

Wettbewerb mit System

DIE FRITSCH GMBH AUS MARKT EINERSHEIM IST WELTWEIT BEKANT ALS SPEZIALIST FÜR LAMINIER- UND AUFARBEITUNGSLINIEN FÜR FEINGEBÄCK, CROISSANTS, BREZELN, PIZZEN UND RUSTIKALE BROTE UND BRÖTCHEN. FORCIERT TRITT DIE TOCHTER FBS JETZT AUCH ALS SYSTEM-ANBIETER AUF. DIE HINTERGRÜNDE DAFÜR ERLÄUTERN UWE NEES (DIRECTOR OF OPERATIONS FBS) UND KLAUS FRITSCH (FIRMENINHABER) IM INTERVIEW MIT BROT+BACKWAREN.



++ Uwe Nees (links, Director of Operations, FBS) and Klaus Fritsch (Inhaber der Fritsch GmbH)

+ b+b: Herr Fritsch: Sie haben Ihre Tochtergesellschaft BTT gerade in Fritsch Bakery Systems (FBS) umbenannt. Was steckt dahinter?

+ Fritsch: FBS ist unser Ansprechpartner für Systemlösungen, der Name BTT war vorwiegend im deutschsprachigen Raum bekannt. Mit zunehmender Internationalisierung des Geschäfts wollten wir außerdem einen Namen, der deutlich macht, dass diese Gesellschaft ein komplett integrierter Teil von Fritsch ist. Seit März des vergangenen Jahres haben wir mit Herrn Nees obendrein einen neuen Leiter bekommen, der viele Erfahrungen aus der Backbranche selber mitbringt, die Sprache der Kunden spricht und deshalb auch sehr präzise auf die Wünsche der Kunden eingehen kann. Verständnis für Situation und Ziele der Kunden ist heute im Geschäft mit Investitionsgütern entscheidend.

+ b+b: Wie international ist denn das Geschäft von Fritsch inzwischen?

+ Fritsch: Westeuropa ist nach wie vor unser Kernmarkt mit einem Anteil von 65 %. Es ist auch der Heimatmarkt, mit dem wir identifiziert werden. Aber der Export wächst.

Die russische Fachmesse Modern Bakery in Moskau war für uns die bislang erfolgreichste in Russland. Das Geschäft in Osteuropa insgesamt lief 2011 deutlich besser als in den Vorjahren. In Lateinamerika sind wir eher punktuell vertreten, aber wenn, dann in der Regel mit großen Anlagen, wobei Brotanlagen zurzeit stärker gefragt sind als Feingebäckanlagen. Die USA gehören ohnehin zu unserem Kerngeschäft und wir haben im vergangenen Jahr dort die größte Brotlinie verkauft, die wir je gebaut haben. Eine sehr positive Entwicklung sehen wir außerdem im Mittleren Osten.

+ b+b: Kann man diese Märkte erobern, wenn man sich auf die Lieferung von Make-up-Anlagen beschränkt?

+ Nees: Wir bieten nicht nur Laminier- und Make-up-Anlagen, sondern komplette Systeme vom Kneuter bis zum Ofen und übernehmen dabei die Schnittstellen- und Produktverantwortung.

+ b+b: Sie bieten Turn-Key-Lösungen und treten als Generallieferant auf?

+ Nees: Turn-Key heißt schlüsselfertig und beinhaltet eventuell auch die Gebäude. Wir kommen vom Produkt her und entwickeln mit dem Kunden dafür ein Konzept und suchen mit ihm die optimale Produktionstechnik dafür. Wir bringen unsere Technologie- und Prozesskompetenz ein – unser Motto heißt Leidenschaft für Teig – und unsere Unabhängigkeit erlaubt uns, das für das Produkt bestmögliche Produktionssystem zusammenzustellen, egal ob eine voll- oder halbautomatische Lösung gewünscht wird. Der Kunde hat die Sicherheit, dass wir die Anlagenteile nicht danach aussuchen, wie viel von Fritsch gebaut wird, dass wir aber für die Schnittstellen und die Technologie geradestehen.

