit.

Als umso wichtiger schätzt Lessau die Beratungsleistung in den Fachgeschäften und zum Beispiel auch in sozialen Medien ein. Hier ist Aufklärungsarbeit angesagt. Schließlich sind langzeitgeführte Vollkorn-Brote gut bekömmlich und regen durch ihre Ballaststoffe sogar in besonderer Weise die Verdauung an: „Viele Menschen beschwerten sich über Blähbäuche durch Fodmaps, dabei werden sie durch falsche Ratschläge und Diät-Empfehlungen oft fehlgeleitet“, ist sich Lessau sicher.

Schmackhaft und sättigend

Diese Auffassung teilt auch Markus Paschel, Bäckermeister und Fachlehrer an der Akademie Deutsches Bäckerhandwerk Sachsen. Die geringe Akzeptanz von Vollkorn-Produkten ist in seinen Augen unter anderem ein regionales Phänomen. „Insbesondere hier im Osten hat Vollkorn nur einen geringen Stellenwert“, sagt er. Dabei bestünde zunehmend großes



Vollkornmehl gilt als gesund und nahrhaft, da es die mineral- und ballaststoffhaltige Schale des Getreidekorns beinhaltet



Bild: Braaker Mühle

Der Bäckermeister Tim Lessau schätzt die Eigenschaften von Vollkornmehl

Ein Vorteil von Vollkorn-Brot ist das lang anhaltende Sättigungsgefühl

Interesse daran zu wissen, was in Nahrungsmitteln enthalten sei. Immer häufiger kämen in seine Kurse an der Akademie junge Menschen, die sich sehr bewusst vegetarisch oder vegan ernähren, berichtet Paschel. Und die genau wissen wollen, was ein Lebensmittel mit dem Körper macht.

Neben dem meist höheren Preis für Vollkorn-Brote nennt der Bäckermeister einen weiteren Grund, der viele seiner Erfahrung nach abschreckt: „Die Produkte sind kompakter. Es braucht mehr Kau-Energie, um sie zu essen“, sagt er. Ein Argument, dass der Fachverkauf Kundinnen und Kunden durchaus schmackhaft machen könnte: Wer sich Zeit lässt, isst meist weniger und auch mit mehr Genuss. Die Sättigung hält außerdem länger vor als beispielsweise bei einem lockeren Weißbrot. Noch ein gesundheitlicher Mehrwert: Aufgrund des stärkeren Eigen-



Bild: Braaker Mühle



Bild: Akademie Sachsen

Gute Erfahrungen hat der Fachlehrer Markus Paschel damit gemacht, Vollkornmehl frisch selbst zu mahlen



Nicht immer müssen Vollkorn-Brote fest und dunkel sein. Auch hellere Varianten lassen sich herstellen

Aromas der Backware lässt sich der Salzgehalt bei Vollkorn-Produkten eher verringern, ohne dass der Geschmack darunter leidet.

Tim Lessau rät, bei der Vermarktung von Vollkorn-Brot genau diese Vorzüge zu kommunizieren und dabei zum Beispiel auch auf ungewöhnliche Produkt-Namen zu setzen. Getreu dem Motto: Wen der Begriff „Vollkorn“ abschreckt, der oder die lässt sich vielleicht trotzdem von Mehrwerten für die Gesundheit überzeugen. Und überwindet dann lang gehegte Vorurteile.

Mythos Sauerteig

Bei der Verarbeitung von Vollkornmehl braucht es vor allem eines: Zeit. Bis es verquollen ist, dauert es länger als bei Auszugsmehlen. Seit Jahren arbeitet die Braaker Mühlen-Bäckerei daher mit Vorverquellung, ganz gleich ob bei Hafer, Dinkel, Roggen oder Weizen. „Wir geben Vorteige und Quellstücke in den Teig, lassen das Wasser und Getreide arbeiten. Dadurch entsteht Geschmack“, erklärt Brotsommelier Lessau.

Dabei gilt: Je gröber man die Körner vermahlt, desto mehr Zeit nimmt der Prozess in Anspruch. Getreidekörner werden in der Braaker Mühle

traditionell auf den Steinen einer historischen Windmühle gemahlen. „Das Mehl, das wir verarbeiten, hat eine ausgesprochen grobe Körnung“, sagt Lessau. Mit üblichen Vollkornmehlen ist das Ergebnis kaum zu vergleichen.

Sehr gerne arbeitet der Brotsommelier mit Vollkorn-Roggensauerteig und langen Gehrzeiten. Zum einen, um durch den Fermentationsprozess schwer verdauliche Stoffe im Mehl abzubauen. Zum anderen, um den oft gräsern-moosigen Geschmack von Roggenvollkornmehl zu verändern. Doch auch wenn das Gegenteil mancherorts noch immer gelehrt wird: Backtechnologisch ist Sauerteig heutzutage nicht mehr zwingend notwendig, um Roggenmehl zu verarbeiten.

Die extrem starke Enzymtätigkeit früherer Roggen-Generationen wurde modernen Züchtungen mittlerweile abgewöhnt, sodass auch Hefe als Triebmittel eingesetzt werden kann. Für den guten Geschmack und auch als Maßnahme gegen das Trockenbacken empfiehlt sich Sauerteig bei einem hohen Roggenanteil aber in jedem Fall.

Plädoyer für Weizen

In der sächsischen Akademie kommt eher feines Vollkornmehl zum Einsatz. Auch hier wird das Getreide frisch vermahlen, in einem schonenden Verfahren mit Zentrifan-Technik. Aus Markus Paschels Sicht sorgen die Backergebnisse mit feinem Mehl im Osten Deutschlands für eine höhere Akzeptanz der Vollkorn-Produkte. „Je feiner



Bild: Braaker Mühle

In der Braaker Mühlen-Bäckerei gibt es mit „Volle Möhre“ neuerdings auch Vollkorn-Brötchen

das Mehl ist, desto voluminöser werden auch die Backergebnisse“, sagt er. Die größere Porung wirkt optisch zudem oft heller und die Brote werden daher nicht immer sofort mit Vollkorn assoziiert.

Paschel verarbeitet sein Mehl am liebsten möglichst frisch und lagert daher die Körner ein. „Solange das Korn geschlossen ist, ist es länger haltbar“, erklärt der Bäckermeister. Da Vollkornmehl in der Regel schneller verdirbt als Auszugsmehl, bewirke das einen deutlichen Zeit-Gewinn. In der Verarbeitung von Urgetreide sieht der Fachlehrer eine gute Möglichkeit, sich als Bäckerei mit dem Thema Vollkorn zu positionieren. Besondere Getreidesorten, vornehmlich aus der Region, könnten durch gutes Marketing eine sehr positive Wirkung entfalten, erklärt er.

Gute Erfahrungen haben beide Backprofis mit Mischbrot gemacht. „Wenn wir Weizenvollkornmehl einsetzen, macht das im Vergleich zu Roggen ernährungsphysiologisch kaum einen nennenswerten Unterschied“, erklärt Lessau. „Allerdings hat Weizen in der Wahrnehmung der Kundschaft nicht die gleiche Wertigkeit.“ Weizenvollkorn werde seiner Erfahrung nach daher seltener verarbeitet. Dabei steigert das unterschätzte Getreide die aromatische Vielfalt im Brotregal deutlich, auch bei Vollkorn-Produkten und erst recht in verschiedenen Mischbrot. Ein Pluspunkt, durch den sich Betriebe vom Wettbewerb abheben können.

DREI FRAGEN AN NORBERT LÖTZ VON HARRY BROT

BROTpro: Herr Lötz, welchen Anteil machen Vollkorn-Produkte derzeit am Markt und auch bei Harry Brot aus?

Norbert Lötz: Der Marktanteil im Bereich Vollkorn-Produkte stagniert seit einigen Jahren. Innerhalb des Segmentes ist jedoch eine Verschiebung von klassischen Roggenvollkorn-Brot hin zu softeren Weizenvollkorn-Varianten erkennbar. Der Marktanteil von Vollkorn-Brot im Segment verpacktes SB-Schnittbrot lag im ersten Quartal bei zirka 25 Prozent, dieser Anteil findet sich auch in etwa bei unseren Produkten wieder.

Welche Chancen sehen Sie aktuell für Vollkorn-Backwaren?

Wir sehen im Segment Vollkorn-Brot ganz klar einen Trend hin zu softeren Weizenvollkorn-Brot. Die klassischen, kräftig gesäuerten Roggenvollkorn-Brot haben nicht mehr die gleiche Akzeptanz beim Verbraucher wie noch vor ein paar Jahren. Mildere Weizenvollkorn-Produkte haben in der Nachfrage zugenommen. Unsere Produkte Vollkorntoast oder auch Sammy's Bio Vollkorn Sandwich treffen dabei genau den Geschmack der Verbraucher.

Wie kann Vollkorn zu hellen Brot verarbeitet werden?

Das ist durch den Einsatz von Weizenvollkornmehl möglich. Dadurch können die gewünschten milderen Geschmacksrichtungen erzielt werden. Besondere Verfahren sind für die Herstellung nicht erforderlich.



Norbert Lötz, Geschäftsführer von Harry Brot, sieht einen klaren Trend zu hellen Weizenvollkorn-Brot

Meinung machen

Von der aktiven Kommunikationsarbeit entbindet sie das allerdings nicht. „Im Augenblick prägt der Lebensmittel-Einzelhandel die Meinung. Da werden in Großbäckereien Weizenhalmfasern verbacken, um den Ballaststoffgehalt zu erhöhen, und Teige mit Malz eingefärbt, damit die Kundschaft denkt, es sei ein Vollkorn-Produkt“, sagt Lessau und betont: „Wir Handwerksbäckereien müssen uns einfach trauen, unser Wissen und Können noch deutlicher nach außen zu tragen.“

Dank langer Teigführung, zum Beispiel mit Sauerteig, halten die Brote lange frisch und bleiben saftig



Bild: Braaker Mühle



Inbetriebnahme neuer Öfen

Gut geplant ist halb gebacken

Der Ofen ist das Herzstück jeder Bäckerei. Gleichzeitig ist ein neuer Ofen mit einer großen Investition verbunden. Daher muss es Ziel sein, möglichst wenig Fehler zwischen Kaufentscheidung und Inbetriebnahme zu machen. Schon vor dem Kauf, erst recht vor der Montage eines neuen Ofens ist einiges zu beachten.

Text: Lisa Rixrath

Die Anschaffung eines neuen Ofens für die Backstube oder das Fachgeschäft will gut geplant sein. Dabei spielen neben dem Ofentyp (Umluft, Etage) und der Backfläche weitere Faktoren eine große Rolle: Wo soll der Ofen stehen? Welche Anschlüsse benötigt er? Sind alle Entscheidungen getroffen, ist eine genaue Planung der Instal-

lationsarbeiten essenziell. Denn sie findet in der Regel statt, während das Tagesgeschäft weiterläuft.

Damit die laufende Produktion nicht beeinträchtigt wird, helfen eine gute Vorbereitung und die enge Zusammenarbeit mit dem Ofen-Lieferanten. Aber auch andere Fachkräfte



Der Ofen ist Herzstück jedes backenden Betriebs. Entsprechend sorgfältig sollte man bei Kauf, Montage und Inbetriebnahme vorgehen

Hauptschalter müssen stets frei zugänglich und in Reichweite sein



werden von der Bestellung bis zur Erstinbetriebnahme benötigt. Wer alles gut organisiert, vermeidet unangenehme Überraschungen.

Das richtige Umfeld

Zunächst stellt sich die Frage nach dem Standort. Wo soll der neue Ofen stehen und was muss er leisten? Schon bei der Wahl des Gerätes ist also abzuklären, ob er sowohl zu den Bedürfnissen des Betriebs als auch zu den örtlichen Gegebenheiten passt. Zum Beispiel muss eine passende Steckdose (Stichwort: Starkstrom) vorhanden sein und bei einigen Modellen zudem ein Abwasseranschluss.

Nicht an jedem Standort ist außerdem die Möglichkeit für einen Abluftschornstein gegeben, wie er für Gas-, Öl- und Thermoöl-Öfen mit Brenner benötigt wird. Für das letztere System wird häufig ein zentraler Brenner eingesetzt, sobald mehrere Öfen in der Backstube stehen. Stikken- und Etagen-Öfen mit Gas oder Öl hingegen haben jeweils einen eigenen Brenner. Im Vergleich zu diesen Systemen verhalten sich Holzöfen zwar wie Brenner-Öfen, haben in der Regel aber einen Pelletbrenner und können deswegen auch nur mit Schornstein aufgestellt werden.

Die täglichen Arbeitsabläufe haben außerdem entscheidenden Einfluss auf die Standortwahl. Wo genau soll der Ofen stehen? Oder besser: Wo kann er überhaupt sinnvoll stehen? Auf engem Raum ist die Einplanung von Arbeitsflächen wichtig. Viele Teiglinge müssen unmittelbar vor dem Backen gestürzt oder geschnitten werden. Lange Laufwege sind hier kontraproduktiv. Beim Einsatz von Beschickungs-

hilfen wie Abziehapparaten und langen Schießern ist deren Platzbedarf ebenfalls einzukalkulieren.

Die tägliche Bedienung der Öfen ist das eine, ihre regelmäßige Wartung etwas anderes. Beides ist jedoch gleichrangig bei der Planung zu berücksichtigen. Welche Teile des Ofens dafür zugänglich sein müssen, ist von Modell zu Modell unterschiedlich. Oftmals können die kleineren Maschinen im Fachgeschäft auf Rollen vorgezogen werden. Bei großen Produktionsöfen ist das nicht so leicht.

Zudem sollte die Seite des Türanschlags und der Steuerung den Arbeitsabläufen angepasst sein. Welche Flächen zur Wartung frei sein

ÜBER DIE AUTORIN

Lisa Rixrath ist Konditorgesellin und Bäckermeisterin. Sie verfügt über langjährige journalistische Erfahrung in der Backbranche. Inzwischen hat sie sich als technische Redakteurin auf Bäckereiöfen und Ladersysteme spezialisiert.





Die oftmals sehr sensiblen Sensoren von Sicherheitseinrichtungen dürfen nicht aus Versehen durch den normalen Ofenbetrieb ausgelöst werden



Beim Thema Schornsteine sind der Schornsteinfeger und die Schornsteinfegerin wichtige Ansprechpartner

müssen und an welchen Seiten der Ofen an Wände oder weitere Öfen angestellt werden darf, kann das liefernde Unternehmen erläutern.

Die Sache mit dem Schwaden

Hitze und austretender Schwaden lösen in manchen Fällen Sicherheitseinrichtungen wie Sprinklersysteme aus, wenn die Sensoren zu nah am Ofen angebracht sind. Die Toleranz der Geräte ist von System und Hersteller abhängig. Bei Öfen mit Brenner ist zusätzlich eine ausreichende Zufuhr von staubfreier, trockener Verbrennungsluft nötig, sofern sie nicht über eine eigene Frischluftzufuhr verfügen.

Sind die ersten Hürden genommen, ist besonders bei schweren Produktionsöfen die Prüfung und gegebenenfalls Vorbereitung des Fundaments erforderlich, da dieses dem Gewicht und der thermischen Belastung standhalten muss. Das Ofengewicht beinhaltet die Last bei voller Belegung, also mit Blechen und Teiglingen; bei Stikkenöfen zusätzlich mit Wagen. Ein Ofen darf nur auf einer ebenen Fläche aufgestellt werden.

Bevor der Ofen angeliefert und eingebaut werden kann, sind noch einige Vorbereitungen zu treffen. Ein Anschluss, den jeder Ofen benötigt, ist der Trinkwasseranschluss für den Schwadenapparat. Die Leitungen müssen vom Profi fachgerecht verlegt werden. Der Ofenhersteller gibt Informationen darüber, ob Bauteile wie Absperr-, Rückflussventil, Druckminderer und Feinfilter bereits in der Wasserstrecke des Ofens eingebaut oder vonseiten der Bäckerei vor Ort bereitzustellen sind.



Eine gute Verrohrung sieht nicht nur aufgeräumt aus, sondern ist korrekt berechnet und beeinflusst sich nicht gegenseitig

Die Anlieferung eines neuen Ofens kann sich zu einer logistischen Herausforderung entwickeln



Um einer Verkalkung der Schwadenanlage vorzubeugen, ist bei hartem Wasser eine Filteranlage empfehlenswert. Solche Schäden fallen oft nicht in die Herstellergarantie. Bei einigen Öfen muss für überschüssiges oder Kondenswasser ein Abwasseranschluss fachgerecht verlegt werden.

Der elektrische Anschluss

Neben Wasser braucht jeder Ofen Strom. Eine Ausnahme bilden Holzöfen ohne elektrische Steuerung. Selbst bei Brenner-beheizten Öfen treibt Strom Motoren und Steuerung an. Elektrische Baumaßnahmen

muss eine Fachkraft vornehmen, die beim Verteilernetzbetreiber lizenziert und eingetragen ist. Die benötigte Anschlussleistung sollte in den technischen Daten des Ofens angegeben sein.

Wichtig beim Kauf aus anderen Ländern ist, dass der Hersteller die Maschine mit der korrekten Spannung für das Bestimmungsland und dem passenden Stecker liefert. Moderne Öfen verfügen über einen Hauptschalter, der den Ofen komplett und sicher vom Stromnetz trennt. Dennoch kommt es vor, dass er zunächst noch anzubringen ist. Üblicherweise ist der Hauptschalter abschließbar. Sollte nämlich gerade jemand an der Technik arbeiten, wird so verhindert, dass versehentlich wieder Strom an den Ofen gelegt wird.

Elektroöfen mit hoher Spannung benötigen in der Regel einen außerhalb des Ofens zu montierenden Schalter, da dieser für den Einbau in das Ofengehäuse zu groß wäre. In diesem Fall muss der Schalter passend mit dem Ofen verkabelt und in Reichweite angebracht werden – zum Beispiel an einer Säule oder der

Anzeige

NEU
MODELLJAHR
2021

■ MIWE roll-in e+

Der Stikkenofen.

Seit über 50 Jahren ein Trendsetter.

Und jetzt sogar noch ein gutes Stück besser.



Mehr erfahren und alle neuen Features in Aktion erleben!
miwe.com/roll-in

Kontaktieren Sie uns: Telefon +49 9363 68-0 · contact@miwe.de

MIWE



1+2) Der Arbeitsbereich vor dem Ofen muss so bemessen sein, dass Beschickungshilfen genug Platz haben

Wand. Bei mehreren Öfen wird jede Maschine einzeln mit einem Fehlerstrom-Schutzschalter abgesichert.

Mit Flammen beheizt

Zieht ein Elektroofen ein, ist die Vorbereitung so gut wie fertig – bei mit Brennern beheizten Modellen geht es mit dessen Auswahl und seiner Versorgung weiter. Sofern der Ofen nicht mit einem Brenner als Komplettpaket kommt, liefert der Hersteller eine Liste mit den Anforderungen und Maßen. In jedem Fall muss eine Feuerungsanlage in Deutschland dem zuständigen Bezirksschornsteinfegermeister oder der Bezirksschornsteinfegermeisterin mindestens zwei Wochen vor Beginn der Bauarbeiten angezeigt werden.

Unter diese Anzeigepflicht fallen die Errichtung eines Schornsteins, die Veränderung

Intensive Planungsarbeiten und die Begehung der Örtlichkeiten sind unerlässlich. Es ist dringend zu empfehlen, mit Mitarbeitenden des Liefer-Unternehmens einen Vorort-Termin zu vereinbaren

eines Schornsteinquerschnitts, der Einbau von Abgasanlagen sowie die Erneuerung oder Änderung von Feuerungsanlagen. Dazu bezieht man beim Schornsteinfeger oder der Schornsteinfegerin ein Formblatt und füllt es mit den Daten aus, die vom Ofenhersteller angegeben worden sind.

Doch egal, ob mit Öl oder Gas geheizt wird: Der Brennstoff muss mit Leitungen zur Verbrennungseinrichtung geführt werden. Und das Abgas braucht einen Schornstein. Diese Maßnahmen müssen ebenfalls durch Fachkräfte erfolgen, da sie die korrekte Dimensionierung der Leitungen berechnen können.

