

19,80 EUR
CH: 24,80 sFR

B

Das Magazin fürs Handwerk

pappert



KI in der Bäckerei

Warum sich papperts für FoodTracks entschieden hat

Mehr auf S. 43



Jetzt neu!



Im **BROTpro**-Sonderheft „Snacks & Co. für die Bäckereigastonomie“ finden sich unter anderem diese Themen:

Frühstück: Ei und Ei-Alternativen, Kalkulation Frühstücksbuffet versus festes Angebot, Besondere Aufstriche

Getränkessortiment: Beliebte Kaffeespezialitäten, Selbst gemachte Limonaden

Brotsnacks: Kochen mit Altbrot, Beliebte Brötchen-Klassiker neu interpretiert

Warme Snacks: Richtig regenerieren, Die große Geräteübersicht

Hintergrundwissen: Zentrale versus dezentrale Snack-Produktion, Hygiene an der Snackstation, Snacks ideal präsentieren

Dazu 18 zusatzfreie Rezepte, zum Beispiel für die derzeit allorts beliebten Zimtschnecken, aber auch für langzeitgeführten Pizza-, Pinsa- sowie Wrap-Teig.

Hier druckfrisch bestellen:
www.brot-pro.de/sonderhefte

19,80 EUR
CH: 24,80 sFR

Ausgabe 04/2024
www.brot-pro.de

Brot pro

Das Magazin fürs Handwerk

**Brot
schneider**

Vor- und Nach-
teile gängiger
Systeme



Handwerkliche Kniffe für bestes Brot
Die neue Ernte



**Weihnachtsgebäck –
so gelingt der perfekte
Panettone**



**Personalbindung –
Angestellten ihren
Wert vermitteln**



**Produktion –
Roggen- und Urgetreide-
teige richtig kneten**

Editorial

Herzlich willkommen bei **BROTpro**.



Es bedurfte zwei gebrochener Arme, damit Insa Klasing das wahre Potenzial ihres Teams erkannte. In ihrem Buch „Der 2-Stunden-Chef“ beschreibt die ehemalige Geschäftsführerin der Fast-Food-Kette Kentucky Fried Chicken (KFC) und Vorstandsvorsitzende des Start-ups TheNextWe, wie sie von einem Tag auf den anderen dazu gezwungen war, ihren Angestellten maximale Autonomie zu gewähren. Dabei hatte sie sich bereits vor dem Sturz mit ihrem Pferd für eine moderne und souveräne Führungskraft gehalten. Erst danach aber wurde ihr klar, wie stark sie nach wie vor operative Prozesse im Unternehmen kontrollierte und sich für unentbehrlich hielt. „Mein Gehirn verweigerte sich schlicht der Möglichkeit, dass das Unternehmen auch ohne mich beziehungsweise mit wenigen grundsätzlichen Impulsen laufen könnte“, erinnert sie sich an die erste Zeit ihrer Genesung. Das Loslassen fiel schwer, nun aber ging es nicht anders.

Klasings Befürchtung, die Firma könne während ihrer mehrwöchigen Abwesenheit in Chaos verfallen, bewahrheitete sich nicht. Stattdessen lernte sie, welche Kraft Autonomie entfaltet, wenn eine Führungskraft den Raum für eigenverantwortliches Arbeiten schafft. Ihre Angestellten blühten auf und hängten sich nach dem Unfall der Chefin richtig rein, um alles am Laufen zu halten. Mehr noch, sie gestalteten proaktiv neue Projekte, entwickelten zahlreiche Ideen und verbesserten sogar die Prozesse im Unternehmen. Im Buch teilt die Autorin die zentrale Erkenntnis dieser einschneidenden Erfahrung: Autonomie ist, so schreibt Klasing, nicht nur das wichtigste psychologische Grundbedürfnis von Mitarbeitenden, „sondern steigert auch ihre intrinsische Motivation, ihre Kreativität sowie ihre Weiterentwicklung“.

Um eine Unternehmenskultur der Eigenverantwortung und Autonomie zu schaf-

fen, bedarf es einer neuen Führung, die die Bedürfnisse der Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellt und dafür den passenden Rahmen schafft. In diesem Heft zeigen die **BROTpro**-Autoren Martin Bimpage und Carsten Rüger, welche Voraussetzungen dafür erfüllt sein müssen. Begegnet man Mitarbeitenden mit Wertschätzung, zahlt sich das letztlich für alle aus: Fluktuation und Krankenstand sinken, die Motivation sowie Umsätze steigen. Und der positive Funke springt dann auch auf die Kundschaft über.

Doch auch darüber hinaus bietet diese Ausgabe wieder jede Menge Inspiration sowie praxisnahen Nutzwert für Handwerksbäckereien. Im vierten Teil seiner Teigmacherei-Serie widmet sich **BROTpro**-Autor Christoph Heger den Roggen- und Urgetreideteigen. Fachlehrer Oleg Mook stellt die Vorteile des Salz-Hefe-Verfahrens dar. Texte über Hygiene, betriebswirtschaftliche Auswertungen sowie Erkenntnisse zur neuen Ernte komplettieren den interessanten Themenreigen. Ich wünsche eine angenehme Lektüre sowie zahlreiche neue und inspirierende Erkenntnisse.

Herzliche Grüße


Edda Klepp, Chefredakteurin

BUCHTIPP



Insa Klasing
Der 2-Stunden-Chef –
Mehr Zeit und Erfolg mit dem
Autonomie-Prinzip
Campus Verlag
228 Seiten
ISBN 978-3-593-50991-4
27,- Euro

 /BrotproMagazin
 @BROTproVT
 brot-pro.de
 redaktion@brot-pro.de

BROTproAkademie:
 brot-pro.de/akademie

Inhalt 4/24

Standards

Editorial	Seite 2
Kurz & knackig – Neuigkeiten aus der Branche	Seite 4
Südback 2024 – Familientreffen in Stuttgart	Seite 8

Handwerk

Teigmacherei, Teil 4 – Roggen und Urgetreide meistern	Seite 24
Beliebter Klassiker – den perfekten Panettone herstellen	Seite 32
Hygiene in der Backstube – nachhaltig Schimmel vorbeugen	Seite 38
Brotschneider – Vor- und Nachteile der Systeme	Seite 54
Die Kraft der Natur – Takashi Nakamuras Mikrobäckerei	Seite 74

Rohstoffe

Das Salz-Hefe-Verfahren – simpel und wirkungsvoll	Seite 12
Die neue Ernte – geringe Quantität, stabile Qualität	Seite 18

Wirtschaft

Personalführung – Mitarbeitenden ihren Wert vermitteln	Seite 44
Wirksam motivieren – Bedürfnisse erkennen und erfüllen	Seite 50
Kundenbindung – begeistern entlang des Kaufprozesses	Seite 58
Kennzeichnungspflicht – Angaben rechtssicher erstellen	Seite 64
Alles im Blick – betriebswirtschaftliche Zahlen nutzen	Seite 70

Rezepte

Riemische Weckerln	Seite 16
Rotkorn-Weizenbrot	Seite 17
Buchweizen-Teff-Walnussbrot	Seite 22
Weißbierkruste	Seite 23
Kamut-Butter-Toast	Seite 30
Handwerkskraft-Brot	Seite 31
Klassischer Panettone	Seite 37
High Five	Seite 80



Toppings von Ireks

Auf der Südback präsentiert die Ireks-Gruppe ihre neuen Produkte und Konzepte. Einen Themenschwerpunkt stellen dabei Toppings dar, die den steigenden Trend zu individuellen Gebäcken aufgreifen. Ganz konkret wird man neben dem aktuellen Salt & Pepper-Topping das neue Paprika-Topping präsentieren. Ireks ist bekannt für Backzutaten, Braumalz, Aromen und Speiseeis-Produkte. Das Unternehmen zeigt sich auf der Messe in Halle 9, Stand C32, gemeinsam mit den Tochterunternehmen Dreidoppel sowie Lumen.

ireks.de



Neue Funktionen

Mit dem Start des neuen Ausbildungsjahres erhält die Azubi-App der Initiative „Back dir deine Zukunft“ vom Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks technische Funktionserweiterungen. Sie dient vor allem als digitales Berichtsheft und erleichtert damit Arbeit sowie Kontrolle. Ab sofort können Betriebe die App 30 Tage lang kostenlos ausprobieren. Die Azubi-App 2.0 kostet Nicht-Innungsmitglieder 2,- Euro pro Monat und Auszubildende/n, Innungsbetriebe bezahlen 1,20 Euro. Sie steht in den App-Stores oder auf

app2.bddz.de

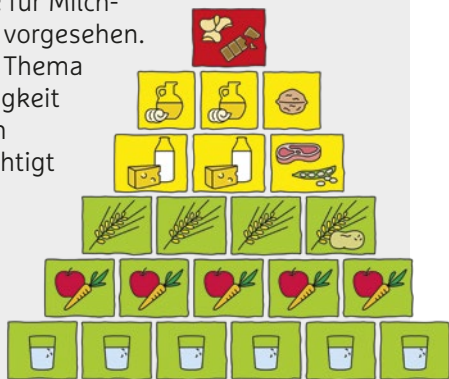


Ausgezeichneter Genuss

Über den Landesehrenpreis Rheinland-Pfalz im Genusshandwerk durften sich 42 Betriebe aus verschiedenen Gewerken freuen, darunter 14 Bäckereien. Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt zeichnete Betriebe aus, die regionale Zutaten verwenden und nach traditioneller Herstellungsmethoden arbeiten. Außerdem wurden die Ausbildung des Nachwuchses, soziales Engagement sowie Nachhaltigkeit berücksichtigt. Es war die zweite Verleihung des Landesehrenpreises Rheinland-Pfalz. Knapp 70 Genusshandwerkerinnen und -handwerker hatten sich dafür beworben.

Ernährungsupdate

Die Ernährungspyramide des Bundeszentrums für Ernährung (BZfE) wurde an neue Empfehlungen der Deutschen Gesellschaft für Ernährung (DGE) angepasst. Ab sofort stehen pflanzliche Proteine vor tierischen Produkten. Außerdem sind Nüsse jetzt als eigener Baustein geführt, Gemüse und Obst werden zusammen eingeordnet und es sind nur noch zwei statt bisher drei Elemente für Milchprodukte vorgesehen. Auch das Thema Nachhaltigkeit sollte nun berücksichtigt werden.



bzfe.de



biv-west.de

Neuer Fülltisch

Eine neue flexible und einfache Automatisierungslösung für Handwerksbäckereien bietet VEMAG Maschinenbau aus Verden an der Aller an. Der Fülltisch FT722 soll es ermöglichen, Massen schonend, exakt sowie gewichtsgenau in Backformen zu füllen oder auf Bleche zu dressieren. Damit können Bäckerinnen und Bäcker Personal sowie Rohstoffe effizienter einsetzen und Prozesse optimieren. Teilautomatisiert werden kann so etwa die Herstellung von Cookies, Rührkuchen, Muffins oder Brownies. Auch sollen sich mit dem Modul Cremes oder Desserts in Gläser füllen lassen. Der Fülltisch ist auf einem mobilen Edelstahlgestell montiert und lässt sich komplett nassreinigen.

 vemag.de



Bild: meeco Communication Services

Bäckermeister Andreas Speiser, Altbundespräsident Joachim Gauck und Bäckermeister Stefan Richter (v.l.n.r.)

Backhandwerk & Demokratie

Stefan Richter, Dorfbäckermeister sowie Landesobermeister des Landesinnungsverbandes Saxonia, und Bäckermeister Andreas Speiser begrüßten den ehemaligen Bundespräsidenten Joachim Gauck zum gemeinsamen Brezelbacken. Dessen Besuch in der Kemptener Bäckerei Speiser geht auf ein Gespräch zwischen Richter und Gauck bei der Eröffnungsveranstaltung der Aktion „Brot für die Welt“ zurück, wo sich die beiden im vergangenen Jahr austauschen konnten. Gaucks Besuch zeige dessen hohe Wertschätzung gegenüber dem Backhandwerk, so Speiser und Richter. Die beiden Bäcker und Alt-Bundespräsident Gauck seien sich laut Pressemitteilung einig darüber gewesen, dass man kleine und mittelständische Unternehmen als Grundpfeiler der Demokratie betrachten könne.

 richter-kubschuetz.de, baeckerei-speiser.de

Verschoben

Nach der Herbstausgabe 2024 folgt die nächste Südback nicht 2025, sondern erst 2026. Diese Entscheidung der Messe Stuttgart sowie ihrer Partner trage der hohen Messedichte Rechnung, die viele Unternehmen personell und finanziell stark belastet, so die Verantwortlichen. Sie spielen damit auf die außerplanmäßige Internationale Bäckereiausstellung (iba) im Mai 2025 in Düsseldorf an. Die frühzeitige Entscheidung sorgte für Klarheit im Messekalendar und habe keine Auswirkungen auf die ebenfalls von der Messe Stuttgart organisierte Sachsenback im April 2026. Die Südback 2026 findet vom 24. bis 27. Oktober statt, 2027 setzt die Südback turnusgemäß aus und findet 2028 sowie 2029 im regulären Rhythmus statt.

 messe-stuttgart.de



Bild: Messe Stuttgart GmbH



IT-Lösungen

Auf der diesjährigen Südback präsentiert EDV-Spezialist Goecom in Halle 8, Stand E33, neue Marvin-Programmmodule. Eine Lösung für die digitale Bestelloptimierung stellt zum Beispiel die neue Marvin Order KI dar, die bisherige Verkaufszahlen und Retourenmengen berücksichtigt, sich aber auch frei nach Kundenwunsch konfigurieren lässt. Mit dem Gerätemanager-Modul behalten Unternehmen den Überblick über das Inventar. Möbel und Großwerte kann man damit kontrollieren, Neuanschaffungen, Abschreibungen sowie Entsorgung vereinfachen. Des Weiteren werden IT-Lösungen zu den Themen E-Rechnung und Nährwertberechnung sowie intelligente Helfer zur mobilen Datenerfassung präsentiert.

Laden-Konzept Backje

Auf der Südback in Halle 8, Stand D29, zeigt schmees Ladenbau das hybride Laden-Konzept Backje. Mit ihm vereint der Ladenbauspezialist traditionellen Service mit moderner Technologie. Ein duales System inklusive zweier Ladeneingänge soll der Kundschaft mehr Flexibilität bieten. Neben einem klassischen Bäckereibesuch ist dadurch auch eine automatisierte Einkaufserfahrung via Self-Order-Terminal möglich. Alle Prozesse, die in der Praxis dahinter stecken, können die Besucherinnen und Besucher auf der Messe live erleben.

schmees-ladenbau.de



Sicherheit geht vor

Anfang November findet der nächste Frühstücks-Treff der Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe (BGN) statt. Bei der 60-minütigen Veranstaltung stellen Expertinnen und Experten aktuelle Themen aus den Bereichen Sicherheit und Gesundheit vor. Das Thema im November lautet: „Sichere Verwendung von Teigteilmaschinen entsprechend dem Stand der Technik“. Die Anmeldung erfolgt unter: bit.ly/teigteiler

TERMIN

BGN-Frühstückstreffen
Datum: 8. November 2024
Uhrzeit: 9-10 Uhr

bgn.de

News-Ticker

+++ Laut einer Pressemitteilung des Verbandes der Getreide-, Mühlen- und Stärkewirtschaft (VGMS) ist die Erntemenge von Hafer von 452.000 Tonnen im Jahr 2023 auf 705.000 Tonnen im Jahr 2024 gestiegen. Jedes Bundesland verzeichne eine höhere Ernte. +++ Beim WASGAU-Azubitag wurden insgesamt 54 neue Auszubildende aus verschiedenen Fachbereichen am Unternehmenssitz in Pirmasens begrüßt. Drei davon werden in den Bäckereifilialen des Lebensmittelunternehmens als Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk beziehungsweise als Konditorin ausgebildet. Die Gesamtzahl der Auszubildenden liegt aktuell bei 149. +++ Unger mann Systemkälte hat ein Patent für ein hybrides Kühlsystem erhalten. Es soll die spezifischen Nachteile von CO₂ in der Bäckerkälte ausgleichen und sich für kleine bis große Gärautomaten eignen. +++ Auf der Südback präsentieren sich Atollspeed, Wachtel Abt und Wiesheu auf einer gemeinsamen Standfläche in Halle 8, Stand C21. Wachtel Abt zeigt den neuen Stikkenofen Atlas Evo 3, der laut einer Pressemitteilung energieeffizienter, serviceoptimierter sowie bedienfreundlicher sei. +++ Für gekühlte To-go-Produkte, Süß- und Backwaren stellt die Sabert Corporation Europe mit Tray2Go eine recycelbare Verpackungslösung vor. Sie verfügt über einen Click-Lock-Deckel, der passgenau sitzen und für einen sicheren Transport sorgen soll. +++ Copago ist eine Kooperation mit der Marke TT der Konzeptwerkstatt im



Verbandliche Neuordnung

Eine neue Satzung ist das Herzstück einer umfangreichen Neuordnung des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks, die kürzlich im Rahmen der Jahrestagung beschlossen wurde. Mehr Flexibilität sowie Mitbestimmungsrechte sollen unter anderem durch neue Beiräte ermöglicht werden, die die ständigen Ausschüsse ergänzen sollen. Weiterhin wurde beschlossen, die 1971 als eigene Organisation gegründete Werbegemeinschaft des Deutschen Bäckerhandwerks Ende des Jahres in den Zentralverband zu integrieren. Ziel ist eine größere finanzielle Transparenz gegenüber den Mitgliedern. Bei der Veranstaltung wurde außerdem über konkrete Gesetzesvorhaben wie das Kinderlebensmittelverbot oder das Arbeitszeitgesetz sowie grundsätzliche wirtschafts- und sozialpolitische Entwicklungen debattiert.

ZV-Präsident Roland Ermer sprach über aktuelle Herausforderungen der Branche und stellte weitreichende Forderungen an die Politik



Bild: ZV

Alles neu

Auf der Südback präsentiert MHS eine überarbeitete Version der Brotschneidemaschine MHS ideal. Laut einer Pressemitteilung soll diese hygienischer, effektiver sowie moderner gestaltet sein. Das Tischmodell komme mit erhöhter Schnittgeschwindigkeit, arbeite aber dennoch leiser. Auch das Design wurde neu erdacht. Daneben zeigt der Brotschneidemaschinenspezialist aus Abstatt auf der Messe noch weitere Maschinen aus seinem Portfolio.



mhs-schneidetechnik.de

Appell an die Politik

Mitte Juni besuchte die Landtagsabgeordnete Sandra Boser (Bündnis 90/Die Grünen) die Rubin Mühle in Lahr. Firmenchef Christopher Rubin warnte bei der Gelegenheit vor zu hohen Anforderungen an Grundnahrungsmittel. Sie könne die Versorgung mit sicheren Lebensmitteln gefährden, für die Getreide-, Mühlen- und Stärkewirtschaft sorgen. Unter anderem thematisierte er das Thema Pflanzenschutz und forderte etwa vereinfachte Zulassungsverfahren für innovative Wirkstoffe.

muellerbund-bw.de



Christopher Rubin erklärt Kulturstaatssekretärin Boser die Flockierung in der Rubin Mühle GmbH in Lahr

Bereich App-Design eingegangen. Mit der Partnerschaft möchte man Bäckereien helfen, ihre visuelle Kommunikation sowie die strategische Markenführung zu verbessern. +++ Bei der jährlichen ordentlichen Mitgliederversammlung des Backzutatenverbandes wurden alle Vorstandsmitglieder im Amt bestätigt. Die turnusmäßigen Neuwahlen des Vorstandes stehen laut Satzung alle zwei Jahre auf dem Plan. Auch auf der daran anschließenden ordentlichen Mitgliederversammlung des Wissensforums Backwaren wurde der bisherige Vorstand einstimmig wiedergewählt. +++ Mit Beginn der zweiten Jahreshälfte hat Fatih Desat die Rolle als Teamleiter Vertrieb Bäckereitechnik in Deutschland, Österreich und der Schweiz bei Hobart übernommen. Zuvor war er bereits vier Jahre als Vertriebsingenieur im Außendienst für das Unternehmen tätig. +++ Bei einer öffentlichen Brot- und Semmelprüfung im Raum Roth-Schwabach hat Manfred Stiefel vom Institut für Qualitätssicherung des Deutschen Bäckerhandwerks 100 Brot- und Semmelsorten von acht Bäckereibetrieben geprüft. Innungsoberrmeister Gerhard Paul betonte, dass die jährliche Prüfung das hohe Qualitätsniveau der Betriebe des Landkreises zeige. Bestens abgeschnitten haben unter anderem die Bäckereien Distler und Sproßmann. +++ Anfang September lud die Bäcker-Innung Berlin rund 40 neue Auszubildende in die Akademie des Deutschen Bäckerhandwerks ein. Begrüßt wurden die angehenden Bäckerinnen und Bäcker durch den regierenden Bürgermeister Berlins, Kai Wegner. +++

Das Programm der Südback 2024



Familientreffen in Stuttgart

Text: Edda Klepp

Jede Menge Branchenhighlights, innovative Technik und viel Inspiration versprechen die Verantwortlichen der Südback vom 26. bis 29. Oktober in den Messehallen Stuttgart. Auch das Netzwerken sowie der fachliche Austausch sollen nicht zu kurz kommen. Dafür gibt es an verschiedenen Orten Fachvorträge sowie Präsentationen aus der Welt der Bäckerei und Konditorei. Zahlreiche ausstellende Unternehmen in sechs Messehallen tragen in diesem Jahr zur Fachmesse bei.

Mehr als 35.000 Besucherinnen und Besucher verzeichnete die Südback zu ihrer letzten Ausgabe 2022 in Stuttgart. Knapp 600 ausstellende Unternehmen aus 22 Ländern präsentierten dem

Fachpublikum nach der Corona-Pause ihre Innovationen und Dienstleistungen. In diesem Jahr, vom 26. bis 29. Oktober, legen die Verantwortlichen nun noch eine Schippe drauf. Um rund 10.000 Quadratmeter wurde die Ausstellungsfläche erweitert, in sechs Messehallen erwartet die Gäste ein abwechslungsreiches Programm.



Mit dem Südback Trend Award werden besondere Innovationen und Neuentwicklungen aus der Backbranche ausgezeichnet

Breites Themenspektrum

Um Interessierten den strukturierten Besuch zu erleichtern, lobt die Südback 2024 sechs Themenschwerpunkte aus, die die Branche bewegen:

1. Rohstoffe für Bäckereien und Konditoreien
Hier findet sich alles rund um Grundstoffe und Zutaten sowie Tiefkühl- und Convenience-Produkte. Darüber hinaus sind in dem Bereich auch die Themen Speiseeis sowie öko- und biologische Erzeugnisse angesiedelt.

2. Geschäftseinrichtungen und -ausstattungen
Ladenbau-Unternehmen und Anbieter von Verkaufseinrichtungen teilen sich diesen Schwerpunkt, dazu zählen auch der Snack-Bereich, mobile Verkaufsstellen sowie Beleuchtung, Geschirr, Porzellan und Tischkultur.

3. Dienstleistungen, Information und Management
Algorithmus-gesteuerte Systeme sowie künstliche Intelligenz (KI) kommen in immer mehr Bereichen in der Bäckerei zum Einsatz. Entsprechend liegt der Fokus in diesem Segment auf EDV-Lösungen, Kassensystemen, Branchensoftware sowie (digitalen)



In sechs Messehallen sind in diesem Jahr die zahlreichen Stände der Ausstellenden zu finden



Mehr als 35.000 Menschen kamen 2022 zur Südback nach Stuttgart

Marketinginstrumenten. Auch Betriebsberatung, Verbände und Organisationen sind hier vertreten.

4. Verkaufsförderung
Zu den verkaufsfördernden Maßnahmen zählen die Wahl der passenden Berufsbekleidung, Preisauszeichnungssysteme, Dekorations- und Verpackungsmaterialien, Geschenk- sowie Confiserieverpackungen, aber auch Innen- und Außenwerbung. All das findet sich unter dem Themenschwerpunkt vier.

Anzeige



**SEIT ÜBER 40 JAHREN
DER IT-EXPERTE
FÜR BÄCKEREIEN**

IT-Sicherheit / NIS2-Richtlinie

Personaleinsatzplanung

E-Rechnungspflicht

Controlling

Digitale Personalakte



www.compdata.de

Stellen Sie Ihre Bäckerei zukunftssicher auf.
Besuchen Sie uns auf der Südback – Halle 7, B29.





Sechs verschiedene Themenschwerpunkte hat die Messeleitung aus- gelobt, unter anderem Rohstoffe sowie Arbeits- und Betriebstechnik

5. Arbeits- und Betriebstechnik

Zahlreiche Innovationen aus dem Bereich der Produktions- und Backtechnik gibt es im fünften Themenschwerpunkt zu erkun- den. Dazu gehören unter anderem Backöfen, Kühlanlagen, Froster, Kaffeemaschinen, Spei- seemaschinen, Gastrozubehör, Küchentechni- k, Siloanlagen, Reinigungsgeräte, Betriebs- hygiene sowie Mess- und Wägetechnik.

6. Handelswaren

Den sechsten Themenschwerpunkt bilden Handelswaren. Darunter fallen unter anderem Eigenmarken, Süßwaren, Dauerbackwaren, Getränke, Molkereiprodukte, Feinkost und Spezialitäten, Kaffee sowie Tee.



INFO

Südback

Landesmesse Stuttgart
GmbH & Co. KG
Messepiazza 1
70629 Stuttgart

Datum: 26.-29.10.2024

Öffnungszeiten: Samstag bis Montag 9-18 Uhr,
Dienstag 9-17 Uhr

✉ info@messe-stuttgart.de

Tickets

Tageskarte: 49 Euro (Vor-Ort-Preis 54 Euro)

Tageskarte ermäßigt: 33 Euro (Vor-Ort-Preis 38 Euro)

2-Tageskarte: 82 Euro (Vor-Ort-Preis 87 Euro)

Dauerkarte: 98 Euro (Vor-Ort-Preis 103 Euro)

Online-Ticketshop:

messe-stuttgart.de/suedback/
tickets-oeffnungszeiten

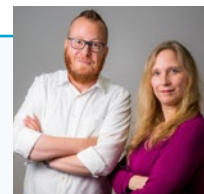


Das Bäcker-Trend-Forum lädt mit informativen Vorträgen und Workshops zum Austausch ein

VERANSTALTUNGSTIPP

Montag, 28. Oktober, 17 Uhr
Freunde des Snacks, Halle 6,
Stand E52

„Im Gespräch mit ...
Edda Klepp & Sebastian Marquardt“



Das Redaktionsteam von **BROTpro** spricht mit Alex Schirmer, Geschäftsführer der Freunde des Snacks, über das Snackgeschäft für Brot- profis. Sie klären, was Bäckerei- en jetzt zu Trends und Fakten im Snackgeschäft wissen müssen und welche neuen Snackideen in keinem Verkaufstresen fehlen dürfen.



freunde-des-snacks.de/
suedback-wissenslounge

Preise und Trends

Besondere Innovationen und Neuentwicklungen aus der Backbranche werden auch 2024 wieder – zum nunmehr 14. Mal – mit dem Südback Trend Award ausgezeichnet. Er soll Entwicklungen hervorheben, die die Zukunft der Branche positiv beeinflussen können. Die durch die Jury als beste Ideen ausgewählten Einreichungen werden in drei Kategorien – Marketing, Verkauf & Organisation, Rohstoffe & Convenience sowie Technik – auf der Messe einem breiten Fachpublikum präsentiert.

Zum ersten Mal findet auf der Fachmesse außerdem der Vorentscheid der World Chocolate Masters für Deutschland und Österreich statt. Unter dem Wettbewerbs- motto „Play!“ treten qualifizierte Kandida- tinnen und Kandidaten aus Deutschland und Österreich in fünf intensiven Wettbe-



werbsrunden gegeneinander an. Innerhalb von acht Stunden müssen sie verschiedene gestalterische Aufgaben aus der Welt der Chocolatiers erfüllen.

Als Partner des „Homann Snack Star“, einem Ideen-Wettbewerb für Azubis und Junior(inn)en bis fünf Jahre nach ihrer Ausbildung möchte die Messe Stuttgart den Bäckerei-, Metzgerei- und Gastronomie-Nachwuchs fördern. Unter dem Motto „Good Food – Good Mood“ entwickelten die teilnehmenden Teams gesunde und kreative Snackideen. Als Teil der

Jury wird Bäckerin und Unternehmerin Carolinne Bosselmann im Wettbewerb entscheiden.

Workshops und Fachvorträge

Ein abwechslungsreiches Vortragsprogramm gibt es auf verschiedenen Kommunikationsflächen. Unter anderem beim Bäcker-TrendForum (Halle 8, Stand D71) sowie dem Bäko-Messestand (Halle 10) finden verschiedene Workshops und Fachvorträge statt. Näheres dazu erfährt man vor Messebeginn auf der Website messe-stuttgart.de/suedback/suedback-2024-in-stuttgart. 📄

Wer sich über Neuheiten für Bäckereien informieren will, ist auf der Fachmesse richtig

— Anzeige



QUALITÄT FÄNGT BEIM MAHLEN AN!

✓ Schonende Vermahlung

✓ Gemäß DIN 10355

✓ 100 % Mehlausbeute

✓ Absolut staubfrei





Simpel, aber Das **Salz-Hefe-** wirkungsvoll Verfahren

Text: Oleg Mook

Bockigen Teigen und Mehlen mit wenig dehnbarem Kleber kann man mit einer einfachen Methode zu Leibe rücken: dem Salz-Hefe-Verfahren. Bei richtiger Anwendung sorgt es für eine hohe Prozesssicherheit und verknüpft zahlreiche backtechnologische Vorteile. So bringt das Verfahren stabilere und elastischere Teige hervor, verbessert das Volumen sowie die Textur von Gebäcken und sorgt außerdem für eine lange Frischhaltung.

