

# Heimatmarkt Europa

*Dr. Paolo Bosso gilt in Süd- und Mitteleuropa als ausgewiesener Fachmann für die Teigherstellung und auch mancher Großbetrieb in Nordeuropa hat in der Vergangenheit seine Dienste in Anspruch genommen. Künftig wird Dr. Bosso für den Osnabrücker Knetterhersteller Diosna Südeuropa betreuen.*

**brot+backwaren:** *Dr. Bosso, Sie gelten als anerkannter Fachmann für die Teigbereitung. Sie haben sich jetzt ein neues Betätigungsfeld gesucht. Was darf die Backbranche künftig von Ihnen erwarten?*

**Dr. Bosso:** Ich bin seit fast 13 Jahren in der Branche und finde sie beruflich nach wie vor sehr interessant und erfindungsreich. Mit dem Wechsel zu Diosna sehe ich die Möglichkeit, einem breiteren, europäischen Ansatz Rechnung zu tragen und meine internationalen Erfahrungen einerseits einzubringen, andererseits natürlich auch fortzuentwickeln.

**b+b:** *Um welche Kunden und Märkte werden Sie sich künftig kümmern?*

**Dr. Bosso:** Der Schwerpunkt wird auf den südeuropäischen Märkten liegen. Wir erleben in Europa eine wachsende wirtschaftliche Verflechtung der Märkte. Für marktführende Maschinenhersteller gelten alle EU-Länder als Heimmarkt. Gleichzeitig aber ist Brot auch ein Teil der europäischen Kultur mit all ihren Ausprägungen und ich freue mich, die Entwicklungen der Bäckerei-Kulturen Süd- und Mitteleuropas einerseits bei ihrer Entwicklung und sicherlich ein Stück auch Modernisierung begleiten zu können und andererseits die Besonderheiten dieser Kulturen in ein international tätiges Haus zu tragen und dort beispielsweise bei der Produktentwicklung zu vertreten.

**b+b:** *Welche Themen sind Ihnen dabei besonders wichtig worauf werden Sie Ihren Schwerpunkt legen?*

**Dr. Bosso:** Wie ich gerade betonte, Brot ist Kultur. Meiner Meinung nach geht es darum, diese Kultur und damit die Erfahrungen, Arbeitswege und Erwartungen des Kunden zu respektieren. Technik soll technologische Anfragen beantworten helfen. Die Bäckereitechnik ist heute sehr hoch entwickelt und durchaus in der Lage, sich auf die regionalen und nationalen Besonderheiten einzustellen. Diese Zusammenführung und das „Fine-Tuning“ wird einer meiner Schwerpunkte sein.

**b+b:** *Die meisten südeuropäischen Länder sind nach wie vor von handwerklichen Backwarenherstellern dominiert, Tendenz allerdings abnehmend. Wie schätzen Sie die Entwicklung der Märkte in den nächsten zehn Jahren ein?*



Dr. Paolo Bosso

**Dr. Bosso:** Die Anpassung dieser Länder an die EU-Standards wird weiteren Druck auf die Märkte ausüben. Die Entwicklung des Handels spielt eine große Rolle und auch die Frage, ob es eine ‚Vermassung‘ der Kaufentscheidung seitens der Verbraucher gibt. Nehmen Sie als Beispiel Spanien. Ende der Franco-Zeit 1973 stellte die „Barra“, eine iberische Baguettevariante, eine von zehn wichtigen regionalen Brotarten der Halbinsel dar. Heute finden Sie dieses Produkt in der TK-Ausführung in allen Backstationen der Supermarktkettenfilialen und es dominiert alle anderen Sorten.

Auf der anderen Seite gibt es in vielen südeuropäischen Ländern eine Trennung der Märkte zwischen einfachem Brot – z.B. italienischem Pane – und allem-was-damit-gegessen-wird – Companatico –, wie schon seit der Antike. Dieses Spannungsfeld zwischen traditionellen Märkten einerseits und den zunehmend nordeuropäisch geprägten, wie dem iberischen, bestimmt heute den europäischen Backwarenmarkt

**b+b:** *Welchen Stellenwert wird Ihrer Ansicht nach der Absatz über den Lebensmittelhandel bekommen?*

**Dr. Bosso:** Unterschiedlich je nach Land. Der Trend ist aber sehr klar. Die italienische oder griechische Lebensmittelhandelsbranche ist (noch) nicht so stark konzentriert wie die französische oder die iberische. Die Konzentration des Handels und seine wachsende Be-

deutung für die Versorgung der Verbraucher begünstigen natürlich die Backwarenindustrie.

**b+b:** *Wie sehen Sie die Entwicklung der Out-of-Home-Märkte in den Ländern an, wird der Snack zwischendurch künftig auch in Italien, Griechenland und Spanien das bisherige ausführliche Mittagssmahl ersetzen?*

**Dr. Bosso:** Gestatten Sie, dass ich als Italiener diesen Fortschritt mit gemischten Gefühlen betrachte. Aber natürlich erleben wir diese Anpassung vorwiegend der arbeitenden Bevölkerungsschichten an ‚internationale‘ Lebensstile. Nicht nur in Mailand, Athen, Istanbul oder Madrid, sondern auch in der Provinz werden Mittagspausen kürzer und kürzer. Nur traditionalistische Firmen bestimmen noch zwei Stunden ‚Siesta‘. Die Mitarbeiter wollen und müssen früher nachmittags nach Hause, die durchschnittliche Entfernung Home – Arbeitsplatz nimmt zu, sie zeigt fast amerikanische Ausmaße. In dieser mittagsmahlfeindlichen Umwelt nehmen internationale Essgewohnheiten zu. In Italien ist jetzt Kebab in Mode, in nordafrikanischer Version, mit Pita-Brot, und auch die Pizza passt sich diesem Trend an und wird Snack-fähig.