Nicht nur heiße Luft

Während ein Abgas-Schornstein nur bei Brenner-beheizten Öfen zu errichten ist, wird es auch bei großen Produktionsöfen als sinnvoll angesehen, einen Schornstein für den Schwadenabzug einzuplanen. Beide Typen müssen mindestens einen Meter über den nächsten Dachfirst hinausragen. Die Berechnung des Schornsteinquerschnitts ist Aufgabe des Kaminbauers oder der Kaminbauerin. Die Überprüfung der Berechnung vor Baubeginn erfolgt dann durch den Bezirksschornsteinfeger oder die Bezirksschornsteinfegerin.

Zur Richtigkeit der Berechnung sollte man sich eine schriftliche Bestätigung ausstellen lassen. Benötigte Daten für die Berechnung liefert





Der Dunst der Schwadenhaube sollte mit einem eigenständigen Rohr ins Freie geleitet werden, da der Druck des Schwadenabzugs ihn sonst wieder aus der Haube und damit auf den Kopf der Mitarbeitenden in der Backstube befördert.

Wurde ein geeigneter Ofen ausgesucht, passt der Standort und ist auch sonst alles vorbereitet, stellt sich oftmals wie aus heiterem Himmel eine vermeintlich ganz simple Frage – die jedoch schon so manches Projekt an den Rand des Scheiterns brachte: Wie kommt die Maschine in die Verkaufsstelle oder Backstube? Während Öfen für Fachgeschäfte in der Regel kleiner sind und in Modulen geliefert durch jede Tür passen, bieten Hersteller für große Produktionsöfen meist verschiedene Einbringungsmöglichkeiten an.

Aber auch dabei kann es vorkommen, dass die größten Einzelteile nicht durch die Tür oder das Lagertor passen. Kommt für die Anlieferung ein Wanddurchbruch in Frage oder muss sogar ein Kran die Maschine bewegen, können weitere logistische Hürden wie etwa Straßensperrungen die Anlieferung erschweren. Solche Sonderfälle müssen frühzeitig bei den örtlichen Behörden angemeldet werden.

der Ofenhersteller. Ist im Fachgeschäft kein Schwadenkamin realisierbar, hilft ein Schwadenkondensator, den Dunst zu bändigen. Nach Absprache mit dem Schornsteinfeger oder der Schornsteinfegerin können sich Schwaden und Abluft einen gemeinsamen Schornstein teilen.

Ist der Ofen heil im Gebäude angekommen, folgt der Transport an seine endgültigen Bestimmungsort. Hierfür sind Hilfsmittel wie Gabelstapler und Hubwagen von Vorteil. Es empfiehlt sich, im Vorfeld mit dem Herstellerunternehmen des Ofens über die Bereitstellung von geeigneten Geräten zu verhandeln. Das beugt unnötigen Transportproblemen vor.

Anzeige

PICCOLO PRO

**Nicht nur Blabla:
Stromersparnis bis zu 30%*.
Zertifiziert vom VDE!**

WACHTEL

electro ovens
since 1923

VDE

002/2021

Tested

Bis zu
30% geringerer
Energieverbrauch

Normen: EN 12002, EN 12003
DIN EN 12003
DIN EN 12004



*im Vergleich zum Vorgängermodell

Checkliste (brot-pro.de/download)

Von der Ofenbestellung bis zur Erstinbetriebnahme

Standort

- Alle Anschlüsse (Strom, Gas, Wasser, Verrohrung) sind vorhanden oder können verlegt werden
- Der Arbeitsbereich vor dem Ofen ist ausreichend groß
- Der Wartungsbereich kann regelmäßig zugänglich gemacht werden
- Der Türanschlag und die Steuerungsseite passen zu den Arbeitsabläufen
- Sicherheitseinrichtungen sind weit genug entfernt
- Das Fundament ist für Gewicht und thermische Belastung ausgelegt

Wasser (Name und Kontakt Fachbetrieb: _____/_____)

- Das Wasser hat Trinkwasserqualität
- Absperr-, Rückflussventil, Druckminderer und Feinfilter sind vorhanden
- Die Wasserqualität ist ausreichend gut oder ein Filter ist verbaut

Strom (Name und Kontakt Fachbetrieb: _____/_____)

- Anschlusswert und Stecker passen zum Stromnetz
- Ein frei zugänglicher Hauptschalter ist vorhanden
- Jeder Ofen ist einzeln abgesichert

Brenner (Name und Kontakt Fachbetrieb: _____/_____)

- Ein passender Brenner ist vorhanden
- Die Feuerungsanlage ist dem/der Schornsteinfeger/in angezeigt
- Brennstoffleitungen sind durch Fachkräfte berechnet und verlegt
- Der Brenner hat genügend staubfreie, trockene Verbrennungsluft

Verrohrung (Name und Kontakt Fachbetrieb: _____/_____)

- Die Schornsteine ragen mindestens einen Meter über den nächsten Dachfirst hinaus
- Die korrekte Berechnung des Schornsteins ist durch den/die Schornsteinfeger/in schriftlich bestätigt
- Die Zusammenlegung von Schornsteinen ist durch den/die Schornsteinfeger/in abgesegnet
- Verschiedene Rohrleitungen können sich nicht gegenseitig beeinflussen

Transport

- Das größte Bauteil des Ofens kann durch eine Öffnung in die Backstube oder Verkaufsstelle eingebracht werden
- Vor Ort kann der Ofen an seinen Bestimmungsort transportiert werden
- Die Lieferung wurde auf Schäden kontrolliert

Einbau und Erstinbetriebnahme

- Alle notwendigen Fachkräfte sind am Einbautag vor Ort
- Alle Leitungen sind verlegt und einsatzbereit
- Sonderanforderungen wie Straßensperrungen sind für den Liefertag veranlasst
- Teiglinge für das Einbacken stehen in ausreichender Menge bereit

Die Inbetriebnahme

Sind alle Maßnahmen frühzeitig getroffen und alle Leitungen professionell verlegt, kann die Installation erfolgen. Bei optimaler Planung kann das technische Personal des Ofen- und Brennerherstellers in der Regel innerhalb weniger Stunden das neue Prunkstück einbauen und in Betrieb nehmen. Zu einem guten Service gehört zudem das Einbacken des Neuankömmlings durch einen Backmeister oder einer Backmeisterin des Herstellers mit den Produkten der Bäckerei.

Sind alle Einstellungen optimiert, steht einer erfolgreichen und langen Zusammenarbeit mit dem neuen Arbeitsgerät nichts mehr im Wege. Solange bei den vorherigen Planungen alles richtig gemacht wurde. Regelmäßige Wartungsintervalle erhöhen die Lebensdauer.

Diese sollten durch den Hersteller oder betriebseigene Technikerinnen und Techniker stets gründlich sowie sach- und fachgerecht umgesetzt werden. 📄



Gut geplant ist halb gebacken: Eine Checkliste ist eine gute Orientierungshilfe, um keinen wichtigen Prozessschritt zu übersehen



Zwiebel-Drilling

Zeit für Snack-Brote. Ihr großes Plus ist ihre Flexibilität. Hier sorgt schon die Optik für einen kleinen Hingucker-Effekt. Der Geschmack steht dem in nichts nach. Dabei kann das Brot schlicht mit Butter bestrichen oder auch mit Käse belegt werden. Oder man schneidet es dünn auf und röstet die Scheiben zu schmackhaften Chips – perfekte Verwertung der Retouren.

Vorteig

- ▶ 3,350 kg Weizenmehl Vollkorn
- ▶ 3,350 kg Wasser
- ▶ 0,300 g Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam
 Teigtemperatur: 26°C
 Teigruhe: 16-20 Stunden bei Raumtemperatur

Röstzwiebeln

- ▶ 3,300 kg Zwiebeln

Zwiebeln schälen, würfeln und in etwas Fett anrösten, abkühlen lassen.

Hauptteig

- ▶ 7,000 kg Sauerteig
- ▶ 3,300 kg Röstzwiebeln (spätere Zugabe)

- ▶ 3,700 kg Wasser
 - ▶ 3,350 kg Weizenmehl 550
 - ▶ 3,350 kg Weizenmehl 1050
 - ▶ 0,200 kg Salz
- 20,900 kg Teig

Kneten: 6 Minuten langsam, 3 Minuten schnell, während der letzten zwei Minuten Zwiebeln unterlaufen lassen
 Teigtemperatur: 26°C
 Teigruhe: 120 Minuten bei Raumtemperatur, nach 30 und 60 Minuten jeweils einmal aufziehen

Aufarbeitung

- ⦿ Teigeinlage 900 g
- ⦿ Den Teig zu Stücken à 300 g abwiegen, die Teiglinge rundwirken. Je 3 Teiglinge mit Schluss nach oben



nebeneinander in bemehlte Gärkörbe legen, 60 Minuten Stückgare bei Raumtemperatur.
 ⦿ Auf den Einschießer absetzen und einschneiden.

Backen

Schwaden: kräftig
 Backtemperatur: 250°C, nach 5 Minuten fallend auf 220°C
 Backzeit: 45 Minuten ■

Rezept: Sebastian Marquardt
 Bild: Jan Schnare
 brot-pro.de

Die Leitsätze sind nicht rechtsverbindlich, als „antizipiertes Sachverständigengutachten“ aber Grundlage für Gerichtsurteile



Neue **Leitsätze** für Brot und Kleingebäck

Das Leid mit den Sätzen

Rechtsverbindlich sind sie in Wahrheit nicht. Aber Gerichte und Behörden erkennen sie als Basis für ihre Entscheidungen an. Das macht die Leitsätze des Deutschen Lebensmittelbuches faktisch zu einem Gesetz für die Branche. Umso wichtiger, dass sie Realitäten abbilden. Die Leitsätze für Brot und Kleingebäcke sind dem jetzt ein Stück nähergekommen.

Text: Sebastian Marquardt
brot-pro.de

Vier Jahre lang waren Brot und Kleingebäcke Thema in der Deutschen Lebensmittelbuch-Kommission (DMLBK). Das Gremium, das 1962 seine Arbeit aufgenommen hat, wacht über das Deutsche Lebensmittelbuch. Dessen Ziel ist es, „Verbraucherinnen und Verbraucher vor Irreführung und Täuschung zu schützen“. Dabei soll es aber auch die Interessen von Wissenschaft und Wirtschaft berücksichtigen.

Entsprechend ist die Kommission paritätisch besetzt. Jeweils acht Mitglieder vertreten Wirtschaft, Wissenschaft, Lebensmittelüber-

wachung sowie Verbraucherschutz. Die 32 Menschen können Entscheidungen über die Leitsätze in erster Lesung nur einstimmig, in zweiter Lesung nur mit einer Mehrheit von 75 Prozent treffen. Dass dabei nicht alle Beteiligten gleichermaßen in jedem Thema firm sind, versteht sich von selbst. Man kann es aus so manchen Leitsätzen aber auch herauslesen. Und das trotz der themenbezogenen Hinzuziehung von „Sachkennern“.

So war die Überarbeitung der Leitsätze für Brot und Kleingebäcke an vielen Stellen überfällig. Die Backbranche hatte dabei in den vergangenen Jahren einen kenntnisreichen Vertreter in der Kommission. Bernd Kütscher, Leiter der Bundesakademie des Backhandwerks sowie Direktor des Deutschen Brotinstituts, ist seit vier Jahren Mitglied.

Auch Pelletöfen sind nun Holzöfen im Sinne des Lebensmittelbuches



Richtig rechnen

Mit den neuen Leitsätzen zeigt er sich zufrieden. Der Erfolg beginnt aus seiner Sicht mit einer nunmehr sinnvollen Definition der Backprozentage. Hieß es bisher, Brot enthalte „weniger als 10 Gewichtsteile Fett und/oder Zuckerarten auf 90 Gewichtsteile Getreide“, spricht die neue Version nun von „in der Regel in der Summe nicht über 10 Prozent“. Diese 10 Prozent waren immer schon das

Branchenverständnis. Doch 10 auf 90 sind nunmal 11,1 Prozent. Die Formulierung „in der Regel“ öffnet zudem eine Tür zu Ausnahmen.

Ähnlich unlogisch gestaltete sich in der Vergangenheit die Rohstoff-Systematik im Lebensmittelbuch. So wurde Buchweizen den Getreiden zugeordnet. Quinoa oder Amaranth kamen gar nicht vor. Nun wird sauber unterschieden in Getreide sowie marktübliche Pseudogetreide.

Mehr Altbrot

Harmonisiert haben die Verantwortlichen die Verwendung von Altbrot. Hier galt für Weizenprodukte bislang eine Obergrenze von 6 Prozent, bei Roggen-dominanten Gebäcken waren es 20 Prozent – jeweils bezogen auf das Gewicht der frischen Produkte. Künftig gilt generell die 20-Prozent-Grenze. Neu ist dabei die Voraussetzung, dass das verwendete Altbrot „in Selbstbedienung nicht zugänglich“ gewesen sein darf.

Ziel der Leitsätze-Überarbeitung war offensichtlich auch eine Grenzziehung zwischen industriell geprägter Herstellung und Handwerk. Darauf zielt bereits die neue Regelung ab, nach der auf der Verpackung nur jene Verfahren abgebildet sein dürfen, mit denen das Produkt auch hergestellt wurde. Ein Holzofen ist auf der Brottüte nur noch zulässig, wenn das Produkt darin auch aus einem solchen kommt. Für dargestellte Zutaten gilt, dass sie in „Charakter gebender Menge“ verwendet worden sein müssen.



In der Lebensmittelbuch-Kommission gilt das Konsens-Prinzip. Entscheidungen müssen einstimmig getroffen werden

Mogelpackung Tradition

In diese Kerbe schlägt auch die neu in die Leitsätze aufgenommene Definition von „traditioneller Rezeptur“ und „traditioneller Herstellung“. Dabei beginnt dieser Passus mit einer sehr klaren Linie, wann das Kriterium traditioneller Rezeptur gerechtfertigt ist: „Lebensmittelzusatzstoffe und zugesetzte Enzyme werden nicht verwendet.“ Es folgt jedoch: „Ausgenommen sind lediglich solche, die üblicher Bestandteil eines zusammengesetzten Lebensmittels sind, das als Zutat verwendet wird (z. B. Rieselhilfsstoff in Speisesalz) oder für den Produktcharakter (z. B. Natronlauge bei Laugengebäck) oder aus technologischen Gründen (z. B. Ascorbinsäure) unabdingbar sind.“ Zudem verlangt das Lebensmittelbuch nun ein durchgehendes Backverfahren für traditionelle Herstellung sowie den Verzicht

Bernd Kütscher hat als Mitglied der Lebensmittelbuch-Kommission an den neuen Leitsätzen mitgewirkt



Industrie-Produkte können nicht mehr ohne Weiteres mit Attributen wie „traditionell“ beworben werden





Pseudogetreide sind nun Teil der Leitsätze

auf Tiefkühlung während des Herstellungsprozesses. Auch die Formgebung darf „nicht rein maschinell“ erfolgen.

Gerade die Hintertür für Zusatzstoffe traf umgehend auf Kritik. Der Verein „Die Freien Bäcker“ sieht darin eine „Mogelpackung“. „Die Erwartung, dass mit der Definition ‚traditionelle Rezeptur‘ und ‚traditionelle Herstellung‘ Betriebe, die in die Handwerksrolle eingetragen sind, echte Vorteile gegenüber industriellen Backwarenproduzenten erlangen, läuft nach unserer Einschätzung weitgehend ins Leere“, heißt es in einer Stellungnahme des Vereins.

Das letzte Wort werden Gerichte sowie die Vertreterinnen und Vertreter der Lebensmittelüberwachung haben. Es ist davon auszugehen, dass die traditionelle Herstellung im Sinne des Lebensmittelbuches auch künftig technische Enzyme, Emulgatoren und überflüssige Zusatzstoffe wie Ascorbinsäure zulässt. Die Definition wird Industrie und Teile des Handwerks allerdings hindern, den Begriff der Tradition

mit ihren Herstellungsverfahren und Fertigmischungen zu kapern. Andererseits sind Gärunterbrechung und Unterbruch-Backverfahren demnach künftig für alle tabu, die ihr Gebäck traditionell nennen wollen.

Kein Verpackungs-Schmuh

Neu in den Leitsätzen sind Beschreibungen für charakteristische und qualitätsbestimmende Aspekte eines Brotes, die Aufnahme neuer Brotsorten wie Fladenbrot, Baguette, Ciabatta oder Bagel sowie eine Erweiterung für den Begriff Holzofenbrot. Bislang durfte der nur verwendet werden, wenn das Brot aus einem direkt befeuerten Ofen kam, dessen Heizmaterial naturbelassenes Holz sein und im Backraum verbrannt werden musste. Mit der neuen Formulierung fallen auch moderne Pellet-Öfen in die Kategorie. Produkte aus klassischen Holzöfen dürfen sich demgegenüber mit Zusätzen wie „Original“, „traditionell“, „klassisch“, „echt“ oder „wie früher“ schmücken.

Ein Fortschritt ist letztlich die Erweiterung der Verkehrsbezeichnungen. So mussten Brote aus Dinkel und Roggen bislang als Weizen-Mischbrote ausgelobt werden. „In den alten Leitsätzen“, so Bernd Kütscher, „waren nur Dinkelbrote definiert, aber keine Mischbrote mit Dinkel. Andere alte Weizenarten oder alte Roggensorten – sogenannte Urgetreide – waren gar nicht geregelt. Die neuen Leitsätze ermöglichen neue Verkehrsbezeichnungen wie Dinkel-Mischbrot oder Emmer-Mischbrot.“



Holzofen-Romantik darf nur noch auf die Verpackung, wenn auch das Brot aus dem Holzofen kommt



Rezept & Bilder:
Sascha Schäfer
@backsau_der_brotsommelier
backsau.de



Orangen-Schinken-BBQ-Brot

Tipp

Wer möchte, kann nach der Hälfte der Backzeit noch eine Schinkenkruste auf das Brot zaubern: 520 g Schinkenwürfel, 330 g Barbecue-Soße, 210 g geriebener Gouda, vermischen und auf die Kruste legen.

Die Grillsaison ist in vollem Gange und mit diesem Brot betritt ein neuer Star die Bühne. Darin kommt zusammen, was eigentlich gar nicht zusammengehört. Und doch überzeugt die Komposition auch kritische Gaumen. Vor allem im Zusammenspiel mit Holzkohle-Rauch und einem erfrischenden Kaltgetränk.

Vorteig

- ▶ 2,960 kg Weizenmehl 1050
- ▶ 0,740 kg Roggenmehl 1150
- ▶ 3,700 kg Orangensaft mit Fruchtfleisch (15°C)
- ▶ 0,030 kg Hefe

Mischen: Hefe im Saft aufschleimen, dann alle Zutaten verrühren

Teigtemperatur: 28°C

Teigruhe: 30 Minuten bei Raumtemperatur, dann 12-15 Stunden in der Kühlung

Marinierte Schinkenwürfel

- ▶ 1,340 kg Schinkenwürfel (geräuchert)
- ▶ 0,520 kg Barbecue-Soße

Gründlich mischen und über Nacht in der Kühlung ziehen lassen.

Aroma-Paste

- ▶ 0,110 kg Altbrot (fein gemahlen, Roggen- oder Mischbrot)
- ▶ 0,335 kg Wasser

Das Wasser aufkochen, Altbrot unterrühren, kurz aufkochen lassen, über Nacht in der Kühlung quellen lassen.