Eine unterschätzte Methode der Teigbereitung ist das Salz-Hefe-Verfahren. Es kann sowohl als Alternative als auch als Ergänzung zu traditionellen Vorteigführungen dienen. Dabei bietet es zahlreiche technologische sowie betriebliche Vorteile. Letztlich ist das Salz-Hefe-Verfahren ein Allrounder, der bei allen Teigführungen eingesetzt werden kann. Was aber versteht man darunter und wie genau wird dabei verfahren?

Einfache Anwendung

Beim Salz-Hefe-Verfahren wird vor dem Ansetzen eines Vorteigs zunächst die Hefe einer Salzkonzentration ausgesetzt. Diese Vorgehens-

weise soll dazu dienen, Teige gärstabiler und -toleranter zu machen. Die gesamte Salzmenge einer Rezeptur sowie die gesamte Hefemenge werden dafür mit der zehnfachen Wassermenge angerührt und anschließend für eine gewisse Dauer stehen gelassen. Bei einer Mehlmenge von 10 kg könnte die Salzlösung also beispielsweise so aussehen:

- 150 g Hefe (entspricht 1,5 Prozent der Gesamtmehlmenge)

- 200 g Salz (entspricht 2 Prozent der Gesamtmehlmenge)
- 2.000 g Wasser (entspricht der zehnfachen Salzmenge)

Die Salz-Hefe-Lösung sollte mindestens 4 Stunden und bis zu 48 Stunden bei maximal 25°C ruhen. Nach den ersten 4 Stunden kann die Lösung auf bis zu zwischen -6 und -8°C heruntergekühlt sowie in flüssiger Form den Teigen zur Temperatursteuerung beigegeben werden. Vor Gebrauch sollte man die Salz-Hefe-Lösung umrühren, da sich die Hefen während der Ruhezeit am Boden des Behälters absetzen.

Positiver Enzym-Effekt

Während sich die Hefen in der Salzlösung befinden, findet der Vorgang der Plasmolyse statt. Die Hefen werden dabei einem besonderen Stress ausgesetzt. Die hohe Salzkonzentration führt zur Veränderung des osmotischen Drucks in der Lösung. Bedingt wird das durch die hygroskopische (also wasseranziehende) Wirkung des Salzes. Den Hefezellen wird Zellsaft entzogen und in die Lösung überführt.

In diesem Zellsaft befinden sich einige backtechnologisch wesentliche Inhaltsstoffe, die für die Teigherstellung von besonderer Bedeutung sind. Auch nach Ende des osmotischen Drucks geben die Zellen wertvolle Inhaltsstoffe ab, die die Teigentwicklung positiv beeinflussen.

An dieser Stelle lohnt es sich, mit einem gängigen Fehlurteil aufzuräumen. In den meisten Publikationen ist bis heute zu lesen, dass die Hefen die Plasmolyse nicht überleben. Das ist allerdings nicht der Fall. Sie überleben das Verfahren, ohne abzusterben oder ihre Leistung zu verschlechtern – im Gegenteil. Die Enzyme, die



Das Salz-Hefe-Verfahren beeinflusst die Teigbeschaffenheit und auch das fertige Gebäck positiv

durch den Zellsaft in die Salz-Hefe-Lösung gelangt sind, wirken sich bereits in der Mischphase der Knetung auf den Teig aus.

Das führt zu einer schnelleren Teigentwicklung, da die Hefen nach einer Phase der Akklimatisierung auf bereits durch Enzyme abgebaute Nahrung zugreifen können. Ihre Fermentationsrate erhöht sich, ohne die Stabilität zu beeinträchtigen. Durch die schnellere Kohlenstoffdioxid-Produktion geht der Teig schneller auf. Infolgedessen kann die Hefemenge deutlich reduziert werden oder man macht sich die schnellere Teigentwicklung gezielt bei der Planung der Produktionsprozesse zunutze.

Wirkung des Glutathions

Mit der Zellflüssigkeit gelangt auch Glutathion in die Lösung. Der Stoff hat verschiedene technologische Vorteile für die Teigherstellung. Dabei handelt es sich um ein Antioxidans, das aus drei Aminosäuren besteht: Cystein, Glutaminsäure und Glycin. Glutathion wirkt glutenklebererweichend, es löst die Disulfidbrücken im Teig teilweise wieder auf, die sich während der Teigentwicklung gebildet haben. So lassen sich Teige einfacher und schneller bearbeiten, der Umgang mit „bockigen“ Teigen wird deutlich erleichtert.

Darüber hinaus hat Glutathion noch eine weitere positive Wirkung auf den Teig, nämlich die Verbesserung der Frischhaltung und Stabilität. Das ist der antioxidativen Wirkung des Glutathions zu verdanken.



Die Hefe übersteht die Plasmolyse, gibt aber wirkungsvolle Stoffe an die Salz-Lösung ab



Das Salz wirkt hygroskopisch und entzieht den Hefezellen Flüssigkeit

Es bietet zusätzlichen Schutz vor Mikroorganismen und stabilisiert die Verbindung verschiedener Eiweiße.

Auf diese Weise macht Glutathion die Teige wolliger, maschinengängiger und verbessert signifikant die Gärtoleranz sowie Stabilität des Teigs. Der Stoff führt außerdem zu einem größeren Volumen von Gebäcken sowie einer weicheren und gleichmäßigeren Porung der Krume.

Vorteile von Glycerin


Sind die Hefezellen dem durch das Salz verursachten osmotischen Druck ausgesetzt, produzieren sie außerdem Glycerin, das dem Druck entgegenwirken soll. Es wird zunächst als Schutz in die Zellwand eingelagert und später an die Umgebung abgegeben. Während der Teigherstellung entfaltet Glycerin einige signifikant vorteilhafte technologische Wirkungen auf den Teig und die Backwaren.

Glycerin ist ein Zuckeralkohol und der einfachste dreiwertige Alkohol, ein sogenannter Triol. Der Stoff verfügt über die etwa 60-prozentige Süßkraft von Zucker – was aber den Geschmack von Backwaren aufgrund der geringen Menge nicht wesentlich beeinflusst. Hingegen spielt Glycerin aber eine entscheidende Rolle bei der Teigbereitung, indem es die Feuchtigkeitsbindung der Stärke verbessert. Wie Salz wirkt es hygroskopisch. Das bedeutet, dass es Feuchtigkeit anzieht.

Auf diese Weise erhöht Glycerin die Elastizität des Glutennetzwerks, was zu einem besser formbaren Teig führt. Zudem wirkt der Stoff emulgierend und unterstützt somit auch die Verbindung zwischen Wasser und Fettstoffen im Teig. Dieser Tatsache ist es zu verdan-

ÜBER DEN AUTOR

Oleg Mook ist Bäckermeister, Betriebswirt des Handwerks sowie Fachlehrer an der Akademie des bayerischen Bäckershandwerks (ADB) in Lochham.

 baecker-bayern.de/akademie



Die fertige Salz-Hefe-Lösung wird später dem Teig zugegeben

ken, dass Teige durch Glycerin gleichzeitig wesentlich stabiler werden. Die Gärtoleranz verbessert sich, darüber hinaus aber auch die Dehnbarkeit des Teiges.

Unter Hitze kann Glycerin mit Essigsäure verestern und Mono-, Di- oder Triglyceride bilden, die als Weichmacher wirken und die Stabilität der Backwaren während des Backens erhöhen. Dank seiner vollständigen Mischbarkeit mit Ethanol (zum Beispiel aus Vorstufen) wird eine gleichmäßige Verteilung im Teig erreicht, was die Textur und Feuchtigkeit des Endprodukts verbessert. So wird schließlich auch die Gebäckkrume zarter und saftiger.

Und noch an anderer Stelle kann Glycerin punkten. Da es nach dem Backen die Retrogradation verzögert und Gebäcke somit langsamer austrocknen lässt, bleiben sie länger frisch.

Praktische Anwendung

Lange Zeit existierte die Annahme, dass sich das Salz-Hefe-Verfahren nur für die direkte Teigführung eigne, ohne die Verwendung anderer Vorstufen. Die Praxis zeigt jedoch, dass die Methode bei der Langzeitführung sowie bei der Kombination mit Vorstufen wie einem Sauerteig weitere positive Effekte zur Folge haben kann. Für folgende Situationen ist die Methode ganz besonders geeignet:

- als Weichmacher für bockige Teige
- zur Stabilisierung von Mehlen mit mäßiger Kleberqualität und beispielsweise auch bei Urgetreidemahlerzeugnissen
- zur Bildung elastischer Teige und der Volumenerhöhung bei Roggen- und Roggenmischteigen sowie bei Plunder- und anderen Feingebäcken

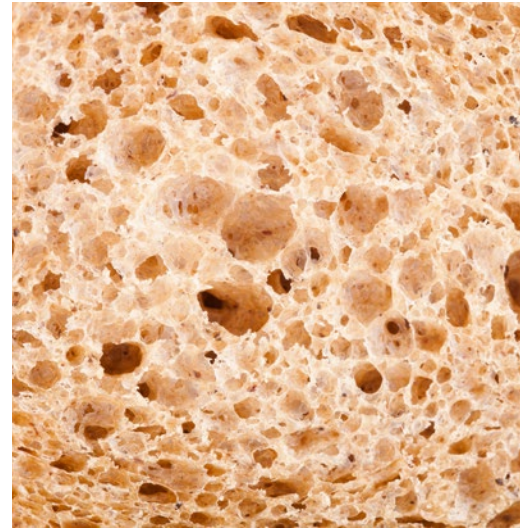
Folglich kann der Einsatz des Salz-Hefe-Verfahrens vor allem bei Gebäckmängeln und nicht zufriedenstellenden Backergebnissen angezeigt sein.

Darüber hinaus gibt es Bäckereien, die die Methode grundsätzlich und bei nahezu allen produzierten Backwaren einsetzen, indem sie die Salz-Hefe-Lösung regelmäßig und



Wichtig ist, die Gesamtsalzmenge des Rezeptes nicht versehentlich zu hoch anzusetzen

Beim fertigen Gebäck sorgt die Methode für eine zarte Krume mit einer angenehmen Textur



jeweils für ein bis zwei Tage vorproduzieren. In diesem Fall besteht die Herausforderung darin, die Salz-Hefe-Mengen tatsächlich passend abzustimmen. Zum Teig sollte weder zu viel Hefe noch eine zu hohe Salzmenge beigegeben werden.

Sind die Zutaten erstmal in der Lösung, kann man sie darin nicht wieder reduzieren. Hingegen ist es möglich, dass bei einer höheren Salzmenge im Rezept ein Teil des Salzes sowie der Hefe zusätzlich zur Salz-Hefe-Lösung zum Teig gegeben werden kann. Hierbei gilt:

- für Brote:
 - Salzmenge von zirka 1,8-2,2 Prozent, gemessen an der Gesamtmehlmenge
 - Hefemenge zwischen 1,5 und 3 Prozent, gemessen an der Gesamtmehlmenge
- für Feine Backwaren:
 - Salzmenge von zirka 1,5-1,8 Prozent, gemessen an der Gesamtmehlmenge

- Hefemenge bis zu 8 Prozent, gemessen an der Gesamtmehlmenge

Dieselbe Salz-Hefe-Lösung eignet sich nicht für beide Backwarengruppen.

Fazit

Das Salz-Hefe-Verfahren bietet eine sehr simple Möglichkeit, Bäckerei-Produkte aufzuwerten, ohne die Rezepturen und damit das Zusammenspiel der Rohstoffe nachteilig zu verändern. Sie ist einfach, sicher und kostenschonend. Dabei wirkt sich die Methode nicht nur auf die Teigherstellung, sondern darüber hinaus auch auf die Beschaffenheit des fertigen Gebäcks positiv aus.

Wer die einfachen Parameter kennt und richtig anwendet, sorgt für eine hohe Stabilität und gleichzeitige Elastizität von Teigen. Backwaren erhalten dank der vorgeschalteten Prozesse in der Salz-Hefe-Lösung eine zarte Krume und angenehm saftige Textur, weil sie backtechnologisch wirkungsvolle Bestandteile der Hefezelle aufschließt und besser nutzbar macht. Darüber hinaus bleiben die Gebäcke auch nach der Herstellung länger frisch. ■



In der Produktion kann man sich die Vorteile des Verfahrens gezielt zunutze machen

Anzeige



Tipp

Nach den ersten 4 Stunden kann die Salz-Hefe-Lösung auch in den Froster gestellt und auf bis zu -8°C gekühlt werden, ohne zu vereisen. Die Lagerung in der Kühlung oder im Froster ist bis zu 48 Stunden unbedenklich.

Riemische Weckerln

Kümmel, Kümmel, Kümmel – die Brötchen bilden die perfekte Grundlage für eine herzhafte Brotzeit oder für kreative Bäckerei-Snacks. So passt eine deftige Wurst ebenso dazu wie ein veganer Rote-Bete-Aufstrich oder ein würziger Kräuterquark mit frischen Sprossen. Aroma gibt dem Teig nicht nur das beliebte Brotgewürz, sondern auch ein reifer Sauerteig, verbunden mit einer langen kalten Stückgare.

Salz-Hefe-Lösung

- ▶ 2,200 kg Wasser
- ▶ 0,270 kg Hefe
- ▶ 0,220 kg Salz

Die Zutaten gründlich mischen und 4-48 Stunden bei Raumtemperatur stehen lassen.

Sauerteig

- ▶ 1,150 kg Wasser
- ▶ 1,440 kg Roggenmehl 997
- ▶ 0,140 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 27-28°C
Teigruhe: 15-24 Stunden bei Raumtemperatur

Hauptteig

- ▶ 2,690 kg Salz-Hefe-Lösung
- ▶ 2,730 kg Sauerteig
- ▶ 3,150 kg Wasser

- ▶ 6,000 kg Weizenmehl 550
 - ▶ 2,560 kg Roggenmehl 997
 - ▶ 0,300 kg Backmalz (aktiv)
 - ▶ 0,200 kg Kümmelsaat
 - ▶ 0,100 kg Zitronensaft
 - ▶ 0,100 kg Speiseöl
- 17,830 kg Teig

Topping

- ▶ 0,200 kg Kümmelsaat

Kneten: 6 Minuten langsam, 2 Minuten schnell
Teigtemperatur: 26°C
Teigruhe: keine

Aufarbeitung

- ⊙ Teigeinlage 1.900 g pro Ballen
- ⊙ Den Teig abwägen, die Ballen rundformen und bei Raumtemperatur etwa 20 Minuten gehen lassen.
- ⊙ Die Ballen jeweils in 30 Teiglinge à zirka 60 g teilen, die Teiglinge rund-

schleifen, dann länglich wirken und mit Schluss nach unten in Kümmelsaat drücken.

⊙ Mit der Kümmelfläche nach unten in stark bemehlte Stützkästen setzen und für 11-16 Stunden bei 5°C zur Gare stellen.

⊙ Die Brötchen drehen und einschießen.

Backen

Schwaden: kräftig nach 2 Minuten, nach 16 Minuten den Zug öffnen
Backtemperatur: 240°C, nach 10 Minuten fallend auf 230°C
Backzeit: 20 Minuten 🍞

Rezept & Bild: Oleg Mook, ADB Lochham

📷 @akademie_lochham

📘 /baeckerakademie.lochham

🌐 baecker-bayern.de

Rotkorn-Weizenbrot

Das Brot überzeugt durch eine rösche Kruste, einen schönen Ausbund und ein vollmundiges Aroma. Dafür sorgt nicht zuletzt das geröstete Altbrot, das ordentlich Geschmack ins Gebäck bringt. Das Salz-Hefe-Verfahren sorgt für mehr Volumen und eine verbesserte Textur des Gebäcks. So entsteht ein wunderbares Alltagsbrot mit Pfiff.

Salz-Hefe-Lösung

- ▶ 2,100 kg Wasser
- ▶ 0,250 kg Hefe
- ▶ 0,210 kg Salz

Die Zutaten gründlich mischen und 4-48 Stunden bei Raumtemperatur stehen lassen.

Sauerteig

- ▶ 5,000 kg Wasser
- ▶ 0,500 kg Rotkornweizenmehl Vollkorn
- ▶ 2,000 kg Altbrot (geröstet, gemahlen)
- ▶ 0,250 kg Anstellgut
- ▶ 0,010 kg Salz

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

Hauptteig

- ▶ 2,560 kg Salz-Hefe-Lösung
- ▶ 7,760 kg Sauerteig
- ▶ 7,500 kg Weizenmehl 550
- ▶ 0,200 kg Speiseöl
- 18,020 kg Teig

Kneten: 8 Minuten langsam, 2-3 Minuten schnell
Teigtemperatur: 25-27°C
Teigruhe: 25 Minuten bei Raumtemperatur


Aufarbeitung


- ⦿ Teigeinlage 750 g
- ⦿ Den Teig abwägen, die Teiglinge rundformen und bei Raumtemperatur 5 Minuten ruhen lassen.
- ⦿ Dann langwirken und mit Schluss nach oben in Gärkorbchen 60-90 Minuten zur Gare stellen.
- ⦿ Auf den Einschieber stürzen, einschneiden und einschließen.


Backen

Schwaden: kräftig, nach 18-25 Minuten den Zug öffnen
Backtemperatur: 250°C, fallend auf 240°C
Backzeit: 30-37 Minuten

Rezept & Bild: Oleg Mook, ADB Lochham

 @akademie_lochham

 /baeckerakademie.lochham

 baecker-bayern.de

Tipp

Nach den ersten 4 Stunden kann die Salz-Hefe-Lösung auch in den Froster gestellt und auf bis zu -8°C gekühlt werden, ohne zu vereisen. Die Lagerung in der Kühlung oder im Froster ist bis zu 48 Stunden unbedenklich.



Die **neue Ernte** und wie man
am besten mit ihr umgeht

Wenig, aber stabil

Das Wetter bleibt kapriziös, die Klimakrise verstetigt sich. Und so werden die Ernteberichte zunehmend mit Spannung erwartet. Mengenmäßig haben die Getreide unter Wetter-Einflüssen gelitten. Qualitativ allerdings überwiegt bei Landwirten und Mühlen die Zufriedenheit. Hier und da sind Anpassungen in der Teigmacherei nötig.

Text:
Sebastian Marquardt

Der Erntebericht der Bundesregierung fasst es recht nüchtern zusammen: „Die Getreideernte ist in diesem Jahr in vielen Regionen aufgrund von Hochwasser und Wetterkapriolen unterdurchschnittlich ausgefallen. Das gilt insbesondere für den Winterweizen, bei dem regional die starken Herbstniederschläge die Aussaat behindert und zum Teil sogar verhindert haben.“

Und der Deutsche Bauernverband sekundiert in seiner Erntebilanz: „Die 40-Millionen-Tonnen-Marke beim Getreide wird in diesem Jahr mit 39,3 Millionen Tonnen verfehlt.“

Damit setzt sich der seit zehn Jahren anhaltende Abwärtstrend der Erntemengen beim Getreide fort. Im Vorjahr wurden noch rund 42 Millionen Tonnen Getreide geerntet. Sowohl die Erntemengen als auch zum Teil die Qualitäten haben in einigen Regionen unter den wiederkehrenden und zum Teil sehr starken Niederschlägen massiv gelitten.“ Bereinigt um Mais beträgt die Ernte für Getreide voraussichtlich 34,9 Millionen Tonnen.

Qualitativ wird man in den Backstuben keine signifikanten Unterschiede zwischen aktueller und Vorjahres-Ernte bemerken. Das ist aber



WAS SAGT DIE FALLZAHL AUS?

Dieser Wert gibt Auskunft über die Backfähigkeit des Mehls. Mindestens 300 Gramm Getreide werden zur Bestimmung gut durchmischt und mit einer Schlagkreuzmühle vermahlen. Davon wird eine kleine Menge entnommen, die vom Feuchtigkeitsgehalt des Mehls abhängt – bei 14 Prozent sind es 7 Gramm. Die Masse wird mit 25 Milliliter Wasser ins Messgerät gegeben, in einem Röhrchen verschlossen und mindestens 40 Mal geschüttelt, sodass es klümpchenfrei ist. Im 95°C heißen Wasserbad wird es anschließend hin und her bewegt; nach 60 Sekunden wird mit einem Messstab im Röhrchen zunächst eine Rührbewegung gestartet, dann wird dieser nach oben gezogen und losgelassen. Je nach Widerstand der Mehlmasse sinkt er schneller oder langsamer nach unten. Die Fallzahl benennt die Summe aus Rühr- und Sinkzeit in Sekunden. Die ideale Fallzahl von Weizen liegt zwischen 250 und 300 Sekunden. Bei Roggenmehl sind es 150 bis 180 Sekunden.



WEIZEN-ANALYSE 2024

REGION	FALLZAHLEN	FEUCHTKLEBER
NORD	320-370 s	24-27 %
WEST	300-360 s	26-28 %
MITTE	310-360 s	26-28 %
SÜD	320-380 s	25-28 %
OST	320-370 s	24-27 %

Quelle: CMS Deutschland GmbH

Die Erntemenge des Weizens liegt deutlich unter Vorjahr, die Qualitäten schwanken regional stark. Handelsmehle zeigen gegenüber dem Vorjahr aber kaum Veränderungen

vor allem der Mühlenarbeit zu verdanken, die starke regionale Schwankungen ausgleicht. In der Bewertung der Mehle gibt es – eben wegen dieser regionalen Unterschiede – durchaus leichte Differenzen in diesem Jahr.

Weizen

Die Erntemenge des klassischen Winterweizens hat unter dem Rückgang der Anbauflächen um 8 Prozent gelitten. Lediglich 18 Millionen Tonnen wurden eingeholt. 2023 waren es noch mehr als 21 Millionen. Allerdings hat sich die Anbaufläche für Sommerweizen nach Angaben des Deutschen Bauernverbandes in Reaktion darauf nahezu verdreifacht. So konnte man einen Teil der fehlenden Mengen ausgleichen. Insgesamt sorgen die unsteten und ungünstigen Witterungsbedingungen allerdings für einen im Durchschnitt um 4 Prozent gesunkenen Weizen-Ertrag pro Hektar.

Aufgrund der regional unterschiedlichen Bedingungen gibt es große Schwankungen

in den Qualitäten. Durch Mischung verschiedener regionaler und Zukauf überregionaler Mehle werden Mühlen ihre Kundschaft davon wenig spüren lassen. Entsprechend unterscheiden sich die Verarbeitungsparameter nicht stark von denen des Vorjahres.

Festzustellen sind die regionalen Schwankungen auch in den Auswertungen verschiedener Unternehmen. So analysieren die Fachleute der Ulmer Schapfenmühle einen dehnbareren Feuchtkleber sowie eine erhöhte Enzymtätigkeit, die die Teigreife leicht beschleunigt. Bei den Backmittel-Unternehmen CSM Deutschland sowie Ireks hingegen spricht man von durchschnittlich niedrigerer Enzymaktivität sowie einer geringeren Feuchtklebermenge

Bei etwas geringerem Feuchtklebergehalt ändern sich die Verarbeitungs- und Backeigenschaften von Dinkel kaum

DINKEL-ANALYSE

Erntejahr	2023	2024
Proteingehalt	12,5-13,5 %	12,0-13,0 %
Fallzahl	320-360 Sek.	300-340 Sek.
Feuchtklebergehalt	34-37 %	32-36 %
Sedimentationswert	27-29 ml	27-29 ml

Quelle: Schapfenmühle



ROGGEN-ANALYSE 2024

REGION	FALLZAHLEN	AMYLOGRAMM	VERKLEISTERUNGSTEMPERATUR
NORD	220-300 s	700-950 AE	69-74 °C
WEST	220-280 s	680-1000 AE	69-74 °C
MITTE	250-330 s	680-1200 AE	68-76 °C
SÜD	240-310 s	750-1200 AE	69-75 °C
OST	220-300 s	70-1300 AE	70-75 °C

Quelle: CSM Deutschland GmbH

Nach einem kurzen Ausreißer im vergangenen Jahr ist der Roggen wieder zu seiner Enzym-Schwäche zurückgekehrt



in einigen Regionen. Letztere hat allerdings weniger mit Umwelteinflüssen zu tun als mit der Düngeverordnung, die einen maßvolleren Einsatz erzwingt, sowie mit den gestiegenen Düngerpreisen.

Einig sind sich die Expertinnen und Experten darin, dass die neue Ernte nur wenig an der Teigbereitung und -führung ändert. Gegebenenfalls muss man im Übergang lange Teigführungen im Auge behalten und bei Bedarf verkürzen. Der geringere Feuchtklebergehalt kann etwas intensivere Knetung erfordern, die Wasseraufnahme mag hier und da minimal geringer sein.

WAS ZEIGT DAS AMYLOGRAMM?

Eine amylographische Untersuchung gibt Auskunft über die Verkleisterungs-Eigenschaften und das Quellungsverhalten von Mehl. Vornehmlich kommt das Verfahren bei Roggen zum Einsatz, um dessen Backfähigkeit zu messen. Dafür wird ein Mehl-Wasser-Gemisch aus 80 Gramm Mehl und 450 Milliliter destilliertem Wasser in den rotierenden Messtopf des Amylographen gegeben und konstant von 30°C auf mehr als 90°C erhitzt. Der Zähflüssigkeits-Verlauf der Masse wird in Form von Amylogramm-Einheiten (AE) angegeben. Entscheidend ist auch, bei welcher Temperatur das Mehl verkleistert. Das Verfahren bildet damit den Prozess ab, wie ihn die Brotkrume beim Backen durchläuft. Optimale Werte für Roggen liegen zwischen 63 und 67°C sowie 350 bis 550 AE. Bei höheren Zahlen ist dies ein Hinweis auf eher triebsschwache und nachsteifende Teige.

Dinkel

Waren die Dinkel-Lager beim letzten Ernte-Übergang noch gut gefüllt, fürchtet man bei der Schapfenmühle, es könne bei der 2024er-Ernte aufgrund der erhöhten Nachfrage irgendwann zu Engpässen kommen. Qualitativ hat sich beim Getreide hingegen wenig getan. Die Enzymatik liegt mild über Vorjahr, entsprechend ist die Fallzahl gesunken. Auf Knet- und Garzeiten hat das aber keinen Einfluss. Die Knettoleranz von Dinkelteigen bleibt relativ hoch. Im Spiralkneter liegt die Empfehlung bei drei Viertel langsamer Mischphase und einem Viertel intensiverer Schnellknetung.

Für entspanntere Teige bleibt es dabei, dass etwa 2 Prozent Fettzugabe sinnvoll sind. Und auch Vorteige verbessern die Teig- sowie Gebäckqualität. Ihre Menge kann gegebenenfalls leicht reduziert werden.

Roggen

Der Roggen der neuen Ernte hat – nach einem kurzen Ausreißer im Vorjahr – erneut eine geringe Enzymaktivität. So wurde es in den Laboren von CSM und Ireks ermittelt. Entsprechend sind lange Teigführungen wichtig, damit Wasser und Mehl gut verquellen können. Bei der Schapfenmühle sieht man eine geringfügig höhere Enzymatik und empfiehlt eine etwas höhere Versäuerung.

Ireks sowie CSM empfehlen mildere Sauerteige mit höherer Zugabe. Koch- und Brühstücke sorgen weiterhin für eine

WAS BESCHREIBT DER SEDIMENTATIONSWERT?

Der Sedimentationswert sagt etwas über die Qualität des Klebereiweiß und seine Quellfähigkeit aus. 3,2 Gramm Mehl werden mit 50 Gramm destilliertem Wasser oder Bromphenolblau gemischt und intensiv geschüttelt. Danach wird die Masse fünf Minuten in einer Schüttelapparatur geschüttelt und es wird eine Milchsäurelösung zugegeben. Es folgt für weitere fünf Minuten Schütteln. Nach Ablauf der Zeit steht der Zylinder mit der Masse fünf Minuten lang senkrecht. Anschließend kann das Volumen des gequollenen Sediments auf dem Zylinder in Millimetern abgelesen werden. Es liegt zwischen 8 bei kleberarmen und bei 78 bei besonders kleberstarken Mehlen.

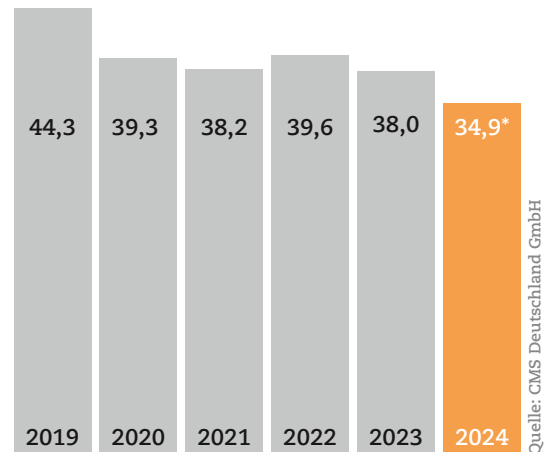
längere Frischhaltung. Leicht gestiegen ist die Verkleisterungstemperatur. Die Teige steifen etwas nach, das Gebäckvolumen ist im Durchschnitt geringer, ebenso die Krustenbräunung. Bei den Backparametern sind keine signifikanten Änderungen notwendig, womöglich ändert sich die Backzeit moderat.

Gute Qualität

Die Klimaveränderung und die damit einhergehenden Wetter-Kapriolen bereiten der Landwirtschaft Jahr für Jahr Kopfzerbrechen. In der diesjährigen Ernte zeigen sich große regionale Unterschiede in Mengen und Qualitäten. Da Mühlen diese in der Regel gut ausgleichen

GETREIDEERNTE IN DEUTSCHLAND

in Millionen Tonnen



*Schätzung BMEL

können, sind kaum nennenswerte Umstellungen in der Backstube notwendig. Das verspricht einen weitgehend entspannten Übergang von alter zu neuer Ernte. Die Differenzen zwischen den verschiedenen Ernteberichten sprechen aber auch dafür, dass ein wachsames Auge in der Übergangsphase ratsam ist. Offensichtlich schlagen die regionalen Schwankungen doch hier und da durch. 🍞

Anzeige

■ MIWE condo e+

Alleskönner.