+ b+b: Verschärft das den Wettbewerb mit anderen Gruppen, die ebenfalls solche Komplettlösungen anbieten?

+ Fritsch: Wir arbeiten auch mit einzelnen Firmen aus diesen Gruppen zusammen, haben aber natürlich sehr viel mehr Partner. Wir stehen grundsätzlich auf dem Standpunkt, dass man nicht in jedem Teilsegment top sein kann. Alles aus einer Hand mit einer Steuerung, das sieht vielleicht harmonisch aus, aber nicht immer funktioniert das auch in der Realität. Man vergisst gerne, dass Gesamtlösungen schön und gut sind, aber viel wichtiger ist doch, dass der Kunde hinterher zufrieden ist. Es kostet sonst viel Geld und Zeit, bis die Anlage so läuft, wie der Kunde sie haben will. Wir testen deshalb jede

Uwe Nees (46)

Seit März vergangenen Jahres führt Uwe Nees Fritsch Bakery Systems. Nees bringt den Blick aus Backbranche und Maschinenbau mit. Geboren in Neustadt an der Saale, schlug er nach der Schule mit einer Lehre als Industriemechaniker und einem Fachschulstudium zum Maschinenbautechniker zunächst den Weg Richtung Technik ein. Die Praxis brachte ihn schließlich in die Backbranche, wo er nach dem Studium bei der Wilhelm Weber GmbH in Pfungstadt als Technischer Leiter begann. 2005 übernahm er im gleichen Haus, das inzwischen zur Kamps Gruppe gehörte, das Management des Projektengineering, das auch für bundesweite Investitionsprojekte eingesetzt wird. +++

Anlage hier bei uns und definieren mit dem Kunden, welche Rohstoffe benutzt werden und wie das Produkt am Ende sein soll. Schon die Auswahl der Mehlqualität kann entscheidend sein. Deshalb hat das technologische Know-how heute einen entscheidenden Anteil am Erfolg.

+ b+b: Dennoch müssen Sie sich auf Partner verlassen, in die Sie nicht unbedingt „hinein“ schauen können, oder?

ANZEIGE

BESUCHEN SIE UNS AUF DER INTERNORGA: 09.03.12 - 14.03.12, HALLE B6 STAND 208



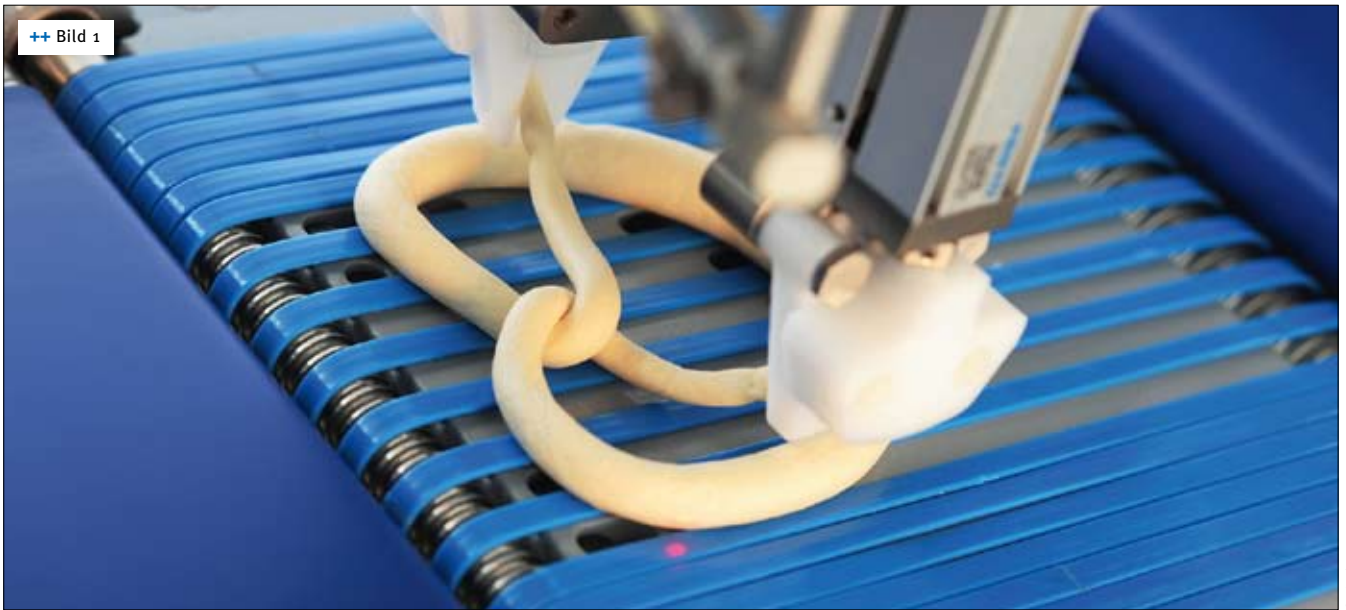
WIEVIEL ENERGIEEFFIZIENZ PASST IN EINEN BACKOFEN?