Hauptteig

- ▶ 7,400 kg Vorteig
- ▶ 0,445 kg Aroma-Paste
- ▶ 5,920 kg Weizenmehl 550
- ▶ 3,100 kg Wasser (22°C)
- ▶ 0,265 kg Salz
- ▶ 0,025 kg Wasser
- ▶ Schalen-Abrieb von 3 Bio-Orangen
- ▶ 1,860 kg Marinierte Schinkenwürfel (spätere Zugabe)
- ▶ 19,015 kg Teig

Kneten: 8 Minuten langsam, 4-5 Minuten schnell, in den letzten

2 Minuten Schinkenwürfel unterlaufen lassen

Teigtemperatur: 26°C

Teigruhe: 105 Minuten in der geölten Wanne bei Raumtemperatur, nach 45 Minuten einmal aufziehen

Aufarbeitung

- ☉ Teigeinlage 600 g
- ☉ Den Teig abwiegen, die Teiglinge mit leichter Spannung zur Mitte falten, sodass die Teigenden überlappen. Mit Schluss nach unten in bemehlte Gärkörbe legen, Stückgare über Nacht in der Kühlung. Direkt auf den Einschießer absetzen.

Backen

Schwaden: kräftig, nach 10 Minuten Zug ziehen
Backtemperatur: 250°C, nach 10 Minuten fallend auf 230°C
Backzeit: 35 Minuten



Facebook
war **gestern**

Recruiting auf TikTok

Alberne Teenies, die synchron zur Musik ihre Lippen bewegen – diesem Klischee ist das Video-Portal TikTok längst entwachsen. Dank steigender Popularität gewinnt die App für Betriebe an Bedeutung, nicht nur bei jungen Zielgruppen. Mit Kreativität und ein bisschen Mut zur Selbstdarstellung kann hier schnell eine große Reichweite erzielt werden.

Wenn der Schraubenzieher durchdreht, weil die Kreuzschlitz-Schraube ausgeleiert ist, hilft ein schmales Gummiband. Dieses einfach über das beschädigte Gewinde legen, durch das Gummi hindurch stechen, drehen – und die Schraube lässt sich jetzt ganz leicht entfernen. Die ölig-schwarzen Verfärbungen auf einer Pfannrückenrückseite kann man mit ein paar Kniffen problemlos abreiben. Der Trick: Salz, Backpulver und Essig auftragen, einwirken lassen und drüber wischen. Kinderleicht ist das. Zumindest sieht es in TikTok-Videos oft so aus.

Sogenannte Lifehacks – das sind kreative Tipps, die den Alltag erleichtern sollen – sowie kurze How-to-Filmchen zu verschiedenen Themengebieten sind beliebte TikTok-Kategorien. Auch Rezepte, Koch-Tutorials und zum Beispiel Knet-, Falt- und Flecht-Anleitungen fallen darunter. Dennoch haben bislang nur wenige Profi-Bäckerinnen und -Bäcker den Weg auf das Portal gefunden.

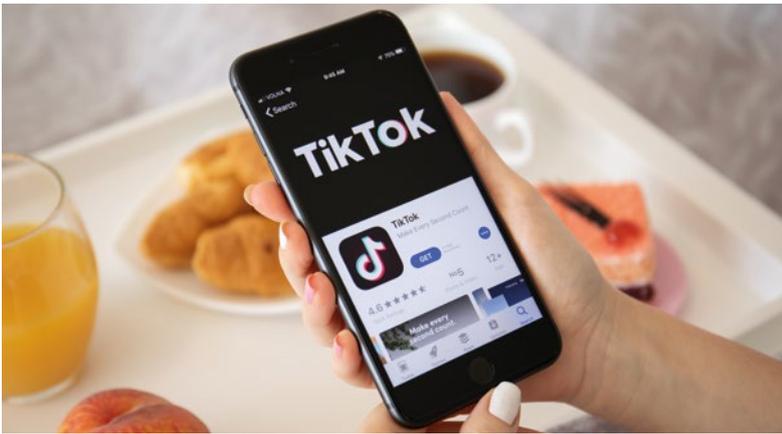
Auf Wachstumskurs

Dabei hat sich die Video-App, die vor allem bei jungen Zielgruppen beliebt ist, in den vergangenen fünf Jahren gemausert. 2016 kam das soziale Netzwerk auf den Markt und machte zunächst vor allem mit lustigen Tanz-, Sing- und Scherzvideos von sich reden. Inzwischen hat

die inhaltliche Vielfalt zugenommen. Ebenso wie die Nutzungszahlen. 10,7 Millionen monatlich aktive Nutzerinnen und Nutzer in Deutschland verzeichnete die Plattform 2020 und damit 5,5 Millionen mehr als 2019. Bei einer ähnlichen Steigerung im Jahr 2021 könnte TikTok Ende Dezember die 20-Millionen-Marke knacken.

Zum Vergleich: 2020 soll Facebook zwar noch rund 31,9 Millionen monatlich aktive Personen auf seiner Plattform verzeichnet haben, der Fachzeitschrift „Werben & Verkaufen“ zufolge ist die Zahl jedoch seit 2017 kontinuierlich gesunken. TikTok hingegen zählt derzeit zu den am schnellsten wachsenden Social-Media-Apps.

Ein genauer Blick in die Altersstruktur der Nutzerinnen und Nutzer offenbart: Überwiegend konsumieren junge Leute die kurzen Video-Snacks. 69 Prozent sind zwischen



Die App ist nur auf mobilen Endgeräten nutzbar



Anleitungen zu leckeren Gerichten oder fürs Brotbacken stehen auf der Plattform hoch im Kurs

16 und 24 Jahre alt, älter als 35 Jahre sind hingegen nur 15 Prozent. Für Ausbildungsbetriebe könnte die Plattform nützlich sein, denn hier sitzt die Zielgruppe der Schülerinnen und Schüler. Und somit auch der potenziellen Auszubildenden.

Wie die App funktioniert

Was aber ist TikTok genau? Es handelt sich dabei um eine App, die man derzeit nur auf mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets nutzen kann. Die Inhalte werden im Video-Format publiziert. Sie sollten möglichst knackig-kurz und unterhaltsam sein. Wer über ein Profil verfügt, kann nicht nur eine Menge entdecken, sondern auch selbst kurze Clips kreieren.

Es ist möglich, in der App Videos zu schneiden und zu bearbeiten. Zum Beispiel peppt man die maximal fünf Minuten langen Clips mit Spezialeffekten, Filtern, Stickern und Musik auf. Von „Tanzen“ über „Fotografie“, „Comedy-Synchronisationen“ bis hin zu „Fitnessübungen“ sind zahlreiche Nischen thematisch abgedeckt.

Auf der Startseite werden Nutzerinnen und Nutzern nicht ausschließlich Inhalte von Pro-

filen gezeigt, denen sie folgen. Eine künstliche Intelligenz (KI) wählt für sie darüber hinaus Inhalte aus, bei denen die Wahrscheinlichkeit als hoch eingestuft wird, dass sie diesen Personen gefallen.

In die Berechnungen wird das Nutzungsverhalten wie die Vergabe von Likes und Kommentaren ebenso einbezogen wie Textpassagen und Schlagworte unter dem jeweiligen Film, außerdem auch die Qualität und Darstellung des Gezeigten. In gewisser Weise serviert die KI ein passendes Unterhaltungs-Programm zu den jeweiligen Vorlieben. Aus diesem Grund können auch Clips von Neulingen schnell eine hohe Reichweite erzielen.

Den Nachwuchs begeistern

Um potenzielle Auszubildende zu erreichen, könnte TikTok in den kommenden Jahren eine wichtige Rolle spielen. Laut der amerikanischen Nachrichten-Website Axios plant TikTok in Kürze sogar einen neuen Service. Um Unternehmen und potenzielle Azubis zusammenzubringen, wird derzeit ein Programm getestet, das dabei helfen soll.

Viele Bäckereien arbeiten bereits daran, das Backhandwerk für junge Zielgruppen wieder attraktiver zu gestalten. Neben gezielter Öffent-

Potenziellen Nachwuchskräften kann der Backberuf auf TikTok nähergebracht werden

ÜBER DEN AUTOR

Mathias Eigl hat nach einer Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel das Studium „Informationsmanagement und Unternehmenskommunikation“ absolviert. Noch während des Studiums gründete er 2013 die Agentur ULM ME für Digitale Kommunikation. Seit sieben Jahren unterstützt er mit seinem Team Unternehmen dabei, ihre Story zielgerichtet über digitale Kanäle zu verbreiten.

 ulm.me





Ricardo Fischer beschäftigte sich im Rahmen seiner Ausbildung zum Brotsommelier mit dem Netzwerk

lichkeitsarbeit und der stetigen Verbesserung der Arbeitsbedingungen muss hierbei das Ausbildungsmarketing in den Blick genommen werden. Die Kommunikation sollte schließlich dort stattfinden, wo sich Jugendliche aufhalten, also auch in sozialen Netzwerken wie TikTok und Co.

Werbebotschaften bewirken in diesem Umfeld eher Abwehr als Applaus. Wer auf TikTok unterwegs ist, will unterhalten werden. Bei den Erstellern und Erstellerinnen von Inhalten ist daher Fingerspitzengefühl gefragt: Auf der einen Seite ist es wichtig, den richtigen Ton zu treffen und einen guten Draht zur Zielgruppe aufzubauen, auf der anderen sollte man es nicht übertreiben und nicht künstlich lustig sein wollen. Besser gewährt man den Blick hinter die Kulissen einer Bäckerei, zeigt die Leidenschaft für den Beruf und liefert nutzwertige Inhalte.

Im ersten Schritt gilt es, sich Zeit zu nehmen, um TikTok kennenzulernen und die Wirkungsweise der Videos zu verstehen. Nutzerinnen und -Nutzer der Plattform lieben Unerwartetes. Betriebe können beispielsweise mit interessanten Einblicken in den Arbeitsalltag punkten, da sich hiermit über die reine Information hinaus auch die Unternehmenskultur transportieren lässt. Wer spontan lustige oder interessante Clips mit Teamzusammenhalt und Überraschungseffekt liefert, wird von potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern mit hoher Wahrscheinlichkeit als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen.

Nicht zu vergessen sind dabei die passenden Hashtags. Das sind mit einem Raute-Zeichen

DIE KEHRSEITE DER BUNTEN TIKTOK-WELT

Unter Nutzerinnen und Nutzern rief TikTok in den fünf Jahren seines Bestehens nicht nur Begeisterung hervor. Hinter TikTok steckt das chinesische Unternehmen ByteDance. Wiederholt geriet die App in die Kritik, unter anderem erhoben Eltern in den USA 2019 eine Sammelklage wegen des mangelnden Datenschutzes von Minderjährigen. Seit dem 30. April 2020 ist es daher nur noch Personen ab 16 Jahren erlaubt, über die App private Nachrichten zu senden und zu empfangen. Auch den Vorwurf der Zensur musste sich TikTok gefallen lassen. Mehrfach wurden regierungskritische Inhalte, zum Beispiel von den Protesten in Hongkong 2019, auf TikTok gelöscht. Auch soll TikTok die Reichweite von Menschen mit Behinderung oder Adipositas sowie von Queeren massiv eingeschränkt haben. Die Darstellung von Inhalten mit Bezug zu Homosexualität sei unter Berufung auf den Jugendschutz weltweit blockiert worden, berichtete die britische Tageszeitung The Guardian im September 2019.

verknüpfte Schlagworte, durch die Beiträge gezielt zu einem Thema verlinkt werden können. Hashtags kommen zum Beispiel auch bei Twitter oder Instagram zum Einsatz. Mit Klick auf einen Hashtag werden sämtliche Beiträge zu einem Schlagwort angezeigt.

Vom Brotprofi lernen

Seine professionelle Expertise als Bäckermeister bringt Ricardo Fischer unter dem Namen @brotprofi auf TikTok ein. In seinen Videos gibt er Tipps zum Backen von Broten und präsentiert interessante Fakten zum Thema. Statt in der Produktion seiner Leipziger Bio-Bäckerei zeigt er sich in kurzweiligen Clips in der heimischen Küche. So bringt er seinen fast 170.000 Fans den Backberuf nah.

Was als Projekt während seiner Ausbildung zum Brotsommelier begann, ist inzwischen zu einem der erfolgreichsten Profi-Bäcker-Accounts auf TikTok angewachsen. Mehrfach erreichte Fischer mit einem seiner Videos eine Reichweite von mehr als einer Million. Seinem Ziel, dem Backberuf künftig wieder ein modernes Image zu verleihen, ist er damit in nur 18 Monaten ein gewaltiges Stück näher gekommen. 🍷



Vor allem bei jungen Menschen ist TikTok beliebt



Der TikTok-**Millionär**

Brot für die Crowd

Mit seinen Videos auf TikTok erreicht der Bäckermeister Ricardo Fischer alias @brotprofi regelmäßig Reichweiten im sechs- bis siebenstelligen Bereich. Als Botschafter für gutes Brot möchte er das Image seiner Branche aufpolieren. Und junge Menschen für die handwerkliche Bäckerei begeistern.

BROTpro: In Ihrer Ausbildung zum Brotsommelier haben Sie sich intensiv mit der Social-Media-Plattform TikTok beschäftigt. Worum ging es dabei genau?

Ricardo Fischer: Ich habe meine Projektarbeit über digitales Marketing für Bäckereien geschrieben. Im Zuge dessen bin ich eine Kooperation mit TikTok eingegangen, daher hat sich die Arbeit immer mehr in diese Richtung entwickelt. 2020 schrieb das Unternehmen das Programm „Lernen mit TikTok“ aus und suchte Leute, um Lerninhalte auf der Platt-

form zu platzieren. Da ich den Menschen das Backen beibringen und die Liebe zum Beruf zeigen wollte, passte das gut. Ich selbst bin seit 2019 auf TikTok, habe mich für das Programm beworben und wurde ausgewählt.

Wie haben Sie Ihre Strategie entwickelt?

An „Lernen mit TikTok“ war die Anforderung geknüpft, 60 Videos in fünf Monaten zu publizieren. Es sollten Emotionen erzeugt werden, um die Community an sich zu binden. Ich musste also überlegen, wie das mit meinen Mitteln möglich ist. Zunächst habe ich Videos analysiert und bei anderen angeschaut, was gut funktioniert und was nicht. Zum Beispiel bei Tim Hendrik Walter, der unter dem Namen @herranwalt auf TikTok aktiv ist. Er hat dort aktuell 3,5 Millionen Fans. Da kann man sich viel abgucken.

TIKTOK ALS LERNPLATTFORM

Unter dem Hashtag #LernenMitTikTok startete das Netzwerk 2020 in Deutschland ein Kooperations-Format mit mehreren hundert Pädagog(inn)en, Expert(inn)en, Influencer(inne)n und gemeinnützigen Organisationen. Ziel war es, Lerninhalte auf der Plattform unterhaltsam zu gestalten und leicht zugänglich zu platzieren.



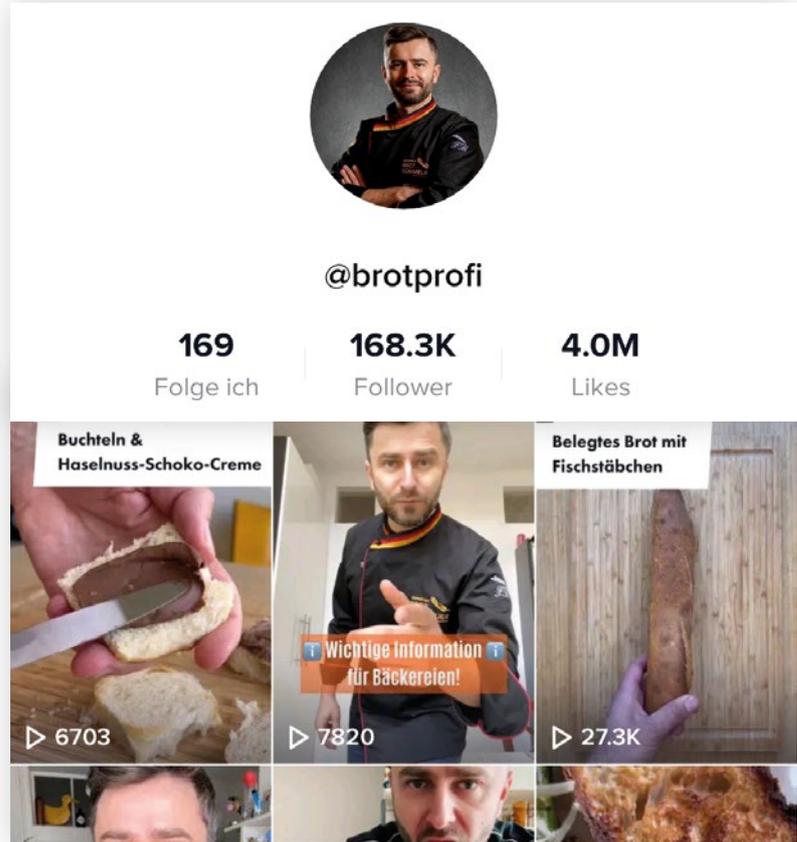
Tim Hendrik Walter ist auf TikTok unter dem Namen @herranwalt aktiv und vermittelt unterhaltsam juristisches Wissen

Und was haben Sie herausgefunden?

Schon bevor es die Social-Media-Welt gab, war es ein Trumpf, wenn sich ein Bäcker oder eine Bäckerin öffentlich gezeigt hat – ganz gleich, ob man früher im Laden stand und Gespräche mit der Kundschaft führte oder an Festen teilnahm. In meiner Lehrzeit habe ich erlebt, wie sich die Innungsbetriebe aus dem Landkreis zusammenschlossen und gemeinsame Aktionen auf dem Marktplatz veranstalteten. Durch Social Media hat sich die Öffentlichkeitsarbeit verändert. In meinen Augen ist das Bäckerhandwerk da noch nicht hinterher gekommen. Auch in sozialen Netzwerken gehört es dazu, dem eigenen Unternehmen ein Gesicht zu geben.

Nun sind Sie auf TikTok ja weniger als Unternehmer zu sehen.

Das stimmt. Ich repräsentiere dort die Marke Brotprofi und zeige in meiner heimischen Küche, wie Brotbacken funktioniert. Meine Idee war es, meine Leidenschaft als Bäcker vorzuleben und Back-Experimente durchzuführen. Für die Videos backe ich Rezepte, die ich gerne ausprobieren möchte, aber die dann nicht unbedingt in meiner Bäckerei produ-



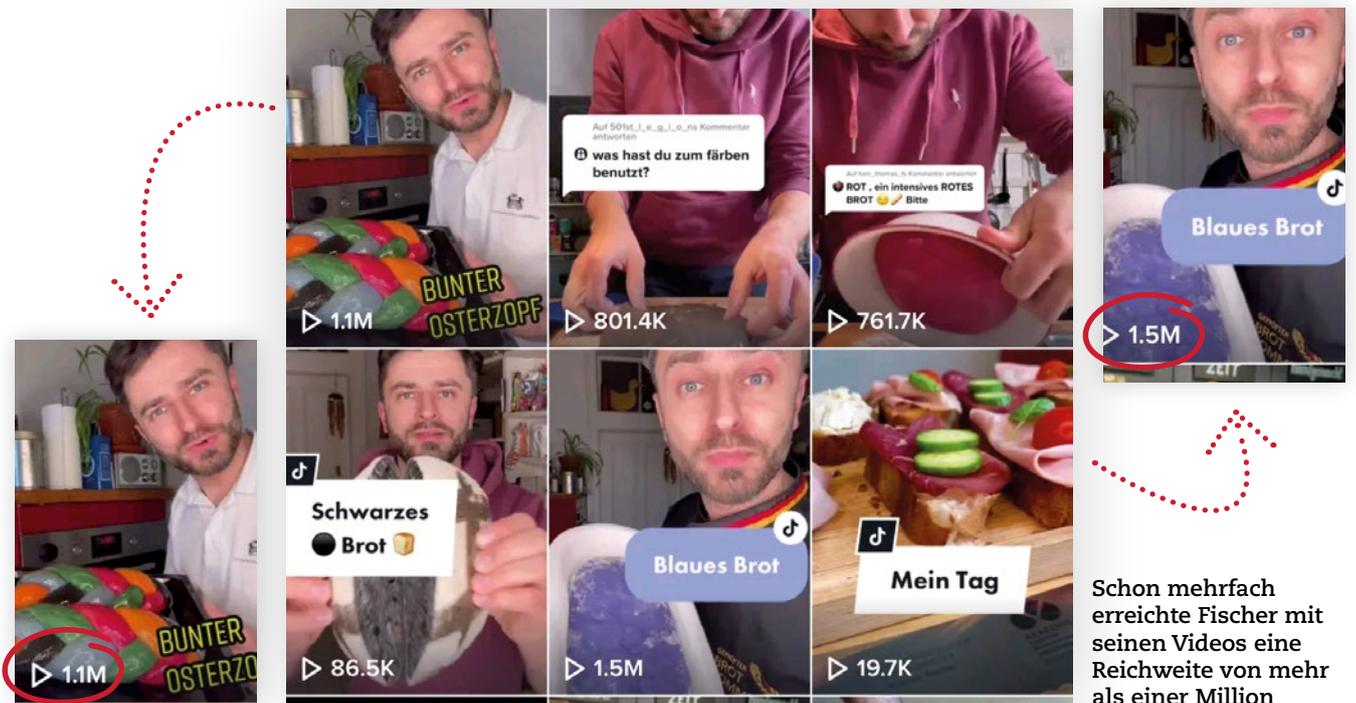
Auf TikTok erreicht Ricardo Fischer unter dem Namen @brotprofi Millionen Menschen. Fast 170.000 Nutzerinnen und Nutzer folgen seinem Account

ziert werden. Bei meinen vielen Ideen wäre das Sortiment sonst irgendwann zu breit.