Spart Energie und sorgt für bessere Geschäfte:
Der Allround-Etagenbackofen mit Steinplatte.

- ▶ Beherrscht perfekt Ihr ganzes Sortiment. Auch Snacks & Co.
- ▶ Passt genau: Bis zu 8,64 m² Backfläche, bis zu 5 Backkammern
- ▶ Punktgenauer Schwaden und optimierte Heizleistung
- ▶ Hohe Energieeffizienz

Südback Stuttgart

Halle 7

Seien Sie unser Gast!



Mehr erfahren
www.miwe.com/condo

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



MIWE

Buchweizen-Teff-Walnussbrot

Bäcker aus Uganda und Burundi haben das Rezept bei einem Projekt der Stiftung „Brot gegen Not“ entwickelt. Es wird dort mit einem hohen Anteil an lokalen Rohstoffen hergestellt, eignet sich aber auch perfekt für den europäischen Gaumen. Buchweizen ist reich an Kalium und Magnesium, Teff hat einen hohen Anteil an essentiellen Fettsäuren. So ergibt sich ein nahrhaftes Alltagsbrot für viele Gelegenheiten.

Sauerteig

- ▶ 0,800 kg Wasser
- ▶ 0,500 kg Weizenmehl 1050
- ▶ 0,500 kg Teffmehl
- ▶ 0,250 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 25-30°C

Teigruhe: 10 Stunden bei Raumtemperatur

Kochstück

- ▶ 2,500 kg Wasser
- ▶ 0,250 kg Weizenmehl 1050
- ▶ 0,500 kg Buchweizenschrot
- ▶ 0,500 kg Walnüsse (gehackt)

Die Zutaten kalt anrühren, dann unter Rühren aufkochen, zirka 3 Minuten köcheln lassen, bis die Masse puddingartig andickt. 120 Minuten bei Raumtemperatur

abkühlen lassen, dann für bis zu 8 Stunden bei 5°C in der Kühlung lagern.

Hauptteig

- ▶ 2,050 kg Sauerteig
- ▶ 3,750 kg Kochstück
- ▶ 5,500 kg Wasser
- ▶ 3,750 kg Weizenmehl 550
- ▶ 3,500 kg Weizenmehl 1050
- ▶ 0,500 kg Buchweizenschrot
- ▶ 0,500 kg Teffmehl
- ▶ 0,200 kg Walnussöl
- ▶ 0,180 kg Salz
- ▶ 0,010 kg Pfeffer (gemahlen, geröstet)
- ▶ 0,010 kg Koriandersaat (gemahlen, geröstet)
- 19,950 kg Teig

Kneten: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 26°C

Teigruhe: 4-5 Stunden bei Raumtemperatur, alle 90 Minuten aufziehen.

Aufarbeitung

- ⊙ Teigeinlage 630 g
- ⊙ Den Teig abwiegen, rundwirken, bei Raumtemperatur 10 Minuten entspannen lassen, dann langwirken und in geölte Kastenformen geben.
- ⊙ Die Teiglinge 10-14 Stunden bei 5°C in der Kühlung gehen lassen, anschließend 30 Minuten bei Raumtemperatur akklimatisieren lassen.
- ⊙ Mit Mehl absieben, einschneiden und einschließen.

Backen

Schwaden: kräftig, nach 1 Minute

Backtemperatur: 225°C, fallend auf 205°C

Backzeit: 50 Minuten 🍳

Rezept & Bild: Oliver Flodman, Alice Karerwa, Lucy Ezatiru



Tipp

Der nussige Geschmack des Brotes passt sehr gut zu würzigen Käsesorten oder luftgetrockneten Salami-Spezialitäten.

Weißbierkruste

Das Sauerteigbrot verdankt seinen rustikalen Charakter nicht allein einer krachenden Kruste, sondern auch dem Weißbier als Schüttflüssigkeit. Das Getreide-Dreigestirn Weizen, Roggen und Emmer unterstreicht das besondere Aroma noch. Das rösche Äußere ummantelt eine herrlich lockere Porung in einer wattigen Krume. Wenn das mal nicht die passende Basis für herzhaften Aufschnitt oder nussigen Käse ist.

Sauerteig I

- ▶ 0,390 kg Wasser
- ▶ 0,390 kg Roggenmehl 1150
- ▶ 0,015 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 27-28°C

Teigruhe: 15-18 Stunden bei Raumtemperatur

Sauerteig II

- ▶ 0,390 kg Wasser
- ▶ 0,390 kg Weizenmehl 550
- ▶ 0,045 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 24-26°C

Teigruhe: 15-18 Stunden bei Raumtemperatur

Kochstück

- ▶ 2,300 kg Wasser
- ▶ 0,460 kg Emmermehl Vollkorn

Die Zutaten kalt anrühren, dann unter Rühren aufkochen, zirka 3 Minuten köcheln lassen, bis die Masse puddingartig andickt. 120 Minuten bei Raumtemperatur abkühlen lassen, dann für bis zu 16 Stunden bei 5°C in der Kühlung lagern.

Vorteig (Poolish)

- ▶ 2,800 kg Weißbier
(kalt, optional alkoholfrei)
- ▶ 2,800 kg Weizenmehl 550
- ▶ 0,015 kg Hefe

Die Zutaten gründlich mischen und 120 Minuten bei Raumtemperatur reifen lassen, anschließend für bis zu 13-15 Stunden bei 5°C in die Kühlung stellen.

Hauptteig

- ▶ 0,795 kg Sauerteig I
- ▶ 0,825 kg Sauerteig II
- ▶ 2,760 kg Kochstück
- ▶ 5,615 kg Vorteig
- ▶ 1,900 kg Weißbier
- ▶ 4,600 kg Weizenmehl 550
- ▶ 0,900 kg Roggenmehl 1150
- ▶ 0,460 kg Emmermehl Vollkorn
- ▶ 0,200 kg Salz
- ▶ 0,045 kg Hefe
- 18,100 kg Teig

Kneten: 2 Minuten langsam, 8-10 Minuten schnell

Teigtemperatur: 24-26°C

Teigruhe: 60 Minuten bei Raumtemperatur, nach 30 und 60 Minuten aufziehen, anschließend 23 Stunden bei 5°C, dann 60 Minuten bei Raumtemperatur akklimatisieren lassen

Aufarbeitung

- ◎ Teigeinlage 1000 g
- ◎ Den Teig abwägen und langwirken, dabei den Schluss sehr locker formen.
- ◎ Mit Schluss nach unten in Gärkorbchen bei Raumtemperatur 60 Minuten zur Gare stellen.
- ◎ Auf den Abzieher setzen und einschießen.

Backen

Schwaden: kräftig

Backtemperatur: 250°C, fallend auf 200°C

Backzeit: 55-60 Minuten

Rezept & Bild:
Michael Kress

 @Michaelkress.brothandwerk
 michaelkress-brothandwerk.de





Stammtisch **Teigmacherei**, Teil 4

Die Tücken von Roggen und Urgetreide meistern

Verglichen mit Teigen aus Weizen und Dinkel stellen solche aus Roggen sowie Urgetreide eine ganz andere Herausforderung dar. Wenig bis weicher Kleber, unterschiedliche Stärkeeigenschaften sowie klitschig-backende Krumenstrukturen. Und dennoch können mit ihnen saftig-aromatische Brote mit ganz neuen Geschmackseindrücken gelingen.

Text:

Christoph Heger

 @christoph.heger

 /einfach.brot.machen

 christophheger.de

Roggen hat sich in seinen Grundeigenschaften während der letzten Jahre stark verändert. Vor allem die Fortschritte im Bereich von Züchtung und Pflanzenbau haben dazu beigetragen. Seine Enzymtätigkeit hat sich verringert und die Wasseraufnahme erhöht. Betrug die Fallzahl eines Roggenmehls 997 im Jahr 1960 noch zirka 120, liegt sie heute um die 250. Die bedeutet, dass der Stärkeabbau etwa doppelt so lange dauert.

Musste also früher noch stark versäuert werden, um die Enzyme zu bremsen, dient Sauerteig heutzutage mehr als Aroma-brin-

gende Zutat. Weil sich die Erkenntnis nur sehr langsam durchsetzt, werden Roggenteige heute mit teilweise nicht mehr zeitgemäßen Sauerteigführungen zu stark versäuert, begleitet durch zu geringe Sauerteigmengen und Wasserzugaben. Das führt zu trockenen Broten mit verringerter Frischhaltung und einem zu flachen, überwiegend sauren Geschmack.

Milder werden

Hierbei hilft die Umstellung auf mildere Sauerteige mit höherem Anteil oder optimalerweise auf eine mehrstufige Führung, um



Roggen ist heute längst nicht mehr so enzymaktiv, dafür neigt er zum Trockenbacken

einen vermehrten Stärkeabbau bereits im Sauerteig zu erzielen. Das ist wünschenswert, weil dieser Abbau durch die Enzyme nur unzureichend stattfindet und die Stärke die Teige zwar backfähig macht, aber eben auch trocken wirken lässt.

Eine gute Möglichkeit ist die angepasste Zwei-Stufen-Führung, bei der 45 Prozent des Roggenmehls versäuert werden. Durch optimierte Stehzeiten und Temperaturen können ein fruchtig-frisches und ausgewogenes Sauerteigaroma sowie eine exzellente Frischhaltung erzielt werden. Das Rezept „Handwerkskraft“ (Seite 31) zeigt, wie es geht.

Die Knetung

Weizen und Dinkel brauchen teilweise eine intensive Knetung. Der perfekte Punkt der Ausknetung kann dann anhand des Fensterfestes festgestellt werden. Beim Roggen sieht das anders aus. Zwar verfügt auch er über Gluten, aber Schleimstoffe (Pentosane) verhindern den Aufbau eines entsprechenden Glutengerüsts. So werden Roggenteige eher kurz und wenig elastisch, grob gesagt: breiig. Sie verhalten sich eher plastisch.

Bei reinen Roggenteigen genügt es daher, sie im langsamen Gang der Maschine nur kurz zu mischen, um die Verquellung mit dem Wasser zur forcieren. Die Dauer beträgt dabei etwa 5 bis 8 Minuten. Eine zu lange Mischphase oder gar eine Knetung im Schnellgang würde die Teige sehr klebrig, fast schleimig machen. Dies liegt an den Pentosanen, die

ROGGEN-TEIGBEREITUNG

Knetung	<ul style="list-style-type: none"> • Reine Roggenbrote: 5-8 Minuten langsam • Roggen/Dinkel-Mischbrote: zusätzlich 1-2 Minuten schnell • Roggen/Weizen-Mischbrote: abhängig vom Weizenanteil 2 (20 Prozent) bis 4 (40 Prozent) Minuten im Schnellgang
Teigtemperatur	<ul style="list-style-type: none"> • Mischbrote: 28°C • Reine Roggenbrote: 30°C
Teigruhe	<ul style="list-style-type: none"> • Sauerteigbrote: 60 Minuten • Bei Hefezugabe: 30 Minuten

sich durch den Energieeintrag verändern und ihrem Namen alle Ehre machen – die Schleimstoffe schleimen.

Anders verhält es sich, wenn ein Getreide wie Weizen oder Dinkel mitverarbeitet wird. Bei einem Roggen/Dinkel-Mischbrot empfiehlt es sich, zusätzlich zur Mischphase noch 1 bis 2 Minuten im Schnellgang zu kneten. Das aktiviert das Gluten im Dinkel und bringt zusätzliche Stabilität in den Teig.

Wird auf eine Beigabe von Weizen gesetzt, richtet sich die Schnellknetung nach dessen Anteil. 40 Prozent Weizen erfordern etwa 4 Minuten schnelle Knetung, bei 20 Prozent sind es entsprechend 2 Minuten. Als Teigtemperatur empfiehlt sich bei Mischbroten 28°C, bei reinen Roggenbroten 30°C.

Wird Hefe als zusätzliches Triebmittel eingesetzt, beträgt die Teigruhezeit 30 Minuten. Bei reinen Sauerteigbroten sind es etwa 60 Minuten.

Zeitreise

Reisen bildet. Das aktuelle Reiseziel liegt jedoch nicht in Österreich, Italien oder Spanien, sondern führt zurück ins Jahr 10.000 vor Christus und erstreckt sich vom Persischen Golf im Süden des heutigen Irak, über die Kulturlandschaften Kurdistans, den Norden von Syrien bis zum Libanon, Israel, Palästina sowie Jordanien und in den Norden Ägyptens. Die Region wird auch „fruchtbarer Halbmond“ genannt und gilt als historische Wiege von Ackerbau und Viehzucht.

Von dort aus breiteten sich die ersten kultivierten Weizensorten nach Europa aus: Einkorn, Emmer und später der Khorasan-Weizen. Sie waren die Vorgänger der modernen Weizen- und Dinkelsorten. Im Roggenbereich ist Waldstaudenroggen ein bekanntes Urgetreide.



Roggenbrote werden inzwischen oft zu sauer geführt



Einkorn ist die Mutter aller Brotgetreide. Der Ertrag ist gering, der Nährstoffgehalt hoch




Emmer war das beliebteste Korn im Römischen Reich und wird auch heute wieder gern gekauft

ÜBER DEN AUTOR



Christoph Heger ist Bäckermeister, Betriebswirt des Handwerks, Urkornexperte und Botschafter der Deutschen Brotkultur. Er hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in Meister-Ausbildung und handwerklicher Backwaren-Produktion, arbeitet als selbstständiger Berater für Bäckereien und leitet Back-Seminare.

 christophheger.de

Trotz oder gerade wegen ihres Alters sind diese Getreide heute so gefragt wie nie zuvor. Sie tragen zur Biodiversität bei, sind dank eines verminderten Einsatzes von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln sehr nachhaltig. Dabei haben sie oft einen höheren Nährstoffgehalt, bieten Abwechslung in der Theke und heben Bäckereien oft noch vom Wettbewerb ab.

Urgetreide-Marketing

Im Volksmund werden sie als Urgetreide bezeichnet. Wobei der Ursprung des Begriffs eher in einer Marketingabteilung liegt. Er ist keine feststehende Bezeichnung, die an bestimmte Voraussetzungen gebunden ist. Das macht ihn nicht komplett falsch. Zwar sind auch diese Getreide züchterisch bearbeitet und den heutigen Boden- sowie Klimabedingungen angepasst worden, aber nicht so

intensiv wie beispielsweise Weizen. Damit kann man sie tatsächlich für ursprünglicher und mit den modernen Sorten nicht vergleichbar halten.

Natürlich bleibt die erhöhte Nachfrage auch der Pflanzenzüchtung und -forschung nicht verborgen. Entsprechend macht sie große Fortschritte, um die Sorten stabiler, resistenter und ertragreicher zu machen. Das wird zu einer besseren Verfügbarkeit, attraktiveren Preisen und damit einer weiteren Nachfragesteigerung führen.

Einkorn

Einkorn ist die älteste der bekannten Getreidesorten und zeichnet sich durch sehr kleine Körner aus. Der hohe Carotinoidgehalt färbt das Mehl gelblich, was sich auch in den Gebäcken widerspiegelt. Geschmacklich sind Produkte aus Einkorn mild und leicht süßlich.

Die Klebereigenschaften erinnern an die des Roggens. Sehr kurz, rissig und wenig stabil. Hier sind vorsichtiges Kneten und Stabilisierung über Rezepturbestandteile gefordert. Am besten funktioniert letzteres über die Zugabe von Sauerteig, gesäuerten Milchprodukten wie Joghurt, Quark und Kefir oder über die Verwendung von natürlichen Säuren, zum Beispiel Apfel- oder Weinessig. Geknetet wird nur im langsamen Gang für etwa 8 bis 10 Minuten. Eine verspätete Salzzugabe ist beim Einkorn vorteilhaft, um zuvor eine gute Verquellung mit dem Wasser zu fördern.

Bei Mischbrotten richtet sich die Dauer der schnellen Knetung nach dem Weizen-Anteil



Die natürlich Säure des Sauerteigs strafft
Urgetreide-Teige und macht sie stabiler



Eine weitere Besonderheit sind die veränderten Stärke-Eigenschaften des Einkorns. Die Stärke nimmt die Schüttflüssigkeiten während der Teigbereitung und des Backprozesses sehr gut auf, gibt sie aber zum Ende der Backzeit auch sehr schnell wieder ab. Das führt zu einer feuchten, fast nassen Krumenstruktur. Hierbei sollte mit einer Art Entquellungshemmer gegengesteuert werden. Sehr gut sind Kartoffelflocken oder Flohsamen geeignet. Sie binden das frei werdende Wasser, halten es in der Krume fest, ohne sie klitschig erscheinen zu lassen.

Die ideale Teigtemperatur für eine gute Verquellung liegt bei etwa 28°C. Teigruhezeiten um 30 bis 40 Minuten stabilisieren das filigrane Glutengerüst. Längere Ruhezeiten würden zu einer Verschlechterung des Glutengerüsts führen.

EINKORN-TEIGBEREITUNG

Knetung	• 8-10 Minuten langsam
Kleberstabilisierung	• Sauerteig aus Einkornmehl • TA 200, 12-16 Stunden, 28°C • Joghurt, Quark, Kefir oder Ähnliches, Zugabe 10-15 Prozent, bezogen auf die Gesamtmehlmenge • Apfel- oder Weinessig zum Ende der Knetzeit (0,5-2 Prozent, bezogen auf die Gesamtmehlmenge) • Verspätete Salzzugabe
Teigtemperatur	• 28°C
Teigruhe	• 30-40 Minuten

Emmer

Nachdem über die Einkreuzung anderer Wildgräser aus dem Einkorn der Emmer entwickelt wurde, gelangte er durch Noma-denvölker und Handelswege in das römi-sche Reich. Dort baute man viel davon an. Geschätzt wurde er für seinen kräftigen und herben Geschmack.

Emmer ist der Vorfahre von Khorasan und Hartweizen. Das zeigt sich vor allem in den Stärke-Eigenschaften. Während das Gluten dem des Dinkels ähnelt und mit entspre-chendem Know-how gut zu handhaben ist, erweist sich die Stärke als Herausforderung in der Teigmacherei.

Im Gegensatz zur nachlassenden Stärke des Einkorns hat sie beim Emmer überwindende Eigenschaften. Das bedeutet, dass es allein durch den Einsatz von Vorstufen wie Sau-erteig, Poolish oder Biga nicht zu schaffen ist, die Stärke ausreichend mit Wasser zu sättigen. Bei Emmer-Backwaren empfiehlt sich daher der Einsatz eines Kochstücks.

EMMER-TEIGBEREITUNG

Knetung	<ul style="list-style-type: none"> • 10 Minuten langsam • Eventuell 1 Minute schnell
Kleberstabilisierung	<ul style="list-style-type: none"> • Sauerteig aus Emmermehl • TA 200, 12-16 Stunden, 28°C • Apfel- oder Weinessig zum Ende der Knetzeit (0,5-2 Prozent, bezogen auf die Gesamtmehlmenge) • Verspätete Salzzugabe
Behandlung der Stärke	<ul style="list-style-type: none"> • Kochstück (5-10 Prozent, bezogen auf die Gesamtmehlmenge)
Geschmackliche Abrundung	<ul style="list-style-type: none"> • Zugabe von Quark federt herben Geschmack ab
Teigtemperatur	<ul style="list-style-type: none"> • etwa 28°C
Teigruhe	<ul style="list-style-type: none"> • 60-90 Minuten

Damit bringt man ausreichend Energie ins Produkt und produziert ein saftiges Brot, das lange frisch bleibt.

Bedingt durch die harten Kornstrukturen ist bei Emmer eine Teigruhezeit von 60 bis 90 Minuten sinnvoll, um eine gute Verquellung zu fördern und gleichzeitig den Kleber zu stabilisieren. Die Teigtemperatur sollte hierbei um 28°C liegen.

Der herbe Geschmack von Backwaren aus Emmer kann durch die Zugabe von Quark etwas abgefedert werden. Auch Honig führt zu einem harmonisch-abgerundeten Aroma.

Khorasan-Weizen

Khorasan ist ein direkter Verwandter des Hartweizens. Er zeichnet sich durch seine großen Körner und deren glasige Struktur aus. Gehandelt wird das Getreide auch als Kamut. Dabei handelt es sich um eine eingetragene Marke, unter der US-amerikanische Landwirte den Bio-Anbau von Khorasan-Weizen geschützt haben und weltweit vermarkten.

Geschmacklich zeichnet er sich durch einen dumpf-süßen Geschmack aus, der durch die Verwendung von Orangensaft als Schüttflüssigkeit oder die Zugabe von Zitronenabrieb etwas frischer wirkt. Die Kleber-Eigenschaften ähneln denen von schwächeren Weizenmehlen. Mit vorsichtigem Kneten produziert man stabile Teige, die auch einige Minuten Knetung im Schellgang gut vertragen.



Khorasan-Weizen, auch als Kamut gehandelt, ist ein Verwandter des Hartweizens und ergibt ähnlich creme-gelbe Krumen



Die etwas härtere Stärkestruktur verlangt nach einer ausgedehnten Teigruhezeit von etwa 60 Minuten und Teigtemperaturen von 26 bis 28°C. Ein Kochstück kann zur besseren Wasseranlagerung eingesetzt werden.

Waldstaudenroggen

Der Waldstaudenroggen wurde früher als Schutzbarriere für die eigentliche Aussaat am Waldrand gepflanzt. Durch die Wuchshöhe von bis zu drei Metern und das dichte Wachstum hielt das Getreide Fressfeinde aus dem Wald ab. Im Zweifel fraßen sie erst dieses „Unkraut“. Später erkannte man die Vorteile der speziellen Roggensorte. Sie ist mehrjährig, man kann mit einer Saat also mehrfach ernten. Zudem hat der Waldstaudenroggen etwa 50 Prozent mehr Ballaststoffe als moderner Hybridroggen. Aufgrund des

KHORASAN-TEIGBEREITUNG

Knetung	<ul style="list-style-type: none"> • 10 Minuten langsam • 2-3 Minuten schnell
Kleberstabilisierung	<ul style="list-style-type: none"> • Sauerteig aus Kamutmehl • TA 200, 12-16 Stunden, 28°C • Apfel- oder Weinessig zum Ende der Knetzeit (0,5-2 Prozent, bezogen auf die Gesamtmehlmenge) • Verspätete Salzzugabe
Behandlung der Stärke	<ul style="list-style-type: none"> • Kochstück, falls erforderlich (5-10 Prozent, bezogen auf die Gesamtmehlmenge)
Geschmackliche Abrundung	<ul style="list-style-type: none"> • Zugabe von Fruchtsäften (Orange, Apfel) oder etwas Zitronenabrieb bringt eine frischere Süße
Teigtemperatur	<ul style="list-style-type: none"> • 26-28°C
Teigruhe	<ul style="list-style-type: none"> • 60 Minuten

Mit der Zugabe von Apfel- oder Weinessig lässt sich der Kleber in Urgetreide-Teigen stabilisieren



Bis zu drei Meter hoch wächst Waldtaudenroggen. Ein hoher Nährstoffgehalt und kräftiges Aroma machen ihn attraktiv

kleinen Kornes entfällt ein höherer prozentualer Anteil auf die Schale, der Mehlkörper ist klein. Das macht Waldtaudenroggen vor allem für Diabetes-Betroffene interessant. Zuckerspitzen sind vermindert und eine langanhaltende Versorgung mit Kohlenhydraten ist gewährleistet.

Die meist als Vollkornmehl angebotene Getreidesorte ähnelt bei der Verarbeitung stark klassischem Roggen. Der große Unterschied liegt im hohen Ballaststoffanteil. Der verlangt nach viel Schüttflüssigkeit und einer längeren Quellzeit. Während der etwa 60-minütigen Teigruhe steifen die Teige gerne nach, was entweder durch etwas weichere Teige zu Beginn oder durch Nachgabe von Wasser nach der Teigruhe ausgeglichen werden kann.

Wichtig zu beachten ist die höhere Enzymatik, die tendenziell zu klitschigen Krumen führen kann. Dem wirkt man zum Beispiel mit zusätzlich zum Sauerteig gegebenem Apfelessig entgegen. Honig rundet den herbkräftigen und leicht malzigen Geschmack ab.

WALDSTAUDENROGGEN-TEIGBEREITUNG

Knetung	• 10 Minuten langsam
Kleberstabilisierung	• TA nicht zu gering wählen • Gegebenenfalls Wasserzugabe nach der Teigruhe
Geschmackliche Abrundung	• Zugabe von Honig rundet Geschmack ab
Teigtemperatur	• 30°C
Teigruhe	• 60 Minuten

Urgetreide im Wettbewerb

Mit Urgetreiden kann man mehrfach punkten. Dabei profitieren Bäckereien ein wenig vom erfolgreichen Marketing. Die Kundschaft verspricht sich vom Korn womöglich mehr Wohltuendes, als es halten kann. Ungeachtet dessen überzeugen die vermeintlich alten Sorten durch weniger züchterische Bearbeitung und oft höheren Nährstoffgehalt.

Noch kann man ihren Einsatz gut als Besonderheit vermarkten, sich vom Wettbewerb abheben. Entwickelt sich der Markt weiter so wie in den zurückliegenden Jahren, verliert man diesen Vorsprung in absehbarer Zeit. Dann geht es vor allem darum, wer mit den Besonderheiten der Urgetreide besser umgehen und die besseren Produkte anbieten kann. Der Schlüssel liegt in der kompetenten Teigmacherei. 🍞



Noch sind Urgetreide-Gebäcke eine Möglichkeit, der Kundschaft etwas Besonderes zu bieten. Der Schlüssel zu qualitativ hochwertigen Broten liegt in der Teigmacherei

Kamut-Butter-Toast

Mit Abstand ist Toast das beliebteste Brot der Deutschen. Als Handwerksbäckerei kann man sich mit einer besonders nahrhaften und aromatischen Variante des Frühstücksklassikers ein Alleinstellungsmerkmal schaffen. Fruchtig-frische Süße trifft in dem Laib auf buttrige Wattigkeit. Der nussige Buttertoast hebt sich deutlich von verpackter Ware ab und wird der neue Liebling aller Großen und Kleinen.

Vorteig (Poolish)

- ▶ 3,000 kg Wasser
- ▶ 3,000 kg Kamutmehl Vollkorn
- ▶ 0,030 kg Hefe

Mischen: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 25°C

Teigruhe: 60 Minuten bei Raumtemperatur, anschließend für bis zu 16 Stunden bei 5°C

Brühstück

- ▶ 2,500 kg Wasser
- ▶ 1,000 kg Sesamsaat (geröstet)
- ▶ 0,500 kg Kartoffelflocken
- ▶ 0,020 kg Salz

Das Wasser zum Kochen bringen und Saaten sowie Flocken damit überbrühen. Die Masse 60 Minuten bei Raumtemperatur abkühlen lassen und anschließend für bis zu 16 Stunden bei 5°C in die Kühlung stellen.

Hauptteig

- ▶ 6,030 kg Vorteig
- ▶ 4,020 kg Brühstück
- ▶ 1,000 kg Orangensaft (alternativ Apfelsaft)
- ▶ 0,500 kg Wasser
- ▶ 7,000 kg Kamutmehl 812
- ▶ 0,500 kg Butter (weich, spätere Zugabe)
- ▶ 0,200 kg Honig
- ▶ 0,190 kg Salz (spätere Zugabe)
- ▶ 0,070 kg Hefe
- ▶ 0,020 kg Apfelessig (spätere Zugabe)
- 19,530 kg Teig

Topping

- ▶ 0,750 g Sesamsaat

Kneten: 8 Minuten langsam, Salz, Butter und Apfelessig zugeben, 3 Minuten schnell

Teigtemperatur: 26°C

Teigruhe: 30 Minuten bei

Raumtemperatur, nach 20 Minuten aufziehen.

Aufarbeitung

- ⦿ Teigeinlage 800 g
- ⦿ Teig abwägen, zum Toast aufarbeiten, in gebutterte sowie mit Sesamsaat ausgestreute Backformen geben und 16 Stunden bei 5°C gehen lassen, dann direkt einschließen.

Backen

Schwaden: kräftig

Backtemperatur: 230°C,

nach 10 Minuten fallend auf 200°C

Backzeit: 45 Minuten 🍞

Rezept & Bild:
Christoph Heger

 @christoph.heger

 /einfach.brot.machen

 christophheger.de



Tipp

Das Brot kann auch ohne den Zusatz von Backhefe hergestellt werden. Dann sollte man die Teigruhe und Gare jeweils um 15 Minuten verlängern.

Handwerkskraft-Brot

Die wohl charakterlich intensivste Sauerteigführung zeigt in diesem Brot ihre volle Kraft. Aroma, Triebstärke, Frischhaltung sowie eine extra Portion Geschmack verbinden sich in dem reinen Roggenlaib zur Perfektion. Die wild aufgerissene Kruste verströmt herrliche Röstaromen und kracht ordentlich beim Hineinbeißen. Herzhafter Aufschnitt sowie Aufstriche aus Frischkäse und Grillgemüse sind die perfekten Begleiter.

Sauerteig I

- ▶ 1,500 kg Wasser
- ▶ 1,500 kg Roggenmehl 1150
- ▶ 0,150 kg Anstellgut

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

Sauerteig II

- ▶ 3,150 kg Sauerteig I
- ▶ 3,000 kg Wasser
- ▶ 3,000 kg Roggenmehl 1150

Mischen: Sauerteig und Wasser schaumig rühren, Mehl zugeben, 4 Minuten langsam
Teigtemperatur: 32°C
Teigruhe: 2,5 Stunden bei 29-33°C

Hauptteig

- ▶ 9,150 kg Sauerteig II
 - ▶ 2,800 kg Wasser
 - ▶ 5,500 kg Roggenmehl 1150
 - ▶ 0,200 kg Salz
 - ▶ 0,050 kg Hefe (optional)
 - ▶ 0,040 kg Brotgewürz (optional)
- 17,740 kg Teig

Kneten: 5 Minuten langsam
Teigtemperatur: 30 °C
Teigruhe: 45 Minuten bei Raumtemperatur

Aufarbeitung

- ⦿ Teiginlage 1150 g
- ⦿ Teig abwiegen, rundwirken und mit Schluss nach unten in gestaubten Gärkorbchen 60 Minuten bei Raumtemperatur gehen lassen.