LADENBACKÖFEN VON WIESHEU – ENERGIEEFFIZIENTE TECHNOLOGIE, OPTIMAL ISOLIERT.

WIESHEU

Energie ist ein wertvolles Gut und das nicht nur aus Kostensicht. Deshalb stellen wir bei der Entwicklung unserer Produkte nicht nur höchste Ansprüche an Backergebnis und Handling, sondern auch an die Energieeffizienz. Hier setzen wir Maßstäbe, die man in Kilowatt messen kann. Mehr über unsere Produkte unter www.wiesheu.de

[f](#) Besuchen Sie uns auf Facebook.



© Fritsch

++ Bild 1 Der Fritsch Multitwist – die führende Lösung für getwistete und geflochtene Produkte

+ Nees: Wir kennen unsere Partner sehr gut und im Gegensatz zu den meisten Kunden auch deren Schwachstellen. Aber das ist nur ein Aspekt. Auch ein Finanzinvestor braucht einen Partner, der etwas vom Gebäck versteht und genau das ist unsere Stärke. Wir wissen, dass es mehr als 50 Croissantensorten gibt und wie diese sich im Detail unterscheiden. Wir können auch sehr rigide Standards erfüllen, so wie sie beispielsweise von Zulieferanten großer Fast-Food-Ketten aufgestellt werden. Gerade von solchen Investoren wird unsere technologische Kompetenz gefordert und geschätzt und sie fühlen sich bei uns richtig aufgehoben. Wir können ihnen hier in unserem Fritsch Technologiezentrum (FTC) auf den Linien das Originalprodukt zeigen und in echten Chargen produzieren.

+ b+b: Verlangen Finanzinvestoren mehr Garantien und Sicherheiten als Kunden aus dem Backgewerbe?

+ Fritsch: Es kommt schon vor, dass die Investoren uns umfangreiche Vertragswerke präsentieren, aber das gehört zum Geschäft und wir bemühen uns, uns nicht auf ein Harakiri einzulassen. Solcher Druck wird bei Kunden aus dem Backgewerbe manchmal auch von den Kreditgebern erzeugt. Aber wir beraten den Kunden und formulieren ein möglichst präzises Pflichtenheft. Sorgfalt ist in unserem eigenen Interesse, wir wollen schließlich auch das Folgegeschäft abschließen. Trotzdem kommt es vor, dass ein Kunde Vertragsstrafen als ein Finanzierungsinstrument ansieht.

+ b+b: Kommt es andererseits vor, dass Sie auch mal Kunden ablehnen?

+ Fritsch: Natürlich erreichen uns auch unseriöse Anfragen, aber eher selten.

+ b+b: Auf welche Dinge legen Investoren, egal ob aus der Back- oder Finanzbranche, heute vor allem Wert?