Wie hat sich die enorme Reichweite Ihres Kanals entwickelt?

Es gab immer mal wieder ein Video, das Millionen Aufrufe erreichte. Andere erzielten dann wieder eine normale Reichweite. Wobei die Reichweite auf TikTok insgesamt deutlich höher ist als bei anderen Social-Media-Kanälen. Es kommt dabei sehr stark auf die Inhalte an. Schon mein erstes Video verzeichnete in sehr kurzer Zeit mehr als 20.000 Aufrufe. Inzwischen sind es über 55.000. Anfangs hat mich das total überfordert. Gleichzeitig habe ich das Potenzial dieser Plattform erkannt und wurde ehrgeiziger. Um mich zu verbessern, habe ich beobachtet, wie meine Videos angenommen werden und was in den Kommentaren steht. Was gut lief, habe ich adaptiert. Was weniger gut lief, habe ich dann eben weggelassen oder abgeändert. Rezepte kommen eigentlich immer gut an.

Was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Erfolgsfaktoren?



Schon mehrfach erreichte Fischer mit seinen Videos eine Reichweite von mehr als einer Million

Das A und O ist es, authentisch zu sein, sich nicht zu verstellen. Natürlich betritt man mit TikTok eine Bühne. Aber man sollte trotzdem verkörpern, wofür man steht, statt eine Rolle zu spielen, die nicht zu einem passt. Natürlich gibt es weitere Faktoren, aber nicht immer sind die so einfach zu beeinflussen. Bei einem Video habe mir mal große Mühe gegeben und von vorne bis hinten den kompletten Backprozess abgebildet – also wie ich den Teig mache bis hin zum fertigen Produkt. Ich habe wirklich sämtliche Register gezogen. Trotzdem gab es nicht die gewünschte Reichweite. Bei einem anderen Video war es wesentlich weniger Zeit. Da habe ich lediglich gefilmt, wie das Brot aufs Blech, dann in den Ofen und schließlich fertig gebacken wieder herauskommt. Mehr als eine Million Menschen haben sich das angesehen. Warum das so war, kann ich nicht erklären.



Dieses Brot-Video aus Dezember 2019 schauten sich 2,3 Millionen Menschen an, mehr als 200.000 schenken dem Brotprofi ein „Gefällt mir“

Welches Equipment ist notwendig, um Videos für TikTok zu erstellen?

Also ich filme alles mit dem Smartphone und schneide auch damit, mehr braucht es eigentlich nicht. Man kann noch eine Handy-Halterung, Stative und – für eine bessere Beleuchtung – ein Ringlicht dazu kaufen. Stative geben die Möglichkeit, unterschiedliche Kameraperspektiven einfließen zu lassen. Eventuell bietet sich auch ein Mikrofon an, um den Ton zu verbessern, zum Beispiel ein

Funkmikrofon. Aber all das ist optional. Das Wichtigste ist tatsächlich das Smartphone. Es sollte Videos in guter Qualität ausliefern können. Am Fenster hat man Tageslicht. Das reicht mitunter schon.

Und wie sieht es mit der Bearbeitung der Videos aus?

TikTok unterscheidet sich von anderen Video-Formaten, da kommt es schon sehr stark auf



2.154 Aufrufe • Gefällt **lebensmittelkomiker und baeckersachsen**
brotprofi BUNTER OSTERZOPF 🌈

Es hat zwar lange gedauert, aber das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Kurze Videos von nicht mehr als 30 Sekunden postet Fischer ebenfalls auf Instagram, oft mit Rezept – und deutlich geringerer Reichweite



Um unterhaltsame Videos auf TikTok zu drehen, braucht es im Grunde nicht mehr als ein Smartphone und gute Ideen

den Schnitt an, um Reichweite zu erzielen. Im Gegensatz dazu nimmt man beispielsweise Instagram Stories ja oft einfach so nebenbei auf. Für TikTok ist das aufwendiger. Die TikTok-App bringt eine Bearbeitungsfunktion mit. Ich schneide allerdings meist über eine Extra-App, weil ich Videos unter 30 Sekunden parallel auf Instagram posten möchte. Wenn ich direkt bei TikTok schneide, habe ich damit noch kein Video für andere Kanäle produziert. Für mich bedeutet die Extra-App eine Zeiterparnis, da ich die vorbereiteten Videos dann nur noch in den unterschiedlichen Social-Media-Kanälen hochladen und nicht jedes Mal erneut bearbeiten muss.

Wie viel Zeit fließt bei Ihnen in die Video-Produktion?

Es gab eine Phase, in der ich zwei oder drei Videos am Tag hochgeladen habe. Allein während der fünf Monate bei „Lernen mit TikTok“ habe ich rund 100 Videos erstellt. Im Moment sind es eher drei Videos in der Woche, manchmal fünf. Der Aufwand hängt vom Inhalt ab. Back-Videos zu drehen, zieht sich über ein oder zwei Tage, um die verschiedenen Arbeitsschritte zu zeigen. Und dann wird das Ganze ja auch noch geschnitten. Allein das Material zu sichten und die besten Szenen auszuwählen, kostet Zeit. Alles in allem kommen da pro Video mehrere Stunden zusammen. In letzter Zeit nehme ich auch gerne noch zusätzlich Voice-over auf – also eine Tonspur, die ich dann über die Bildsequenzen lege. Während meiner Projektarbeit habe ich mal meine Bildschirmzeit gemessen. Pro Woche kamen damals 30 Social-Media-Stunden zusammen. Das funktioniert natürlich nicht dauerhaft neben einem Vollzeitberuf wie der Bäckerei. Daher habe ich das inzwischen wieder reduziert.

Haben die Aktivitäten spürbaren Einfluss auf Ihren Geschäftserfolg?

Als ich auf TikTok anfang, hatte ich nicht das Ziel, mehr Umsatz in meinen Geschäften zu generieren. Ich wollte die Wertschätzung für Brot und den Backberuf steigern. Ein großer Teil der TikTok-Community ist sehr jung, also genau in dem Alter, in dem man über eine entsprechende Ausbildung nachdenkt. Hier sehe ich mich als Brotbotschafter. Ich will Interesse wecken und meinen Beruf attraktiv zeigen. Ich denke, das ist mir bis jetzt ganz gut gelungen. 🍞

Pane Francese

Pane Francese bedeutet übersetzt nichts anderes als französisches Brot. Es ist die italienische Interpretation des Baguettes. Und damit kommt es dem Ciabatta näher als dem vermeintlichen Vorbild. Hier bringt Sauerteig noch zusätzlich Geschmack in den Teig. Er kann aber problemlos durch einen Hefevorteig ersetzt werden. Kräftig ausgebacken ist das Brot ein aromatischer Begleiter zu Salat, Vorspeisen und Grillgut. Oder auch schlicht ein leckerer Snack zwischendurch.

Sauerteig

- ▶ 2,500 kg Weizenmehl 550
- ▶ 2,000 kg Wasser
- ▶ 0,165 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 28°C
Teigruhe: 16-24 Stunden bei Raumtemperatur

Autolyseteig

- ▶ 7,500 kg Weizenmehl 550
- ▶ 5,850 kg Wasser

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 24°C
Teigruhe: 60 Minuten bei Raumtemperatur

Hauptteig

- ▶ 13,350 kg Autolyseteig
- ▶ 4,650 kg Sauerteig
- ▶ 0,500 kg Wasser (7°C)
- ▶ 0,200 kg Salz
- ▶ 0,165 kg Olivenöl
- ▶ 0,065 kg Hefe
- 18,930 kg Teig

Kneten: 4-6 Minuten langsam
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: 3,5 Stunden bei Raumtemperatur, nach 30, 60 und 90 Minuten je einmal aufziehen

Aufarbeitung

- Teiginlage 600 g
- Den Teig schonend abwiegen,



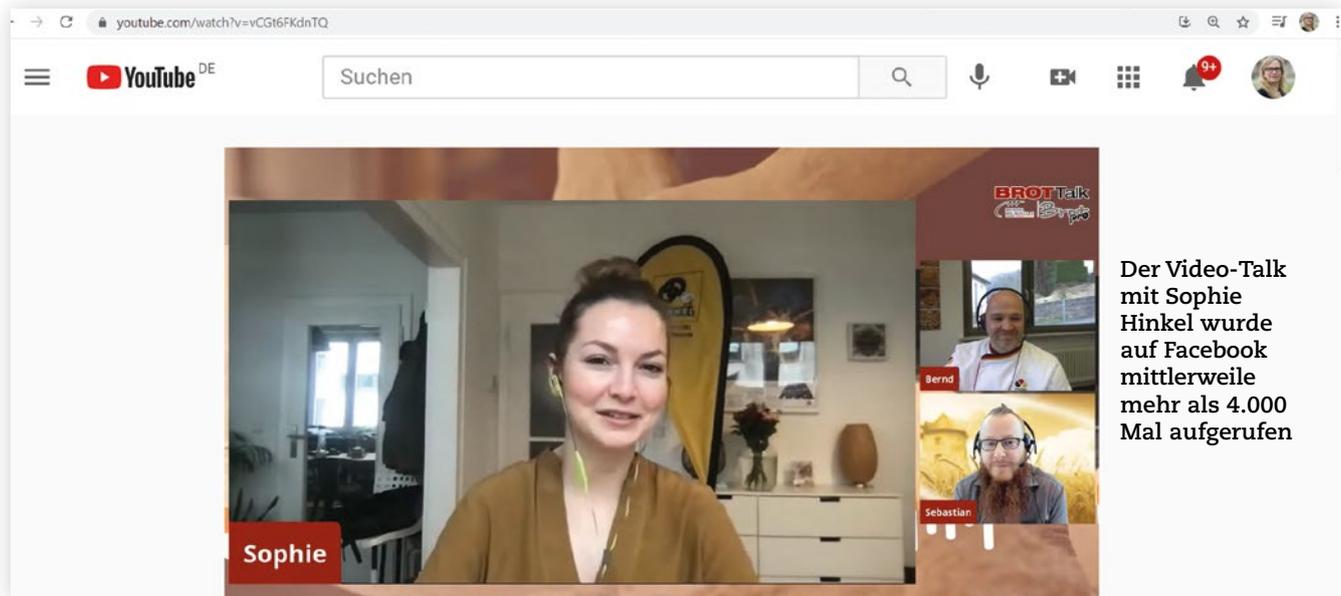
jeweils von beiden Seiten aus übereinanderschlagen, um ihm Spannung zu geben und mit Schluss nach unten auf den Einschießer absetzen.

Backen

Schwaden: kräftig
Backtemperatur: 280°C,
sofort fallend auf 240°C
Backzeit: 15-20 Minuten

Rezept: Sebastian Marquardt
Bild: Jan Schnare
 brot-pro.de





Der **BROTtalk** Gespräche über gutes Handwerk

Handlungsperspektiven statt Nostalgie, Inspiration statt Resignation – unter diesem Motto findet immer am ersten Mittwoch im Monat um 15 Uhr im Live-Stream auf Facebook und YouTube der **BROTtalk** statt. Das Gesprächsformat ist eine Kooperation zwischen dem Deutschen Brotinstitut und **BROTpro**. Auch im Nachgang sind die Videos noch abrufbar.

Wie sieht die Zukunft des handwerklichen Backens aus? Für Max Kugel, Bäckermeister aus Bonn, liegt sie in der Reduktion auf das Wesentliche. Im ersten **BROTtalk** sprachen Sebastian Marquardt (**BROTpro**) und Bernd Kütscher (Deutsches Brotinstitut) mit Kugel über seinen veränderten Markenauftritt.

so stellt sich der Bäcker eine lohnenswerte Zukunft für das Backhandwerk vor. Seine neue Website hat er deswegen CO₂-neutral aufgesetzt, die Kundenkommunikation nachhaltig verbessert.

Ein abstraktes Logo, ein bildgewaltiges Video, markante Fotografien von Brot dominieren den neuen Internetauftritt maxkugel.de. Mehr Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit, auch über die Rohstoffe hinaus,

Ins Handeln kommen

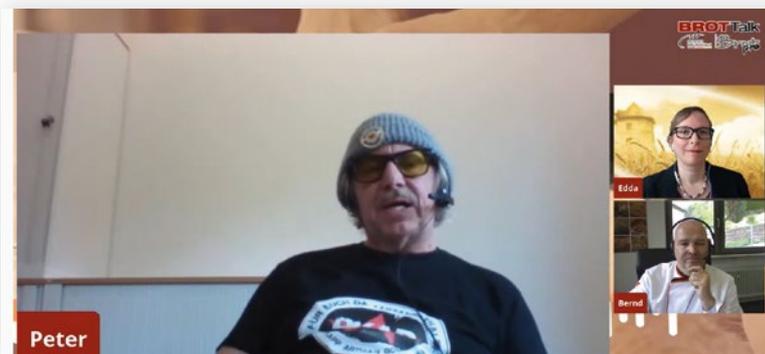
Im **BROTtalk** über handwerkliches Backen mit Zukunft vom Deutschen Brotinstitut und



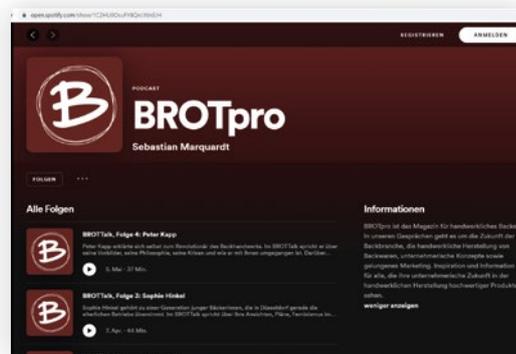
Sebastian Marquardt (oben links) und Bernd Kütscher (oben rechts) Im Gespräch mit Max Kugel



Jochen Baier berichtete, wie er nach der Übernahme seine Bäckerei vollkommen neu aufstellte



Während der vergangenen Monate bespricht Peter Kapp wieder einmal neue Wege



Im Audio-Format findet man die Gespräche auf dem Podcast-Kanal von BROTpro, zum Beispiel auf Spotify

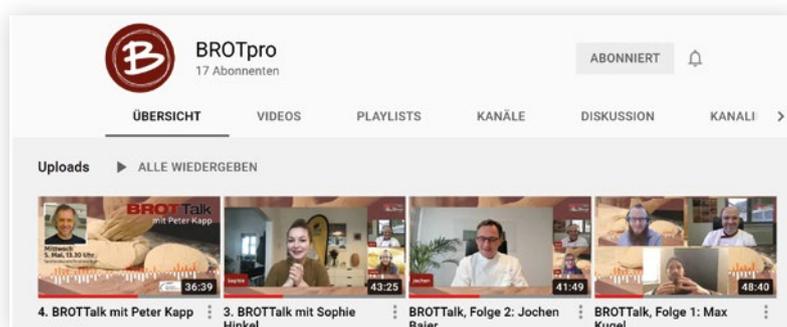
BROTpro kommen diejenigen zu Wort, die etwas zu sagen haben und Diskussionen anregen. Die sich mit besonderen Ideen hervortun oder einen Blick über den Tellerrand wagen. Die andere Wege gehen, und das mit Mitteln, die im Grunde allen zur Verfügung stehen. Wer sein Denken auf die Möglichkeiten und das Machbare lenkt, der kommt ins Handeln. Das ist es, was die Backbranche lebendig macht.

Einen spannenden Einblick in ein modernes Traditionsunternehmen gab beispielsweise Sophie Hinkel aus Düsseldorf, Tochter des Handwerksmeisters Josef Hinkel, der als Gesicht seines Betriebes seit Jahrzehnten Öffentlichkeitsarbeit macht. Neuerdings sind immer häufiger beide auf den Social-Media-Kanälen und bei öffentlichen Auftritten zu sehen: Vater und Tochter. Sophie hat sich entschieden, als Nachfolgerin in das Familienunternehmen einzusteigen.

Vor allem in den Bereichen Personalführung und Organisationsstruktur will sie verschiedene Hebel ansetzen, um die an sich wirtschaftlich sehr rentable Bäckerei noch besser zu machen. In ihrer Master-Arbeit beschäftigt sich die Studentin daher mit Führungsstilen und Führungseffektivität im Backhandwerk. „Das Handwerk hat in dem Sinne keine klassische Führungstheorie, die wird meist aus der Wirtschaft und dem Bürobereich übernommen“, sagt sie. Auf dieser Basis werde sie dann adaptiert und den Bedürfnissen von Handwerksbetrieben angepasst.

DER BROTTALK IM NETZ

Jeden 1. Mittwoch im Monat um 15 Uhr unter bit.ly/3vami1S



Nicht nur auf Facebook wird der BROTTalk live gestreamt, auch auf YouTube ist der Live-Stream abrufbar. Wer die Seite abonniert, verpasst keines der Gespräche

Erfahrungswissen

Den Übernahmeprozess hat Jochen Baier, Bäckermeister aus Herrenberg, lange hinter sich. Mit welchen Herausforderungen er zu tun hatte und was andere daraus lernen können, berichtet er im Gespräch mit Bernd Kütscher und Edda Klepp (Redaktion BROTpro). Ob von Artisan Boulanger Peter Kapp aus Edingen-Neckarhausen in nächster Zukunft weitere Revolutionen des Backhandwerks zu erwarten sind? Immerhin ging er während der Corona-Krise mit seinem Geschäft ganz andere Wege als manche Kolleginnen und Kollegen. Im BROTTalk erzählte er davon.

Alle Videos können unter brot-pro.de/videos auch im Nachgang noch angeschaut werden. Wer lieber etwas auf die Ohren mag, findet bei allen gängigen Podcast-Plattformen die Audio-Versionen der Gespräche unter den Stichworten BROTTalk und BROTpro. Die nächsten Gäste sind im Juni Kathleen Exner, Personalverantwortliche der Bäckerei Exner, und am 7. Juli Ricardo Fischer, TikTok-Millionär und Bäckermeister aus dem sächsischen Lossatal. 📺



Am 7. Juli um 15 Uhr ist Ricardo Fischer zu Gast und erklärt, wie er auf TikTok Millionen Menschen erreichte

So werden **Entwicklungsgespräche** ein Erfolg

Wir müssen reden

Aktiv und offen zu kommunizieren, ist ein wichtiges Instrument für Führungskräfte. Im besten Fall lässt das nämlich nur wenig Platz für Missverständnisse. Auch Fehler und Defizite anzusprechen, verliert im konstruktiven Dialog an Schärfe. Der regelmäßige und zielgerichtete Austausch mit Mitarbeitenden kann wertvolle Dienste leisten.