- ⦿ Auf den Abzieher setzen und direkt einschließen.

Backen

Schwaden: kräftig, nach 10 Minuten Zug öffnen
Backtemperatur: 260°C, nach 10 Minuten fallend auf 200°C
Backzeit: 70 Minuten 🍪

Rezept & Bild: Christoph Heger

- 📷 @christoph.heger
- 📘 /einfach.brot.machen
- 🌐 christophheger.de



Italienischer **Weihnachtsklassiker**

Panettone herstellen

Was im deutschsprachigen Raum der Stollen, ist in Italien der Panettone. Doch auch hierzulande wird der mediterrane Weihnachtsklassiker immer beliebter. Wer die aufwändige Herstellung gut plant und dabei zu hochwertigen Zutaten greift, erhält ein vollmundiges sowie süßes Brot, das den Stollenvergleich nicht scheuen muss. Im Gegenteil: Panettone liegt im Trend. Durch seine besondere Form fällt das Gebäck ins Auge und verschafft der Handwerksbäckerei ein Alleinstellungsmerkmal in der Vorweihnachtszeit.

Text: Edda Klepp
Bilder: Siegfried
Brenneis

Er hat Ähnlichkeit mit Stollen, Weihnachtsstuten und Co: der Panettone. Das italienische Feingebäck wird traditionell mit Lievito Madre getrieben und hat durch eine lange Gehzeit sowie die Zugabe von Ei, Butter und Zucker ein vollmundiges Aroma. Dazu wird der Teig mit allerlei Früchten angereichert, was ihn ebenfalls sehr schmackhaft macht. Die Kuppelform des Panettone erinnert an einen Kuchen. Vorgänger des süßen Brotes soll es bereits im 15. Jahrhundert gegeben haben.

Dokumentiert ist die Herstellung erster Backwaren mit der Bezeichnung Panettone in deren Ursprungsstadt Mailand am Ende

des 18. Jahrhunderts. Wie genau das Gebäck entstand, ist allerdings nicht geklärt. Quellen zufolge wurde der Panettone als besonders reichhaltige Alternative zu Brot an Feiertagen serviert. Heutzutage wird das süße Brot vorwiegend in der Weihnachtszeit angeboten. In der Handwerksbäckerei stellt es eine köstliche Ergänzung zum klassischen Stollen dar.

Auswahl der Zutaten

Um die optimalen Backergebnisse bei der Herstellung eines Panettone zu erzielen, rät Siegfried Brenneis, Bäckermeister und Teammitglied der Akademie des Deutschen Bäckerhandwerks Weinheim, bei der Aus-



Mit Panettone als Weihnachtsgebäck kann man sich im Wettbewerb gut positionieren

wahl der Zutaten sehr sorgsam vorzugehen und sich mit ihren Eigenschaften intensiv zu beschäftigen. Das fange bereits beim Mehl an: „In Italien greift man für den Panettone zu einem backstarken, proteinstarken Mehl“, sagt Brenneis. Weizenmehl Tipo 0, Manitoba-mehl oder das französische T65 kommen hierfür in Frage. „Der Proteingehalt dieser Mehle liegt etwa bei 13 bis 14 Prozent, der Feuchtklebergehalt bei 35 Prozent.“

Das sei notwendig, um die kaminförmige, lang gezogene Porung in der Krume zu erzeugen, so der Experte. „Mit einem normalen 550er bekommt man keinen optimalen Panettone.“ Hintergrund ist, dass das Gebäck aus einem stark fett-, ei- und zuckerlastigen Teig hergestellt wird. Die Zutaten erschweren den Aufbau des Glutengerüsts. Außerdem gibt man Früchte wie Orangeat oder Sultaninen mit in den Teig. Das erfordert eine ausreichend elastische und gleichsam stabile Krumenstruktur, damit die Porung erhalten bleibt und feste Zutaten nicht nach unten durchsacken.

Beim Ei greift Brenneis am liebsten zu Frischei. „Das ist noch nicht hitzebehandelt“, sagt

er. „Teige werden dann nicht so wollig und haben einen besseren Stand.“ Das Frischei verbessert auch die Krumenstruktur. Eine schöne Bräunung erhält der Teig außerdem durch den Einsatz von Vollmilch. „Der Fettgehalt der Milch spielt bei butterreichen Teigen weniger eine Rolle, aber der Milchzucker sorgt für die Färbung“, erklärt der Bäckermeister.

Apropos Butter: „Die würde ich aus geschmacklichen Gründen in einem Panettone nie durch Margarine ersetzen“, so Brenneis. Die Zugabe von Joghurt empfiehlt Brenneis nicht unbedingt, auch wenn das in manchen Rezepten vorgesehen ist. „Wenn die verwendete Lievito Madre sehr mild ist oder es sich



Der weiche Panettone-Teig wird in stabilen Papier-Backformen zur Gare gestellt und gebacken



Lievito Madre, die italienische Mutterhefe, verleiht dem Teig Triebkraft und dem fertigen Gebäck sein typisch vollmundiges Aroma



Vor ihrer Verwendung sollte die Lievito Madre mehrfach aufgefrischt werden, sodass sie optimale Triebkraft entwickelt

um ein Rezept mit Hefe handelt, kann man Joghurt zugeben“, sagt er. „In einer Standardrezeptur ist das aber nicht nötig.“

Hochwertige Früchte

Besondere Sorgfalt lohnt sich auch bei der Auswahl der im Panettone verwendeten Früchte. „Bei den Sultaninen sollte man auf eine hohe Qualität achten“, sagt Brenneis. Dadurch gerate das Gebäck besonders aromatisch. Gleichwohl können im Panettone auch hellere Sultaninen mit einer weichen Außenhaut zum Einsatz kommen. „In einem Rosinenbrot kann es passieren, dass sie dann aufplatzen. Im Panettone wird das nicht so schnell passieren“, erklärt der Bäckermeister.

Orangeat und Zitronat für das weihnachtliche Gebäck könne man gut selbst herstellen,

so Brenneis. „Halbkandierte ist es ideal, weil man damit eine fruchtige, intensive und leicht herbe Note in den Teig bekommt.“ Minderwertige Früchte mit hohem Schalenanteil werden hingegen schnell trocken und das wirkt sich dann auch negativ auf den Teig aus.

Notwendige Triebkraft

Stehen die Zutaten bereit, kann es an die Herstellung gehen. Als Triebmittel für den klassischen Panettone wird Lievito Madre genutzt. „Die Madre sollte vor der Verwendung im Vorteig dreifach aufgefrischt werden, damit sie fit genug ist“, sagt Brenneis. Am Folgetag wird dann der Vorteig angesetzt. „Dafür nimmt man Mehl, Wasser, Lievito Madre sowie eventuell etwas Honig und Eidotter und noch ein paar andere Zutaten“, erklärt der Bäckermeister (siehe Beispiel-Rezept auf Seite 37).

Um die Teigentwicklung zu unterstützen, gibt man das Ei nach und nach zum Vorteig. Erst dann folgt die Butter. „Der Teig muss plastisch und schön ausgeknetet sein. Man sollte ein stabiles Klebnetz schaffen, damit es die schweren Zutaten hält“, sagt Brenneis. Bei etwa 20°C wird der Vorteig anschließend bis zu 14 Stunden zur Gare gestellt. „Das Volumen des Teigs soll sich, je nach Rezept, verdoppeln oder sogar verdreifachen.“



Erst ganz zum Schluss kommen die saftigen Früchte in den weichen Teig



Den weichen Teig formt man am besten auf einer gebutterten Edelstahlfläche mit der Teigkarte

Auch im Hauptteig wird das Ei etappenweise hinzugefügt. „Ebenso die Butter“, erklärt der Experte. „Die muss kühl, darf aber nicht zu hart sein, damit sich keine Butterester bilden.“ Wieder knetet man den Teig kräftig aus. „Das kann schon 20 Minuten dauern.“ Während des Knetens muss man die Teigtemperatur im Blick behalten. „Wird der Teig zu warm, kann er schnell zusammenfallen.“ Brenneis zufolge gelingt er am besten bei einer maximalen Teigtemperatur von 25 bis 26°C. Erst ganz zum Schluss erfolgt die Zugabe der Früchte. „Sie werden dann langsam untergemischt.“

Vorsichtig formen

Ist der Teig vollständig ausgeknetet, wird er in seine endgültige Form gebracht. „Es handelt sich um einen sehr weichen Teig, den man am besten auf einer mit Butter gefetteten Edelstahlplatte mit einer Teigkarte bearbeitet“, sagt Brenneis. Mit der Teigkarte wird vorsichtig der Schluss geformt. „Dabei muss man sehr schonend vorgehen, um das gewünschte Porenbild zu erhalten.“ Mit Schluss nach unten gibt man den Teig in



Panettone-Formen. Bei etwa 24 bis maximal 28°C kann die Stückgare dann etwa 5 bis 7 Stunden betragen. „Auch hier soll sich das Volumen verdoppeln.“

Vor dem Backen werden die Teiglinge eingeschnitten. „Man kann einen Kreuzschnitt machen. Manche lassen die Oberfläche zunächst anhaften, ritzen sie dann an, ziehen die Haut nach hinten und legen Butterstückchen auf den Teig“, erläutert Brenneis eine mögliche Vorgehensweise. Alternativ kann auch mit einer Mandelmasse gearbeitet

Wahlweise kann man die fertigen Gebäcke mit Puderzucker bestauben oder mit Hagelzucker bestreuen

— Anzeige

breAd.[®] Brot bedrucken – mit Ihrem Logo

Essbare Brotmarken



- + Sichtbarkeit & Attraktivität des Produktes
- + Markenbekanntheit steigern
- + Umweltfreundlich
- + In Bio-Qualität

Steigern Sie Ihren Umsatz



Erhalten Sie **kostenlos personalisierte Proben** und machen Sie Ihr Produkt besser sichtbar

Besuchen Sie uns vom **26. - 29.10.2024** auf der **südback – Halle 5, Stand-Nr: 5C75**



breAd. & edible labels s.r.o. | www.bread.cz | www.essbare-brotmarken.de

✉ info@essbare-brotmarken.de | ☎ +49 176 83222566

Typisch für den Panettone ist die kaminförmige, lang gestreckte Porung



werden. Hierfür mischt man im Vorteig Eiklar, entöltes Mandelmehl, Zucker sowie eventuell etwas Weizenstärke und lässt die Masse durchziehen. Am nächsten Tag wird sie dann spiralförmig mit einem Spritzbeutel auf die Teiglinge aufgetragen.

Panettone backen

Gebacken wird der Panettone mit Umluft bei 180°C, fallend auf 170°C. „Im Stikkenofen entwickelt sich das Gebäck stabiler als im Etagenofen“, so Brenneis. Ausgebacken sind die süßen Brote bei einer Kerntemperatur zwischen 91 und 94°C. „Bei 91°C wird das Gebäck saftiger, aber zeigt eventuell ein gedrückteres Porenbild. Ein, zwei Grad mehr schaden daher nicht.“ Je nach Form und Größe dauert der Backvorgang in der Regel 50 bis 55 Minuten.

Um die Panettoni auszukühlen, werden sie direkt nach dem Backen umgedreht aufgehängt. Dafür sticht man zwei Metallstäbe vollständig durch den unteren Boden der noch heißen Gebäcke, dreht sie und lässt sie dann kopfüber auskühlen. „Das ist wichtig, damit die festen Zutaten sich gut verteilen und auch jetzt nicht zu Boden sinken“, erklärt der Fachmann. Vollständig ausgekühlt, folgt nun noch das Topping. Wahlweise kann man den Panettone mit Puderzucker bestauben oder mit Ei bestreichen und gegebenenfalls noch mit Hagelzucker bestreuen.

Alternative zu Stollen

Zweifelsohne ist der Aufwand der Panettone-Produktion nicht zu unterschätzen. Wer die Herstellung jedoch sorgsam plant, erhält ein schmackhaftes und saftiges Weihnachtsgebäck, das vielerorts bereits als „neuer Stollen“ gehandelt wird. So erklärte Amerigo Martucciello, Präsident des italienischen Panettone-Konsortiums, bereits im Dezember 2019: „Handwerksbäckereien können den weltweiten Hunger nach abertausenden Panettone nicht stillen.“ Eine Statistik darüber, wie viele der Italien-Klassiker nach Deutschland exportiert wurden, gebe es zwar nicht, gleichwohl vermeldeten Martucciello zufolge zahlreiche italienische Hersteller schon damals große Zuwächse.

Bis heute hält das Interesse an. Dabei zeigt sich das Weihnachtsgebäck variabel. Ähnlich wie beim Stollen darf auch beim Panettone

nach Herzenslust experimentiert werden, um sich als Handwerksbäckerei mit eigenen Kreationen vom Wettbewerb abzuheben. So bieten sich neben dem Klassiker mit kandierten Früchten und Sultaninen zum Beispiel Rezepturen mit Schokoladendrops, cremigen Füllungen oder Cranberries und Nüssen an.

Entsprechend der hochwertigen Zutatenauswahl sollten Betriebe ehrlich kalkulieren und auch einen höheren Preis nicht scheuen. Schließlich macht ein Panettone im Vorweihnachtsgeschäft nicht nur optisch etwas her, sondern stellt in handwerklicher Qualität eine begehrte Besonderheit dar. Eine Besonderheit, die sich die Kundschaft gerne gönnt, um im Trubel rund um die Feiertage Genussmomente zu erleben. 🍞



Siegfried Brenneis setzt bei der Herstellung eines Panettone auf hochwertige Zutaten

Klassischer Panettone

Was den Deutschen der Christstollen, verkörpert in Italien der Panettone. Das Weizen-Feingebäck wird traditionell mit Lievito Madre hergestellt und in der Weihnachtszeit serviert. In diesem Rezept erhält es eine gleichmäßige Porung, wie es vielfach den Wünschen der Kundschaft entspricht. Butter, Zucker, Ei und Früchte sorgen für einen runden, intensiven Geschmack, den der mild geführte Vorteig noch unterstreicht. So möchte man den Panettone am liebsten gleich pur zum Nachmittagskaffee genießen.



Rezept & Bild:
Siegfried Brenneis

Vorteig

- ▶ 1,950 kg Wasser
- ▶ 3,660 kg Weizenmehl Tipo 0
- ▶ 1,340 kg Lievito Madre
- ▶ 1,220 kg Butter (in kleinen Stückchen, spätere Zugabe)
- ▶ 0,975 kg Eigelb (spätere Zugabe)
- ▶ 0,975 kg Zucker (spätere Zugabe)
- ▶ 0,120 kg Honig (spätere Zugabe)
- ▶ 0,060 kg Gerstenmalz (spätere Zugabe)

Kneten: 15 Minuten langsam, dabei Eigelb nach und nach zugeben, dann Butter, anschließend Zucker, Malz und Honig, 5 Minuten schnell.

Teigtemperatur: 25-26°C

Teigruhe: 10 Stunden bei 22°C, bis sich das Volumen verdoppelt hat, anschließend 60-120 Minuten bei 26°-27°C, bis sich das Volumen verdreifacht hat.

Hauptteig

- ▶ 10,300 kg Vorteig
- ▶ 0,610 kg Wasser (davon 305 g spätere Zugabe)
- ▶ 1,340 kg Weizenmehl Tipo 0
- ▶ 2,440 kg Orangeat (spätere Zugabe)
- ▶ 1,830 kg Cranberries (spätere Zugabe)
- ▶ 1,830 kg Butter (in kleinen Stückchen, spätere Zugabe)
- ▶ 1,460 kg Eigelb (spätere Zugabe)
- ▶ 0,850 kg Zucker (spätere Zugabe)

- ▶ 0,365 kg Honig (spätere Zugabe)
- ▶ 0,120 kg Vollmilchpulver
- ▶ 0,085 kg Salz (spätere Zugabe)
- ▶ 0,060 kg Orangenabrieb (spätere Zugabe)
- ▶ 0,060 kg Zitronenabrieb (spätere Zugabe)
- ▶ 0,035 kg Gerstenmalz (spätere Zugabe)
- ▶ 0,025 kg Mark von Vanilleschoten (spätere Zugabe)
- 21,410 kg Teig

Kneten: 10-20 Minuten langsam, dabei erst Butter, dann Zucker, Honig, Salz, Orangen- sowie Zitronenabrieb, Gerstenmalz und Vanille zugeben. Danach die Eigelbe nach und nach sowie restliches Wasser zugeben, weitere 10 Minuten schnell, zum Schluss Cranberries und Orangeat 2 Minuten langsam untermischen.

Teigtemperatur: 26-27°C

Teigruhe: 60 Minuten bei Raumtemperatur, zweifach aufziehen.

Topping

- ▶ 50 g Vollei (verrührt)
- ▶ 50 g Butter (in Streifen)
- ▶ 30 g Hagelzucker

Aufarbeitung

- ⊙ Teigeinlage 580 g
- ⊙ Den Teig wiegen, die Teiglinge

vorsichtig falten und mit Schluss nach unten in Panettoneformen legen. Die Teiglinge bei 28-30°C zirka 4-5 Stunden gehen lassen.

⊙ Bei etwa 80 Prozent der Gare die Oberfläche mit Vollei abstreichen, das Ei trocknen lassen, dann die Teiglinge mit Kreuzschnitt einschneiden.

⊙ In den Kreuzpunkt der Schnitte kleine Butterstreifen einlegen und den Teigling mit Hagelzucker bestreuen.

Backen

Schwaden: nein

Backtemperatur: 170-180°C (bis Kerntemperatur 94°C)

Backzeit: 50 Minuten

Nach dem Backen den Panettone auf ein Abkühlgitter setzen und zwei Metallstäbe vollständig durch den unteren Boden stechen. Den Panettone an den Stäben sofort kopfüber zwischen zwei Behältern aufhängen und auskühlen lassen. ■

Tipp

Die Lievito Madre sollte vor der Verwendung im Vorteig dreifach aufgefrischt worden sein.

Wer eine eher offenere Porung anstrebt, führt den Teig etwas weicher, knetet ihn noch intensiver aus, zieht ihn häufiger auf und verlängert die Teigruhezeiten. Dabei müssen die Temperaturen der Zeit und der Gare angepasst werden.



Hygiene in der Backstube

Text: Edda Klepp

Wo Schimmel keine Chance hat

Es ist der Albtraum einer jeden Bäckerei: hygienische Mängel, die zur (vorübergehenden) Schließung der Produktion führen können. In diesem Zusammenhang ist Schimmel ein wichtiges Thema, mit dem sich Betriebe auseinandersetzen müssen. Idealerweise geht man dabei direkt die Ursachen an.

Schimmel macht krank – und er schadet dem Geschäft. Stellt die Behörde hygienische Mängel in der Bäckerei fest, drohen teils empfindliche Strafen, in jedem Fall aber auch ein nachhaltiger Imageverlust. Dabei gibt es zahlreiche Maßnahmen, die helfen, Schimmel erst gar nicht in der Backstube entstehen zu lassen. Wird das Problem vernachlässigt, kann es Unternehmen teuer zu stehen kommen.

Neben gesundheitlichen Nachteilen für die Angestellten – Schimmelsporen verursachen bei Menschen unter anderem Haut- und Schleimhautreizungen, aber auch Allergien und Asthma – kann Schimmel in der Backstube irreparable Materialschäden hervorrufen, die dann immense Folgekosten nach sich ziehen. Nicht zuletzt befällt Schimmel auch Backwaren, sodass sie für die Kundschaft ebenfalls ein gesundheitliches Risiko darstellen und daher nicht mehr verkäuflich sind.

Wie sich Schimmel verbreitet

Dabei kann man Schimmel nie gänzlich aus dem Weg gehen. Die Pilze kommen praktisch überall in der Umwelt vor. Meist findet man

sie auf toten organischen Materialien, wo Schimmel Kolonien bildet, die dann aufgrund ihrer Farbe und der pelzigen Struktur schnell ins Auge fallen. Dabei verbreitet sich Schimmel über mikroskopisch winzige Sporen über die Luft. Wärme und Feuchtigkeit bilden das perfekte Klima, damit sich der Pilz wohlfühlt und ausbreitet.

Selten aber ist er sofort sichtbar. Zunächst lassen sich die Sporen auf einer für sie geeigneten Oberfläche nieder. Hier entwickelt sich dann ein verzweigtes und unsichtbares Fadengeflecht, das Myzel. Der sichtbare Schimmel, auch Pilzrasen genannt, entsteht erst danach. Er wächst auf der Oberfläche und erfüllt unter anderem die Aufgabe, neue Sporen zu bilden, die dann an die Raumluft abgegeben werden.



Auf Dauer macht Schimmel krank und kann sogar schweres Asthma auslösen



Wo eine hohe Luftfeuchtigkeit herrscht, kann sich schnell an Wänden Schimmel bilden

Oft bemerkt man Schimmel in Räumen erst durch einen prägnant modrigen Geruch. Bilden sich auf Backwaren Schimmelkolonien, die anfangs nicht mit bloßem Auge erkennbar sind, wird das spätestens bei der Kundschaft zu Hause zum Problem und führt zu einem viel zu schnellen Verderb des Gebäcks. Dem folgen mögliche Beschwerden und Reklamationen. Schlimmstenfalls wandern Kundinnen und Kunden vollständig ab oder machen die Behörden auf mögliche Hygienemängel in der Bäckerei aufmerksam.

Schimmel vorbeugen

Bestenfalls herrscht in der Backstube ein Klima, das Schimmel gar nicht erst entstehen lässt. Dafür ist es zunächst wichtig, die notwendigen räumlichen Voraussetzungen zu schaffen. Wärme und Feuchtigkeit lassen sich beim Backen kaum vermeiden. So können Wände, an denen der erzeugte Wasserdampf kondensiert, schnell zum geeigneten Nährboden des Schimmels werden. Infolgedessen sind vermehrt Sporen in der Luft und können auch Backwaren befallen.

Manche Betriebe nutzen spezielle Wandfarbe, die helfen soll, die Schimmelsiedlung und -verbreitung auf Wänden zu hemmen. Deren

Wirksamkeit ist allerdings begrenzt. Die Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe (BGN) weist außerdem auf eine weitere Problematik hin: So sei der Umgang mit diesen Farben „nicht unproblematisch, weil sie meist giftig sind“. Es folgt der Hinweis: „Wer sie dennoch einsetzt, sollte die Anwendungsvorschriften genau beachten.“

Mit Schimmel befallene Flächen abzudecken, beispielsweise mit Kunststoffpaneelen, löst das Problem ebenfalls nicht, da sich die Sporen trotzdem weiter durch die Luft verbreiten und sich selbst bei bislang nicht befallenen Wänden in den Hohlräumen Schimmel bilden kann. Die BGN empfiehlt, sich vornehmlich um die Ursachen für Schimmelbefall zu kümmern und diese zu beseitigen.



Schimmel auf Backwaren ist anfangs nicht mit bloßem Auge zu erkennen, erst später bildet sich solch ein Pilzrasen

Kritische Punkte identifizieren

Selbst wenn noch kein sichtbarer Schimmel in der Backstube aufgetreten ist, ist eine umfassende hygienische Risikoeinschätzung sinnvoll. So kann man bereits im Vorfeld mögliche Problemquellen erkennen und geeignete Maßnahmen ergreifen, bevor ein Schaden entsteht. Hierzu eignet sich ein sogenanntes HACCP-System. Die Abkürzung HACCP steht für Hazard Analysis and Critical Control Point.

WENN SCHIMMEL KRANK MACHT

Mikrobiologische Allergene wie Schimmelsporen gelangen hauptsächlich durch die Atemwege in den Körper und lösen bei Betroffenen vielfältige Symptome aus. Je höher die Belastung in der Luft ist, desto mehr steigt das Risiko, an einer Allergie zu erkranken. Darüber hinaus können Schimmelpilze über die Nahrung in den Organismus gelangen. Mögliche Symptome einer Allergie sind Schnupfen, Niesen, Husten, Erschöpfung, Gelenk- und/oder Kopfschmerzen, Magen-Darm-Probleme oder allergisches Asthma. Im schlimmsten Fall können Schimmelpilzgifte auch schwere Vergiftungserscheinungen sowie ein vollständiges Organversagen hervorrufen. Die Schimmelbekämpfung sollte daher nicht auf die leichte Schulter genommen werden.



Kommen die Brote frisch aus dem Ofen, sind sie noch keimfrei



Oberflächen sowie Werkzeuge in der Backstube gilt es regelmäßig und gründlich zu reinigen



Ein detaillierter Hygieneplan regelt, wer sich wann um welche Aufgaben kümmert



Ein Abluftsystem sorgt für ein gutes Raumklima und reduziert die Belastungen in der Luft

Das Konzept hilft, mögliche Gefahrenquellen (Hazards) im Umgang mit Lebensmitteln zu analysieren und die Lebensmittelsicherheit zu gewährleisten. Folgende Schritte sind dafür vorgesehen:

1. Identifizierung möglicher Gefahren
2. Definition der kritischen Lenkungspunkte (Critical Control Points), also der Punkte im Prozess, an denen sich die Gefahr durch konkrete Maßnahmen verringern lässt
3. Festlegung der Grenzwerte und/oder sonstiger einzuhaltender Bedingungen
4. Bestimmung konkreter Überwachungsmaßnahmen für jeden einzelnen kritischen Punkt
5. Festlegung der notwendigen Maßnahmen, die eintreten, sobald die festgelegten Grenzen überschritten sind

Um die möglichen Gefahrenquellen in der Backstube zu identifizieren, bieten sich unter anderem diese Verfahren an:

- Messung der Luftkeimbelastung (indirekter Einfluss auf das Produkt)
- Messung der Oberflächenkeimbelastung (direkter Einfluss auf das Produkt)
- Abbildung der Luftströme im Raum (Indikator für die Verteilung von Keimen und Schimmelsporen innerhalb der Produktion)
- Messungen der Temperatur und Luftfeuchtigkeit (Indikator für klimatische Risiken)
- Messung der Staubbelastung (direkter Einfluss auf das Produkt)

Betrachtet man die einzelnen Prozessbereiche, ergeben sich schnell Hinweise darauf, ...

WELCHE SCHIMMELARTEN SIND IN DER BÄCKEREI HAUPTSÄCHLICH ZU FINDEN?

Überwiegend findet man dort Schimmel-Spezies der Gattungen Mucor, Penicillium, Aspergillus und Rhizopus. Sie sind auch hauptsächlich für den Verderb von Backwaren verantwortlich. Daneben gibt es Hefearten wie den sogenannten Kreideschimmel, der Produkte schon nach kurzer Zeit befallen kann. Kreideschimmel gehört zu den Hefen und kann sogar verpackte sowie bei Raumtemperatur gelagerte Weizengebäcke verderben lassen.



- ... ob und wo Schimmelbefall von Backwaren auftritt und wie das dauerhaft verhindert werden kann
- ... wie die Luftströme verlaufen und wo welche Keimbelastung gemessen werden konnte
- ... ob die vorhandene Belüftungsanlage den Ansprüchen genügt und/oder ersetzt werden muss
- ... welche konkreten Maßnahmen dazu führen, Schimmel auf Backwaren nachhaltig zu verhindern

Ziel ist die Entwicklung eines abgestimmten Maßnahmenplans, um den Schimmelbefall möglichst auszuschließen.

Isolieren und lüften

Oft tritt Schimmel bei einer ungenügenden Wärmeisolation von Gebäuden auf. Dann kann die Feuchtigkeit leicht an betroffenen Stellen kondensieren und den perfekten Nährboden für Schimmel bereiten. Ob dabei lediglich sogenannte Kältebrücken betroffen sind oder alle Außenwände des Produktionsgebäudes besser isoliert werden müssen, lässt man am besten durch Fachleute klären. Mit Infrarot-Technologie kann

Nach dem Backen sollten Brote möglichst kühl und trocken gelagert werden

man diese Stellen leicht sichtbar machen und dann Abhilfe schaffen.

Wichtig ist außerdem, für eine ausreichend gute sowie regelmäßige Durchlüftung zu sorgen. Nicht nur Wände sind schließlich potenziell von Schimmel betroffen, auch an Metallflächen wie Rohren oder Stahlträgern setzt sich Feuchtigkeit ab. Schimmelpilze befinden sich im gesamten Bereich der Bäckerei.

Die Übertragung auf Produkte erfolgt in der Regel durch die Luft oder den Kontakt mit Oberflächen – beispielsweise Förderbänder oder Schneidwerkzeuge. Nicht zuletzt kommt daher der regelmäßigen und gründlichen Reinigung aller Oberflächen sowie dem hygienischen Umgang mit Maschinen und Werkzeugen in der Bäckerei eine große Bedeutung zu.

Schimmelbefall von Backwaren

Auf Backwaren tritt Schimmel häufiger in warmen Monaten auf. Im Vergleich besonders oft befallen sind dabei verpackte Toast- sowie Sandwichbrote in vorgeschrittenen Scheiben, des Weiteren Weizenkleingebäcke und Weizenmischbrote. Letztere betreffen also auch die Handwerksbäckerei. Bestimmte Schimmelarten sind auf Broten und Backwaren dabei häufiger vorhanden als andere (siehe Kasten auf Seite 40).

Eine leicht schimmelhemmende Wirkung hat die Verwendung von Sauerteig im Gebäck. Die geschlossene und möglichst feste Kruste schützt Brote außerdem vor Schimmelbefall. Zwar kann sie ihn nicht verhindern, aber deutlich hinauszögern. Kommen die Brote und Backwaren frisch aus dem Ofen, geht ihre Keimbelastung gegen Null, da die Schimmelpilze und -sporen bei hohen Temperaturen nicht überleben. So sterben die Pilze spätestens bei Temperaturen ab zirka 50°C, die Sporen bei etwa 80°C.