**b+b:** *Es gab in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe von Wegen, die man zur Automatisierung der Teigherstellung beschritten hat – Kneterkarussell, Lineartransporter, Kontikneter und schließlich den RapidoJet. Welches dieser Systeme wird Ihrer Ansicht nach in Zukunft den größten Erfolg verbuchen können?*

**Dr. Bosso:** Ich bin der Meinung, eine Automationslösung ist wie ein Anzug nach Maß. Der Träger soll sich unter jeder Bedingung komfortabel fühlen, und nicht jeder hat Idealmaße. Der Erfolg liegt in der Modulierung der Technik an den Technologie(n) des Kunden. Lösungen wie ein Kreiskarussell oder ein Kontikneter, die seit mehreren Jahren auf dem Markt sind, bleiben u.a. für grüne Monoprodukte sowie auch für große Leistungen gültig. Der neuste Innovationstrend bei technologisch marktführenden Bäckern aber heißt weniger und fokussiert kneten. Das bedeutet auch zu differenzieren zwischen Misch-, verschiedenen Knet- und Ruhephasen, so dass die Verwendung von Backmitteln reduziert oder gar eliminiert werden kann und die Produkte dennoch mehr Aroma und eine längere Frischhaltung bekommen. Ich sehe bei diesen Prozessen gute Anwendungsmöglichkeiten für ‚spezialisierte‘ Knetsysteme wie RapidoJet.

**b+b:** *Wenn diese Systeme nicht in Konkurrenz stehen, sondern nebeneinander ihre Berechtigung haben, stellt sich die Frage, welches für welche Einsatzgebiete in den von Ihnen betreuten Ländern optimal ist.*

**Dr. Bosso:** Die Flexibilität eines Lineartransporters lässt es zu, die traditionellen Ruhezeiten je nach Produkt und Rezept fast frei in das Verfahren zu implementieren. Knetanlagen mit Bodenaustragung können für die sehr langen Zeiten einer Kesselgare für Sonderprodukte technisch eine Alternative sein, auch wegen der Relation

von Kosten und Stundenleistung. Großbäckereien mit Hochleistungslinien, wie sie zum Beispiel den spanischen Industriemarkt beherrschen, sind an massiven und dauerbetriebsfähigen Knetanlagen interessiert.

**b+b:** *Südeuropa hat eine große Vorteigtradition, die allerdings mit zunehmender Industrialisierung der Brotherstellung verschwindet. Sehen Sie Chancen, dass sich dieser Trend beispielsweise mit Techniken wie dem RapidoJet wieder umdrehen lässt?*

**Dr. Bosso:** Wie es bei einem sehr bekannten Schweizer Brothersteller in allen Sitzungszimmern an einer Wand steht, entscheidet nur der Konsument, ob man marktgerecht ist. Um sich aus dem wütenden Preiskrieg verabschieden zu können, möchten viele sich als Premium-Hersteller präsentieren. Dabei sind optimierte Vorteigprozesse sehr viel hilfreicher als beispielsweise der Einsatz von Flüssighefe oder Backmitteln. Der RapidoJet gehört zu diesem Trend und ich sehe interessante Chancen für diese Technik.

**b+b:** *Vorteig muss man nicht nur herstellen, sondern auch reifen lassen. Sehen Sie Chancen, dass komplexe Teigbereitungssysteme inklusive Vorteigverfahren, Teigreifstationen etc., die sich nur noch EDV-geführt steuern lassen, eines Tages zum Standard werden?*

**Dr. Bosso:** Sie sprechen ein bekanntes wirtschaftliches Problem an: Bedienerkosten und Effizienz gegenüber Linienleistung und Marktanteilen.

Meiner Meinung nach gehört den hybriden Lösungen wie z.B. Bodenaustragen und EDV-überwachte, teilweise manuelle Schalenbewegungen die nahe Zukunft. Vollintegrierte Systeme sehe ich vor allem bei höherer Produktionskonzentration. Als Beispiel gelte die Westschweiz, wo ein marktführender Brothersteller sechs handbedienten Produktionsstätte 2006 auf eine EDV-geführte integrierte Vertriebszentrale umbaut.

**b+b:** *Eine Frage zum Schluss. In der Vergangenheit galt ein Teil Ihres Engagements auch den Aufschlagmaschinen. Die spielen bei Diosna keine sehr große Rolle. Wird sich das mit Dr. Bosso möglicherweise ändern?*

**Dr. Bosso:** Wer weiß? Meine erste Aufgabe ist, meine Produkte intensiv kennenzulernen, um meine Kunden optimal zu betreuen. Trotzdem, spezialisierte Knethersteller haben die Tendenz sich horizontal zu entwickeln, und viele Dauerbackwarenproduzenten kennen beispielsweise bereits die Wendelkneter von Diosna. Das muss ja nicht das Ende der Fahnenstange sein. Kaufmännische und technische Innovation sind ständig in unserer hochkompetitiven Umwelt notwendig: Der Konsument allein entscheidet letztendlich, welche Firma mit ihren Produkten marktgerecht ist, das gilt auch für Maschinenbauer.

**b+b:** *Herr Dr. Bosso, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*