Gespräche zwischen Vorgesetzten und Angestellten finden oft aus einem bestimmten Anlass statt: wenn etwas schief gegangen ist. Kleinigkeiten klärt man dann schnell mal direkt in der Backstube oder im Verkaufsraum. Gewissermaßen zwischen Tür und Angel. Zeit ist schließlich Mangelware. Bei einem schwerwiegenden Anlass werden Mitarbeitende ins Büro der Führungskraft zitiert. Eine Situation, die eher Rapport als Austausch auf Augenhöhe verspricht.

Die logische Konsequenz: Die meisten Angestellten haben Angst vor einem Termin bei der Führung. Schon die Ankündigung eines solchen Gesprächs verursacht bei vielen Menschen Bauchschmerzen und schlaflose Nächte. Sie wissen nicht, was ihnen bevorsteht. Der konkrete Anlass oder zu besprechende Themen werden oft nicht mitgeteilt. Eine inhaltliche Vorbereitung ist kaum möglich.

Potenziale im Blick

Ganz anders verhält es sich bei sogenannten Entwicklungsgesprächen. Sie haben eine andere Funktion als klassische Feedbackgespräche, die sich auf eine bestimmte Situation beziehen. Sie sollten – auch ohne aktuellen Anlass – in festen Intervallen zum betrieblichen Alltag gehören. Ziel ist es, die individuelle Entwicklung aller Mitarbeitenden zu besprechen und voranzubringen.

Neben harten Faktoren wie der Arbeitsleistung rücken dabei verstärkt auch die sogenannten „Soft Skills“ in den Blick, also

Text: Annette Fürst





Viel zu oft verbinden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter negative Dinge mit einem Gespräch bei der Chefin oder dem Chef

persönliche, soziale und methodische Kompetenzen. Darüber hinaus geht es um die Analyse eines längeren Zeitraums, nicht um Feedback zu einem bestimmten Ereignis. Damit liegt der Fokus auf den Potenzialen und Möglichkeiten.

Schwächen und Defizite spielen bei der Beurteilung zwar nach wie vor eine Rolle, werden allerdings in einem anderen Kontext betrachtet. Statt rückwärtsgewandt Fehler aufzuarbeiten, blicken Angestellte und Vorgesetzte gemeinsam nach vorn, planen künftige Projekte und Prozesse.

Hegt eine Verkaufskraft beispielsweise den Wunsch, sich im Bereich Ernährungsberatung fortzubilden, kann sie das im Entwicklungsgespräch äußern und begründen. Wünscht sich ein Geselle eine neue Herausforderung, kann gemeinsam über Möglichkeiten der Umsetzung gesprochen werden. Stimmt die gewünschte Arbeitsleistung nicht mit den vorgesehenen Zielen überein, spricht man gemeinsam über die Gründe und eine mögliche Lösung.



Konflikte und Fehler im Arbeitsablauf dürfen nicht der Anlass für ein Entwicklungsgespräch mit Mitarbeitenden sein

Nicht zuletzt bewirkt ein Entwicklungsgespräch eine stärkere Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an das Unternehmen, da ihre individuelle Entwicklung ebenso wie ihre Bedürfnisse berücksichtigt werden.

Lohnenswerter Aufwand

Wer das Potenzial dieses Führungsinstrumentes ausschöpfen möchte, sollte sich über den Aufwand im Klaren sein. Es kostet Zeit und erfordert gute Vorbereitung. Das schreckt die eine oder andere Führungskraft ab. Dabei ergeben sich viele Vorteile für den Betrieb und die Angestellten – sowie für die Chefin und den Chef selbst. Letztlich lohnt sich die Investition also für alle.

Entwicklungsgespräche sind als ein kooperativer Dialog aufgebaut. Das bedeutet, dass die Redezeit zwischen den Sprechenden fair verteilt ist und der Austausch auf Augenhöhe stattfindet. Das Hauptaugenmerk sollte dabei auf der bisherigen und auch der künftigen Entwicklung der Angestellten liegen.

Ziele und Erwartungen beider Seiten werden gemeinsam erörtert. Eine wertschätzende Atmosphäre schafft Raum für Selbstreflexion und Lob.

KOMPETENZABFRAGE MIT BEWERTUNGSSKALA (BEISPIEL)

- **Zuverlässigkeit:** Termine, Pflichten und Absprachen werden eingehalten.
 1 2 3 4 5 6
- **Pünktlichkeit:** Arbeits-, Vor- und Nachbereitungszeiten werden eingehalten.
 1 2 3 4 5 6
- **Vollständigkeit:** Arbeiten und Abläufe werden umfassend und in gleichbleibend hoher Qualität erledigt.
 1 2 3 4 5 6
- **Warenpräsentation:** Warenpräsentation wird entsprechend den Vorgaben zu allen Tageszeiten umgesetzt.
 1 2 3 4 5 6
- **Produktkenntnis:** Die Kundschaft kann bezüglich Produkten, Inhaltsstoffen und Verarbeitung beraten werden.
 1 2 3 4 5 6

Getrennt voneinander schätzen Führungskräfte und Angestellte im Vorfeld des Gesprächs die Kompetenzen und Leistungen der Mitarbeiterin oder des Mitarbeiters ein

FORMEN DES AKTIVEN ZUHÖRENS

Aktives Zuhören vermittelt der anderen Gesprächspartei Akzeptanz und Verständnis in der Sache. Gleichzeitig führt es dazu, auf der Sachebene zu bleiben. Aktives Zuhören vermittelt man unter anderem durch:

- Durch Gesten und Laute Aufmerksamkeit signalisieren, zum Beispiel durch Blickkontakt und Nicken
- Andere ausreden lassen
- Vertiefungsfragen stellen
- Die Inhalte nochmals mit eigenen Worten zusammenfassen, so wie man sie verstanden hat

Die Motivation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird gefördert, ihre Meinung erfragt und Anerkennung aktiv vermittelt. Was gut oder weniger gut gelaufen ist, sollte so konkret wie möglich und anhand von Beispielen benannt werden, damit es nachvollziehbar wird.

Die Ergebnisse jedes Gesprächs müssen schriftlich festgehalten werden, um langfristige Tendenzen zu erkennen und die Angestellten entsprechend ihrer Qualifikationen und Fähigkeiten optimal einzusetzen. Im Gespräch blickt man gemeinsam auf die Zeit zurück, die seit dem letzten Entwicklungsgespräch vergangen ist, wobei die Notizen eine gute Orientierung bieten. Wie wurden die Absprachen umgesetzt? Konnten die vereinbarten Ziele erreicht werden? Falls nein, was gilt es besser oder anders zu machen?

Ziele gemeinsam festlegen

Damit Fortschritte messbar werden, sind Zielvereinbarungen ein hervorragendes Instrument. Das Etappenziel bis zum nächsten Entwicklungsgespräch sollte eindeutig und nachvollziehbar dokumentiert werden, zum Beispiel eine bestimmte Fortbildungsmaßnahme, die Fertigstellung eines Projektplans oder die besprochenen Umsatzziele.



Führungskräfte müssen sich Zeit und Energie für Entwicklungsgespräche nehmen. Nur so kann eine angenehme und produktive Gesprächsatmosphäre entstehen

Sowohl die Führungskraft als auch die Angestellten wissen dann zu jeder Zeit, wohin die Reise gehen soll. Zwischenzeitlich können sie immer mal wieder überprüfen, welche Fortschritte bereits gemacht wurden und an welcher Stelle gegebenenfalls noch Nachbesserungsbedarf besteht.

Durch den regelmäßigen Austausch sind Vorgesetzte über Wünsche und Probleme ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besser informiert, als es der Alltag sonst zulässt. Sie erfahren zum Beispiel eher, wenn es Probleme in den Teams gibt, sich jemand unter- oder überfordert fühlt. Zwar können selbst die besten Führungsinstrumente Kündigungen nicht vollständig vorbeugen, die Unzufriedenheit von Mitarbeitenden wird dennoch oft frühzeitig erkannt. Mit konkreten Maßnahmen kann dann gegengesteuert werden.

Auch persönlich profitieren Vorgesetzte von gelungenen Entwicklungsgesprächen. Im Dialog können sie sich und ihr Führungsverhalten durch gezielte Fragen zu den Wünschen und Einschätzungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern reflektieren und weiterentwickeln. Wünscht sich jemand mehr Austausch, häufigere Rückmeldungen? Oder fühlt sich eine andere eher kontrolliert und möchte lieber selbstständiger arbeiten? Im Entwicklungsgespräch gibt es Raum, darüber zu sprechen.



Die Bereitschaft zum offenen Dialog müssen sowohl die Führungskraft als auch Angestellte mitbringen



ÜBER DIE AUTORIN

Annette Fürst studierte neben ihrer Ausbildung zur Reiseverkehrskauffrau Betriebswirtschaftslehre und anschließend Psychologie. Die Diplom-Psychologin absolvierte Zusatzausbildungen in den Bereichen Training, Business Coaching und Therapie. So deckt sie ein breites Spektrum an Beratungsmöglichkeiten ab, das sie vor allem auch im Bäckerhandwerk zum Einsatz bringt.



Foto: Les Visagistes

fürst-class.org



Zur Vorbereitung auf ein Gespräch sind Fragebögen eine wertvolle Hilfe. Sie geben Struktur und sind Leitlinien für den fachlichen Austausch

Vorbereitung zahlt sich aus

Damit alle dabei das Beste herausholen, ist eine gute Vorbereitung unerlässlich. Zunächst erstellt die Führungskraft einen Fragebogen, den beide Seiten etwa zwei Wochen vor dem Gespräch getrennt voneinander ausfüllen. Darin werden das Verhalten und allgemeine Fähigkeiten des oder der Mitarbeitenden betrachtet. Außerdem sollten beide Seiten auch die Fachkenntnisse beurteilen, die für die jeweilige Stelle wichtig sind, zum Beispiel Kenntnisse über Kennzahlen, Führungsqualitäten oder eine kreative Warenpräsentation.

Aus der Fremd- und Selbsteinschätzung ergibt sich ein differenziertes Bild. Übereinstimmungen können dann später im

Gespräch hervorgehoben, Abweichungen genauer betrachtet werden. Die Bewertungsskala orientiert sich beispielsweise an einem Notensystem von 1 bis 6 oder auch an einer Skala von 1 bis 10. Wichtig ist die Messbarkeit, um Vergleiche anzustellen. Ausreichend Zeit sollte für offene Fragen sowie besondere Erfolge, Entwicklungspotenziale, Fehlschläge und Wünsche eingeplant werden.

Genauso müssen Zielvereinbarungen zur weiteren Entwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Raum erhalten. Es empfiehlt sich, vorbereitend Ideen dazu auf dem Fragebogen zu notieren. Auf Basis dieser Bestandsaufnahme konkretisiert man dann gemeinsame Ziele für die folgenden Monate. Diese werden schriftlich fixiert.

Einen solchen Fragebogen zu erstellen, kostet einmalig etwas Zeit. Man muss sich damit auseinandersetzen, welche Fähigkeiten und Fertigkeiten auf der jeweiligen Position erforderlich sind. Vieles lässt sich später auch auf andere Stellen übertragen. Lediglich die spezifischen Kenntnisse und Fähigkeiten werden dann entsprechend der Stellenbeschreibung individuell aufgeführt.

Über die Erfassung des Status quo hinaus bietet ein Fragebogen einen weiteren



Neben harten Fakten sollten auch offene Diskussionsfragen Teil eines Entwicklungsgesprächs sein

demeter
FELDERZEUGNISSE

Bio Tiefkühlprodukte

Unser umfangreiches Sortiment

- Ohne Zusatzstoffe
- Transparent
- Nachhaltig
- Partnerschaftlich
- Schnelle & bundesweite Auslieferung
- Voller Genuss

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

www.felderzeugnisse.de

Mit einer neuen Perspektive in die Zukunft.

Ihre Nachfolge ist noch nicht geklärt? Das Haus der Bäcker bietet Ihnen Perspektiven für eine langfristig gesicherte, erfolgreiche Weiterführung Ihres Betriebs unter Erhalt Ihrer Werte, Marke und Identität.

nachfolge@haus-der-baecker.de



HAUS
DER
BÄCKER



Führungskräfte, die Entwicklungsgespräche gut vorbereiten und konzentriert führen, können davon ebenfalls profitieren

Vorteil: Beide Gesprächsparteien setzen sich bereits vor dem gemeinsamen Termin mit dem Thema auseinander. Durch das Ausfüllen und die Beschäftigung mit den Fragen wird die Reflexion angeregt, sodass später ein konstruktiver Dialog entstehen kann. Führungskräfte sind außerdem langfristig dazu angehalten, sich immer wieder Notizen zu besonderen Erfolgen oder Entwicklungspotenzialen der einzelnen Mitarbeitenden zu machen.

Ablauf des Gesprächs

Steht der Termin und ist der Fragebogen von beiden Seiten ausgefüllt, kann es losgehen. Wichtig ist, für das Gespräch eine ruhige Atmosphäre ohne Störungen zu schaffen und ausreichend Zeit einzuplanen. Ein bis zwei Stunden pro Mitarbeiterin oder Mitarbeiter sind erfahrungsgemäß ausreichend. Steht auch nur eine der beiden Gesprächsparteien unter Anspannung, kann das Gespräch darunter leiden.

Die eigene Verfassung und insbesondere die Einstellung, die man zum Gespräch hat, können schnell zur sich selbst erfüllenden Prophezeiung werden: Wer Vorbehalte hegt oder das Ganze einfach nur schnell hinter sich bringen möchte, wird keine zufriedenstellenden Ergebnisse erzielen – und sich dann unter Umständen in den Vorurteilen bestätigt fühlen.

OFFENE FRAGEN

Aktives Zuhören vermittelt der anderen Gesprächspartei Akzeptanz und Verständnis in der Sache. Gleichzeitig führt es dazu, auf der Sachebene zu bleiben.

zur Vorbereitung auf ein Entwicklungsgespräch

- Was haben Sie in den letzten Monaten erreicht, worauf sind Sie so richtig stolz?
- Wo sehen Sie bei sich das größte Entwicklungspotenzial?
- Womit waren Sie bei sich nicht so sehr zufrieden?
- Was werden Sie tun, damit sich das nicht wiederholt?
- An welchen Punkten möchten Sie sich weiterentwickeln?
- Welche Unterstützung benötigen Sie von mir und der Firma?
- Was sind Sie bereit, selbst beizutragen?
- Womit sind Sie im Betrieb besonders zufrieden?
- Was wünschen Sie sich von mir als Führungskraft?
- Was würde Ihnen einen besonderen Motivationsschub bringen?

Es ist daher eine Grundvoraussetzung, möglichst offen und partnerschaftlich-konstruktiv in das Gespräch zu gehen. Für die Führungskraft bedeutet das, viele offene Fragen zu stellen, also keine, die einfach nur mit Ja oder Nein beantwortet werden können. Die Technik des „aktiven Zuhörens“ ist ebenfalls sehr zu empfehlen. Damit ist eine Gesprächstechnik gemeint, bei der sich die Führungskraft vollständig auf ihr Gegenüber konzentriert.

Vorgesetzte sollten mit voller Aufmerksamkeit und wertschätzend kommunizieren, vor allem aber zunächst versuchen, die Wahrnehmung ihres Gegenübers zu verstehen. Dabei werden mögliche Missverständnisse vermieden, die durch eigene Interpretationen entstehen könnten. Bleibt man dann noch konsequent auf der Sachebene, ist das die beste Grundlage für ein richtig gutes Gespräch.

Eine besondere Herausforderung für Vorgesetzte ist es, den Löwenanteil des Gesprächs den Mitarbeitenden zu überlassen. Bestenfalls legt man sich vorab ein Repertoire an offenen Fragen zurecht. Wichtig ist außerdem die innere Einstellung: Wer an der Sicht des oder der anderen Interesse zeigt und aufmerksam zuhört, kann hinterher die richtigen Schlüsse ziehen.

Gesprächsphasen

Nach der Begrüßung informiert die oder der Vorgesetzte zunächst über den geplanten Gesprächsablauf. Es folgt ein gemeinsamer kurzer Rückblick auf die Zeit seit dem letzten Gespräch. Dann ist die Mitarbeiterin beziehungsweise der Mitarbeiter dran. Ihre oder



Wer bei der Beurteilung von Schulnoten oder einem anderen Zahlensystem absehen will, der kann es mit unterschiedlichen Smileys versuchen



Um den Fokus auf kommende Aufgaben zu erleichtern, sind klare und realistische Zielvorgaben von enormer Bedeutung

seine Selbsteinschätzung wird vorgestellt, erläutert und dann mit der Fremdeinschätzung durch die Führungskraft verglichen.

Vor allem für abweichende Bewertungen sollte man sich Zeit nehmen und der Ursache für die unterschiedlichen Bewertungen auf den Grund gehen. Hier sind die Konfliktpotenziale für die weitere Zusammenarbeit verborgen. Insgesamt liegt der Fokus des Entwicklungsgesprächs allerdings eher auf den Stärken und (positiven) Entwicklungen, sodass alle Beteiligten motiviert zur Veränderung und Weiterentwicklung daraus hervorgehen.

Ist die Bestandsaufnahme abgeschlossen, geht es im nächsten Schritt nämlich um die Zukunftsperspektive. Wo ist eine Weiterentwicklung gewünscht? Die Vorschläge und Anregungen sollten sich natürlich möglichst an den Kernaufgaben der jeweiligen Jobbeschreibung orientieren. Wünsche der Mitarbeitenden werden dann mit denen der Führungskraft abgeglichen. Es ist durchaus möglich, dass sich hier Unterschiede zeigen und verhandelt werden muss.



Es muss nicht immer gediegene Salon-Atmosphäre sein. Ein angenehmer Rahmen, Ruhe und ausreichend Zeit sind wesentliche Erfolgsfaktoren für ein gelungenes Entwicklungsgespräch

ZIELE SMART FORMULIEREN

Ziele sollten möglichst so definiert werden, dass sie zwar herausfordernd, aber auch erreichbar sind. Um spätere Missverständnisse und Enttäuschungen zu vermeiden, ist es wichtig, sie schriftlich zu fixieren. Idealerweise erfüllt ein Ziel die folgenden Merkmale:

- **Spezifisch:** Was genau ist das Ziel?
- **Messbar:** Woran erkennt man, dass das Ziel erreicht wurde?
- **Attraktiv:** Ist das Ziel eine Herausforderung, die motiviert statt zu demotivieren?
- **Realistisch:** Ist das Ziel auch umsetzbar?
- **Terminiert:** Bis wann soll das Ziel erreicht sein?

Entscheidend für den nachhaltigen Erfolg eines Entwicklungsgesprächs ist es, die Ziele möglichst genau zu erarbeiten und konkret zu benennen. Hierfür hat sich die sogenannte SMART-Formel bewährt. Sie kann nützliche Anhaltspunkte liefern, inwiefern Maßnahmen und Parameter ausreichend klar benannt sind. SMART steht für spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert. Ist ein Ziel in dieser Weise formuliert, steht der Umsetzung nichts mehr im Wege und der Fortschritt kann jederzeit transparent überprüft werden.

Höhere Zufriedenheit

Grundsätzlich sind strukturierte und jährlich stattfindende Entwicklungsgespräche ein Instrument, um die Kommunikation zwischen Mitarbeitenden und Führungskraft konstruktiv zu gestalten. Sie orientieren sich sowohl am Bedarf des Unternehmens als auch an dem der Angestellten, sorgen insgesamt für höhere Zufriedenheit und effizientere Arbeitsprozesse.

Fallen die Entwicklungsschritte im Einzelfall recht groß aus, sind möglicherweise sogenannte Meilensteingespräche sinnvoll. Das bedeutet, sich in der Phase zwischen zwei Entwicklungsgesprächen zusammenzusetzen und entsprechend der Zielvereinbarungen bisherige Erfolge oder auch Fehlschläge zu bewerten. Gegebenenfalls können Zielvereinbarungen dann nachjustiert werden.