DIGITALE UNTERSTÜTZUNG

In Sachen Hygiene sollten Betriebe nichts dem Zufall überlassen. Digitale Hygienemanagement-Systeme helfen dabei, Risiken zu reduzieren und stets den Überblick über anfallende Aufgaben zu behalten. So ist man bestens auf die nächste anstehende Hygienekontrolle vorbereitet und die Wahrscheinlichkeit eines Befalls wird signifikant verringert.



Hat die Bäckerei ihre Hausaufgaben gemacht, steht dem schimmelfreien Brotgenuss nichts im Weg

Problematisch wird es danach. Nun gilt es im Rahmen des HACCP-Prozesses, regelmäßige Überwachungsmaßnahmen durchzuführen, um die zuvor definierten Grenzwerte kontrollieren zu können. Treten messbare Risiken auf, sind die passenden Maßnahmen gefragt.

Risiken minimieren

So ist es in vielen Fällen beispielsweise sinnvoll, durch spezielle Systeme die Staubbelastung der Luft zu reduzieren. Das kann durch Absaugung, aber auch durch gezielte Trockenreinigungsmaßnahmen geschehen. Die Raumluft sollte stets von Reinluft-Zonen in Richtung der unreinen Raumzonen geleitet werden, nicht umgekehrt. Abluftsysteme


sorgen dafür, die unreine Luft zu filtern und/oder möglichst schnell aus dem Gebäude heraus zu leiten.

Damit die notwendige Hygiene in den verschiedenen Arbeitsbereichen gewährleistet ist, empfiehlt sich außerdem ein detaillierter Reinigungs- und Hygieneplan, in dem notwendige Aufgaben aufgelistet, terminiert und verantwortlichen Personen zugewiesen werden, die diese dann termingerecht ausführen. Digitale Systeme helfen dabei, hier nicht den Überblick zu verlieren und stets den aktuellen Stand einsehen zu können: Wer hat sich wann genau um was gekümmert?

Darüber hinaus ist auch die regelmäßige Körperpflege wichtig, allem voran das Händewaschen, da die Angestellten beim Transport direkt mit den Backwaren in Kontakt kommen. Nach dem Backen sollte man die Produkte in einer möglichst keimarmen Umgebung schnell auskühlen lassen. Darüber hinaus müssen sie stets möglichst kühl und trocken gelagert werden. Wer mögliche Ursachen für Schimmel reduziert und sinnvolle Maßnahmen umsetzt, wird das Risiko eines Schimmelbefalls im Betrieb erheblich reduzieren. 🍞

LESETIPP

Ein ausführlicher Text über die Einrichtung eines digitalen Hygienemanagementsystems in der Bäckerei findet sich in **BROTpro** 04/2021 ab Seite 38. Diese und alle anderen verfügbaren Ausgaben gibt es hier:

 brot-pro.de/shop



Bäckerei Pappert setzt auf FoodTracks



Pappert-Geschäftsführer Manfred Klüber (Zweiter von rechts) und Christopher Gürtler (links) mit Michael Prinzhorn und Dr. Tobias Pfaff (FoodTracks)

Strategische Entscheidung für Innovation

„Mit Hilfe einer KI systematisch Retouren senken und die Verfügbarkeit verbessern – geht das?“, fragte sich vor 3 Jahren die Bäckerei Pappert aus Poppenhausen. Ja, es geht. Seit 2021 arbeitet die Bäckerei Pappert mit dem Software-Anbieter FoodTracks zusammen. Nach ausgiebigen Tests und Vergleichen mit anderen Anbietern fiel die Entscheidung auf den Branchenexperten aus Münster.

„Wir haben verschiedene KI-basierte Systeme getestet. Im direkten Vergleich erwies sich FoodTracks als die beste Lösung für unsere anspruchsvollen Prozesse. Die langjährige Erfahrung von FoodTracks und die enge Zusammenarbeit haben uns seitdem zum Erfolg geführt.“

Geschäftsführer Manfred Klüber

Den Warenfluss sinnvoll steuern

Bei der Automatisierung der Bestellplanung hatte das Team der Bäckerei Pappert nicht nur die Senkung unnötiger Retouren im Fokus, auch die gezielte Verbesserung der Warenverfügbarkeit in den insgesamt 140 Filialen wurde mit Hochdruck verfolgt. Gerade bei umsatzstarken Artikeln sollten Ausverkäufe und somit enttäuschte Kunden vermieden werden. Die KI unterstützt diese Zielsetzung mit einer dynamischen ABC-Analyse, die sicherstellt, dass die richtigen Produkte zur richtigen Zeit im Fachgeschäft sind. Gerade in Zeiten steigenden Kosten- und Margendrucks stellt dies einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar.

Komplexität meistern

Als Handwerksbäckerei mit hohem Qualitätsanspruch bietet die Bäckerei Pappert ein breites und wechselndes Sortiment aus Ein- und Mehrtagesartikeln. FoodTracks ermöglicht, dieses optimal zu steuern und dabei auch weitere Komplexitäten wie Vorlaufzeiten, Teiglings-

verknüpfungen und Couponwechsel sauber abzubilden. Die Flexibilität der Software erwies sich dabei als ein großer Vorteil, da die Software-Prozesse an die Gegebenheiten der Bäckerei Pappert angepasst werden konnten – und nicht umgekehrt.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit als Schlüssel

Mit Hilfe von KI kann die Bestell-Performance auf ein neues Niveau gehoben werden. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass in der Einführungsphase Zielvorgaben gemacht und Prozessdetails feinjustiert werden. Das kann niemand in Eigenregie. Ein gutes Teamplay zwischen Software-Anbieter und Kunde ist der Schlüssel zum Erfolg. Die Projektbeteiligten von Pappert und FoodTracks sind gemeinsam am Ball geblieben, und so konnte man ab einem bestimmten Punkt die KI „machen lassen“. Als positiver Nebeneffekt haben sich auch die Datenqualität und das Warencontrolling deutlich verbessert.

Alle Weichen auf Zukunft gestellt

Nicht nur im Bereich der Digitalisierung hat die Bäckerei Pappert die Weichen auf Zukunft gestellt. Auch in der „physischen“ Welt wird konsequent in die Weiterentwicklung des Unternehmens investiert. In Eichenzell-Rönshausen entsteht derzeit auf einer Fläche von 16.800 Quadratmetern das papperts Backhaus mitsamt neuer Firmenzentrale. Anfang 2025 soll dann eine der modernsten und nachhaltigsten Bäckereien Deutschlands ihre Produktion aufnehmen. 🌱



Die übersichtliche und einfach zu bedienende Oberfläche ermöglicht eine zielgenaue Steuerung der Bestellmenge



Dem Personal seinen **Wert vermitteln**

Von der Verkaufskraft zum Superstar

Text: Martin Bimpage

Ständige Personalnot, enge Dienstpläne und hohe Anforderungen der Kundschaft – all das wirkt sich nicht nur auf die Leistung des Verkaufsteams, sondern auch negativ auf das Image einer Bäckerei aus. Wer unter Druck arbeitet, ist oft weniger motiviert. Dabei lässt sich schon mit kleinen Kniffen der Stress deutlich reduzieren sowie die Begeisterung für den Verkauf neu entfachen – sodass die Mitarbeitenden wieder gerne zur Arbeit kommen und die gute Stimmung auch nach außen tragen.

Im Hinblick auf die Personalgewinnung und -bindung spielt eine positive Unternehmenskultur eine entscheidende Rolle. Die Herausforderung besteht darin, den Betrieb dahingehend zu entwickeln, dass er betriebswirtschaftlich erfolgreich ist und der Erfolg gleichzeitig auf wertschätzendem Umgang mit dem Personal basiert. Doch was genau kennzeichnet eine authentische und wertschätzende Unternehmenskultur, die die Zufriedenheit der Angestellten steigert und die Suche nach neuem Personal vereinfacht?

Einstellungen hinterfragen

Echte Wertschätzung ist eine Sache der Einstellung. Es erfordert zunächst einmal ein Umdenken des Unternehmers oder der Unternehmerin. Es gilt ab sofort, die Mitarbeitenden in den Fokus des unternehmerischen Handelns zu rücken. So eine Aussage geht leicht über die Lippen, allerdings muss sie sich auch noch im Kopf manifestieren und dann wirklich gelebt werden. Aber was bedeutet das konkret?

Im täglichen Miteinander heißt es zunächst, den Mitarbeitenden Gehör zu schenken – und zwar bewusster und intensiver, als das bislang der Fall ist. Die Menschen, die für das Unternehmen arbeiten, wollen mit ihren Themen ernst genommen werden und eigene Lösungen kreieren, sich also aktiv in die Entwicklung des Unternehmens einbringen. Sinnbildlich für eine veränderte Einstellung in diesem Punkt ist die sprachliche Alltagsbezeichnung für die Angestellten. Das Wort „Personal“ wirkt deutlich distanzierter als der Begriff „Mitarbeiter/in“.

Natürlich gilt bei allen Konzepten und Überlegungen: Der Job muss auch weiterhin erledigt



Eine positive Unternehmenskultur hat auch Strahlkraft nach außen

werden und nicht alle Wünsche der Mitarbeitenden sind eins zu eins übertragbar. Und doch sind an vielen Stellen gesunde Kompromisse realistisch sowie möglich. Oft genügen bereits kleine Schritte, um einen Wandel anzustoßen.


Unnötiges vermeiden

Viele Prozesse in Bäckereien laufen nach bestimmten Regeln ab. Das ergibt einerseits Sinn, da es einen gewissen Standard sichert. Auf der anderen Seite kann es den Handlungsspielraum der Angestellten einschränken und sie in ihrem Bedürfnis nach Autonomie beschneiden. Konkrete Handlungsanweisungen gibt es jede Menge: Vorgaben für das Handling der Kasse, fürs Ladenbacken, die Warenpräsentation, den Umgang mit Gutscheinen und so weiter.

Meist wurden diese Standards vor langer Zeit erarbeitet und – wenn überhaupt – nur in Auszügen aktualisiert. Vieles, was einst richtig und aktuell war, ist heute aber nicht mehr zeitgemäß. Es engt die Spielräume der Mitarbeitenden unnötig ein und verhindert sogar den Spaß an der Arbeit.

LESETIPP

Ein ausführlicher Artikel über die Entwicklung einer authentischen sowie verkaufsfördernden Sprache im Bäckereifachgeschäft findet sich im **BROTpro-Sonderheft „Social Media & Marketing“** ab Seite 56.

 brot-pro.de/shop



Der regelmäßige Gedankenaustausch im Gespräch fördert das Zugehörigkeitsgefühl und ermutigt, eigene Ideen einzubringen



Fehler müssen angesprochen werden, allerdings sollte das wertschätzend geschehen

Oftmals sind es Kleinigkeiten, die die Angestellten nerven und zu unnötigen Diskussionen führen können. Insbesondere im Verkauf, wo im Kundenumgang das individuelle Geschick und die persönliche Performance des Mitarbeiters oder der Mitarbeiterin gefragt ist, braucht es gewisse Freiheiten.

Individuelle Entscheidung

Ein gutes Beispiel dafür ist das Namensschild, das viele Bäckereien ihren Verkaufskräften aushändigen und dessen Gebrauch dann obligatorisch ist. Objektiv betrachtet erzeugt ein Namensschild hinter der Theke keinen großen Mehrwert. Nur selten werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von der Kundschaft namentlich adressiert. Unterm Strich gibt es zwar ein paar gute Gründe für Namensschilder im Verkauf, aber auch mindestens ebenso viele Gründe dagegen.

Immer wieder führt es jedoch zu Unmut bei den Mitarbeitenden. Mal wird es vergessen, dann kritisiert das die Führungskraft. Ein anderes Mal geht es verloren, dann muss es ersetzt werden. Die Privatsphäre ist nicht gewährleistet, obwohl manche Angestellte darauf Wert legen. All das führt zu unnötigen Diskussionen. Was wäre denn, wenn alle im Team selbst entscheiden dürften, ob sie ein Namensschild tragen möchten oder nicht?

Das Erscheinungsbild der Mitarbeitenden wäre in diesem Punkt dann möglicherweise uneinheitlich. Die Praxis zeigt jedoch, dass das in



Wo gelacht werden darf und Humor gelebt wird, überträgt sich die Stimmung auch auf die Kundschaft



Im Film über die Fischverkäufer/innen am Pike Place in Seattle kann man sehen, wie es ist, sich als Superstar zu fühlen

der Regel keine nennenswerten negativen Auswirkungen hat. Das Gegenteil ist eher der Fall. Es verringern sich Aufwand, Kosten und Kontrollbedarf, dafür fördert man das Mitbestimmungsrecht der Angestellten sowie ihre Autonomie.

Wem die Einheitlichkeit des Erscheinungsbildes trotzdem wichtig ist, sollte am besten gleich ganz auf das Namensschild für die Verkaufskräfte verzichten.

Freiheiten lassen

Ein weiteres gutes Beispiel aus der Praxis findet sich in der Verkaufssprache. Nahezu jede Bäckerei hat Spielregeln, wie ein Verkaufsgespräch mit der Kundschaft ablaufen soll. Hier wäre die Technik der W-Fragen zu nennen, konkrete Formulierungsvorgaben für Zusatzverkäufe oder das bestätigende Nicken, das Zustimmung und Zugewandtheit signalisieren soll. Keine noch so ausgeklügelte Technik hat sich bislang als das ultimative Erfolgsmodell durchgesetzt.

Eher lautet die wiederkehrende Erkenntnis: Einige Verkäufer/innen können es eben

besonders und andere weniger gut. Mit anderen Worten: Die individuelle Herangehensweise ist entscheidend. Wofür aber braucht es dann noch die Vorgabe? Empfehlenswert ist es, den Mitarbeitenden aufzuzeigen, welche Verhaltensregeln generell eher einen positiven Effekt im Verkaufsgespräch haben und welche nicht.

Eine Vorgabe bestimmter Worte, Sätze oder Gesten ist allerdings weder zeitgemäß noch durchsetzbar. Stattdessen hemmt es die Individualität und führt eher zu Stagnation im Verkauf. Daher sollte man Verkaufskräften die Freiheit lassen, ihre eigene Sprache zu entwickeln. Wer Formulierungen nutzen darf, die zur eigenen Persönlichkeit passen, tut sich in Verkaufsgesprächen leichter, wirkt authentisch und fühlt sich weniger fremdbestimmt.

Natürlich sollten Vorgaben nicht gänzlich wegfallen. Sie bilden jedoch eher Leitplanken, anhand derer die individuellen Formulierungen abgeleitet werden können. Wer die Unternehmensphilosophie gut kennt, kann umso bessere und zielführende Entscheidungen treffen.

Feedbackkultur aufbauen

Fragt man Mitarbeitende nach ihren Verbesserungswünschen im Unternehmen, so rangiert die Nennung „Mehr Lob“ fast immer auf einem der vorderen Ränge. Angestellten ist es wichtig, mit ihren Leistungen gesehen zu werden. Sie möchten Bedeutung erlangen und als Individuen wahrgenommen werden. Anerkennung ist neben einem angemessenen Gehalt eine der wichtigsten Währungen der Mitarbeiterbindung.

Ein ernstgemeintes und konkretes Lob stellt dafür einen wichtigen Baustein dar. Infolgedessen stellt sich die Frage, warum Vorgesetzte häufig so sparsam mit Lob umgehen. Ein schwäbisches Sprichwort beschreibt es so: „Ned g'schimpft isch g'lobt g'nug!“ Wer also nicht schimpft, hätte genug gelobt. Eine solche Haltung wirkt sich allerdings sehr negativ auf die Zufriedenheit des Personals sowie dessen Bindung ans Unternehmen aus.

LESETIPP

Eine geeignete Methode, um konstruktives Feedback zu formulieren, ist das Modell der Gewaltfreien Kommunikation (GfK). Einen ausführlichen Artikel darüber gibt es in **BROTpro** 03/23 ab Seite 60.



brot-pro.de/shop



Die innere Einstellung ist entscheidend für die Motivation

Oft suchen Chefinnen und Chefs lieber den letzten kleinen Fehler, statt Gelungenes hervorzuheben. Schließlich geht es immer noch besser. Statt Spaß an der Arbeit entsteht so jedoch eher Frust über das Verhalten von Vorgesetzten. Eine positive Unternehmenskultur benötigt neben einer konstruktiven Fehler- auch eine gute Feedbackkultur. Das bedeutet, bewusst zu loben, wo es etwas anzuerkennen gibt, und lösungsorientiert zu kritisieren, wenn etwas nicht in Ordnung ist.

Eine gut übermittelte Kritik ermöglicht es, auf Fehler hinzuweisen, ohne dass es automatisch negative Reaktionen bei Mitarbeitenden auslöst. Diese Erkenntnis sollte verinnerlicht und die Technik des Feedbackgebens als ein elementares Führungswerkzeug intensiv geschult werden. Es sichert nicht nur die wertschätzende Kommunikation im Betrieb, sondern trägt auch maßgeblich zur internen Qualitätssicherung bei.

Superstar-Feeling

„Fish!“, ein Film über die Pike-Place-Fischverkäufer/-innen in Seattle, stammt aus den 1980er-Jahren und beschreibt das Erfolgsgeheimnis dieser Menschen. Ihre Tätigkeit ist der von Fachkräften in einer Bäckerei nicht unähnlich, der Film skizziert realistisch ihre harte Arbeit, die oftmals schwierigen Arbeitsbedingungen sowie die vielfältigen Anforderungen der Kundschaft. Vor allem aber zeigt er, wie den Verkaufsprofis die Transformation aus einer langatmigen sowie eintönigen zu einer spannenden und erfüllenden Tätigkeit gelingt.

Der Fish!-Philosophie folgend braucht es hierzu vier Vereinbarungen:

1. Spiel und Spaß bei der Arbeit haben:

Es darf gelacht werden und Humor kann manche

Stark. Hygienisch. Wirtschaftlich.

MHS premium touch
MHS ideal

**MIT MHS
GEHT'S**

BROTSCHEIDEMASCHINEN, DENEN MAN
NICHT WIDERSTEHEN KANN.



Neues Design 2024

Noch schneller, hygienischer und leiser

Tischmodell mit Rundmesser



Interesse? Wir beraten Sie gerne: sales@mhs-schneidetechnik.de

www.mhs-schneidetechnik.de

MHS

SCHNEIDETECHNIK GMBH





In jeder Verkaufskraft steckt ein motivierter Superstar

angespannte Situation entschärfen. Wer ein so entspanntes Arbeitsklima fördert, erhöht damit die Motivation.

2. Der Kundschaft Freude bereiten:

Schon mit kleinen Gesten lässt sich Freude in den Alltag anderer tragen. So zaubern ein freundliches Wort oder ein kleiner Plausch Kundinnen und Kunden oft ein Lächeln ins Gesicht.

3. Präsent sein im Hier und Jetzt:

Dass Multitasking zu mehr Effizienz führt, ist eine Illusion. Besser ist es, man erledigt strukturiert eine Aufgabe nach der anderen und ist dabei voll bei der Sache.


4. Eine positive Einstellung wählen:

Gute Laune ist nicht allein von äußeren Einflüssen abhängig. Jeden Morgen entscheidet man selbst, mit welcher Stimmung man in den Tag startet. Wer gute Laune in die Welt tragen möchte, sollte immer zuerst bei sich selbst anfangen.

Als Führungskraft sollte man diese vier Vereinbarungen vorleben, aber auch dem Team aktiv vermitteln. Auf diese Weise wird unter den Mitarbeitenden eher ein Gefühl von Zusammenhalt und Motivation entstehen. Wie im Film zu beobachten ist, wird so aus einer einfachen Fischverkaufskraft schnell ein Superstar, der die Kundschaft begeistert. Die Fish!-Philosophie lässt sich problemlos für den Bäckereifachverkauf adaptieren.

ÜBER DEN AUTOR

Martin Bimpage ist gelernter Industriekaufmann, staatlich geprüfter Betriebswirt und zertifizierter Trainer. Seit 28 Jahren arbeitet, trainiert und berät er in der Food- und Getränkebranche. Er war Unternehmensberater und Gesamtverkaufsleiter einer mittelständischen Bäckerei. Als selbstständiger Berater und Trainer unterstützt er seit 2021 Backbetriebe in den Bereichen Verkauf, Organisation und Personalentwicklung.

 martinbimpage.de



Wer mehr Leichtigkeit in den Joballtag bringt und die eigene Einstellung bewusst reflektiert, kann einiges bewegen. Die Fish!-Vereinbarungen verändern das Selbstbild, reduzieren Missstimmungen und führen zu einer entspannten Kundenkommunikation. Der Hebel dafür liegt in jeder Person selbst verankert. Die Umsetzung der Methode gelingt in drei Schritten:

1. Der Unternehmer oder die Unternehmerin muss bereit sein, die Fish!-Philosophie mitzutragen.
2. Mit den Mitarbeitenden erarbeiten die Vorgesetzten die vier Vereinbarungen und deren Umsetzung in den Arbeitsalltag.
3. Diese Transformation wird vorgelebt und intensiv begleitet. Gemeinsam wird die Situation regelmäßig reflektiert und das gemeinsame Handeln weiterentwickelt.

Wem es gelingt, die eigenen Mitarbeitenden für diese Neujustierung zu begeistern, wertet sie spürbar auf, verhilft ihnen zu mehr Mitbestimmung und einer deutlich gesteigerten Freude am Verkauf.

Superstar zu sein und als wertvolle Stütze des Unternehmens wahrgenommen zu werden, verändert dabei nicht nur die innere Haltung der Teammitglieder, sondern strahlt auch nach außen. So wirkt es sich nicht zuletzt auch auf das Unternehmensimage positiv aus. Neue Fachkräfte zu finden und dauerhaft an den Betrieb zu binden, wird so langfristig leichter. 📌

Jetzt bestellen

Personalführung und Verkauf sind zwei der wichtigsten Säulen im Bäckerei-Management. Im 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 nützliche Inspiration für das Management von Verkaufsstellen und moderne Personalführung.



Der Aufbau guter Kundenbeziehungen steht im Mittelpunkt des BROTpro-Sonderheftes „Social Media & Marketing“. Das Magazin zeigt Mitarbeitenden in Bäckereien Schritt für Schritt, auf was es in der gelungenen Öffentlichkeitsarbeit ankommt. Angefangen bei einer überzeugenden Marketingstrategie über die sinnvolle Social-Media-Nutzung bis hin zu Zielgruppenanalyse, Verkaufssprache und einer konstruktiven Zusammenarbeit mit analogen Medien werden alle wesentlichen Bausteine erfolgreicher Markenführung umfassend beleuchtet.

Leserinnen und Leser erfahren, welche Chancen und Tücken im Markenrecht lauern, wie passende Inhalte für soziale Netzwerke erstellt und die wichtigsten Kommunikationskanäle bespielt werden können. Darüber hinaus gibt das Sonderheft Einblick in die Planung effektiver Verkaufsaktionen und zeigt, worauf es bei einer Pressemitteilung wirklich ankommt. Alle Tipps sind praxisnah, leicht umzusetzen und in den betrieblichen Alltag zu integrieren.

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

Mitarbeitende motivieren

Personalführung

Zufriedenheit beim Personal können Führungskräfte durch ein positives Arbeitsumfeld schaffen. Dazu zählt, die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeitenden zu berücksichtigen und so ihre Eigenmotivation zu steigern. Dabei sollten Vorgesetzte bewusst auf verschiedenen Bedürfnisebenen ansetzen.

DIE KOLUMNE VON
CARSTEN RÜGER

In vielen Führungsseminaren lernt man verschiedene Motivationsmodelle kennen. Von extrinsischen Faktoren wird da gesprochen, wenn äußere Einflüsse die Leistungsbereitschaft von Mitarbeitenden fördern sollen. Das sind beispielsweise Anreize durch Gehaltserhöhungen, Bonusprogramme und Beförderungen.

Im Gegensatz dazu ist von intrinsischer Motivation die Rede, sobald eine Person sich aus einem inneren Antrieb heraus engagiert, zum Beispiel weil sie sich gerne interessanten Herausforderungen stellt oder es liebt, im Team neue Ideen zu entwickeln.

Die äußeren Rahmenbedingungen ähneln sich heute in vielen Bäckereibetrieben. Bestenfalls sind extrinsische Faktoren wie die Lohnstruktur und mögliche Karrierewege bereits zur Zufriedenheit der Belegschaft gestaltet. Darüber hinaus sollten Führungskräfte die beruflichen Beziehungen auf verschiedenen Ebenen und Hierarchiestufen sorgsam pflegen.

Positives Umfeld schaffen

Zufriedene Mitarbeitende engagieren sich teils weit über die gewohnte Routine hinaus. Davon profitiert das gesamte Unternehmen. Produktionsergebnisse und Erträge steigen. Die besonders angenehme Arbeitsatmosphäre wird auch von der Kundschaft wahrgenommen. Sie kann Anlass für neue Arbeitskräfte sein, sich im Unternehmen zu bewerben.

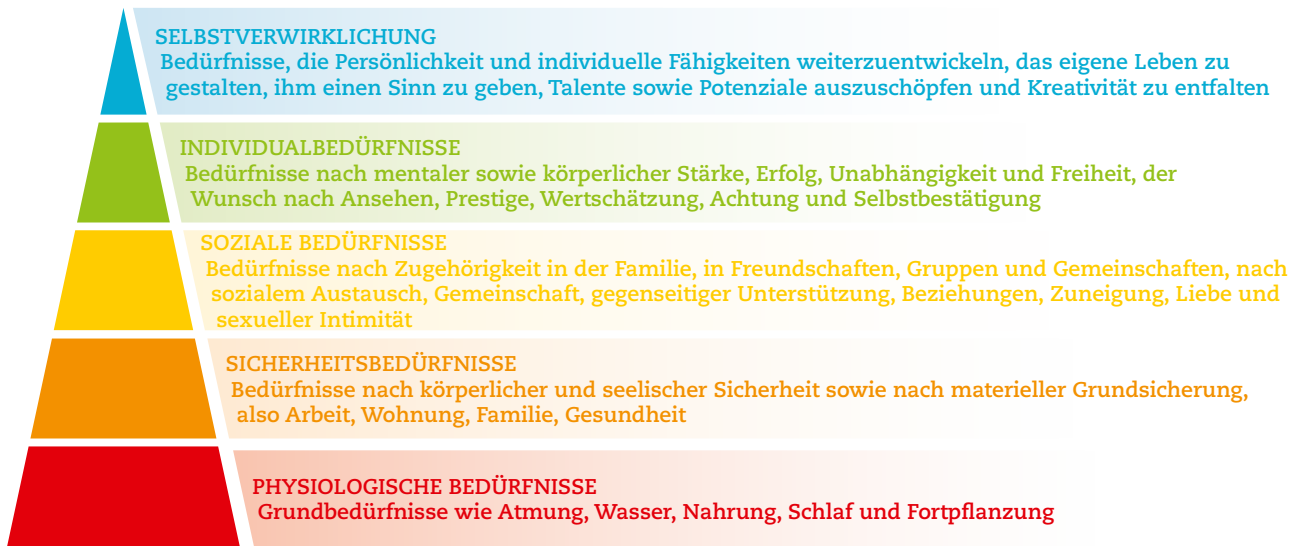
Daher ist es wichtig, Menschen auch intrinsisch zu motivieren – also die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass sie sich entwickeln wollen und ihren Fähigkeiten sowie Bedürfnissen entsprechend handeln können. Das sorgt dafür, dass Angestellte gerne zur Arbeit kommen. Schafft eine Bäckerei ein eher schwieriges Umfeld, führt das hingegen sehr schnell zu Unzufriedenheit bei den Mitarbeitenden.

Aufgabe von Führungskräften ist es, dafür zu sorgen, dass die Belegschaft aus sich heraus die Energie für ihr tägliches Tun gewinnt. Die individuellen Persönlichkeiten sowie deren Bedürfnisse im Rahmen ihrer jeweiligen Tätigkeit sollten dabei berücksichtigt werden. Die unterschiedlichen Aufgaben und Arbeitsinhalte im Betrieb bieten zahlreiche Ansätze, die Leistungsbereitschaft des Teams zu steigern.

Bedürfnisse erkennen

Grundsätzlich sind alle Menschen bestrebt, Unangenehmes zu vermeiden und Positives zu erfahren. Dahinter verbirgt sich allerdings eine Vielzahl menschlicher Bedürfnisse. Wer als Führungskraft von den konkreten Bedürfnissen jedes Teammitgliedes weiß, kann





diese Erkenntnisse als effizientes Führungsinstrument zur Motivation nutzen.

Gut orientieren können sich Vorgesetzte bei ihren Überlegungen an der Bedürfnispyramide, die der amerikanische Psychologe Abraham Maslow entwickelt hat (siehe Grafik). Er unterscheidet fünf Ebenen der Bedürfniserfüllung:

- 1. Ebene: Physiologische Bedürfnisse
- 2. Ebene: Sicherheitsbedürfnisse
- 3. Ebene: Soziale Bedürfnisse
- 4. Ebene: Individualbedürfnisse
- 5. Ebene: Selbstverwirklichung

Bedürfnisse erfüllen

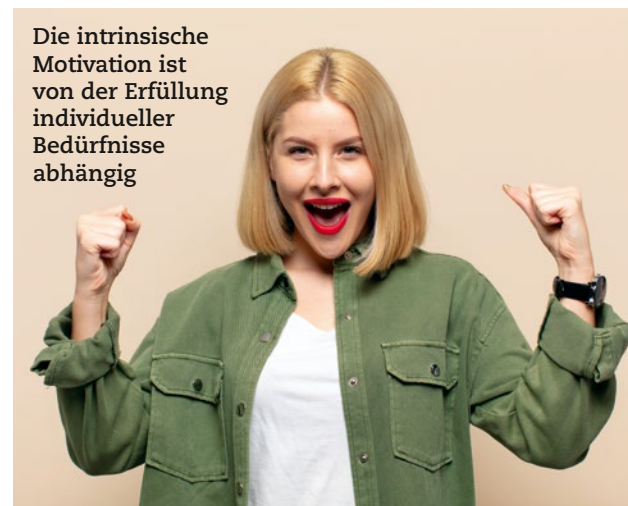
Auf allen diesen Ebenen können Mitarbeitende im Unternehmen erreicht werden. Zunächst sollten die Grundbedürfnisse auf

Ein angemessenes Gehalt ist Grundvoraussetzung für die Erfüllung grundlegender Bedürfnisse

Ebene 1 gedeckt sein, das setzt beispielsweise eine hygienische Arbeitsumgebung und ein angemessenes Gehalt voraus. Durch loyales und zuverlässiges Verhalten bieten Führungspersönlichkeiten ihren Angestellten Schutz, was die zweite Bedürfnisebene nach Sicherheit erfüllt.