+ Nees: Effizienz, Anlagenverfügbarkeit, Sicherheit, Hygiene und Total Cost of Ownership stehen ganz oben. In

etablierten Märkten geht es zumeist um Leistungssteigerung, in neuen Märkten liegt das Problem eher darin, die richtige Kapazität und Flexibilität zu finden. Aber in beiden Fällen muss man als Lieferant heute gute Referenzen mitbringen. Die Kunden wollen sehen, dass Anlagen auch nach zehn Jahren im Dreischichtbetrieb an sieben Tagen die Woche noch funktionieren. Probleme sprechen sich schnell rum. Umfassende Bilddokumentationen und auch das Bemühen um Energieeffizienz sind heute Selbstverständlichkeiten. Software wird mehr und mehr projektbezogen entwickelt und ist stark vom vorhandenen oder gewünschten Design der Linie abhängig. In diesem Punkt werden die Kunden sensibler und verlangen mehr Individualität.

+ b+b: Werfen wir noch mal einen Blick auf das vergangene Jahr, wie hat Fritsch abgeschlossen?

+ Fritsch: Auch wenn die endgültigen Zahlen noch nicht auf dem Tisch liegen, lässt sich sagen, dass 2011 für uns deutlich besser war als die beiden Vorjahre und auch der Auftragsbestand, mit dem wir in dieses Jahr gestartet sind, sieht gut aus.

+ b+b: Gilt das für alle Produktgruppen von den Feinbackwaren und Croissants über Pizzen, Teigbandanlagen, Brezeln bis hin zu den Spezialanlagen?

+ Nees: Wir verzeichnen in allen Segmenten eine steigende Nachfrage, was nicht zuletzt daran liegt, dass wir inzwischen relativ breit aufgestellt sind und vieles von der reinen Feingebäckanlage bis zur kompletten Brotlinie anbieten. Natürlich gibt es Schwankungen über das Jahr, was nicht zuletzt daran liegt, dass die einzelnen Aufträge immer größer werden und deshalb jeder einzelne Auftrag sich stärker in unserem Umsatzvolumen niederschlägt. Ende 2010 war beispielsweise die Nachfrage nach Pizzaanlagen sehr ruhig. 2011 gingen bei uns dann in sehr kurzer Zeit mehrere Aufträge aus verschiedenen Ländern ein. Bei den

Croissants heißt das vorherrschende Thema im Moment gefüllte oder ungefüllte Long-Shelflife-Croissants und die Nachfrage reicht von mittelständischen Backbetrieben, die nach einer Anlage mit einer Leistung von 6.000 St./Std. suchen, bis hin zu großen Herstellern, die Monoanlagen für bis zu 30.000 St./Std. suchen. Die Zahlen beziehen sich auf Stückgewichte von 60 oder 70 g, für kleinere, leichtere Produkte liegt die Anforderung inzwischen bei 50.000–60.000 St./Std.

+b+b: Geht es dabei „nur“ um die Aufarbeitung oder um komplette Linien?

+Nees: Diese Art der Produkte braucht Gärzeiten von 3–6 Std. Wo Arbeitskräfte noch preiswert sind, wird dann häufig auf Bleche abgesetzt und händisch in verschiedene Gäranlagen gebracht bzw. von dort zum Ofen transportiert. Aber die Tendenz geht eindeutig hin zu kompletten und vollautomatischen Linien, vor allem bei großen Betrieben, die damit gleichzeitig Sicherheit, Leistungskonstanz und Gleichmäßigkeit einkaufen.

+b+b: Wie sieht es denn bei den Brezelschlingern aus, da genießt Fritsch ja faktisch eine Alleinstellung am Markt?

+Fritsch: Interessanterweise erleben wir international eine wachsende Nachfrage nach unserer Multitwit. Osteuropäische Hersteller, aber auch koreanische, produzieren Laugen-

brezeln. Süße Brezeln, Ringe und andere geschlungene Gebäckformen sind weltweit gefragt.