Hat man sich an all die Schritte gehalten und gelingt es außerdem, einen positiven Gesprächsabschluss zu finden, gehen alle Beteiligten motiviert an die Zielerreichung heran. Wenn im folgenden Jahr der nächste Termin im Büro von Chefin oder Chef ansteht, dürften Angestellte diesem dann auch wesentlich gelassener entgegensehen. 🧘



Popcorn-Kakao-Brot

Dieser Sommer-Hit bringt etwas vollkommen Unerwartetes ins Brot-Regal. Die Verbindung von Brot, Schokolade und Popcorn lässt sicher die eine oder andere Stirn runzeln. Aber wer würde das nicht gern einmal probieren? Und wer probiert, ist schnell überzeugt. Dieses Brot hat das Zeug zu einem saisonalen Kassenschlager.

Grundteig

- ▶ 9,300 kg Weizenmehl 812
- ▶ 7,440 kg Wasser
- ▶ 0,240 kg Salz
- ▶ 0,100 kg Hefe

Kneten: 10 Minuten langsam,
2-4 Minuten schnell
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: 30 Minuten bei
Raumtemperatur

Popcorn-Teig

- ▶ 8,540 kg Grundteig
- ▶ 0,700 kg Popcorn

Mischen: 2 Minuten langsam
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: 60 Minuten bei
Raumtemperatur, dann über
Nacht in der Kühlung

Kakao-Teig

- ▶ 8,540 kg Grundteig
- ▶ 0,680 kg Kakao-Nibs
(karamellisiert)

Mischen: 2 Minuten langsam
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: 60 Minuten bei Raumtemperatur, dann über Nacht in der Kühlung

Hauptteig

- ▶ 9,240 kg Popcorn-Teig
- ▶ 9,220 kg Kakao-Teig
- 18,460 kg Teig

Aufarbeitung

- ⊙ Teigeinlage je 200 g Popcorn und Kakao-Teig
- ⊙ Die Teige abwägen, jeweils



Rezept & Bilder:
Richemont Fachschule



 @richemont_fachschule

 /richemontfachschule

 richemont.swiss

langwirken und auf etwa 2,5 mm Höhe ausrollen. Den Popcorn-Teig auf den Kakao-Teig legen und beide einrollen, auf eine Länge von 40 cm langwirken. Zu einem Knoten schlingen und zur Stückgare bei Raumtemperatur auf den Einschießer absetzen.

Backen

Schwaden: normal, nach halber Backzeit Zug ziehen

Backtemperatur: 230°C,

nach 10 Minuten fallend auf 200°C

Backzeit: 30-35 Minuten 

Digitales fördern lassen

Wenn ein Unternehmen Digitalisierungsmaßnahmen plant, winken Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Darüber hinaus stehen zinsgünstige Förderdarlehen zur Verfügung – sowohl für digitale Technologien als auch für die Qualifizierung von Mitarbeitenden. Wer davon profitieren möchte, sollte Gelder rechtzeitig beantragen.

In vielen Bereichen der Handwerksbäckerei kommen heute digitale Systeme zum Einsatz. Für Betriebe birgt das große Chancen: Die Kundenbindung und Kommunikation können verbessert, Prozesse effizienter gestaltet werden. Nicht selten ist die Umstellung jedoch mit hohen Kosten verbunden. Hier helfen staatliche Fördermodelle, die darauf zugeschnitten sind, digitale Projekte im Unternehmen zu fördern. Zwei mögliche Programme werden im Folgenden auszugsweise dargestellt.

Förderfähige Projekte

Gute Chancen auf den Geldsegen bestehen, sofern es sich um die Finanzierung von Hard- und Software handelt, die die interne und externe Vernetzung eines Unternehmens unterstützt. Auch bei der Entwicklung neuer oder substantiell verbesserter Produkte, Verfahren und Abläufe empfiehlt es sich an vielen Stellen, ein Geschäftsmodell auf zukunftsfähige Technologien auszurichten.

Die Möglichkeiten sind vielfältig. Abhängig davon, ob ein Betrieb nur wenige Standorte hat oder ob es sich um eine größere Bäckerei handelt, wird die Entwicklung der eigenen Digitalisierungsstrategie beispielsweise die Bereiche Produkte, Prozesse und Organisation umfassen. Dazu zählen auch Schnittstellen, die Kommunikation mit der Kundschaft, mit Rohstoff-Lieferanten sowie weiteren Partnerinnen und Partnern.

Der Einsatz mobiler oder digitaler Endgeräte, die Verbesserung der IT-Sicherheit und die Schulung der Angestellten zu all diesen Themen

sind ebenfalls förderfähig. Nicht zuletzt ist es für Unternehmen im eigenen Interesse, dass mithilfe der Förderung anstehende Vorhaben unterstützt werden, die dann auch konkrete Verbesserungen im Betrieb bewirken.

Voraussetzungen

Bevor ein Dienstleistungsauftrag erteilt ist, sollte man unbedingt prüfen, was sich im Vorfeld negativ auf die finanzielle Förderung des Projektes auswirken kann. Zum Beispiel muss der Antrag grundsätzlich vor Beginn des Vorhabens gestellt werden. Je nach Programm weichen die Förderbedingungen außerdem voneinander ab, zum Beispiel in Bezug auf Maximalbeträge oder die Anzahl der Angestellten des beantragenden Unternehmens. Umschuldungen und Nachfinanzierungen bereits abgeschlossener Vorhaben sowie Anschlussfinanzierungen und Prolongationen – also Verlängerung der Projektlaufzeiten oder Kredite – sind prinzipiell von der Förderung ausgeschlossen.

Ebenso darf ein Unternehmen nach dem Beihilferecht nicht in wirtschaftlichen Schwierigkeiten sein. Das ist beispielsweise der Fall, wenn ein Betrieb Gegenstand eines Insolvenzverfahrens ist, die Voraussetzungen für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens





Um Digitalisierungs-Projekte zu finanzieren, bieten sich verschiedene Fördertöpfe an

vorliegen oder eine Rettungsbeihilfe gewährt wurde. Aber auch wenn Verluste bis zum Stichtag 31. Dezember 2019 oder aufgelaufene Verluste aus Vorjahren eine Reduzierung der Eigenkapitalbasis zur Folge haben, sollte das Kriterium im Vorfeld genau geprüft werden. Steuerberaterinnen und Steuerberater kennen sich hiermit aus und geben Auskunft darüber, ob einer der genannten Fälle zutrifft.

Nicht gefördert wird unter anderem Standard-Hardware beziehungsweise -Software, die nicht direkt im Bezug zum Digitalisierungsvorhaben oder den Förderzielen steht. Ebenso fallen Ersatz- oder Routine-Investitionen raus, zum Beispiel zusätzliche Computer für eine wachsende Zahl von Angestellten oder Software-Updates ohne grundlegende neue Funktionen sowie die erstmalige Grundausstattung mit Informations- und Kommunikationstechnologie.

Gelder vom Staat

Der Bund fördert Digitalisierungsmaßnahmen in zwei Modulen: „Digitale Technologien“ sowie „Qualifizierung“. Prinzipiell gleich

chen die Fördervoraussetzungen den eingangs genannten. Dennoch ist im Einzelfall stets sorgfältig zu prüfen, welche Maßnahmen sich für welche Förderung eignen. Beim Programm „Digital Jetzt“ können für Anträge ab dem 1. Juli 2021 bis zu 40 Prozent der Kosten für eine Digitalisierungsmaßnahme, maximal jedoch 50.000 Euro, als Zuschuss beantragt werden.

Liegt der Firmensitz in einem Fördergebiet oder werden bestimmte Maßnahmen ergriffen, kann das zu weiteren Bonusprozentpunkten führen, die dann auf die Fördersumme addiert werden. Durch regionalpolitische Maßnahmen werden wirtschaftlich strukturschwache Regionen besonders gefördert, um einen Ausgleich innerhalb des Landes zu unterstützen. Wenn in einem Fördergebiet investiert wird, erhält man zusätzlich 10 Prozentpunkte. Eine Übersicht über aktuelle Fördergebiete findet man unter diesem Link: bit.ly/3eTTvfQ.

Bonuspunkte werden außerdem vergeben, wenn die IT-Sicherheit erhöht wird (plus 5 Prozentpunkte) oder mehrere Unternehmen innerhalb einer Wertschöpfungskette arbeitsteilig miteinander kooperieren (plus 5 Prozentpunkte). Bei der Kooperation mehrerer Unternehmen innerhalb einer Wertschöpfungskette oder eines Netzwerks kann der

ÜBER DEN AUTOR

Carsten Rüger hat das Kreditgeschäft „von der Pike auf“ in der Sparkassen-Finanzgruppe gelernt. Als Firmenkundenberater sammelte er weitere Erfahrungen. Der Diplom-Bankbetriebswirt und Financial Consultant ist seit 2013 als Unternehmensberater und Wirtschaftsmediator tätig.



 finanzenundmediation.de



Auch für Qualifizierungs-
maßnahmen können Gelder
beantragt werden



Zuschuss sogar auf bis zu 100.000 Euro je Betrieb ausgeweitet werden. Voraussetzung sind die gleichzeitige Investition in die Maßnahme sowie eine gemeinsame Zielsetzung.

Digitalisierungsplan

Grundlage jeder Antragstellung ist ein Digitalisierungsplan. Darin wird die Ausgangssituation beschrieben und der aktuelle Stand der Digitalisierung im Unternehmen anhand einer Selbsteinschätzung dargestellt. Zur anschließenden Beschreibung des Vorhabens zählt es, die Ziele der Maßnahme zu erläutern und die konkreten Verbesserungen für das Unternehmen aufzuzeigen. Es lohnt sich, diesem Teil etwas mehr Zeit zu widmen. Wer die nachhaltige Wirkung der Investition klar benennen kann, wirkt überzeugender. Anträge können in einem oder in beiden Modulen gestellt werden.

So ist es zum Beispiel möglich, durch die Umstellung auf eine neue Warenwirtschaftssoftware gleichzeitig ein Bestellprognose-System zu installieren und sich dies fördern zu lassen. Datenauswertungen durch eine App auf dem Handy der Verkaufsleitung und weiterer Führungspersonen helfen dabei, effizienter zu planen. Ein anderes Beispiel wären Social-Media-Fortbildungen der eigenen Mitarbeitenden, um dadurch neue Kundengruppen zu gewinnen. Wichtig ist, den Nutzen der Maßnahme klar herauszustellen.

ERP-DIGITALISIERUNG- UND INNOVATIONSKREDIT

- Für mittelständische Unternehmen mit Jahresumsatz bis 500 Millionen Euro
- Investitionen und Betriebsmittel bei Digitalisierung
- Kreditbetrag mindestens 25.000 Euro bis maximal 25 Millionen Euro pro Digitalisierungsvorhaben (Abweichung bei Haftungsfreistellung)
- Darlehenslaufzeit von zwei bis zehn Jahren bei maximal zwei tilgungsfreien Jahren und vollständiger Tilgung bis Darlehensende
- Zinsfestschreibung über Gesamtlaufzeit, außerplanmäßige Tilgung gegen Vorfälligkeitsentschädigung
- Bankübliche Besicherung

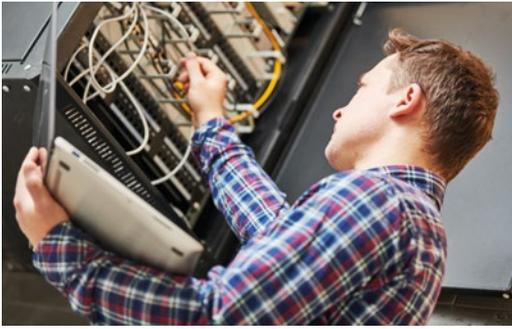
Details unter: [kfw.de/inlandsfoerderung/unternehmen](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/unternehmen)

Der Antrag beinhaltet einen Finanzierungsplan, dem idealerweise Kostenvoranschläge sowie konkrete Angebote oder vergleichbare Dokumente beiliegen. Die Antragstellung wird direkt online erfasst. Es empfiehlt sich, vorab die Vorschau des Antragsformulars anzuschauen, um sich vorzubereiten. Diese findet sich unter dem folgenden Link: bit.ly/3w3uiW2.

Beihilferechtliche Themen sollten Unternehmerinnen und Unternehmer ebenfalls vorher in Ruhe klären. Gerade im Hinblick auf die staatlichen Hilfen der vergangenen Monate während der Corona-Pandemie ist im Zweifelsfall ein Anruf bei einer Steuerberatung hilfreich. Bei der Kombinationen mit anderen Beihilfen sind beispielsweise Fristen und Maximalbeträge zu beachten, die über einen bestimmten Zeitraum aus verschiedenen Töpfen insgesamt ausgezahlt werden dürfen. Hier ist in jedem Einzelfall zu prüfen, welche Ansprüche zum Zeitpunkt der Antragstellung bestehen.

Förderkredite

Auch vergünstigte Kredite helfen, kostenintensive Vorhaben zu finanzieren. Eines der wichtigsten Programme ist der „ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit“ der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Dieser Förderkredit kann über eine Bank nach Wahl beantragt werden. Das muss nicht zwingend die Hausbank sein, auch wenn das in den meisten Fällen Sinn ergibt. Banken und Sparkassen mit guter



Im Bereich IT-Sicherheit und Vernetzung haben viele Unternehmen noch Nachholbedarf

Beratungsqualität haben eigene Expertinnen und Experten für Fördermittel beschäftigt. Oder sie greifen auf die Kompetenz landeseigener Förderbanken zurück. Hier erhält die Firmenkundenberatung dann Unterstützung bei komplexeren Anfragen.

Einzelne Institute und Mitarbeitende sind erfahrungsgemäß in der Praxis sehr unterschiedlich motiviert. Nur ungern arbeiten sich manche durch die Vielfalt der öffentlichen Fördermittel. Detailwissen zu den Bedingungen und Auflagen muss laufend aktuell gehalten werden. Gegenüber einem internen Kreditantrag sind die Beantragung und Dokumentation der Programme aus Sicht der Bankberater und -beraterinnen in der Regel umfangreicher, gleichzeitig ist der Verdienst für sie geringer.

Im Tagesgeschäft kann es daher vorkommen, dass Banken Darlehen aus eigenen Mitteln bevorzugen. Nur können die nennenswert teurer sein als Förderkredite. Zudem können die Bankangestellten die Zinsmarge individuell kalkulieren. Bonität, Besicherung (also die Absicherung gegen etwaige Forderungen) und Zeitrahmen bestimmen dann die Verhandlungsposition der Kundschaft.

Haftungsfreistellung

Wer bei dem Thema Förderkredit nicht die gewünschte Resonanz erhält, sollte hartnäckig bleiben. In dem Wissen, dass das eigene Unternehmen und das in Rede stehende Vorhaben förderberechtigt sind, kann sich das Durchhalten auszahlen. Fällt die Kreditwürdigkeitsprüfung der Hausbank eher schwächer aus, haben Unternehmerinnen und Unternehmer mit der optionalen Haftungsfreistellung sogar noch ein Ass im Ärmel.

Das bedeutet, dass die KfW 70 Prozent der Haftung gegenüber dem durchleitenden Kreditinstitut übernimmt. Eine deutlich sicherere Situation für die Bank, die selbst nur 30 Prozent des Ausfallrisikos übernehmen und absichern muss. Auf das Kreditverhältnis zum jeweiligen Unternehmen hat das keine Auswirkung. Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer haften nach wie vor für die gesamte Verbindlichkeit.

Am Tag nach der Kreditzusage werden die genauen Konditionen festgesetzt. Hierbei kalkuliert die KfW ihren Nominalzins innerhalb eines risikogerechten Zinssystems. Abhängig von Bonität und Besicherung wird eine von neun Preisklassen ermittelt. Derzeit bewegt sich der jährliche Nominalzins zwischen 1 und 7,43 Prozent. Wer die Ratingnote oder die Ausfallwahrscheinlichkeit des eigenen Unternehmens kennt, kann im ersten Schritt auf der Website der KfW (bit.ly/3tXAJ5m) unverbindlich ermitteln, mit welcher Zinsbelastung zu rechnen ist.



Nicht immer läuft das Gespräch mit der Bankberatung erfreulich ab. Dranbleiben lohnt sich



Wichtig ist, im Antragsformular die Digitalisierungsstrategie des Unternehmens detailliert darzustellen

Bei aus Bankensicht positiven wirtschaftlichen Verhältnissen und adäquater Besicherung sollte es gelingen, eine 2 oder gar eine 1 vor dem Komma zu sehen. In dem Programm „ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit“ kann ein Tilgungszuschuss von derzeit 3 Prozent mit beantragt werden. Der Antragsteller erhält nach der Kreditzusage zusätzlich ein konkretes Vertragsangebot der KfW über die Höhe des Förderzuschusses. Nach Vollauszahlung des Förderkredits kann man dann die Auszahlung des Tilgungszuschusses über die durchleitende Bank beantragen.

Vorfinanzierung

Nach Eingang des Zuwendungsbescheids haben Betriebe zwölf Monate Zeit, das Projekt umzusetzen. Die Auszahlung des Zuschusses erfolgt, nachdem der Verwendungsnachweis geprüft und freigegeben wurde. Dafür werden nach vollständigem Abschluss des Vorhabens oder am Ende der Vorhabenslaufzeit alle förderfähigen und durch das Investitionsvorhaben entstandenen Ausgaben online aufgeführt. Dem Verwendungsnachweis sind alle Belege über deren vollständige Bezahlung beizufügen. Es empfiehlt sich daher, alle Rechnungen und Bezahl-Nachweise (zum Beispiel den Ausdruck einer Kontobuchung) von Anfang an sorgfältig aufzubewahren.

All das muss innerhalb von zwei Monaten eingereicht werden. Die Vorfinanzierung übernimmt das Unternehmen. In manchen Fällen stellt die Hausbank zu marktüblichen Konditionen Mittel zur projektbezogenen Vorfinanzierung zur Verfügung. Die Konditionen

sind unter anderem abhängig von Bonität des Unternehmens und der Besicherung des Kreditengagements sowie vom Finanzierungsvolumen und der Laufzeit.

Ist zur Vorfinanzierung eine Überziehung des Kontos notwendig, muss eine entsprechende Absprache mit der Bank vorher schriftlich dokumentiert sein. Andernfalls besteht das Risiko, dass der Vorgang als Überziehung gewertet wird. Das wird zum einen teuer und belastet stark die nächste Rating-Note, hat zum anderen also langfristig negative Folgen für die Kreditwürdigkeit. Mündliche Absprachen allein genügen keinesfalls.

Wer also einen staatlichen Zuschuss für Digitalisierungsprojekte erhält, kann die Finanzierung des verbleibenden Eigenanteils aus der Investition über den ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit

BUNDESZUSCHUSS „DIGITAL JETZT“

- Für bestehende kleine und mittlere Unternehmen
- zwischen 3-499 Vollzeitstellen (Teilzeitstellen werden addiert)
- Unternehmenssitz, Betriebsstätte oder Niederlassung sowie Investition in Deutschland
- Investitionen in digitale Technologien
- Qualifizierung der Mitarbeitenden
- Digitalisierungsplan erforderlich

Fördermodul 1 „Digitale Technologien“

- Investitionen in digitale Technologien und damit verbundene Prozesse und Änderungen im Unternehmen
- Hard- und Software, insbesondere für die interne und externe Vernetzung
- Fördersumme mindestens 17.000 Euro

Fördermodul 2 „Qualifizierung“

- Weiterbildung im Umgang mit digitalen Technologien
- Erarbeitung und Umsetzung der digitalen Strategie, IT-Sicherheit und Datenschutz
- Fördersumme mindestens 3.000 Euro

Es besteht eine maximale Fördersumme von 50.000 Euro. Diese kann entweder aus Fördermodul 1, aus Fördermodul 2 oder in Kombination aus beiden Modulen bezogen werden.

Antragstellung unter: digitaljetzt-portal.de



finanzieren, wenn dies nicht aus Eigenmitteln oder freien Kreditmöglichkeiten geleistet werden soll.