Eine gesunde Fehlerkultur gibt dem Team zusätzlich das Gefühl, geschützt zu sein, und zeugt außerdem von Wertschätzung, was ebenfalls sozialen Bedürfnissen gerecht wird. Auch Kommunikation auf Augenhöhe und der faire Umgang miteinander führen zu einer positiven Grundstimmung, indem durch sie weiteren sozialen Bedürfnissen entsprochen wird.

Wenn Mitarbeitenden der wichtige Beitrag ihrer eigenen Arbeit zum Gesamtprozess klar



Die intrinsische Motivation ist von der Erfüllung individueller Bedürfnisse abhängig

Sich zugehörig zu fühlen,
steigert die Leistungsbereitschaft
der Angestellten



kommuniziert wird, entsteht ein noch stärkeres Zugehörigkeitsgefühl. Auch führt dies dazu, dass Mitarbeitende ihren Beitrag als sinnstiftend erleben, was der höchsten Ebene der Bedürfnispyramide entspricht.

Individuell fördern

Möglichkeiten der Mitbestimmung und eigene Ideen einbringen zu können, erzeugen

Wertschätzung und Anerkennung. Wichtig ist, dass Tätigkeiten und Prozesse im Unternehmen von allen kritisch hinterfragt werden dürfen. Wer selbst Entscheidungen treffen darf, setzt sie eher motiviert um und fühlt sich eingebunden.


Wichtig ist, stets auch die Ebene der individuellen Bedürfnisse zu beachten. Wer mit den Mitarbeitenden im persönlichen Dialog bleibt, erfährt, was sie bewegt und wonach sie streben. Mit diesem Wissen können Entscheidungen zielgenauer getroffen und Angestellte individuell gefördert werden.

Nicht alle Belange lassen sich im Arbeitsalltag berücksichtigen. Wer sich jedoch regelmäßig mit den Bedürfnissen des Personals beschäftigt und das Gespräch mit den Angestellten sucht, wird auf Dauer mehr Zufriedenheit sowie Motivation schaffen und mit Hilfe aller Beteiligten den Erfolg des Unternehmens vorantreiben. 🍀

ÜBER DEN AUTOR



Carsten Rüger begleitet Unternehmen in komplizierten Situationen. Der Diplomierte Bankbetriebswirt war 20 Jahre im Kredit- und Firmenkundenbereich bei Banken tätig. Seit 2013 unterstützt der zertifizierte Wirtschaftsmediator auch bei internen und externen Konflikten.

 finanzenundmediation.de

Brot pro

Das Magazin
fürs Handwerk

**4x pro Jahr Nutzwert und Inspiration
für die moderne Handwerksbäckerei**

In **BROTpro** geht es unabhängig
und unbestechlich um

- Rohstoffe & handwerkliches Arbeiten in der Backstube
- Inspiration & exzellente Rezepte
- Marketing & erfolgreichen Verkauf an der Theke
- Personalarbeit & wirksame Team-Strategien

Alles, was für die Handwerksbäckerei relevant ist – praxisnah, unterhaltsam und gut verständlich.

**Für nur 70 Euro
pro Jahr.**



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 70,00 (statt EUR 79,20 bei Einzelbezug; Auslands-Abo: EUR 90,00).

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.



Vor- und Nachteile verschiedener **Brottschneide-Systeme**

Text: Lisa Rixrath
Bilder: Delta Bäckerei-Maschinen,
MW Schickart, MHS Schneidetechnik

Geschnitten Brot

Vorgeschnittene Brote sind für die Kundschaft vor allem eines: bequem. Die fertig verpackten Brote im Einzelhandel machen es vor. Hier gibt es keines, das nicht schon in praktische Scheiben geteilt worden ist. In Handwerksbäckereien wird dieser Service heute ebenfalls erwartet. Der passende Brottschneider zählt in vielen Fachgeschäften daher zum Standard. Doch welches System eignet sich am besten, um Brot möglichst hygienisch, sicher und gleichmäßig zu schneiden? Und welche Eigenschaften bringen die verschiedenen Systeme mit?

Die Zeiten der Aufschnitt-Schneidemaschinen auf jeder heimischen Küchentheke sind vorbei und auch mit dem Brotmesser werden zu Hause oft nur noch Brötchen aufgeschnitten. Viele Kundinnen und Kunden möchten Brote daher gerne bereits verzehrfertig und geschnitten kaufen. Um diesem Bedürfnis nachzukommen, bieten zahlreiche Handwerksbetriebe ihrer Kundschaft den Service an, ihr gekauftes Brot direkt im Fachgeschäft zu schneiden.

Auf dem Markt gibt es eine Vielzahl verschiedener Brottschneidemaschinen, aus denen

Bäckereien wählen können. Grundsätzlich kann man die Systeme in drei gängige Brottschneider-Typen einteilen. Dabei handelt es sich um Gatterschneider, Maschinen mit Sichelmesser und solche mit Rundmesser. Jedes der Systeme bietet Vor- und Nachteile. Welches in den Betrieb gut passt, hängt von den konkreten Anforderungen ab, die es erfüllen soll.

Schnell, aber unflexibel

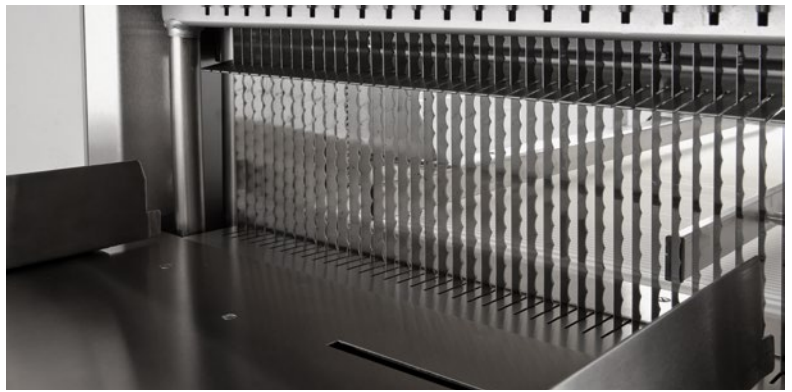
Gatterschneider werden auch Scheren- oder Rüttelschneider genannt. In diesen Brottschneidemaschinen arbeiten mehrere Klingen, die dem klassischen Brotmesser ähneln, parallel nebeneinander. Das Brot wird komplett durch die Klingen geführt. Dabei erhalten sie in der Regel Unterstützung durch Vibrationen oder Rüttelbewegungen während des Schneidvorgangs.

Das ganze Brot wird gleichzeitig von vielzähligen Klingen geschnitten



Dadurch, dass das Brot in einem Stück von mehreren Messern gleichzeitig geschnitten wird, ist der Zeitaufwand besonders gering. Zudem werden die Scheiben immer gleichmäßig dick, da sich der Abstand der Messer nicht verändert. Was auf der einen Seite einen Vorteil des Systems darstellt, beschreibt gleichzeitig jedoch auch einen großen Nachteil. So kann die Scheibendicke gar nicht oder maximal um wenige Millimeter verstellt werden. Möchte man sie deutlicher verändern, hilft häufig nur der Austausch der Messer. Dadurch sind diese Geräte relativ unflexibel. Gatterschneider eignen sich besonders dann, wenn große Mengen Brot in immer gleich dicke Scheiben geschnitten werden sollen.

Ein weiterer Nachteil besteht darin, dass nicht alle Brotsorten für dieses System infrage kommen. Sobald die Kruste zu hart ist oder Krume und Kruste zu weich sind, können die Schneideergebnisse wenig zufriedenstellend ausfallen. Auch die Reinigung der Maschinen ist aufgrund der großen Anzahl von Messern in der Regel aufwendiger als bei anderen Systemen.



Die Scheibendicke kann bei Gatterschneidern nicht flexibel eingestellt werden, dafür sind sie schnell

Der Allrounder

Bei Sichelmesser-Brottschneidern wird ein einzelnes, gebogenes Messer genutzt, das dem System seinen Namen gibt. Das Brot wird dabei an dem sich schnell schwingend hin und her bewegenden Messer entlanggeführt und so in Scheiben geschnitten. Über eine Steuerung kann die Scheibendicke – meist digital – flexibel eingestellt werden. So eignen sich diese Schneidemaschinen vor allem für Betriebe, die Brote in unterschiedlicher Scheibendicke schneiden möchten.

Die besondere Schneidbewegung der Klinge sorgt für präzise und bei Bedarf dünne Scheiben und ist auch für empfindliche Brotsorten mit besonders röscher Kruste oder für besonders weiche Brote geeignet. Die Reinigung der Maschinen gestaltet sich einfacher als die Reinigung der Gatterschneider, da nur ein Messer und wenige bewegliche Teile gereinigt werden müssen.

Allerdings ist die bewegliche Klinge wartungsintensiver als die des Gatterschneiders. Da das Brot nach und nach mit nur einem Messer geschnitten wird, dauert der Schneidvorgang zudem länger als beim Gatter-Gerät.

Das Hochleistungssystem

Ausgestattet mit einem Kreismesser, ist das dritte verbreitete System dem Sichelmesser-Brottschneider relativ ähnlich. Anstatt des gebogenen Messers wird das Brot im Rundmesser-Brottschneider von einem rotierenden, kreisrunden Messer geschnitten. In dieser Kategorie gibt es auch Maschinen, bei denen das Brot von Hand an die Klinge geführt wird, wie bei gängigen Aufschnittmaschinen. In der Bäckereipraxis



Bei Sichel- und Rundmessermaschinen wird das Brot von der Maschine festgehalten und am Messer vorbei bewegt

Je nach Platzbedarf kommen recht unterschiedliche Modelle für die Bäckerei infrage



REINIGUNG UND HYGIENE

Moderne Brotschneidemaschinen werden hinsichtlich der steigenden Anforderungen an die Hygiene stetig von den Herstellern verbessert. Neue Maschinen verfügen deshalb über viele Merkmale, die die Reinigung bequem und einfach machen. Hierzu zählen:

- große, glatte Flächen aus Edelstahl, die resistent gegen Korrosion sind und sich leicht reinigen lassen
- abgerundete Oberflächen ohne Rillen und Fugen, in denen sich Krümel ansammeln könnten
- Bauteile, die ohne Werkzeug abgenommen werden können und es vereinfachen, auch an schwer erreichbare Stellen zu gelangen
- ausbaubare Messer, die dank moderner Beschichtungen sicher und leicht zu reinigen sind
- Krümelauffangbehälter, die die Arbeitsfläche sauber halten und die man einfach entleeren kann

kommen aus Sicherheitsgründen jedoch nur Maschinen zum Einsatz, bei denen das Brot mit einem Greifer von der Maschine festgehalten und an der Klinge vorbeigeführt wird, wie bei den Sichelchneidern. So bleiben die Hände während des Schneidens außen vor.

Durch den präzisen Schnitt der rotierenden Klinge sind bei einer großen Bandbreite an Brotsorten gleichmäßige Scheiben möglich. Die Scheibendicke kann auch hier über eine (digitale) Steuerung in einer großen Bandbreite eingestellt werden. Trotz der hohen Kompatibilität mit verschiedenen festen Broten eignet sich das Rundmesser-System am besten für nicht zu feste und möglichst gleichmäßig geformte Backwaren.

Sehr harte Krusten oder sehr weiche Brote hingegen schneidet das System in der Regel etwas weniger präzise im Vergleich zum Sichelmesser. Das gilt besonders für sehr ungleichmäßig geformte Laibe. Dabei arbeiten Rundmesser-Maschinen etwas schneller als Sichelmesser-Systeme, jedoch bleibt der Gatterschneider der schnellste Brotschneider auf dem Markt. Auch beim Rundmesser muss das Brot mechanisch Scheibe für Scheibe an der Klinge entlanggeführt werden.

Im Vergleich zum Sichelmesser-System ist die Reinigung der Rundmesser-Maschine häufig etwas aufwendiger. Das liegt an ihrer speziellen Mechanik und einer höheren Zahl beweglicher Teile, die gereinigt werden müssen. Auch die Wartung ist



Bei einigen Modellen lässt sich die Farbe an das Design des Ladens anpassen

oft (kosten-)intensiver, da das Rundmesser in der Regel häufiger geschärft oder ersetzt werden muss als bei anderen Modellen.

Einfach zu handhaben

Was alle drei Systeme gemein haben, ist ihre besonders einfache Handhabung – auch für ungelernetes Personal. Deshalb trifft man immer häufiger SB-Brotschneider im Einzelhandel und in Discountern an, die selbständig von der Kundschaft bedient werden können. Bei ihnen handelt es sich ausschließlich um Sichel- oder Rundmesser-Schneidemaschinen. Zudem bieten die meisten Modelle die Möglichkeit, ein Brot auch nur zur Hälfte aufzuschneiden, sodass der Rest länger frisch hält oder zurück ins Brotregal gelegt werden kann.

Tipp

In einigen Fällen können Brotschneidemaschinen optisch an das Ladendesign angeglichen werden. Die Farbe wirkt sich zwar nicht auf das Schneideergebnis aus, sorgt aber bei sichtbaren Modellen dafür, dass sie sich gut in das Farbschema des Fachgeschäftes einpassen.

Auch wenn Brotschneidemaschinen mit Steuerungspanel im Bäckereifachgeschäft viel mehr Einstellungsmöglichkeiten bieten, so ist die Bedienung jedoch auch hierbei sehr einfach und meist sehr intuitiv. Mit einer Liste der vorgegebenen Scheibendicken für die unterschiedlichen Brotsorten sollten nicht nur Fachkräfte, sondern auch Quereinsteiger/innen zurecht kommen. Gatterschneider sind in der Regel ebenfalls leicht zu bedienen, da sie über nur wenige Einstellmöglichkeiten verfügen.

Weitere Entscheidungskriterien

Neben den technischen Unterschieden zwischen den Systemen spielen vor allem zwei weitere Merkmale bei der Entschei-





Elemente wie diese entnehmbare Krümel- schublade vereinfachen die Reinigung



Entfern- bare oder hochklappbare Bauteile erleichtern das Saubermachen

dingsfindung für einen Brotschneider eine wichtige Rolle. Da wäre zum einen der Platzbedarf. Für alle Systeme gibt es unterschiedlich große Modelle auf dem Markt. Tendenziell sind jedoch Gatterschneider eher klein und als On-Table-Geräte verfügbar, also solche, die man auch auf der Theke platzieren kann. Sichel- sowie Rundmesser-Maschinen benötigen meist als Stand-Alone-Geräte eine eigene Stellfläche.

Einige können darüber hinaus als Untertischmodelle bezogen werden und finden dann Platz unter der Bedientheke oder dem Arbeitstisch. Die niedrigere Höhe dieser Geräte geht zu Lasten der Ergonomie, weil sich die Bediener/innen stärker zu ihnen herunterbücken müssen.

Ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Faktor, der in die Entscheidung für das passende Gerät hineinspielt, sind die Kosten. Grob kann man sagen, dass Gatterschneider am günstigsten angeboten werden und Rundmesser-Schneider teurer sind als Sichelmesser-Maschinen. Gleichwohl gibt es in den unterschiedlichen Kategorien je nach Leistung, Ausstattung und Größe bei jedem Anbieter Maschinen in verschiedenen Preisklassen.

Abwägungssache

Vor dem Kauf eines speziellen Brotschneide-Systems gilt es zunächst, ein individuelles Anforderungsprofil zu erstellen, das sich am angebotenen Sortiment ausrichtet. Konkret sollte man sich überlegen, für welche Brotsorten, welche Sortenvielfalt und welche Menge es eingesetzt wird. Zudem sind Budget und Platz im Fachgeschäft zu definieren. Alle drei gängigen Systeme bringen ihre Vor- und Nachteile mit.

Unterm Strich sind Gatterschneider zwar unflexibel in der Scheibendicke, jedoch auch meist günstiger und unschlagbar in Bezug auf die Schneidegeschwindigkeit. Ein geeignetes System für unterschiedliche Scheibendicken, das besonders gut mit sehr harten Krusten oder sehr weichen Broten klarkommt, ist die Sichelmesser-Maschine. Etwas schneller, aber auch teurer ist das Rundmesser-System. Es kommt etwas weniger gut mit harten Krusten klar, allerdings schneiden besonders dünne Kreismesser auch weiche und warme Brote präzise und zuverlässig.

Letztlich gilt es, gemessen an den formulierten Anforderungen die Vor- und Nachteile gut gegeneinander abzuwägen. Die Kundenschaft wird den Service frisch geschnittener Brote sowie ein gleichmäßiges Schneidergebnis zu schätzen wissen. 🍞



WAS SPRICHT FÜR GEÖLTE ODER UNGEÖLTE MESSER?

Brotschneidemaschinen gibt es wahlweise mit oder ohne geölte Klingen. Beides hat seine Vor- und Nachteile. Dies betrifft vor allem die Hygiene, Wartung und Lebensdauer der Messer. Der dünne Ölfilm schützt Messer vor Rost und Korrosion. Außerdem reduziert das Öl die Reibung zwischen Messer und Brot – die Klingen bleiben länger scharf und müssen seltener ausgetauscht werden. Allerdings ist die Reinigung geölter Klingen aufwendiger. Das Öl muss regelmäßig entfernt und erneuert werden. Klingen, die ohne Öl auskommen, sind entsprechend leichter zu reinigen. So ist es einfacher, den notwendigen Hygienestandards zu entsprechen. Außerdem kommt das Brot beim Schneiden nicht in Kontakt mit Öl. Das ist ein wichtiges Verkaufsargument für ungeölte Messer. Viele Betriebe wollen den Kontakt zwischen Brot und Öl vermeiden, um eventuelle Veränderungen der brottypischen Eigenschaften zu umgehen. Dafür sind die Messer tendenziell anfälliger für Korrosion, besonders bei längerem Stillstand der Maschine. Moderne Beschichtungen können dem jedoch entgegenwirken und das Messer zudem länger scharf halten, ohne dass Öl zum Einsatz kommt.

Begeistern entlang der Customer Journey

Es gibt sie, die Bäckereien, bei denen sich die Kundschaft sonntagsmorgens an der Schlange anstellt, die weit bis auf die Straße reicht. In deren Cafés und Bistros von früh bis spät reger Betrieb herrscht und deren Brotspezialitäten Kultcharakter genießen. Eine derart treue Kundschaft ist kein Zufall. Es besteht eine emotionale Bindung zur Bäckerei. Neben dem Geschmackserlebnis entscheidet jeder einzelne Kontakt darüber, ob die Kundinnen oder Kunden sich „ihrer“ Bäckerei verbunden fühlen. Es beginnt mit der Außenwahrnehmung und endet noch lange nicht an der Ladentheke.

Der tägliche Kontakt zur Kundschaft entsteht über das Ladengeschäft. Darüber hinaus gibt es viele weitere Kontaktpunkte, sogenannte „Touchpoints“, mit denen Kundinnen und Kunden eine Bäckerei finden: das Telefon, die Mail, das Internet, soziale Medien, Werbung oder auch die Brötchentüte. Im Marketing ist in diesem Zusammenhang oft von der „Customer Journey“ die Rede, also von der Reise des Kunden oder der Kundin bis zum Kauf. Jede Kontaktmöglichkeit auf diesem Weg ist ein „Touchpoint“ und bietet die Chance zu einmaligen Erlebnissen.

Wiedererkennungswert schaffen

Die Summe der Erlebnisse an jedem Touchpoint lädt die Kundschaft dazu ein, der Bäckerei ihr Vertrauen zu schenken und ihr auf allen Wegen zu folgen. So lassen sich Kund(inn)en zu Fans machen. Häufig beginnt die Customer Journey mit der visuellen Wahrnehmung im Alltag: Bäckerei-Fachgeschäfte prägen das Straßenbild ebenso wie die Lieferfahrzeuge auf





Der Kontakt zur Kundschaft entsteht heutzutage an zahlreichen sehr unterschiedlichen Touchpoints



Die Ladentheke ist das zentrale Drehkreuz auf der Customer Journey, zum Beispiel dieses Fachgeschäft der Bäckerei Englert in Mosbach-Neckarelz

dem Weg. Eine starke Marke springt sofort ins Auge – sei es im Vorbeilaufen oder im Vorbeifahren.

ein paar Scheibchen frisches Brot gratis oder eine andere Kostprobe. Wer kann dazu schon nein sagen?

Auch die Bäckereitüte in den Händen der Bestandskundschaft im wiedererkennbaren Design mit Logo und Unternehmensfarben ist ein Blickfang und wird damit zum Touchpoint – selbst für diejenigen, die bislang noch gar keine direkte Berührung mit einem Betrieb hatten. So wird die Tüte zum Aushängeschild. Im besten Fall lädt sie zum Gespräch zwischen der bestehenden Fangemeinde und der potenziellen Kundschaft ein.



Manche Lauf- und Stammkundschaft findet über solche Aufsteller zuverlässig ins Fachgeschäft

Immer häufiger interessieren sich Verbraucherinnen und Verbraucher für die Herstellung der Produkte und die Herkunft der dafür verwendeten Rohstoffe. Im Laden kann man mit Bildern aus der Produktion und Einblicken in Lieferketten punkten. Fotos aus der Backstube können zunächst analog von der Wand aus ihre Wirkung entfalten.

Besonders wirksam sind allerdings Bewegtbilder: Auf Bildschirmen geben digitale Multimedia-Präsentationen aus Fotos, Ton und bewegten Bildern lebendige Einblicke in die Backstube sowie die handwerkliche Backwarenproduktion. Das weckt Interesse und Emotionen. Die Bilder setzen sich im Kopf fest und die Kundschaft entwickelt eine sehr persönliche Vorstellung von „ihrer“ Bäckerei.

Um die Reise konsistent zu gestalten und der Kundschaft ein Erlebnis von hohem Wiedererkennungswert zu bieten, braucht es hierfür allerdings ein klares Markenbild, also ein frisches, einheitliches Logo, wiedererkennbare Farben sowie markante Schrifttypen. Dadurch erkennt die Kundschaft „ihre“ Bäckerei schon von weitem – analog ebenso wie im Netz und auf Social Media.

Natürlich kann man die Kundinnen und Kunden auch gleich selbst in die Backstube bitten. Backtubenführungen, Backkurse oder Events mit Kindergärten sowie Schulklassen bieten verschiedenen Generationen die Chance zu einzigartigen Erleb-

Mit Bildern Emotionen wecken

Das zentrale Drehkreuz der Customer Journey ist und bleibt für die meisten Bäckereibetriebe das Fachgeschäft. Es stellt einen einzigartigen Touchpoint für alle Sinne dar. Anderswo investiert der Einzelhandel viel in Duftmarketing. Gerüche wecken Emotionen und tragen so zum Kundenerlebnis bei.

Wo der Ladenbackofen längst zum festen Inventar gehört, ist das Dufterlebnis inklusive. Menschen lieben den Geruch von frischen Backwaren und freuen sich, wenn sie duftende, noch warme Brötchen nach Hause tragen können. Dazu gibt es vielleicht noch

Anzeige

KMZ
KASSENSYSTEME

KUNDENBINDUNG PER APP


- Digitale Kundenkarte
- Coupons
- Vorbestellen
- Treuepunkte
- Push-Mitteilungen
- u. v. m.

www.kmz-kassensystem.de

ÜBER DEN AUTOR

Daniel Fitzke ist Berater und Trainer für gute Kommunikation, Sachbuchautor und Fachjournalist. Die ersten zehn Jahre seines Berufslebens verbrachte er als „Schreibtischbäcker“ bei der Bäcker-Innung Köln/Rhein-Erft. Die Faszination für das Bäckerhandwerk hat er sich bis heute bewahrt.



 gutekommunikation.net

nissen. Hier ist man dann bei der Produktion hautnah und mit allen Sinnen dabei. Das Ergebnis der Arbeit darf selbstverständlich probiert werden. Mit dem Wissen über dessen handwerkliche Herstellung im Gepäck weiß man dessen Qualität direkt noch mehr zu schätzen und behält den Betrieb nachhaltig in guter Erinnerung.

Hingucker platzieren

Nicht zu unterschätzen sind die vielen kleinen Hingucker im Laden und rund um das Fachgeschäft. Kaum ein Reisebüro verzichtet auf Klappaufsteller oder andere Werbetafeln am Wegesrand. Sie haben sich auch in der Bäckerei bewährt. Ein kleiner Hinweis vor dem Laden auf laufende Aktionen, saisonales Gebäck oder das Brot des Tages stellen eine Einladung dar, um den Weg in Verkaufsraum oder Café zu finden.

Manche mögen es sogar eine Spur origineller. Historische Fahrzeuge, ein Motorroller oder ein Kfz-Anhänger im zur Bäckerei passenden Design, die die Aufsteller ersetzen, zaubern den Menschen für einen Moment ein Lächeln ins Gesicht und laden zu einer kleinen Auszeit ein. So dient beispielsweise auch der Anhänger vor dem Stammhaus des Bäckers Jürgen Ingwersen auf Sylt sowohl als mobile Ladentheke als auch als Blickfang und hochwertiger Werbeträger.

Im Laden setzt sich der Reigen der Hingucker fort. Flyer und Aufsteller auf den Tischen sind hierbei ebenso zu nennen wie gezielt eingeblendete Angebote an der Ladenkasse. Neben der Ladentheke ist das Café von jeher ein beliebter Touchpoint und Treffpunkt für Genießerinnen

und Genießer. Es ist damit nicht nur Umsatzbringer und Absatzkanal, sondern auch Kundenbindungsinstrument. Gute Bäckerei-Cafés haben häufig Kultcharakter an ihrem Standort.

Vertrieb neu denken

Gerade auf dem Land experimentieren Betriebe mittlerweile häufig mit Verkaufsautomaten. Das stellt eine gute Möglichkeit dar, Vorbestelltes zur Abholung via QR-Code bereitzuhalten. Zudem bieten die Automaten die Möglichkeit, die Retoure weiter zu reduzieren, indem – beispielsweise über Anbieter wie Too Good To Go – Unverkauftes günstiger angeboten wird. So tut man nicht nur der Umwelt etwas Gutes, sondern gewinnt möglicherweise ganz neue Kundengruppen.

Und wer sagt überhaupt, dass Ware nur im Laden verkauft werden kann? Bäckermeister Nico Englert aus Elztal im Odenwald hat großen Erfolg mit seinem Bäcker-Drive-In. Hier gibt es schon morgens um fünf frische Backwaren für Berufspendler/innen direkt an der Bundesstraße 27, für die sie nicht mal aussteigen müssen. Wer darüber hinaus mit digitalen Bonussystemen und Kunden-Apps arbeitet, kann je nach Tagesphase variierende Angebote ausspielen, Coupons versenden und Verbraucher/innen so gezielt in den Laden locken.

Im Netz gefunden werden

Wesentlich für die Customer Journey sind heute alle digitalen Touchpoints, allem voran

In der „Backstubb“ der Bäckerei Naumann im hessischen Kefenrod finden regelmäßig Backstubenführungen statt



Alternativen zum klassischen Aufsteller: Echte Hingucker gibt es zum Beispiel beim Sylter Kultbäcker Ingwers oder bei der Bäckerei Englert im Odenwald



die Website des Unternehmens und diverse Social-Media-Kanäle. Sie können überall im Laden durch ein einladendes „Follow Me“ präsent sein – auf kleinen Kärtchen, auf Flyern, als QR-Codes oder als Einblendung auf dem Multimedia-Bildschirm. Darüber hinaus sollten die Verlinkungen im Footer jeder offiziellen E-Mail nicht fehlen. Wichtig ist auch hier das einheitliche Erscheinungsbild der Werbemittel, um einen Wiedererkennungseffekt zu erzielen.

Viele Kundinnen und Kunden besuchen die Website, um sich zu informieren, eine Idee von der Philosophie ihrer Lieblingsbäckerei

zu bekommen oder mal eben Öffnungszeiten oder Telefonnummern nachzuschauen. Meist führt der Weg dorthin zunächst über Google. Die Suchmaschine stellt zu Unternehmen automatisch passende Informationen bereit. Allerdings können sich hier auch Fehler einschleichen. Die Einrichtung eines Accounts für Google My Business lohnt daher allemal.

Im Account lassen sich für jeden Standort Adresse und Öffnungszeiten hinterlegen, die sofort ganz oben in den Google-Suchergebnissen angezeigt werden. Dazu kommt ein Profil mit den wichtigsten Infos und – besonders wichtig – Bewertungsmöglichkeiten durch die Kundschaft. Wer begeistert ist, lässt das andere gerne wissen. So findet sich schnell ein kurzer Bericht über ein außergewöhnliches Kundenerlebnis, versehen mit ein paar Sternchen – auf die Schnelle mal per Smartphone vom Café aus eingetippt.

— Anzeige

PROFESSIONELLE ANWENDUNGEN FÜR DAS KONDITOR- UND BÄCKERHANDWERK

Jetzt mit unschlagbaren Messe-Rabatten auf das gesamte Sortiment!



REGO® SM-SERIE

Schlag- & Rührmaschinen



REGO® PM-SERIE

Planeten-, Rühr- & Knetmaschinen

SÜDBACK
26.-29.10.2024
HALLE 9
STAND D59



ROTEC-SERIE

Brot-schneidemaschinen



REGO® CK-SERIE

Cremeko-cher

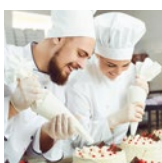
rego-herlitzius.com



BÄCKEREI MASCHINEN



KONDITOREI MASCHINEN



Jetzt Messe-Konditionen sichern!