+b+b: Sie sprachen vorhin von Monolinien, in der Vergangenheit war viel die Rede von Flexibilität, die die Kunden wollen. Hat sich das etwas geändert?

+Fritsch: Grundsätzlich wollen alle Kunden eine möglichst hohe Leistung und gleichzeitig Flexibilität für viele verschiedene Produkte, auch wenn sie diese Flexibilität nie nutzen werden. Aber eine Linie flexibel zu halten, kostet Geld und meistens auch Leistung und deshalb wägen Betriebe, die wissen, welchen Markt sie mit dem Produkt erreichen können bzw. wie groß der Markt für sie ist, durchaus ab und wählen Monolinien oder zumindest weniger Flexibilität.

+b+b: Unterscheidet sich das nach den Produktkategorien?

+Fritsch: Croissant- und Pizzalinien werden von großen Herstellern als Monolinie eingesetzt. Bei den klassischen Feingebäck- und auch bei den Linien für rustikale Brote und Brötchen ist deutlich mehr Flexibilität gefragt, weil dort auch die Produktpalette breiter ist und man auch immer wieder versucht, sich durch neue Produkte vom Markt zu differenzieren.

+b+b: Herr Fritsch, Herr Nees, wir danken Ihnen für das Gespräch. +++

ANZEIGE

Effizienz in

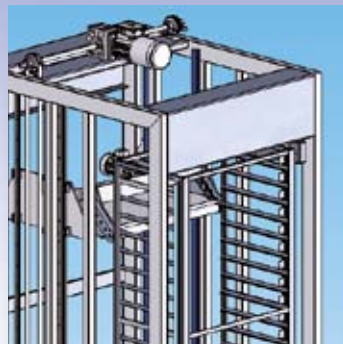
... Energie

Ökonomischer Stromverbrauch durch integriertes Energiemanagement.



... Innovation

Mit neuen Technologien in die Zukunft investieren.



... Service

Rundum Schutzpaket gegen alle Schadensfälle.



Maybachstraße 11
Gewerbegebiet Schießtal
D-71686 Remseck am Neckar
Telefon 07141 29 22 40
www.opelka.de

MAGIC BAKER



OPELKA



Dies ist ein Artikel aus der Fachzeitschrift **brot+backwaren, die 6-mal jährlich erscheint.**

Als Abonnent erhalten Sie die Fachzeitschrift mit Praxisreportagen, Berichten aus Forschung und Entwicklung, Marktanalysen und Firmenportraits sofort nach Erscheinen. Damit haben Sie einen fundierten und umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Technik sowie der Backbranche.

Interessierte können die Zeitschrift unter
www.brotundbackwaren.de

zum Kennenlernen kostenlos und unverbindlich
zum Probelesen bestellen.

In unserem Archiv auf dieser Homepage finden Sie sämtliche Berichte auch als PDF-Datei. Die Fachartikel finden Sie dort nach Jahrgängen sortiert; sie können per Volltextsuche durchsucht werden.

++ Copyrights, Texte zitieren und nutzen

Bitte beachten Sie, dass das einfache Zitieren unserer Texte erlaubt ist, solange sich die Länge des Zitats im Rahmen hält. Dabei halten wir drei Sätze für eine gute Grenze. Verlinken Sie bitte auf unseren Text. Nur wenn Sie mit dem Zitat Werbung machen oder es gewerbsmäßig an Dritte weitergeben wollen, fragen Sie uns bitte erst unter info@foodmultimedia.de.

Längeres Zitieren oder Übernehmen unserer Texte ist nur nach Übereinkunft mit f2m erlaubt. Bilder aus unseren Texten sowie Videos dürfen nur nach Lizenzierung mit den Rechteinhabern weiterverwendet werden.

Ansonsten gilt das übliche Copyright: Wir, die f2m food multimedia gmbh, behalten uns alle Rechte an den Beiträgen auf unserer Seite vor.

++ Haben Sie noch Fragen? Dann wenden Sie sich bitte an uns.