Losverfahren

Da die Nachfrage für Zuschüsse des „Digital-jetzt“-Programms stets über dem verfügbaren Förderkontingent liegt, werden Berechtigte zur Antragstellung im Losverfahren ermittelt. Um in den Lostopf zu kommen, muss man sich zunächst über digitaljetzt-portal.de registrieren und Angaben zum Projekt machen. Hierfür sollte man den Antrag vorher herunterladen und entsprechend vorbereiten. Etwaige Unklarheiten können mit dem jeweiligen Projektpartner, zum Beispiel einem IT-Dienstleister, besprochen werden.

Wer dann eine entsprechende Benachrichtigung erhält, darf einen Antrag stellen. Gibt es keinen positiven Bescheid, kann man sich für das nächste Losverfahren eintragen. Die vorherige Registrierung bleibt zwar bestehen, wer allerdings bei einer Ziehung nicht zugeteilt wurde, muss unter der bestehenden Registrierung die Teilnahme an der jeweils nächsten Ziehung aktiv bestätigen.

Regelmäßig registrieren sich mehrere tausend potenzielle Antragstellerinnen und Antragsteller. Die nächsten Ziehungen finden am 15. Juli und 15. August statt. Die Registrierung ist jeweils bis 16 Uhr des Vortages möglich. Für die nächste Ziehung am 15. Juli hatten sich bei Redaktionsschluss mehr als 1.360 Teilnehmende beworben. In dieser Runde steht ein Budget von 12 Millionen Euro zur Verfügung.

Der enorme Andrang auf die Fördermittel zeigt, dass sich schon heute zahlreiche Unternehmen auf den Weg in eine zunehmend vernetzte Zukunft gemacht haben. Auch in der Bäckerei kommt digitalen Systemen eine immer entscheidendere Bedeutung zu. Langfristig führt das zu einer höheren Effizienz im Betrieb und sichert nachhaltig Arbeitsplätze. Der Aufwand bei der Beantragung zahlt sich letztlich für alle aus. 📦

Anzeige



REGO® HERLITZIUS
The Bakery Equipment People

www.rego-herlitzius.com

REGO® PM 60 - 100

Mehrwertaktion –
Planeten-, Rühr- und Knetmaschinen **rostfrei**



REGO® PM 60

Listenpreis + Zusatzkessel
22.650,- + 1.666,- = ~~24.316,-~~

14.750,-

alternativ mit Zusatzkessel
und Kesselhubwagen
22.650,- + 1.666,- + 5.250,- = ~~29.566,-~~

17.000,-



REGO® PM 80

Listenpreis + Zusatzkessel
27.500,- + 2.555,- = ~~30.055,-~~

18.950,-

alternativ mit Zusatzkessel
und Kesselhubwagen
27.500,- + 2.555,- + 5.250,- = ~~35.305,-~~

21.200,-



REGO® PM 100

Listenpreis + Zusatzkessel
33.750,- + 3.017,- = ~~36.767,-~~

24.950,-

alternativ mit Zusatzkessel
und Kesselhubwagen
33.750,- + 3.017,- + 5.250,- = ~~42.017,-~~

27.200,-



REGO® Kesselhubwagen

- Stufenlose elektrische Höhenverstellung
- Genaue Kesselpositionierung
- Problemloser Standortwechsel
- Leicht zu reinigen
- Praktischer Akkubetrieb
- Maximale Belastung 100 kg

Aktionspreise gelten für Gehäuse in Edelstahl.
Alle Preise zzgl. MwSt. gültig bis 31.12.2020

JETZT BESTELLEN UND MEHRWERT NUTZEN!

Tel.: 02 02 / 269 200 - 10 · mail@rego-herlitzius.com



Mehrwert steigern

Text: Edda Klepp

Wie man
Preiserhöhungen
klug durchsetzt

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.

Das waren noch Zeiten, als man für Brötchen selbstverständlich „zum Bäcker“ ging und nicht in den Supermarkt. Mit dem wachsenden Wettbewerb von der Tanke bis zur Selbstbedienungstheke geriet das Backhandwerk mehr und mehr unter Druck – und tappte nicht selten in die Falle. Im Preiskampf mit dem Discounter nebenan mithalten zu wollen, war für einige Betriebe eine Sackgasse.

Handwerkliche Backwaren in hervorragender Qualität zu produzieren, verträgt sich nicht mit Dumping-Preisen. Selbst beim klassischen Weizenbrötchen, in der Regel ein margenstarker Schnelldreher im Sortiment, sind auf der Skala nach unten Grenzen gesetzt. Grundlage von Produktpreisen ist daher immer zunächst eine genaue Kalkulation.

Deckungsbeitrag als Basis

Die Kenntnis von Umsatz und verkaufter Stückzahl genügt dafür nicht. Eine entscheidende Größe ist der Deckungsbeitrag I. Um ihn zu



Grundlage jeder Preisstrategie ist eine gute Kalkulation



Gutes Brot hat seinen Preis. Wichtig ist es, bei Rückfragen gut argumentieren zu können

ermitteln, werden vom Erlös des Produktes seine Produktionskosten abgezogen. Der verbleibende Betrag steht zur Verfügung, um die übrigen Fixkosten des Unternehmens sowie seinen Gewinn zu finanzieren.

Beispiel: Ein Brot kostet 3,00 Euro. Zieht man anteilig die Kosten für seine Herstellung vom Preis ab, bleiben 2,55 Euro übrig. Der Deckungsbeitrag I liegt demnach bei 85 Prozent. Bei einem anderen Brot sind die Rohstoffe teurer, der Arbeitsaufwand ist höher. Beim gleichen Verkaufspreis liegt der Deckungsbeitrag daher nur bei 70 Prozent. Abzüglich der Produktionskosten bleiben dem Betrieb 2,10 Euro pro verkauftem Brot, um die übrigen Kosten des Unternehmens zu decken.

Das Unternehmen kann für eine detaillierte Übersicht mit weiteren Deckungsbeiträgen operieren. So lässt sich genauer ermitteln, welches Produkt wie stark zum Erfolg beiträgt. Deckungsbeitrag II könnte die produktbezogenen Fixkosten mit einbeziehen, ein Deckungsbeitrag III die Fixkosten des gesamten Unternehmens. Damit sich der Aufwand und der Erkenntnisgewinn die Waage halten,



Die Mitarbeitenden im Verkauf sollten vorab über Preiserhöhungen informiert sein und die Gründe dafür kennen

erscheint Deckungsbeitrag I (Erlös minus Produktionskosten) für die Preiskalkulation jedoch hinreichend aussagekräftig.

Die Modellrechnung zeigt bereits, wie kleine Abweichungen sich im Laufe der Zeit summieren können. Bei je 100 verkauften Produkten ergibt sich zwischen Brot 1 und Brot 2 bereits eine Differenz beim Deckungsbeitrag von 45,00 Euro. Um rentabel zu wirtschaften, kommen Betriebe nicht umhin, ihr gesamtes Sortiment immer wieder einer genauen Prüfung zu unterziehen und gegebenenfalls anzupassen.

PREISSTRATEGIEN IM ÜBERBLICK

Strategie	Chancen	Risiken
Sukzessive Preiserhöhung in kleinen Schritten	Geringe Fluktuation der Kundschaft	Betrieb wird möglicherweise als unzuverlässig wahrgenommen
Stärkere Preiserhöhungen in großen Abständen	Betrieb wirkt beständig und zuverlässig	Gegebenenfalls stärkere Fluktuation der Kundschaft

Um den Deckungsbeitrag I und somit den Ertrag zu erhöhen, könnte man im genannten Beispiel bei Brot 2 entweder den Preis anheben oder versuchen, die Produktionskosten zu senken. Letzteres kommt einer versteckten Preiserhöhung gleich, die der Kundschaft nicht sofort ins Auge fällt. Leidet dann



Der Preis und der Mehrwert für die Kundschaft sollten sich die Waage halten

allerdings die Qualität der Backware, weil beispielsweise günstigeres Mehl verwendet wird, könnte die Strategie auch nach hinten losgehen. Hier ist also Fingerspitzengefühl gefragt.

Denkbar wäre es auch, einen nicht rentablen Artikel gleich ganz aus dem Sortiment zu nehmen, das Angebot zu straffen oder stattdessen einen neuen zu entwickeln, der an seine Stelle tritt und von vornherein mehr kostet. Häufig kommen Bäckereien allerdings nicht umhin, eine Preiserhöhung bestehender Artikel durchzusetzen. Eine überlegte Vorgehensweise und gute Vorbereitung sind dabei für den Erfolg entscheidend.

Strategie wählen

Weniger problematisch ist der Preisanstieg bei Saisonartikeln, die mehrere Monate nicht im Sortiment waren. Statt den Betrag von einem Tag auf den anderen anzuheben, lässt man hier die Pause für sich arbeiten. Manchen Kundinnen und Kunden wird es gar nicht auffallen, dass sie mehr bezahlen als noch vor einem Jahr. Andere sprechen es möglicherweise an. Wer dann gute Sachargumente vorbereitet hat, kann Fragen souverän begegnen.

Ebenfalls ein günstiger Zeitpunkt ist gekommen, wenn auch der Wettbewerb zu Preiserhöhungen gezwungen ist. Auf Dauer wird das kein Betrieb verhindern können. Kostet das normale Brötchen nebenan seit neuestem 40 statt 37 Cent, fällt der Anstieg von 35 auf 38 Cent aus Sicht der Kundschaft plötzlich weniger ins Gewicht.

Grundsätzlich bieten sich zwei unterschiedliche Preiserhöhungs-Strategien an: Auf der



ALTERNATIVEN ZU PREISERHÖHUNGEN

- Veränderung der Rezeptur, zum Beispiel durch andere Rohstoffe, geringeres Gewicht
- Rohstoffe in größeren Mengen einkaufen und die Einkaufspreise neu verhandeln
- Weniger Rabatte und Preisaktionen anbieten
- Neuorganisation der Produktionsabläufe, dadurch Senkung der Personal-, Material- und anderer Kosten
- Produkt im Sortiment gegen ein anderes Produkt austauschen



Bild: Eda Klepp

einen Seite kann der Anstieg nach und nach in kleinen Schritten erfolgen, auf der anderen Seite in größeren Abständen, dafür aber gleich zu einem höheren Betrag. Beides hat Vor- und Nachteile.

Bei geringen Preiserhöhungen wird die Kundschaft kaum einen Anlass sehen, zur Konkurrenz zu wechseln. Möglicherweise aber nimmt sie ein Unternehmen langfristig als unzuverlässiger wahr, wenn diese mehrfach

Eine höhere Wertigkeit vermittelt man beispielsweise, indem ein Produkt optisch hervorgehoben wird

in kürzerer Zeit geschehen. Zwar steigt der Preis jedes Mal nur um wenige Cent, dafür aber häufiger. Letzteres prägt sich ein.

Demgegenüber wächst mit dem stärkeren Preis-Sprung das Risiko, dass der neue Betrag als unverhältnismäßig eingestuft wird. Vorteil: Ein Betrieb, der seine Preise selten erhöht, wird eher als verbindlich und beständig wahrgenommen. Ein Pfund, das Verkaufskräfte bei der Argumentation im Fachgeschäft nutzen können.

Das allerdings setzt voraus, dass die Mitarbeitenden im Vorfeld nicht nur über die Preiserhöhung, sondern auch über die Gründe informiert werden. Hat es eine Änderung in der Rezeptur gegeben? Sind die Rohstoff- oder Energiekosten gestiegen? Gibt es einen neuen Tarifvertrag? Oder einen Lieferantenwechsel, weil neuerdings das Mehl von einer regionalen Mühle bezogen wird? Wie auf Rückfragen der Kundschaft geantwortet wird, sollte klar festgelegt werden, um keine Widersprüche zu produzieren.

Qualität hat ihren Preis

Viele dieser Gründe lassen sich auch für das Marketing nutzen, so zum Beispiel die besondere Verbundenheit mit der Region oder das Wohl der Mitarbeitenden. Sich mit einer gesunden Preisstruktur behaupten zu wollen, muss Kundinnen und Kunden – im wahrsten Sinne – verkauft werden. Die Betonung handwerklicher Herstellungsverfahren unterstreicht die Qualität und erklärt somit auch den Preis.

Hier liegen für Handwerksbetriebe besondere Chancen. Nach wie vor kursieren viele falsche Mythen und Vorurteile rund um Brot und insbesondere zum Beispiel über Weizen. Gleichzeitig wächst bei den Menschen der Wunsch nach nachhaltig produzierten und gesunden Lebensmitteln. In diesem Kontext ist Aufklärungsarbeit im Verkauf besonders wichtig, zum Beispiel über besondere Mehle aus der regionalen Mühle, lange Teigführung, die Arbeit mit natürlich gezogenem Sauerteig sowie die bessere Bekömmlichkeit der Backwaren. Das Wissen um den Mehrwert handwerklich hergestellter Brote und Brötchen steigert die Preisakzeptanz bei der Kundschaft.



Die handwerkliche Herstellung ist ein gutes Argument für eine Preisanpassung, sie steht für Qualität

VORBEREITUNG EINER PREISERHÖHUNG

Bevor die Preiserhöhung erfolgt und die passende Strategie gewählt wird, sollte man sich einige Fragen beantworten. Sie helfen, eine hohe Akzeptanz bei der Kundschaft zu erreichen.

- Wie ist die Preisstruktur im direkten Umfeld beim Wettbewerb?
- Wie preissensibel reagiert die Zielgruppe vor Ort?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit Kundinnen und Kunden die Preiserhöhungen akzeptieren?
- Welche Strategie erscheint vor diesem Hintergrund zielführend?
- Wie kann die Preisanpassung mit Argumenten gestützt werden?
- Zu welchem Zeitpunkt sollen die Preise angehoben werden?

Statt preisgünstig zu sein, sollten Produkte also ihren Preis wert sein. Natürlich gelingt dies auf Dauer nur, wenn Brot und Brötchen auch halten, was der Betrieb verspricht.

Bäckereien müssen die Menschen nicht in erster Linie satt, sondern vor allem hungrig machen. Eingebettet in eine Marketingstrategie, die von einer klaren Positionierung getragen wird, wird eine Preiserhöhung dann oft selbst von kritischen Konsumentinnen und Konsumenten als angemessen beurteilt.

Der Preis, den Menschen bereit sind zu zahlen, ergibt sich grundsätzlich aus zweierlei: ihrem erhaltenen Nutzen und einem guten Gefühl. Sich selbst, der Gesundheit und der Region etwas Gutes zu tun, steigert das Wohlbefinden. Sich nach der Arbeit mit schmack-

haften Brotspezialitäten und besonderen Zutaten etwas zu gönnen, macht den Gang in die Bäckerei außerdem zum Erlebnis.

Die Kunst der Ansprache

Eine Schlüsselrolle kommt auch hier dem Verkaufspersonal zu. Wer seine Kundschaft kennt, vielleicht sogar mit Namen ansprechen kann oder sich das Lieblingsbrot von letzter Woche gemerkt hat, stärkt die Bindung der Kundinnen und Kunden an das Unternehmen. Die hohe Qualität der Backwaren und eine ansprechende Ladeneinrichtung sollten Standard sein, für die einladende Atmosphäre sind darüber hinaus maßgeblich die qualifizierten Verkaufskräfte verantwortlich.

Statt von einer „Erhöhung“, kann es auch angemessen sein, eher von einer „Preisanpassung“ zu sprechen und gleichzeitig die Wertigkeit der Produkte hervorzuheben. Zum Beispiel durch eine besondere Zutat, das veränderte Erscheinungsbild eines Brotes oder eine Banderole. Wichtig ist, in der Ansprache individuell auf die Menschen einzugehen. Die einen lassen sich mit solchen Begriffen überzeugen, bei anderen ist im Gespräch dann doch besser Klartext angesagt.

Letztlich wird es sich vielleicht nicht vollends verhindern lassen, dass einzelne Kundinnen und Kunden mit Unverständnis auf eine Preiserhöhung reagieren. Wer allerdings das Gefühl hat, für den höheren Preis auch eine bessere Leistung zu erhalten, wird sich nicht davon abschrecken lassen. ■



Rabatte sind ein gern genutztes Instrument zur Kundenbindung, mindern allerdings den Deckungsbeitrag



Wer seine Preise anhebt, sollte auf Misstöne im Verkaufsgespräch vorbereitet sein

Das **Backparadies** Kissel

Mit Sinn und Versand

Text & Bilder:
Edda Klepp

Jahrzehntelang prägte Bäckermeister Karl-Heinz Carra die Dorfgemeinschaft in Reichenbach-Steegen und Umgebung mit kreativen Ideen sowie außergewöhnlichen Aktionen. Immer so weiter ging es dennoch nicht. Um die Bäckerei für die Zukunft stabil aufzustellen, traten die Geschwister Petra Kunz und Paul Carra in seine Fußstapfen und entwickelten ihr ganz eigenes Profil.



Eine einnehmende Persönlichkeit sei er gewesen, stets voller Tatendrang und immer in Bewegung – im Backparadies Kissel erzählt man sich viele Anekdoten über Karl-Heinz Carra, der einst in die Familie einheiratete und dann plötzlich seine Liebe für die Bäckerei entdeckte. Zum Beispiel die, wie er eines Tages nach Hause kam und verkündete, seinen Beruf als Industriekaufmann an den Nagel hängen und Bäcker werden zu wollen. Klammheimlich hatte er sich da schon bei der Berufsschule angemeldet. Oder die, wie er entschlossen zum Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Mannheim stiefelte, um eine Ausnahmegenehmigung für den vorgezogenen Meisterabschluss zu erwirken. Die Lage war ernst, der Schwiegervater bereits schwer krank.

Immer in Aktion

Carra setzte sich durch. Zum Glück, nur einen Monat nach der Prüfung verstarb Julius Kissel und der Schwiegersohn übernahm – quasi über Nacht – die Leitung der Backstube. Ehrgeizig, leidenschaftlich bei der Sache und kreativ sei er gewesen, und das von Anfang an, erinnert sich Ursula Carra, Bäckerstochter und geborene Kissel, an ihren verstorbenen Ehemann. Sie selbst, als gelernte Bankangestellte gleichermaßen fachfremd, wich nicht von seiner Seite und stieg ebenfalls in die Unternehmensführung ein. 1978 war das. Tochter Petra war zu diesem Zeitpunkt gerade mal drei Jahre alt, Sohn Peter noch ein Baby. Doch Ursula und Karl-Heinz Carra krempelten die Ärmel hoch und hielten den Laden am Laufen.

„Meine Eltern waren immer in Aktion“, erzählt Petra Kunz, die heute gemeinsam mit ihrem Bruder Paul, dem dritten der Carra-Geschwister, das Kissel-Zepter in den Händen hält. Wenn er nicht gerade mal wieder neue Aktionen erdachte oder in der Backstube schuftete, habe ihr Vater gelesen und sich weitergebildet. „Er wollte nicht stehen bleiben, vielleicht sind wir deswegen auch anders als andere.“ Ganz gleich ob über positives Denken, Heilfasten oder Personalführung – es verging kaum ein Quartal, das Ursula und Karl-Heinz Carra nicht nutzten, um Fortbildungen zu besuchen und über den Tellerrand zu schauen. Noch heute zeugen vollgestopfte Bücherregale und Stapel von Fachzeitschriften im Büro von Carras Lesehunger.

Dorfgemeinschaft

Von klein auf waren Petra, Peter und Nachzügler Paul dabei, wenn auf dem Innenhof des Wohn- und Produktionskomplexes im rheinland-pfälzischen Reichenbach-Stegen mal wieder Trubel herrschte. Knapp 1.400 Einwohner zählt das Örtchen heute. Beim „Wiener Café“ schienen nahezu alle anwesend zu sein. Das Backparadies Kissel hatte zum fröhlichen Beisammensein mit Musik, Kaffee und Kuchen geladen, das ließ sich niemand gerne entgehen. „Das Wiener Café haben wir mehrere Jahre hintereinander veranstaltet und haufenweise Tische und Stühle aus dem Gemeindehaus herangeschleppt“, sagt Kunz. Jeder Quadratmeter des Innenhofs wurde ausgenutzt und jedes Jahr ein anderes kleines Orchester geladen, das aufspielte.