>



REGO® HERLITZIUS
The Bakery Equipment People



Das Lieferfahrzeug dient immer auch als Markenbotschafter – hier für die Bäckerei Sangermann im Sauerland

Ein solches Empfehlungsmarketing lockt neue Kundschaft in den Laden. Um zufriedene Gäste zu weiteren Beurteilungen zu animieren, arbeitet man am besten mit QR-Codes zum Bewertungslink an der Ladentheke und auf den Cafétischen.

Kundenfreundliche Website

Auf der Website sollte man sich schnell zurechtfinden können und mit ansprechenden Bildern der Produkte zum Bäckereibesuch animiert werden. Auch Menschen werden immer gerne gesehen. Es spricht also nichts dagegen, sich selbst und die eigenen Mitarbeitenden ebenfalls auf der Website zu zeigen. Kurze Ladezeiten der Website, also nicht allzu große Datenmengen, sowie eine mobile Version und eine durchdachte Menüführung zu den einzelnen Unterseiten sind dabei obligatorisch.

Der eine oder andere Betrieb bietet darüber hinaus auch einen Onlineshop an. So pflegt beispielsweise das Backparadies Kissel schon seit Jahren erfolgreich einen Shop für den Brot-Versand. Einmal wöchentlich, immer donnerstags, werden Pakete gepackt und bundesweit verschickt. Allerdings muss es nicht immer frische Ware mit entsprechend aufwändiger Lieferlogistik sein – oft gehen auch einfache Dauerbackwaren oder Kekse gut über die mediale Ladentheke.

Soziale Netzwerke

Während die Website immer noch eines aktiven Aufrufs durch die Kundschaft bedarf, machen es soziale Medien einfacher, die Menschen mit auf die Reise zu nehmen: Ist der Kanal auf Instagram, Facebook, YouTube oder Tik Tok erstmal abonniert, folgen die Nutzerinnen und Nutzer ihm ganz von selbst. Insbesondere das bildstarke Instagram bietet sich für ein sinnlich-ästhetisches Erlebnis



Bei der Bäckerei Englert in Elztal müssen Kund(inn)en zum Einkauf nicht mal aussteigen und können im Drive-in vorfahren



Liebevoll gestalteter Instagram-Account der Bäckerei Naumann in Kefenrod. Dahinter verbergen sich zahlreiche kleine Videos mit Blicken hinter die Kulissen

an. Ein schönes Beispiel bietet die Bäckerei Naumann aus Kefenrod mit ihrem liebevoll gestalteten Instagram-Account.

Bewegt看bild liegt außerdem im Trend der sozialen Netzwerke, insbesondere sogenannte Shorts, also kurze, prägnante Videos. Dabei muss das Rad nicht immer neu erfunden werden. Ein halber Drehtag in der Backstube wirft jede Menge Material für Website, Social Media und den Multimedia-Bildschirm in den Bäckerei-Fachgeschäften ab.

Jeden Tag bieten sich im Bäckerhandwerk also zahlreiche Gelegenheiten, die Kundschaft auf verschiedenen Kanälen zu erreichen und zu echten Fans zu machen. Wichtig ist dabei ein authentisches und einheitliches Auftreten sowie die emotionale Ansprache über unterschiedliche Touchpoints. So ergibt die Summe der Kontaktmöglichkeiten schließlich ein stimmiges Bild, das die emotionale Bindung zur Bäckerei verstärkt und den Umsatz steigen lässt. 🍞

Telefonieren modern

Wie bleiben kleine und mittlere Unternehmen jederzeit für ihre Kunden erreichbar? Wie lässt sich klassisches Telefonieren mit Kommunikationskanälen wie Microsoft Teams verbinden? Vodafone liefert Antworten.

Laut dem Meinungsforschungsinstitut YouGov greifen 74 Prozent der Verbraucherinnen und Verbraucher zuerst zum Telefon, um Kontakt zu einem Unternehmen aufzunehmen. 65 Prozent nutzen dafür E-Mail.

Telefonieren ist also alles andere als unmodern. Veraltet sind aber häufig die dafür genutzten Werkzeuge: Klassische Nebenstellenanlagen bieten oft keine überzeugenden Antworten auf Anforderungen wie mobiles Arbeiten oder die Integration mit Videokonferenzen.

Viele Vorteile in der Praxis

Dabei bieten moderne, integrierte Kommunikationslösungen viele praktische Vorteile. Zum Beispiel „One Numbering“: Wer vor Ort beim Kunden oder unterwegs ist, bleibt dennoch unter der bekannten Festnetz-Durchwahl erreichbar, auch wenn tatsächlich das Smartphone klingelt. Meldet man sich beim Anrufer zurück, erscheint in dessen Telefondisplay die bekannte Durchwahlnummer – unabhängig davon, mit welchem Telefon der Rückruf erfolgte.

Überzeugende Lösung: RingCentral

Als Anbieter moderner Kommunikationslösungen bietet Vodafone die besten Werkzeuge für solche Anforderungen. Zum Beispiel



unsere Cloud-basierte Kommunikationsplattform von RingCentral. Mit ihr brauchen Unternehmen nur noch einen Internetanschluss, um Funktionen wie One Numbering zu nutzen. Dabei hat jeder Nutzer die Wahl, ob er Tisch- oder Schnurlos-telefone oder eine PC-Telefonie-App mit einem Headset bevorzugt. Durch die Bereitstellung der Lösung in unseren Rechenzentren können wir zudem höchste Sicherheit garantieren und das System immer auf dem neuesten Stand halten – und unsere Kunden von solchen Administrationsaufgaben entlasten.



Die beste Lösung für Ihren Bedarf

In enger Zusammenarbeit mit RingCentral sorgt Vodafone für die Installation beim Kunden, perfekte Integration mit unseren Mobilfunk- und Festnetzangeboten und umfassenden Support. Mitglieder von Genossenschaften, Verbänden und Verbundgruppen profitieren dabei von Sondertarifen sowie zusätzlichen Preisvorteilen, wenn Sie Festnetz und Mobilfunk zusammen bei uns buchen.

Übrigens: Selbstverständlich nehmen wir für jeden Unternehmenskunden eine ergebnisoffene Analyse vor, welche Lösung seinen Kommunikationsbedarf am besten erfüllt. Dies kann auch zu einem anderen Ergebnis als RingCentral führen. 📧



HABEN SIE NOCH FRAGEN?

Ihre Ansprechperson berät Sie gerne. Oder schreiben Sie eine E-Mail an Andreas Vorbau, Ihren Ansprechpartner für Branchen- und Verbundgruppen:

✉ andreas.vorbau@vodafone.com

Informieren Sie sich über die Vorteilskonditionen im Rahmenvertrag 303140



Verpflichtende Angaben rechtssicher erstellen

Immer häufiger ergänzen Bäckereien ihr Standardsortiment um vorverpackte Produkte. Onlineshops sind auf den Websites der Betriebe ebenfalls keine Seltenheit mehr. Doch mit neuen Vertriebswegen ändern sich auch rechtliche Vorgaben, die man kennen sollte. Eine Übersicht der verpflichtenden Kennzeichnungselemente hilft beim Erstellen der Angaben für Etiketten und den Onlinehandel.

Ein neuer Artikel soll ins Sortiment einziehen. Es handelt sich um ein belegtes Brot, das zentral vorproduziert und dann – bereits vorverpackt – fürs To-go-Geschäft angeboten wird. Im Prinzip könnte es direkt in den Verkauf gehen. Wenn es da nicht diese Sache mit der Kennzeichnungspflicht gäbe. Die müssen Bäckereien auch dann beachten, wenn sie sonst hauptsächlich lose Ware anbieten.

Bei Abgabe von Lebensmitteln in Fertigpackungen sowie im Fernabsatz, zum Beispiel

über den Onlinehandel, muss die Kundschaft deutlich mehr Informationen erhalten als beim Verkauf der unverpackten Backwaren an der Theke. Rechtlich geregelt sind diese verpflichtenden Angaben in Verordnung (EU) Nr. 1169/2011, auch Lebensmittelinformationsverordnung, kurz LMIV. Hierin wird aufgeführt, welche Kennzeichnungselemente für welche Form der Weitergabe zwingend erforderlich sind.

Korrekte Bezeichnung

Für die Bezeichnung des Lebensmittels gibt es verschiedene Vorgaben. Existiert in europäischen oder nationalen Rechtsvorschriften eine rechtlich vorgeschriebene Bezeichnung, so muss man sie verwenden. Rechtlich vorgeschriebene Bezeichnungen gibt es beispielsweise für Kakao-, Schokoladen- oder Milcherzeugnisse.



Für vorverpackte Lebensmittel gelten sehr genaue Vorgaben



Wer vorverpackte Ware verkaufen will, sollte sich mit der korrekten Kennzeichnung auseinandersetzen

Bei Fehlen einer rechtlich vorgeschriebenen Bezeichnung wird die verkehrsübliche Bezeichnung angegeben. Verkehrsübliche Bezeichnungen sind insbesondere in den Leitsätzen des Deutschen Lebensmittelbuches zu finden, unter anderem für Brot und Kleingebäck, feine Backwaren, Speiseeis sowie Ölsaaten und daraus hergestellte Massen. Daneben gelten als verkehrsübliche Bezeichnungen auch solche, die von Verbraucher(inne)n ohne weitere Erläuterung akzeptiert werden, zum Beispiel „Rührkuchen“.

Falls es weder eine rechtlich vorgeschriebene noch eine verkehrsübliche Bezeichnung für ein Produkt gibt, ist eine beschreibende Bezeichnung zu wählen. Die Beschreibung muss so genau sein, dass es möglich ist, die Art des Lebensmittels zu erkennen und es von ähnlichen Erzeugnissen zu unterscheiden, zum Beispiel ein „gebackenes Müsli aus Haferflocken mit Kürbiskernen und Rosinen“.

Produktnamen oder Fantasiebezeichnungen können zusätzlich genutzt werden. Sie dürfen die Bezeichnung im rechtlichen Sinne jedoch nicht ersetzen.

Zutaten und Allergene

Auf der Verpackung der Produkte, auf einem mit der Verpackung verbundenen Etikett sowie bei Fernabsatz auch zusätzlich im Onlineshop muss außerdem ein Zutatenverzeichnis abgebildet sein, beginnend mit der Überschrift „Zutaten“. Es folgt eine Aufzählung sämtlicher Zutaten in absteigender Reihenfolge nach Gewichtsanteil (g/100 g). Der Bezugspunkt ist hierbei der Zeitpunkt der Herstellung, bei Broten also beispielsweise die Teigbereitung. Abweichend davon wird der Anteil an Wasser und anderen flüchtigen Zutaten wie Spirituosen oder Milch als Differenz zum Endprodukt ermittelt.

Die Angabe der Zutaten hat mit ihrer rechtlich vorgeschriebenen, verkehrsüblichen oder beschreibenden Bezeichnung zu erfolgen. Dabei sind Lebensmittelzusatzstoffe mit der jeweiligen Zusatzstoffklasse sowie ihrer Bezeichnung oder der E-Nummer gemäß Verordnung (EG) Nr. 1333/2008 aufzuführen. Zusammengesetzte Zutaten werden mit ihrer Bezeichnung und einer Aufzählung ihrer Bestandteile angegeben. Alternativ können die Bestandteile einer zusammengesetzten Zutat einzeln ins Zutatenverzeichnis aufgenommen werden.

ANGABE DES MINDESTHALTBARKEITSDATUMS

Formulierung	Datumsangabe/Verweis	Bemerkung
mindestens haltbar bis:	01.12.2024	Angabe von Tag, Monat und Jahr in dieser Reihenfolge
mindestens haltbar bis:	siehe Etikett auf der Unterseite	exakte Ortsangabe, allgemeine Angaben wie „siehe Etikett“ sind nicht zulässig. Datumsangabe auf der Unterseite wie in den übrigen Beispielen
mindestens haltbar bis:	01.12.	bei Haltbarkeit von weniger als drei Monaten optional nur Angabe von Tag und Monat in dieser Reihenfolge
mindestens haltbar bis Ende:	Januar 2025 01/2025	bei Haltbarkeit von mehr als drei Monaten und maximal achtzehn Monaten optional nur Angabe von Monat und Jahr in dieser Reihenfolge
mindestens haltbar bis Ende:	2026	bei Haltbarkeit von mehr als achtzehn Monaten optional nur Angabe des Jahres



TIPP

Ein Merkblatt mit ausführlichen Hinweisen und Erläuterungen für die korrekte Erfüllung der Kennzeichnungspflicht ist unter diesem Link zum Download zu finden:

 brot-pro.de/download



Für lose Produkte, die erst nach der Bestellung im Fachgeschäft verpackt werden, gelten die strengen Vorgaben nicht

Zutaten und Verarbeitungshilfsstoffe, die Allergien oder Unverträglichkeiten auslösen können, sind im Zutatenverzeichnis mit Bezug auf ihre Bezeichnung gemäß Anhang II der Lebensmittelinformationsverordnung aufzuführen. So ist bei Dinkel der Bezug zu Weizen erforderlich. Als für den Verbraucher am besten verständliche Variante ist hier die Angabe „Dinkelmehl (eine Weizenart)“ zu empfehlen.

Unter bestimmten Voraussetzungen müssen Lebensmittelzusatzstoffe, Verarbeitungshilfsstoffe und Trägerstoffe nicht im Enderzeugnis angegeben werden, da sie im Enderzeugnis technologisch nicht mehr wirksam sind. Für alle allergenen Bestandteile gilt diese Ausnahme jedoch nicht. Hier bietet sich im Einzelfall eine rechtliche Beratung an, um sicherzugehen.

Des Weiteren müssen Allergene optisch hervorgehoben werden, zum Beispiel durch Fettdruck oder die Verwendung von Großbuchstaben.

Quantitative Angabe der Zutaten

In bestimmten Fällen muss der Anteil bestimmter Zutaten als Gewicht in Prozent angegeben werden. Das betrifft Zutaten oder Zutatenklassen, die in der Bezeichnung des Lebensmittels genannt werden oder die in der Kennzeichnung durch Worte oder Bilder hervorgehoben werden. Beispielsweise ergibt sich aus der Bezeichnung Walnussbrot, der Beschreibung „mit knackigen Walnüssen“ oder bei der Abbildung von Walnüssen die Pflicht zur Angabe des Anteils an Walnüssen in der Zutatenliste oder in der Bezeichnung (siehe übernächster Absatz).

Die Menge dieser Zutaten wird auf Grundlage der Rezeptur berechnet. Entscheidend ist dabei der Anteil an der Gesamtmasse zum Zeitpunkt der Verwendung. Bei Backwaren sowie anderen Produkten, denen im Zuge der Herstellung Feuchtigkeit entzogen wird, gilt der jeweilige Anteil im Enderzeugnis.

Für die Platzierung der Mengenangabe gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder steht sie in der Bezeichnung des Lebensmittels („Brot mit X % Walnüssen“) beziehungsweise in unmittelbarer Nähe dazu oder sie kann im Verzeichnis der Zutaten aufgeführt werden, beispielsweise: „Zutaten: Weizenmehl, Wasser, XX % Walnüsse, ...“.

Nettofüllmenge

Bei allen Erzeugnissen muss außerdem die Nettofüllmenge auf der Verpackung stehen. Sie wird bei festen Lebensmitteln in Kilogramm



Auch vorverpackte Dauerbackwaren wie Kekse, die im Fachgeschäft verkauft werden, können von den Vorschriften betroffen sein



Wer sicher gehen will, lässt die Nährwerte eines Produktes zuvor im Labor überprüfen

Holzbackofen Spitzenqualität entdecken



Holzofenbrot als Umsatzchance für Bäckereien



Backmobil als Publikumsmagnet



Jetzt im Backdorf
in Heiligkreuztal oder auf
www.backdorf.de

88499 Heiligkreuztal
Tel. 0 73 71/93 77-0



SCAN MICH

Anzeige



Auch für die Kennzeichnung von Allergenen gibt es genaue Vorschriften

oder Gramm und bei flüssigen Lebensmitteln in Liter, Zentiliter oder Milliliter angegeben. Dabei ist darauf zu achten, sie so zu platzieren, dass die Bezeichnung des Lebensmittels und die Füllmenge auf einen Blick gelesen werden können. Außerdem müssen die gesetzlich vorgegebenen Mindestgrößen von Zahlen und Buchstaben gemäß der Fertigpackungsverordnung (§ 38 Abs. 2 FPackV) eingehalten werden. Die Zahlen der Nettofüllmenge müssen somit größer sein als die übrigen Pflichtkennzeichnungselemente.

Nennfüllmenge in g oder ml	Mindestschriftgröße in mm
5 bis 50	2
mehr als 50 bis 200	3
mehr als 200 bis 1.000	4
mehr als 1.000	6

Mindesthaltbarkeitsdatum

Auch das Mindesthaltbarkeitsdatum gehört auf die Verpackung. Diese Angabe besteht aus der exakten Formulierung „mindestens haltbar bis“ beziehungsweise „mindestens haltbar bis Ende“ sowie der Datumsangabe (siehe Kasten auf Seite 65). Alternativ kann man angeben, wo genau das Datum zu finden ist, zum Beispiel „siehe Etikett auf der Unterseite“. Falls die Haltbarkeit des Lebensmittels nur unter bestimmten Bedingungen gegeben ist, beispielsweise weil eine Kühlkette nicht unterbrochen werden darf, ist das Datum um die Beschreibung der notwendigen Lagerung zu ergänzen.

Um die angemessene Aufbewahrung der Lebensmittel in der geöffneten Verpackung zu gewährleisten, müssen gegebenenfalls die Aufbewahrungsbedingungen und/oder der Zeitraum angegeben werden,

innerhalb dessen das Lebensmittel noch gegessen werden kann. Zudem sind in bestimmten Fällen Angaben für die konkrete Verwendung oder eine Gebrauchsanleitung erforderlich, zum Beispiel bei halbgebackener Ware.

Zusätzlich zu den Pflichtkennzeichnungselementen nach der Lebensmittelinformationsverordnung muss auch die Los- oder Chargennummer des Produktes angegeben werden. Diese Angabe ermöglicht es, das Produkt zurückverfolgen zu können. Sie kann entfallen, sofern beim Mindesthaltbarkeitsdatum mindestens der genaue Tag und Monat angegeben ist.

Nährwertdeklaration

Ein weiteres erforderliches Element auf der Verpackung ist die Angabe der Nährwerte. Die korrekte Nährwertdeklaration besteht aus den sieben verpflichtenden Elementen:

- Energie in Kilojoule und Kilokalorien
- Menge an Fett
- Menge an gesättigten Fettsäuren
- Menge an Kohlenhydraten
- Menge an Zucker
- Menge an Eiweiß
- Menge an Salz

ÜBER DIE AUTORIN

Isabel Weiß ist staatlich geprüfte Diplom-Lebensmittelchemikerin mit einem Herzen für das Backhandwerk. Als Sachverständige in einem privaten Prüflabor hat sie acht Jahre lang Unternehmen in lebensmittelrechtlichen Fragestellungen beraten. Seit Juli 2024 widmet sie sich in der Bäckerei Wippler unter anderem den Themen Produktentwicklung und Qualitätsmanagement.



WO GIBT ES HILFE?

Die Lebensmittelinformationsverordnung enthält zahlreiche Sonderfälle, die in einem solchen Überblick nicht abschließend dargestellt werden können. Zudem gibt es eine Vielzahl spezialrechtlicher Vorschriften, zum Beispiel für Schokoladen-erzeugnisse, biologisch erzeugte Lebensmittel oder geschützte Herkunftsangaben. Neben den verpflichtenden Informationen über Lebensmittel lauern vor allem auch bei freiwilligen Werbeaussagen unzählige Fallstricke. Hilfe und Beratung bei der Erstellung der Kennzeichnung bieten Innungen und andere Berufsverbände, private Lebensmittellaboratorien sowie selbständige Sachverständige. Um unnötige Kosten durch eine fehlerhafte Kennzeichnung zu vermeiden, ist insbesondere bei teuren Verpackungsdrucken die Freigabe durch ein privates Prüflabor zu empfehlen.



Wer in Sachen Pflichtkennzeichnung seine Hausaufgaben macht, kann sich entspannt neue Vertriebskanäle erschließen

Diese Mengenangaben werden immer in g bezogen auf 100 g oder 100 ml des Lebensmittels angegeben. Zusätzlich können die Nährwerte pro Portion beziehungsweise Verzehrseinheit ausgedrückt werden. In diesem Fall muss man die Größe der Portion oder Verzehrseinheit sowie die Anzahl der in der Verpackung enthaltenen Portionen angeben. So gilt beispielsweise 1 Scheibe Brot

à 50 g als 1 Portion. Die Angabe für ein vorverpacktes Brot von 500 g könnte entsprechend lauten: „Die Verpackung enthält 10 Portionen.“

Neben den Pflichtangaben darf man ausgewählte weitere Nährstoffe aufführen, zum Beispiel einfach und mehrfach ungesättigte Fettsäuren sowie Ballaststoffe. Bei Backwaren ist die Ergänzung der Ballaststoffe durchaus sinnvoll, da sie auch in die Berechnung des Brennwertes in Kilojoule und Kilokalorien eingehen.

Bestenfalls gibt man die Nährwerte tabellarisch an, wobei die Reihenfolge und der Wortlaut in der LMIV vorgegeben sind. Bei Platzmangel ist es erlaubt, die Zahlen hintereinander aufzuführen.

Nicht zuletzt gehören auch der Name und die Anschrift des Lebensmittelunternehmens auf das Etikett. Sie setzt sich aus dem Unternehmensnamen und dessen vollständiger Anschrift zusammen.

Tipp
Häufig werden die Angaben für die Nährwertdeklaration auf Basis der durchschnittlichen Werte der verwendeten Zutaten angegeben. Eine Laboranalyse des Produktes liefert genauere Ergebnisse und ist daher besser geeignet, die tatsächlichen Nährwerte abzubilden.

Form der Kennzeichnung

Die verpflichtenden Angaben müssen direkt auf der Verpackung oder dem Etikett erscheinen. Sie sind in deutscher Sprache sowie an einer gut sichtbaren Stelle anzubringen. Der Gesetzgeber fordert dabei eine deutliche, gut lesbare und dauerhafte Angabe. Zudem ist eine Mindestschriftgröße von 1,2 mm (bezogen auf den kleinen Buchstaben x) vorgeschrieben.

Doch gilt all das auch im Onlinehandel? Tatsächlich sind beim Verkauf vorverpackter Lebensmittel alle verpflichtenden Informationen entsprechend der Lebensmittelinformationsverordnung vor Abschluss des Kaufvertrages zur Verfügung zu stellen, beispielsweise auf der Internetseite. Ausgenommen hiervon ist das Mindesthaltbarkeitsdatum, dessen Angabe erst zum Zeitpunkt der Lieferung erforderlich ist. Wird ein Produkt beispielsweise erst nach der Bestellung hergestellt und verpackt, ist auch erst dann eine genaue Angabe möglich.

Die Kennzeichnung vorverpackter Produkte stellt Bäckereien vor ungewohnte Herausforderungen. Um dabei rechtlichen Fallstricken zu entgehen, sollte man sich gründlich in die Materie einarbeiten, die notwendigen Pflichtangaben gut kennen und sich gegebenenfalls vor dem Verkauf von fachlicher Seite beraten lassen. Den neuen Vertriebswegen steht dann nichts weiter entgegen. 🍞



Die Nährwertdeklaration muss alle sieben verpflichtenden Elemente berücksichtigen

Jetzt neu!



Das Snacksegment boomt. Der betriebsübergreifende Snackumsatz ist von 2022 auf 2023 um 14 Prozent gewachsen. Rund 36 Prozent aller Verbraucherinnen und Verbraucher kaufen ihre Snacks am liebsten in Bäckereien.

In diesem Sonderheft findet sich wertvolles Snack-Wissen neben inspirierenden Produkten und nutzwertigen Tipps rund um die Bäckereigastronomie. Entsprechend der BROTpro-Philosophie stehen dabei handwerkliche Aspekte im Mittelpunkt. So finden sich beispielsweise zusatzfreie Rezepte für die derzeit allorts beliebten Zimtschnecken, aber auch für langzeitgeführten Pizza-, Pinsa- sowie Wrap-Teig in diesem Heft. Hintergrundartikel informieren unter anderem über die Umstellung auf die zentrale Snackproduktion, über Ernährungstrends und das richtige Regenerieren im Fachgeschäft.

Hier druckfrisch bestellen:
www.brot-pro.de/sonderhefte



Betriebswirtschaftliche Auswertungen

Text: Carsten Rüger

Stets die Zahlen im Blick haben

Bilanzen sowie Umsatz-, Kosten- und Ertragsübersichten sind solide Instrumente, um etwaige Fehlentwicklungen im Betrieb schnell zu identifizieren. Wurde ein Problem erst einmal erkannt, kann man rechtzeitig Maßnahmen zu dessen Lösung ergreifen. Einige wesentliche Dinge gilt es allerdings zu beachten, damit die betriebswirtschaftlichen Unterlagen wirklich aussagekräftig sind.

Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) erhalten viele Bäckereien monatlich oder quartalsweise. Nach kurzer Sichtung des Ergebnisses verschwinden die Unterlagen dann allerdings zu oft wieder in den Akten. Zum Ende jedes Wirtschaftsjahres werden im Rahmen der Jahresabschlussarbeiten eine Bilanz sowie eine Gewinn- und Verlustrechnung erstellt. Ist man mit dem Jahresergebnis unzufrieden, lassen sich die Zahlen aus der Vergangenheit nicht mehr ändern.

Umso wichtiger ist es, sich neben dem operativen Geschäftsbetrieb regelmäßig mit den vorläufigen Zahlen zu beschäftigen. Um einen niedrigen Gewinn oder gar einen Verlust schnell zu erkennen, genügt ein Blick in die Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA). Sie sind aktuelle Zusammenfassungen der Umsatz-, Kosten- und Ertragslage im Unternehmen.

Die Basisunterlagen

Damit die Steuerkanzlei zügig Auswertungen erstellen kann, muss die Buchführung stets aktuell gehalten sein. Empfehlenswert ist die monatliche Erstellung aller für die Buchhaltung relevanten Unterla-

gen, damit man sich jeweils spätestens drei Wochen nach Monatsende einen Einblick verschaffen kann. Das Unterlagenpaket enthält stets mehrere Ausdrücke. Wenn die Hausbank nach Zwischenzahlen fragt, fährt man gut damit, eine fachgerechte Zusammenstellung zu liefern.

Sie sollte um eine eigene Erläuterung zur Entwicklung, zu Besonderheiten und zu den Aussichten ergänzt werden. Zum Unterlagenpaket zählen typischerweise die folgenden Elemente:

Zunächst sollte eine **kurzfristige Erfolgsrechnung** angefertigt werden. Sie stellt eine allgemeine Übersicht dar. Dabei entspricht sie der Zusammenfassung der Buchführung für den in Rede stehenden Monat (zum Beispiel April) sowie den Zeitraum seit Beginn des



Hat man ein Problem frühzeitig erkannt, kann man Maßnahmen dagegen ergreifen



Die für die Buchhaltung relevanten Unterlagen sollte man stets aktuell halten

Wirtschaftsjahres bis zum jeweiligen Stichtag zum entsprechenden Monatsende (zum Beispiel also für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. April des aktuellen Jahres).

Ein weiterer Bestandteil der Unterlagen ist der **Vorjahresvergleich**. Darin sind definierte Zeiträume den entsprechenden Perioden des Vorjahres gegenübergestellt. Die Veränderungen sieht man auf einen Blick. Der Vorjahresvergleich kann erste Anhaltspunkte für möglichen Handlungsbedarf liefern.

Der **Wertenachweis zum Vorjahresvergleich** gibt Aufschluss über die einzelnen Positionen. Hier sind alle Umsatz- und Aufwandskonten aus der Buchführung strukturiert aufgegliedert. Das ist erforderlich, um einzelne Positionen detailliert hinterfragen zu können.

In der **Jahresübersicht** (Monatswerte) findet man darüber hinaus jeden Monat des Jahres separat aufgelistet. Anhand der Entwicklung kann man erkennen, ob sich auffallende Abweichungen durch übliche saisonale Schwankungen oder eine grundsätzliche Fehlentwicklung ergeben haben.

Aus einer **Summen- und Saldenliste** können die Bewegungen auf einzelnen Konten nachvollzogen werden. Sie zeigt darüber hinaus Umsätze der einzelnen Abnehmer (Debitoren) sowie Rechnungen, die Lieferanten (Kreditoren) an den Betrieb gestellt haben.

Zahlen strukturiert auswerten

Die Entwicklung der Zahlen des eigenen Unternehmens kann man im Zeitvergleich

mit Daten aus der Vergangenheit bewerten. Wird eine Unternehmensplanung erstellt, befasst man sich zudem mit dem Vergleich der Planzahlen – also den geplanten Entwicklungen – mit den tatsächlichen Ist-Zahlen – also den Werten, die wirklich eingetreten sind. Tendenzen werden dabei sofort transparent und bei Bedarf kann man Maßnahmen ergreifen, um etwaige Fehlentwicklungen aufzufangen.

Wer die Möglichkeit hat, über eine Betriebsberatung und/oder die Innung an Branchenvergleichsdaten zu kommen, erhält darüber hinaus Aufschluss über Optimierungspotenziale, die andere Unternehmen im Markt bereits umgesetzt haben.

Tipp

In diesem Artikel orientieren sich die Bezeichnungen der Bestandteile einer BWA an einer speziellen Buchhaltungssoftware, die viele Steuerkanzleien verwenden. Die Begriffe können leicht abweichen, sofern Programme anderer Anbieter genutzt werden.

Die Umsatzentwicklung in den monatlich oder quartalsweise erstellten BWA ist als ergänzende Kontrollmöglichkeit zu sehen. Sie stellt sämtliche Geschäftsvorfälle dar, die die Gewinn- und Verlustrechnung betreffen, also Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge. Eigene Verkaufsstatistiken sind meist noch detaillierter und werden noch aktueller erstellt. Dort hat man sich bereits damit beschäftigt, ob Umsatzenschwankungen in einzelnen Produktgruppen zum Beispiel durch angebotene Mengen oder die veränderte Preisgestaltung bedingt sein können.



Außergewöhnliche Aufwendungen wie die Anschaffung einer neuen Maschine werden für die Betrachtung des Grundgeschäftes herausgerechnet



Der variable Materialaufwand für die Herstellung der Produkte ist einer der größten Posten in der Bäckerei

Variable und fixe Kosten analysieren

Bei den Kostenpositionen der BWA schaut man sich zunächst die absoluten Werte an. Außerdem bildet man Kennzahlen, die sich dann auch bei schwankenden Umsatzerlösen gut analysieren lassen. Dazu setzt man die jeweilige Kostenposition in Relation zu den Umsatzerlösen, bei Produktionsunternehmen in Relation zur Gesamtleistung.

Der variable Materialaufwand (auch Wareneinsatz) ist in Bäckereien oft die zweitgrößte Kostenposition. Bevor man die aktuellen Kennzahlen bewertet, ist mit der Buchhaltung abzustimmen, ob bei der Berechnung des Postens sämtliche Aufwendungen eingebucht wurden (Gesamtkostenverfahren) – auch die der (bislang) unverkauften Produkte – oder ob nur die Aufwendungen für die tatsächlich verkauften Artikel eingebucht worden sind (Umsatzkostenverfahren).

Im ersten Fall würde die Aufwandsquote höher erscheinen, als sie für den erzielten Umsatz erforderlich ist. Im Zweifel kann man sich die Unterschiede in der Steuerkanzlei erläutern lassen. Die Wareneinsatzquote im Umsatzkostenverfahren errechnet sich wie folgt:

$$\text{Wareneinsatzquote} = \text{Wareneinsatz} / \text{Erlöse} \times 100$$

Nach Abzug des Materialaufwands vom Umsatz verbleibt der Rohertrag. Dieser belegt, welche prozentuale Marge erwirtschaftet wurde. Der Betrag muss zur Deckung der weiteren Kosten und des Gewinns ausreichen.

Im Personalaufwand finden sich größtenteils Fixkosten wieder, wenn das Unternehmen seine Belegschaft fest angestellt hat. Die Personalkostenquote lässt sich nach dieser Formel berechnen:

$$\text{Personalkostenquote} = \text{Personalaufwand} / \text{Gesamtleistung} \times 100$$

Ein Teil der Personalkosten kann variabel sein, wenn Spitzenbedarf mit Aushilfen gedeckt wird. Ebenso sind Bonifikationen oder Leistun-

gen für Mehrarbeit variabel zu sehen. Daher reicht die alleinige Ermittlung der Personalkostenquote nicht aus. Aus dem Controlling sollten die fixen und variablen Personalkosten separiert hervorgehen und dann analysiert werden.

Die weiteren Kosten, wie zum Beispiel Raumkosten, Versicherungen, Fahrzeugkosten, Kosten der Warenabgabe, haben regelmäßig wiederkehrenden Charakter und verändern sich normalerweise im Vergleich zu den oben genannten Positionen eher geringfügig bei steigender oder sinkender Produktionsleistung. In den vergangenen Jahren sah das anders aus. Gestiegene Rohstoffpreise und Energiekosten sowie allgemeine Kostensteigerungen haben das Bild verzerrt, was bei der Auswertung des eigenen Unternehmens zu berücksichtigen ist.

Bei der Bewertung einzelner Bereiche sollte man stets die Produktionsleistung kennen. So werden Steigerungen einzelner Kostenpunkte nachvollziehbar, wenn sie mit einem entsprechend wachsenden Produktionsvolumen einhergehen.

Wichtige Voraussetzungen

Jede Auswertung ist nur so gut wie die ihr zugrunde liegende Datenbasis. Die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens will man zu jedem Zeitpunkt im Jahr fundiert und sicher durchleuchten können. Neben der ordnungsgemäßen Buchführung müssen dazu auch die folgenden Parameter berücksichtigt werden:



Die Personalkosten sollte man im Blick behalten und genau aufschlüsseln

Außerordentliche Erträge und Aufwendungen gehören zwar zum Geschäftsbetrieb, fallen aber auf, weil sie eher unregelmäßig anfallen. Sie werden beispielsweise verbucht, wenn Vermögensgegenstände veräußert werden oder Versicherungsfälle eintreten.

Neutrale Erträge und Aufwendungen entstehen außerhalb des laufenden Grundgeschäfts. Das können Mieterträge aus freien Räumlichkeiten sein, Steuererstattungen, Wertpapiererträge oder -verluste, Spenden oder Geldflüsse, die vergangenen Geschäftsjahren zuzuordnen sind.

Bei der Bewertung der Zahlen sind die genannten Positionen separat zu betrachten, damit das regelmäßige operative Geschäft aussagekräftig abgebildet wird.

Darüber hinaus gibt es Aufwendungen, die nicht jeden Monat anfallen. Zinszahlungen können auch quartalsweise oder in größeren Zeitintervallen fällig sein. Mit der Absetzung für Abnutzung (AfA) werden die Anschaffungs- und Herstellungskosten von Anlagegütern (zum Beispiel für Gebäude oder Maschinen) über einen bestimmten Nutzungszeitraum verteilt. Viele Steuerbüros buchen sie erst im Rahmen der Jahresabschlussbuchungen ein. Schließlich ist der Wert erst für die Gewinn- und Verlustrechnung im Rahmen des Jahresabschlusses relevant.

Kapitalkosten und Abschreibungen kann man recht verlässlich auch im Laufe des



Indem man Kosten im Vergleich zum Vorjahr gegenüberstellt, erkennt man Entwicklungen schnell

Jahres vorab schätzen. Wenn man diese Positionen dann von Beginn des Jahres als kalkulatorische Werte auf die einzelnen Monate umlegt, werden die eigentlich erst später aufzuführenden Posten schon während des Jahres jeden Monat berücksichtigt. Das Gesamtbild ist dann über das Jahr ausgeglichener.

Auf der sicheren Seite

Wer die Entwicklung des Geschäftes stets im Blick behalten und so Abweichungen frühzeitig erkennen möchte, findet in den betriebswirtschaftlichen Auswertungen ein passendes Instrument dafür. Mit den strukturierten Übersichten hat man stets ein Auge auf den Umsatz, anfallende Kosten und Erträge.

Abweichungen vom Üblichen fallen schneller auf, lassen sich besser einordnen und es kann gezielt mit Maßnahmen gegengesteuert werden. Wichtig ist, dabei saisonale Schwankungen und außerordentliche Einnahmen sowie Ausgaben herauszurechnen, um die Daten über das Grundgeschäft nicht zu verzerren. 📊




Kosten, die nicht regelmäßig anfallen, kann man unter Umständen auf die einzelnen Monate des Jahres umlegen

ÜBER DEN AUTOR



Carsten Rüger begleitet Unternehmen in komplizierten Situationen. Der Diplomierte Bankbetriebswirt war 20 Jahre im Kredit- und Firmenkundenbereich bei Banken tätig. Seit 2013 unterstützt der zertifizierte Wirtschaftsmediator auch bei internen und externen Konflikten.

 finanzenundmediation.de



Seit Juli 2023 backt Takashi Nakamura im Stadtteil Kagurazaka der Millionen-Metropole Tokio

Zu Besuch in Takashi Nakamuras **Mikro-Bäckerei**

Mit der Kraft der Natur

Text & Bilder:
Sebastian Marquardt

An der Bäckerei von Takashi Nakamura kommt man nicht zufällig vorbei. Im Stadtteil Kagurazaka der Millionen-Metropole Tokio backt er im Untergeschoss eines Hauses in einer kleinen Sackgasse, die man durch mehrere Nebenstraßen erreicht. Und doch finden die Kundinnen und Kunden zu ihm. Sie lieben die fantastischen Brote des japanischen Bäckers. Der Verzicht auf industrielle Hefe ist in Japan noch eine große Ausnahme. Mit seinem Konzept hat es Nakamura zu den angesagtesten Bäckereien der Hauptstadt gebracht.

Comics haben in der japanischen Kultur einen hohen Stellenwert. Es gibt die sogenannten Mangas für alle Altersgruppen zu allen Themen. Überall sieht man Menschen mit den kleinen Büchlein in Bus und Bahn. Für Takashi Nakamura war die Lektüre wegweisend. Ein Manga war es, das in ihm den Wunsch weckte, Bäcker zu werden. Er verlor keine Zeit, machte keinen Umweg. Seit seinem 18. Lebensjahr steht er in Backstuben.

Dabei verläuft eine Bäckerei-Ausbildung in Japan deutlich formloser als hierzulande. Nakamura arbeitete einfach in einer Bäckerei in Osaka mit, besuchte nebenbei eine Fachschule und betrieb viel Eigenstudium. Gerade letzteres war für den angehenden Bäcker von großer Bedeutung. Das hängt mit



1) Über Nebenstraßen durch Wohnviertel gelangt man zur kleinen Sackgasse, in der sich die Bäckerei unscheinbar befindet. 2+3) Im kleinen Verkaufsraum hat Ami das Sagen. Vormittags können nur Reservierungen abgeholt werden

dem Stellenwert von Brot in dem asiatischen Land zusammen.

Japanische Brotkultur

Japan ist eigentlich Reis-Land. Das Getreide steht zu jeder Tageszeit auf dem Speiseplan, wird bereits zum Frühstück gereicht. Klassisches Brotgetreide – allen voran Weizen – spielte bislang traditionell keine Rolle. Das liegt auch an den Anbaubedingungen. Das Klima ist so nah am Äquator nicht ideal und die japanischen Inseln bieten zwischen ihren Bergen und Hügeln nur wenig Platz. Große Felder, die sich sinnvoll bewirtschaften lassen, sind selten. So beträgt die Fläche für Weizenanbau gerade etwas über 200.000 Hektar. Im flächenmäßig kleineren Deutschland sind es mehr als drei Millionen Hektar.

Dennoch erkämpft sich vor allem der Weizen seit Jahren eine bedeutendere Stellung in der japanischen Esskultur. Brote und Kleingebäcke gibt es inzwischen an jeder Ecke, meist traditionell französische. Sie verdrängen zunehmend den Reis, dessen Konsum kontinuierlich sinkt. Der japanische Gaumen bevorzugt dabei aber vor allem weiche und

süßliche Hefengebäcke. Neben Croissants und süßen Brötchen wie Melonpan ist Shokupan das beliebteste Brot, ein Sandwich-Milchbrot. Kräftiges Roggen-Sauerteigbrot mit krachender Kruste lässt sich in Japan eher schwer verkaufen. Es entspricht so gar nicht den Essgewohnheiten.

Besinnung auf die Natur

Und dennoch entstehen seit Jahren überall im Land kleine Mikro-Bäckereien, in denen oft auch Sauerteigbrot angeboten wird. Manch-



Zu zweit arbeiten sie in der kleinen Backstube, mehr Leute würden nicht reinpassen



1+2) Getreide aus Europa ist in der Regel günstiger als japanisches. 3) Mit einer kleinen Haushaltsmühle mahlt Takashi Nakamura das Getreide für einige seiner Gebäcke

JOGHURTHEFE ANSETZEN

1. Stufe: Lesun Kobo – Rosinenhefe

- ▶ 400 g Wasser (kalt, abgekocht)
- ▶ 150 g Trockenfrüchte
- ▶ 20 g Zucker

Die Zutaten werden kräftig geschüttelt, bis sich der Zucker im Wasser aufgelöst hat. Da Hefewasser enormen Druck erzeugen kann, ist es wichtig, den Deckel der Flasche danach wieder leicht zu öffnen und ihn nie fest zu verschließen. Gärgase müssen jederzeit entweichen können. Das Glas 5 Tage bei Raumtemperatur arbeiten lassen, dabei hin und wieder schütteln. Nach 5 Tagen sollten deutliche Schaumbläschen an der Oberfläche erkennbar sein. Im Kühlschrank gelagert, ist die Rosinenhefe bis zu 5 Monate haltbar.

2. Stufe: Yoguruto Kobo – Joghurtheife

- ▶ 100 g Naturjoghurt
- ▶ 100 g Wasser (kalt, abgekocht)
- ▶ 20 g Rosinenhefewasser
- ▶ 15 g Zucker

Die Zutaten gründlich mischen. Das Glas 2 Tage bei 30°C im nur leicht verschlossenen Glas arbeiten lassen. Im Kühlschrank gelagert ist die Joghurtheife bis zu 2 Monate haltbar.

3. Stufe: Tennen Kobo Okoshi – Natürliche Hefe

- ▶ 30 g Weizenmehl 550
- ▶ 30 g Joghurtheife

Die Zutaten gründlich mischen, dann bei Raumtemperatur in einem nur leicht verschlossenen Glas arbeiten lassen, bis sich das Volumen etwa verdoppelt hat. Noch einmal 30 g Weizenmehl 550 sowie 30 g Joghurtheife untermischen, dann bei Raumtemperatur im nur leicht verschlossenen Glas arbeiten lassen, bis sich das Volumen etwa verdoppelt hat. Ein drittes Mal 30 g Weizenmehl 550 sowie 30 g Joghurtheife untermischen, dann bei Raumtemperatur im nur leicht verschlossenen Glas arbeiten lassen, bis sich das Volumen etwa verdoppelt hat. Dann ist die natürliche Hefe backfertig.

mal sogar aus anderen Getreiden als nur aus Weizen. Die Kundschaft nimmt solche Angebote neugierig an. Sehr ungewohnt sind Geschmack und Konsistenz. Aber natürliche Triebmittel und Bekömmlichkeit überzeugen mehr und mehr Menschen.

Diese handwerklichen Verfahren waren es auch, die Takashi Nakamura interessierten. Nach in Japan klassischen zehn Lehrjahren eröffnete er vor beinahe sieben Jahren seine erste eigene Bäckerei. Damals noch in Wakayama, einer kleinen Stadt südlich der Metropole Osaka. 2020 zog es den heute 36-Jährigen in die Hauptstadt, zunächst in den ruhigen Ostteil Tokios. Seit Juli 2023 backt er im belebten Westteil.

Kagurazaka ist ein kleiner Bezirk am Rande des sehr modernen Stadtteils Shinjuku. Hier zelebrieren Restaurants und Geschäfte alte japanische Kultur, es herrscht eine traditionelle Atmosphäre. Dieser Umstand sowie die Lage des Viertels sorgten in den letzten Jahren für dessen steigende Popularität – der Campus der Tokyo University of Science liegt in Kagurazaka, in der Nähe befindet sich die Waseda-Universität. Das klingt nach einem Ort für eher ungewöhnliche Backwaren.



Mit Amazake, Rosinenwasser, Joghurtheife und klassischem Sauerteig werden die Gebäcke getrieben, ihr Aroma ist mild, die Säure kaum zu spüren



1



2



3

Takashi Nakamura versieht seine Brot mit ungewöhnlichen Zutaten: 1) Feigen, Rosinen, Walnüsse und Orange. 2) Camembert und Walnüsse. 3) Aprikose, Cranberries und weiße Schokolade

Klein und versteckt

Dabei muss man zur Bäckerei wirklich wollen. Von der belebten Hauptstraße des Viertels führt der Weg über mindestens drei Nebenstraßen durch Wohngebieten, bevor man die kleine Sackgasse erreicht. Dort weist nur ein kleines Schild direkt an der Tür darauf hin, dass sich im Souter-rain eine Bäckerei befindet.



しかたらむかな

Shikata Ramukana
Kif Annex, 101 13-1 Wakamiyacho,
Shinjuku City, Tokio 162-0827, Japan

Der Name ist etwas merkwürdig. Sie heißt Shikata Ramukana. Im japanischen Schriftsystem Hiragana, in dem Schriftzeichen für Silben stehen, ist es die spiegelverkehrte Schreibweise des Inhaber-Namens Takashi Nakamura. Dem japanischen Online-Portal Asahi Shimbun erklärte der Bäcker: „Ich wollte meinen richtigen Namen verwenden, aber

es war mir peinlich, also verwende ich ihn umgekehrt.“ Bescheidenheit ist in Japan eine elementare Tugend.

Hat man es zum Schild mit dem ungewöhnlichen Namen geschafft, wird man nach ein paar Treppenstufen mit einer ungewöhnlichen Gebäck-Vielfalt belohnt. Sieben verschiedene Teige stellt Nakamura täglich her und produziert daraus 20 unterschiedliche Sorten Brot. Da gibt es zum Beispiel einen Laib mit Feigen, Rosinen, Walnüssen und Orange. Ein anderes Brot ist mit Camembert angereichert. Eher an ein Dessert erinnert ein Brot mit Aprikose, Cranberries und weißer Schokolade.

Dabei setzt der Bäcker auf die Kraft der Natur. Obwohl Nakamura keine industrielle Hefe einsetzt, sondern ausschließlich Hefewasser und Sauerteig, fehlt den Broten die klassisch saure Note, wie man sie aus Europa kennt. Er steuert seine Triebmittel so, dass sie den Broten ein mildes Aroma geben. Seine Auswahl ist beachtlich.

Anzeige



Wir sind auf der südback

Wissenslounge | Snack-Konzepte | Netzwerken

Halle 6, Stand 6E52

www.freunde-des-snacks.de/suedback



FREUNDE DES
SNACKS



1+2) 20 Sorten Brot backt Takashi Nakamura täglich, die Plastikverpackung ist in Japan Standard und von der Kundschaft gefordert



Varianten der Fermentation

Einige Gebäcke werden mit selbst gezogenem Amazake getrieben. Das ist ein klassisches japanisches Getränk, das aus Reis fermentiert wird und durch die Fermentation einen ganz leichten Alkoholgehalt hat. Daneben setzt der Bäcker Rosinen-Hefewasser ein. Ein besonders mildes Triebmittel ist eine selbst angesetzte Joghurtheefe. Komplettiert wird der Triebmittel-Reigen durch einen klassischen milden Sauerteig.

Ähnlich vielfältig ist die Getreide-Auswahl der Mikrobäckerei. Von der japanischen Insel Hokkaido bezieht Nakamura Roggen-, Weizen-, Einkorn- und Dinkelmehl. Einige Körner kommen aus Europa. Oft sind sie selbst in Bio-Qualität günstiger als japanische Getreide, weil sie hier großflächig effizienter angebaut werden können. Die Körner mahlt Nakamura in einer kleinen Haushaltsmühle. Sie ist ausreichend für den überschaubaren Bedarf. „Selbst gemahlenes Korn“, erklärt der Bäcker, „bringt noch einmal ganz eigene Aromen mit.“ Mit ihnen experimentiert er gern. Ebenso wie mit der Fermentation.

Auf der kleinen Fläche der Backstube hat Nakamura versucht, möglichst viele Klimaschränke unterzubringen. Viele Teige gehen bis zu 20 Stunden lang bei konstanten 17°C. So entwickeln sie interessante Fermentationsaromen, die die ungewöhnlichen Zutaten geschmacklich einrahmen.

Empfehlungsmarketing

Unterstützung hat der Bäcker von einem kleinen Team. In der Backstube arbeiten sie zu zweit, im Verkauf helfen je nach Situation drei bis vier Leute. Verantwortlich ist Ami, Takashis Freundin. Sie war selbst einst Kundin der Bäckerei. „Erst war ich in das Brot verliebt“, erklärt sie lächelnd, „dann in den Bäcker.“ Inzwischen ist sie eine wichtige Stütze.

Etwa 120 Kundinnen und Kunden kommen pro Tag vorbei. „Siebzig Prozent davon sind sicher Stammkunden“, sagt Ami. Andere Menschen finden die Bäckerei oft über Empfehlungen: „Es gibt in der Gegend viele Läden, dort werden wir den Kunden empfohlen und auch die Rezensionen im Internet ziehen Leute her.“ Tatsächlich sind die



Shokupan, ein süßliches, weiches Sandwichbrot, darf in einer japanischen Bäckerei nicht fehlen



Gemeinsam betreiben Ami und Takashi die Bäckerei, an ihrem Bauch deutet sich bereits ein neues gemeinsames Projekt an

Internet-Bewertungen voll des Lobes. Und so wächst die Kundschaft Tag für Tag.

Inzwischen gibt es Backwaren von Donnerstag bis Montag zwischen 10 und 13 Uhr nur per Reservierung, um Kundinnen und Kunden nicht zu enttäuschen. Von 13 bis 16 Uhr findet der freie Verkauf statt. Dienstags und mittwochs ist die Bäckerei geschlossen.

Wachstum in Qualität

Ginge es rein nach dem Bedarf, könnte Takashi Nakamura alles verlängern und vergrößern – Öffnungszeiten, Stückzahlen, Bäckerei. Doch er hat keine Wachstumspläne. Jedenfalls nicht, was die Bäckerei betrifft. „Ich selbst möchte wachsen“, erklärt er, „und unsere Produkte immer besser und besser machen.“ Es ist schließlich dieser Anspruch an die Qualität, den die Kundinnen und Kunden schätzen. Zudem brauchen Ami und Takashi Zeit für ein ganz anderes Projekt. Nachwuchs steht ins Haus. Das Kind wird Zeit fordern. Aber auch das macht ja begehrte Produkte aus – dass es sie nicht im Überfluss gibt. 🍞

Anzeige

Mitten im Markt

Messe Stuttgart



Besser mit südback.

26. — 29.

Oktober 2024

Jetzt Ticket sichern!



Freuen Sie sich auf knusprige Trends und verführerische Innovationen! Die südback ist in Europa eine der größten Trend- und Fachmessen für Bäckerinnen und Bäcker sowie Konditorinnen und Konditoren, die ihre Leidenschaft dem Handwerk widmen. Informieren Sie sich hier über Rohstoffe und Handelswaren, Arbeits- und Betriebstechnik, Geschäftseinrichtung und -ausstattung sowie Verkaufsförderung, Dienstleistung, Information und Management.

Wir sehen uns auf der südback 2024!

suedback.de
Fachmesse für
Bäckerei und Konditorei
Messe Stuttgart

#partofsuedback



High Five

Das Mehrkorn-Saatenbrot vereint die Big Five Weizen, Roggen, Dinkel, Waldstaudenroggen und Hafer zu einem intensiven Geschmackserlebnis. Eine saftige Krume und die Aromatik der gerösteten Saaten sind einfach unwiderstehlich. Da duftet es schon beim Backen so verführerisch, dass man am liebsten direkt selbst genussvoll hineinbeißen möchte. So wird es auch der Kundschaft gehen.

Sauerteig

- ▶ 2,400 kg Wasser
- ▶ 2,400 kg Roggenmehl Vollkorn
- ▶ 0,170 kg Anstellgut

Mischen: 4 Minuten langsam

Teigtemperatur: 28°C

Teigruhe: 15-18 Stunden bei Raumtemperatur

Brühstück

- ▶ 3,800 kg Wasser
- ▶ 1,000 kg Kürbiskerne (geröstet)
- ▶ 0,460 kg Altbrot (geröstet, gemahlen)
- ▶ 0,380 kg Dinkelschrot Vollkorn
- ▶ 0,380 kg Haferflocken
- ▶ 0,380 kg Sonnenblumenkerne (geröstet)

Die Zutaten gründlich mischen und 120 Minuten bei Raumtemperatur quellen lassen,

anschließend für bis zu 13-16 Stunden bei 5°C in die Kühlung stellen.

Hauptteig

- ▶ 4,970 kg Sauerteig
 - ▶ 6,400 kg Brühstück
 - ▶ 3,400 kg Wasser
 - ▶ 3,200 kg Weizenmehl 550
 - ▶ 2,900 kg Weizenmehl 1050
 - ▶ 1,500 kg Waldstaudenroggenmehl Vollkorn
 - ▶ 0,200 kg Salz
 - ▶ 0,085 kg Hefe
- 22,655 kg Teig

Kneten: 6 Minuten langsam, 6 Minuten schnell

Teigtemperatur: 24-26°C

Teigruhe: 30 Minuten bei Raumtemperatur

Topping

- ▶ 0,500 kg Haferflocken
- ▶ 0,500 kg Kürbiskerne
- ▶ 0,500 kg Sonnenblumenkerne

Aufarbeitung

- ⦿ Teigeinlage 700 g
- ⦿ Den Teig abwiegen, rundwirken, dann langstoßen.
- ⦿ Die Kerne und Flocken fürs Topping mischen, den Teiglinge anfeuchten und darin wälzen, dann mit Schluss nach unten in gefetteten Kastenformen bei Raumtemperatur 60-75 Minuten gehen lassen.


Backen


Schwaden: normal

Backtemperatur: 240°C, fallend auf 200°C

Backzeit: 40-45 Minuten

Rezept & Bild: Michael Kress

 @Michaelkress.brothandwerk

 michaelkress-brothandwerk.de



VORSCHAU

BROTpro gibt es viermal jährlich.
Die nächste Ausgabe erscheint
29. Januar 2025

Darum geht es unter anderem:



⦿ Französischer Klassiker – das perfekte Croissant backen



⦿ Handwerkliche Mikro-Bäckerei – zu Besuch in der Münchner Bageri



⦿ Personaleinsatzplanung – kluge Akquise aus den eigenen Reihen



⦿ Backhefefreies Brot – handwerkliche Kniffe für die Produktion

HERAUSGEBER
Tom Wellhausen,
Sebastian Marquardt (V.i.S.d.P.)

REDAKTION
Mundsburger Damm 6
22087 Hamburg

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

LEITUNG REDAKTION/GRAFIK
Jan Schönberg

CHEFREDAKTION
Edda Klepp

REDAKTION
Mario Bicher, Jan Schnare,
Max-Constantin Stecker

AUTORINNEN UND AUTOREN
Martin Bimpage, Siegfried Brenneis,
Daniel Fitzke, Oliver Flodmann, Christoph Heger, Michael Kress, Oleg Mook,
Ralf Ohlmann, Lisa Rixrath, Carsten Rüger, Isabel Weiß

FOTOS
Freunde des Snacks; stock.adobe.com: Aleksandr Rybalko, Alliance, andrei310, anon, Antonio & photos, beats_, bnenin, callipso, cherryyandbees, Chroma, contrastwerkstatt, Dayami, dusanpetkovic1, Fahrwasser, Farknot Architect, fusssergel, GamePixel, HandmadePictures, heraez, ikonoklast_hh, Imanol, JackF, Jacob Lund, Rues1, Li-Bro, Liana, littletwolf1989, lubero, MicroOne, Mirko Vitali, MrPanya, nenetus, New Africa, Nitr, OATZ TO GO FACTORY, Orawan, peopleimages.com, Philippe Ramakers, Printemps, puhhha, Richard, Robert Kneschke, Ruckszio, serenacar, shootingankauf, sriba3, stockmotion, strannik_fox, Sunny Studio, trotzolga, Tyler Olson, Vadim Pastuh, Vasilij, vectorfusionart, Viktor, Wiltrud, xavier gallego morel, yanik88, YesPhotographers, Yvonne Weis, zest_marina, Zoran Zeremski

VERLAG
Wellhausen & Marquardt
Mediengesellschaft bR
Mundsburger Damm 6,
22087 Hamburg
Telefon: 040/42 91 77-0
post@wm-medien.de
www.wm-medien.de

GESCHÄFTSFÜHRER
Sebastian Marquardt
post@wm-medien.de

VERLAGSLEITUNG
Christoph Bremer

ANZEIGEN
Christoph Bremer (Leitung),
Dennis Klippel
anzeigen@wm-medien.de

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

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

ABONNEMENT
Jahresabonnement für:
Deutschland: € 70,-
Ausland (weltweit): € 90,-
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 übernommen werden. Mit der Übergabe

von Manuskripten, Abbildungen, Dateien an den Verlag versichert der Verfasser, dass es sich um Erstveröffentlichungen handelt und keine weiteren Nutzungsrechte daran geltend gemacht werden können.

Brotpro

**DEUTSCHES
BROTINSTITUT e.V.**

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

**wellhausen
marquardt
Mediengesellschaft**



Vodafone Business News

Digitalisierung braucht einen starken Partner

Zusammen machen wir den Unterschied

Die Digitalisierung verändert, wie wir arbeiten, Projekte planen und umsetzen. Gehen wir's gemeinsam an. Wir begleiten Sie bei Ihrem Digitalisierungsprojekt und sind als Premium-Partner für Telekommunikation immer an Ihrer Seite.

Profitieren Sie von unseren innovativen Business-Lösungen. Mit exklusiven Vorteilen für Genossenschaften und Verbundgruppen. So machen Sie Ihr Unternehmen schon heute bereit für die Arbeitswelt von morgen.

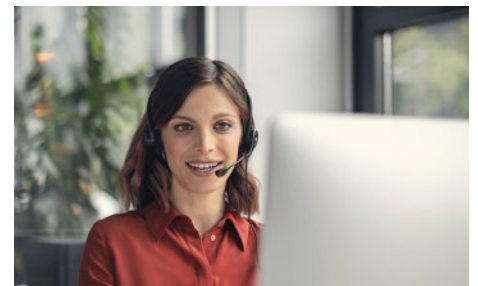
Unsere Business-Services für Sie

Wir beraten Sie zu allen Themen rund um die Digitalisierung:

- **Unified Communications & Collaboration**
- **Internet of Things**
- **Cloud & Hosting**
- **Cyber Security**
- **Enterprise Mobility Management**
- **WLAN-, Campus-Netze & Public-Networks**
- **Smartphone- & Tablet-Leasing**
- **Device Lifecycle Management**

Ihre exklusiven Vorteile

- Sondertarife für Sie als Mitglied von Genossenschaften, Verbänden und Verbundgruppen



- Zusätzliche Preisvorteile und Extra-Datenvolumen, wenn Sie Festnetz und Mobilfunk bei uns buchen
- 24/7-Premium-Service für Geschäftskund:innen

Sie haben noch Fragen?

Wir beraten Sie gern. Melden Sie sich einfach bei Ihrer Vodafone-Ansprechperson. Oder schicken Sie eine E-Mail an Andreas Vorbau:

andreas.vorbau@vodafone.com

Oder rufen Sie ihn an: **0172 300 02 99**



Together we can

vodafone
business