Mit einem Physiotherapeuten veranstaltete Carra einen Walking-Brunch, natürlich mit gesunden Backwaren zum Frühstück. Bei einer Winterwanderung wurden Windräder besichtigt und Märchenstationen besucht, die vorher für die Kinder ausgearbeitet worden waren. Gegen aufkommenden Hunger standen Stollen und Plätzchen parat. Und dass er für die Jägerinnen und Jäger aus der Region ein eigenes Waldbrot kreierte, verstand sich für den Bäckermeister Karl-Heinz Carra von selbst. „Ständig überlegte er sich neue Marketing-Aktionen, um im Gespräch zu bleiben. Und selbstverständlich nahmen wir alle als Familie am Dorfleben teil“, erzählt Petra Kunz.



**Donnerstag ist Versandtag
in Reichenbach-Steegen**



**Rund 10 Tonnen Brot gehen pro Jahr
von hier aus auf die Reise**

Besondere Anlässe

So marschierten sie geschlossen beim Musikfest mit und dekorierten zu dem Anlass gleich auch noch die Auslage im Fenster mit passenden Schaustücken. Den historischen Wandermusikanten von Mackenbach widmeten die Carras ihr Reichenbacher Musikantenbrot, ein 2 Kilogramm schweres, kräftiges Roggenmischbrot aus 80 Prozent dunklem Roggen- und 20 Prozent dunklem Weizenmehl. „Innen ist es ein Stück Heimat und außen trägt es mit Fenchel, Anis und Koriander die Gewürze, die die Wandermusikanten früher von ihren Reisen mitbrachten“, erklärt Kunz. Auch das Vier-Pfünder-Rhönradbrot hat seine eigene Geschichte: Der Erfinder des Rhönrades, Otto Feick, war ein geborener Reichenbacher.

„Mein Vater hat immer Anlässe gesucht, Leute anders an das backende Handwerk heranzuführen“, sagt die Tochter. Dabei stand Brot von Anfang an im Mittelpunkt. „Wir definieren uns als Brotspezialitäten-Bäckerei.“ 1949 wurde der Betrieb von Julius und Ellen Kissel gegründet, nach einem Umzug dann in den 1960er-Jahren in der Herrenbergstraße neu eröffnet. Dank Carras' Erfindungsreichtum und seines handwerklichen Qualitätsanspruchs hat es das Backparadies Kissel zu Bekanntheit weit über die Dorfgrenze hinaus gebracht. Zum fünften Mal in Folge wurde das Unternehmen nun schon vom Feinschmecker als eine der 500 besten Bäckereien empfohlen.

Weitere Standbeine

Neben drei Fachgeschäften – dem Hauptgeschäft und Standorten in Steinwenden sowie Kaiserslautern – zählen zwei weitere Standbeine zum Unternehmen: ein Versandhandel mit Brot sowie der Brot-Verkauf auf Bauernmärkten. Um als kleine Dorfbäckerei mit schwindender Kundschaft zu überleben, wollte man neue Märkte erobern. Die Bevölkerung vor Ort wanderte mehr und mehr ab, das Backparadies blieb bestehen. Und erweiterte sein Einzugsgebiet ins Umland.

30 Wochenenden im Jahr verbringt die Familie üblicherweise mit dem hölzernen Lieferwagen auf den Marktplätzen in der Umgebung. Im Angebot sind dann ausschließlich Vier-Pfünder zum Preis von 9,80 Euro.

Wer darüber verhandeln wollte und das Backhandwerk in seinen Augen nicht genug wertschätzte, war bei Karl-Heinz Carra an der falschen Adresse. „Eine Frau hat sich mal über den Preis beschwert, da hat mein Vater ihr das Brot aus der Hand genommen“, erinnert sich Petra Kunz. Wenn ihr das zu teuer sei, könne sie gehen, habe er gesagt. „Daraufhin hat sich die Frau wieder hinten angestellt, doch mein Vater hat sie nicht mehr bedient.“ Für ihn galt: keine halben Sachen. Am Marktstand gibt es daher auch nur ganze Brote. Etwa 200 bis 300 Brote pro Markttag gehen so über die Verkaufstheke. „Meist sind wir sehr früh schon ausverkauft“, sagt Kunz.

Mit dem Brot-Versand begann das Team des Backparadieses Kissel bereits vor Jahren – als viele Bäckerinnen und Bäcker noch vehement bestritten, dass so etwas mit frischem Brot überhaupt möglich sei. Einmal wöchentlich,



Seit 63 und 64 Jahren leisten die beiden Öfen bereits ihren Dienst in der Backstube

Vor dem kleinen Ladengeschäft in der Kaiserslauterner Innenstadt stehen die Menschen Schlange – nicht nur in Corona-Zeiten



immer donnerstags, werden seither Pakete gepackt und bundesweit verschickt. Einige wenige Bestellungen kommen sogar aus dem europäischen Ausland, zum Beispiel aus Lettland oder Monaco. „Ein Herr aus Lettland hat uns über Google gefunden und bestellt regelmäßig sechs bis acht Brote pro Fuhre. Nach jedem probierten Brot sendet er uns eine Rezension“, freut sich Kunz.

Lukratives Geschäftsfeld

Nussecken verschickt der Betrieb nach Fehmarn, Power-Cracker nach Pirmasens. „Wir haben viel Stammkundschaft und eine enge Bindung zu den Menschen.“ Diese bestellen nicht nur, sondern nehmen auch Anteil am Fortgang des Unternehmens: „Zur Hochzeit bekamen wir viele persönliche Grüße, als unser Vater starb zahlreiche Beileidsbekundungen“, sagt Kunz.

Während die meisten Bauernmärkte aufgrund der Corona-Pandemie abgesagt wurden, rettete der Brot-Versand den Betrieb über die Umsatzeinbußen hinweg. „Wir versenden mehr als 10 Tonnen Brot im Jahr, etwa 30 bis 50 Pakete in der Woche“, erklärt Kunz. Im Mittel wiegt eines der Pakete 6 Kilogramm. Im Laden zahlt die Kundschaft durchschnittlich 6,00 bis 6,50 Euro pro Einkauf, beim Brot-Versand sind es im Schnitt 30,00 Euro pro Bestellung. In Summe macht der Versand einen Anteil von 20 bis 25 Prozent am Gesamt-Umsatz des Unternehmens aus.

Geordert werden können verschiedene Produkte aus dem Sortiment nach Wunsch oder auch spezielle Genusspakete, zum Beispiel das Große Westpfälzer Überraschungspaket mit zwei Reichenbacher Musikantenbrot, je einem Vollkorn-Sprossenbrot und Kissels Kaffeekuchen, einer Schachtel Musikantentaler, Hausmacher-Wurst, Bier sowie weiteren Spezialitäten zum Preis von 61,90 Euro inklusive Porto. Auch als Geschenke werden die Angebote gerne in Anspruch genommen. Aus unternehmerischer Sicht ist der Brot-Versand ein lukratives Geschäft: „Für uns hat es viele Vorteile: Die genaue Planung liegt am Produktionstag vor, das Geld ist bereits da und wir haben in dem Bereich keinerlei Retouren“, sagt Petra Kunz.

Wie der Vater, so die Tochter

Lange war sich die Bäckerstochter nicht sicher, ob ihr beruflicher Weg sie jemals in das Familienunternehmen zurückführen würde, in dem sie mit ihren Brüdern aufgewachsen war. Zwar begann sie mit einem Studium in Betriebswirtschaft, beendete das jedoch vorzeitig und ohne Abschluss zugunsten einer Ausbildung als Hotelfachfrau. „Ich habe tagelang überlegt, wie ich es meinen Eltern sagen soll“, erinnert sie sich. Einfallsreich wie der Vater, stellte sie die beiden bei der Abreise zu einer Fortbildung. Wohl wissend, dass dann keine Zeit für Diskussionen blieb. „Ihr fahrt doch jetzt zum Seminar über positives Denken“, sagte sie. „Das ist gut, denn ich breche mein Studium ab.“



Pauls Powerpakete stehen zum Auskühlen in der Backstube. Die Brote werden markant beworben: „OHNE Weizen, OHNE Hefe, VEGAN“, steht auf der Info in der Warentheke

Im Fünf-Sterne-Hotel Deidesheimer Hof lernte Petra Kunz zu organisieren, zu kommunizieren und was es bedeutet, selbst unter Strom stets freundlich und serviceorientiert zu arbeiten. Nach der Ausbil-

dung wechselte sie in das Hotel Kloster Hornbach. Doch dann der Schock: Mutter Ursula Carra erlitt einen Hirninfarkt. Die Seele des Hauses im Backparadies Kissel war von einem Tag auf den anderen nicht mehr einsatzfähig. Während sie sich langsam erholte, sprang Tochter Petra zu Hause ein. „Ich wurde für ein halbes Jahr freigestellt und half mit, so gut ich konnte“, sagt sie.

Zurück im Hotel folgten ihre Heirat und die Geburt zweier Töchter. Bei der Arbeit erhielt Kunz viel Anerkennung und schließlich das Angebot, künftig als Direktionsassistentin tätig zu sein. Ein möglicher Karriereschritt, der sie zum Nachdenken brachte. Wollte sie das wirklich? Oder sollte sie sich entscheiden, doch lieber im Betrieb mitzuarbeiten? „Ich diskutierte viel mit meinem Mann und schrieb eine Pro- und Contra-Liste“, sagt sie. Mit Blick auf die eigene Wohn- und Familiensituation sowie die täglichen Pendelzeiten zum Hotel stand es für sie fest: 2011 kehrte sie in das Familienunternehmen zurück.

Betriebsübernahme

Zu diesem Zeitpunkt war Petras Bruder Paul, Jahrgang 1986, längst festes Mitglied des Backstuben-Teams. Nach einem Praktikum in Kaiserslautern hatte er sich für die Bäckerlehre entschieden und legte später seine Meisterprüfung ab. Seit Januar 2014 hat er, gemeinsam mit seiner Schwester, offiziell die Unternehmensleitung inne. „Das ist schon eine Umstellung gewesen, weil mich viele hier von klein auf kennen“, sagt er. Auf der anderen Seite schätze er das familiäre Verhältnis, das zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitenden besteht, so Carra. In der Produktion bleibt er der traditionellen Herstellungsweise seines Vaters treu: „Wir arbeiten mit selbst hergestellten Natursauerteigen und verzichten auf Backmischungen sowie Tiefkühlbackwaren“, sagt Carra.

Insgesamt 14 Menschen arbeiten neben der Familie im Betrieb: drei Gesellen, ein Bäckereigehilfe aus Eritrea, ein Azubi im zweiten Lehrjahr, ein Meister und acht Verkaufskräfte. Auch Carra-Sohn Peter hätte das Backhandwerk gerne von der Pike auf gelernt und wäre dann ebenfalls in den Betrieb eingestiegen. Schon als Kind packte er in der Backstube an und verkaufte selbst gebackene Brote in der Nachbarschaft. Eine Allergie zwang ihn jedoch, einen anderen Berufsweg einzuschlagen. So landete Peter Carra als Betriebswirt schließlich bei der Elektro- und Automationselektronik. Zu besonderen Anlässen hilft er mit seiner Familie mit, wann immer es geht.



Im Augenblick bleibt die Auslage des Lieferwagens leer. Zu normalen Zeiten verkauft das Team an 30 Wochenenden im Jahr Brot auf Bauernmärkten

Gute Arbeitsatmosphäre

Großen Wert legen Petra Kunz und Paul Carra auf einen fairen Umgang mit dem Personal. Um den Beruf attraktiv zu gestalten, haben sie in den Fachgeschäften eine Fünf-Tage-Woche eingeführt. „Montag ist bei uns Ruhetag“, sagt Kunz. „Hinzu kommen ja noch die Bauernmärkte an Samstagen und Sonntagen, jeweils von 8 bis 19 Uhr.“ Die Arbeitskleidung wird allen Mitarbeitenden gestellt, gewaschen



In Kaiserslautern gibt es ausschließlich Brot und Blechkuchen, keine Brötchen

Anzeigen

Von Bäcker Für Bäcker
unabhängig – problemorientiert – praxisnah

Personal Coaching
Strategie entwickeln
Unternehmenskultur erarbeiten

Backstuben - Projektplanung
Grundlagenermittlung / CAD-Produktions-Planung

Produktionsberatung
Technologische Erneuerungen begleiten
Qualitäts- u. Nachhaltigkeits- Bewusstsein stärken

ERFA-Kreise / Für Praktiker Auf Augenhöhe ohne Kennzahlen
Ein fachliches Netzwerk für Produktion & Verkauf

Über 35 Jahre Betriebs- und Produktionsberatung
Seit mehr als 15 Jahren „praktische ERFA-Kreis-Arbeit“

JhD
Bäckerei Technologie
www.baecereitechnologie.de
FU & WhatsApp: +49 171 3395 663

JETZT AUCH ONLINE BERATUNG
Professionelle Fachberatung
via Zoom
GetBaker, u.a.



Der Erfinder des Rhönrads, Otto Feick, stammt aus Reichenbach. Ihm zu Ehren gibt es dieses Roggen- und Weizenvollkorn-Brot



Wer sich nicht entscheiden kann, darf sich scheibenweise durch das Sortiment probieren. 100 Gramm kosten 80 Cent



BACKPARADIES KISSEL

Geschäftsführung: Paul Carra, Petra Kunz
Herrenbergstr. 3, 66879 Reichenbach-Steegen
Telefon: 06385/321

✉ info@backparadies-kissel.de

🌐 backparadies-kissel.de

und gebügelt. „Zweiwöchentlich kommt außerdem ein Physiotherapeut ins Haupthaus und bietet Massagen an.“

Ihre Begeisterung für guten Service bringt Kunz in ihre Arbeit ein. Sie kümmert sich um viele Baustellen: Personal, Verwaltung, Marketing sind nur einige davon. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind immer für uns da, wenn etwas ist. Das gilt umgekehrt genauso“, sagt sie. Seit Mitte März 2020 wurden die Öffnungszeiten in den Fachgeschäften nochmals reduziert. „Wir haben wegen des Lockdowns ein Abholformular auf unserer Website eingerichtet und Flyer in der Ortschaft verteilt. Die Leute sind jetzt darauf getrimmt zu bestellen, um nicht anstehen zu müssen“, erklärt die Geschäftsführerin. EC-Kartengeräte wurden bereits vor zwei Jahren eingeführt.

Im Geiste der Oma

Neuerdings wandelt Petra Kunz auf den Spuren ihrer Großmutter. Die hatte damals schon nach der Gründung der Bäckerei Fremdenzimmer vermietet. Die alten Räume sind mittlerweile zwar umgenutzt worden, doch Kunz hat eine andere Lösung gefunden, ihre Hotel-Expertise und die Leitung der Bäckerei miteinander zu verknüpfen: „Das Haus nebenan stand zum Verkauf, da haben wir zugeschlagen und darin Appartements eingerichtet“, erklärt sie. Nicht selten komme es vor, dass die Bestellschuldner den Wunsch äußern, das Unternehmen besuchen zu wollen. „Nun haben wir den Raum dafür und können zum Beispiel auch zum Blick in die Backstube einladen“, freut sich die gelernte Hotelfachfrau.

Immer wieder entwickeln die Geschwister auf diese Weise neue Marketing-Ideen, um ihre kleine Dorfbäckerei in aller Munde zu bringen. Ganz im Sinne ihres Vaters. Das positive Denken ihrer Eltern haben Carra und Kunz verinnerlicht. „Ich bin überzeugt davon, dass eine Bäckerei sich heute spezialisieren muss, um am Markt zu bestehen“, sagt Kunz. Durch die bewusste Positionierung als Brotspezialist sieht sie das Backparadies Kissel auf einem guten Weg.

Dazu zählt auch, der Kundschaft Abwechslung zu bieten. Von den 16 Brot- und 22 Brötchensorten im Sortiment finden sich nicht immer alle

gleichzeitig im Brotregal. Stattdessen wechseln sie sich an verschiedenen Wochentagen ab. Wer einfach nur mal was probieren will, kann beispielsweise am Standort Kaiserslautern Brot auch scheibenweise kaufen und dann abwiegen lassen. Brot vom Vortag wird in kleinen Portionen mit einem Flyer in Tütchen verpackt und zum Probieren mitgegeben.

Abschied und Neubeginn

Der Wunsch, wie Karl-Heinz Carra die Wertschätzung für das Handwerk zu steigern, verbindet auch die Geschwister Paul und Petra als Leitungsteam. „Wir spielen Bundesliga, hat unser Vater immer gesagt“, erzählt Kunz. „Wertschätzung muss gelebt und nach außen getragen werden.“ Der Zukunft des Backhandwerks sieht sie durchaus zuversichtlich entgegen. Auch das scheint in den Genen zu liegen: „2014 hat unser Vater seine Krebsdiagnose bekommen. Damals hieß es, er habe vielleicht noch maximal zwei Jahre“, berichtet Kunz. Solange es ihm möglich war, arbeitete Carra danach allerdings weiter in der Backstube mit.

Wenige Monate vor seinem Tod im August 2020 übergab er das Unternehmen an die Geschwister, als die Kraft mehr und mehr schwand. Für die Familie und den Betrieb sollte schließlich gesorgt sein. „Am Ende sind es nach der Diagnose beinahe noch sieben Jahre geworden“, erinnert sich die Tochter. Keine halben Sachen eben, nicht für Karl-Heinz Carra, den leidenschaftlichen Bäckermeister aus Reichenbach-Steegen. 🍞

VORSCHAU

BROTpro gibt es viermal jährlich.
Die nächste Ausgabe erscheint
am 25. August 2021

Darum geht es unter anderem:



Der Twitch-Bäcker – Pawel Bolt im Porträt



Kaffee – welches Konzept an welchem Standort?



Kennzahlen – Führungs-Instrument in der Produktion



Aroma-Booster – Weizenvorteige im Vergleich

HERAUSGEBER
Tom Wellhausen,
Sebastian Marquardt

REDAKTION
Hans-Henny-Jahnn-Weg 51
22085 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,
Vanessa Grieb, Chiara Schmitz,
Jan Schnare

AUTORINNEN UND AUTOREN
Mathias Eigl, Annette Fürst,
Johannes Hirth, Edda Klepp, Max Kugel,
Sebastian Marquardt, Holger Martens,
Richemont Fachschule, Lisa Rixrath,
Carsten Rüger, Sascha Schäfers,
Jörg Schmid, Michal Šip, Anita Šumer

FOTOS
stock.adobe.com: AdriaVida, Александр
Ивасенко, Alexey Novikov, allesodernix,
Andrey Popov, Christian Jung,
contrastwerkstatt, deagreez, Denys
Prykhodov, edojob, eyewave, fizkes,
fabiomax, fotogestoeber, fotomek,
Funtap, GoNeo, Ihor, industrieblick, Inti St.
Clair, izikmd, Ivelin Radkov, Jan Engel,
jannoon028, Jeanette Dietl, Jirapas,
Kadmy, kegfire, kolesnikovsrg, Koldo
Studio, Kzenon, Lucasz80, magele-picture,
Maksim Toome, Mangostar, MATTHIAS
BUEHNER, Marcel Paschertz, Maria,
Mediterraneo, MichaelBerlin, Mike Fouque,
MIRACLE MOMENTS, Muhammadsainudin,
Mulderphoto, Natalia, OlegD, Racle
Fotodesign, Richard Johnson, Romolo
Tavani, RPHOTOWORKS, Studio Romantic,
Thidarat, Timmy, toshiro1015, vadim
yerofeyev, WavebreakMediaMicro,
Westwind, Zerbor

VERLAG
Wellhausen & Marquardt
Mediengesellschaft bR
Hans-Henny-Jahnn-Weg 51
22085 Hamburg

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

GESCHÄFTSFÜHRER
Sebastian Marquardt
post@wmn-medien.de

VERLAGSLEITUNG
Christoph Bremer

ANZEIGEN
Christoph Bremer (Leitung)
Julia Großmann, Sven Reinke

GRAFIK
Sarah Thomas, Martina Gnaß,
Bianca Buchta, Jannis Fuhrmann,
Kevin Klatt
grafik@wmn-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