

# Engagement für die Backindustrie



Gil Bundy

*Seit 2006 besteht eine transatlantische Allianz zwischen der amerikanischen Bundy Group und Sasa aus Frankreich. Aus dieser Zusammenarbeit ging im vergangenen Jahr das Joint Venture Dura Shield Europe hervor. 2008 wird die Bundy Group als Eigentümerin der Marke das erste Fluoropolymer-Beschichtungssystem ohne PFOA vorstellen, das zudem noch über eine längere Haltbarkeit verfügt. Chefredakteurin Hildegard M. Keil sprach mit Gil Bundy, Präsident der Bundy Group, über sein Unternehmen.*

**b+b:** Herr Bundy, könnten Sie bitte unseren Lesern kurz schildern, wer die Bundy Gruppe ist, wie die einzelnen Unternehmen miteinander verflochten und in welchen Märkten die Firmen tätig sind?

**Gil Bundy:** Die Firmen der Bundy Group teilen sich in zwei Kategorien auf: zum einen Bleche, Formen und Verbände und zum anderen die Geräte an sich. Wir haben vier Unternehmen, die entweder neue Bleche und Backformen für die Backwarenindustrie liefern oder die Bleche und Formen aufarbeiten und neu beschichten. American Pan liefert neue, maßgeschneiderte Formen für die Industrie, während sich unsere Chicago Metallic Abteilung um die Lieferung von Blechen für Handwerksbäcker und Gastronomie kümmert. Unsere Pan-Glo-Sparte bietet in unseren Serviceeinrichtungen in 13 US-amerikanischen Städten und in unserer Niederlassung in Mexiko das Reinigen, Richten und die Neubeschichtung von Formen und Blechen mit unserer Ameri Coat®-Beschichtung an. In unseren Werken in Ohio, Kanada, Mexiko und neuerdings auch in Frankreich werden Neubeschichtungen mit unserer Antihafbeschichtung DuraShield vorgenommen.

Für Geräte und Maschinen sind RTB (Gebrauchtanlagen) und Shaffer (neue Maschinen) zuständig. RTB hat ein umfangreiches Inventar an gebrauchten Geräten für die Backwarenindustrie und bietet alles an, von kompletten Backlinien bis hin zu einzelnen Maschinen. RTB hat ebenfalls ein großes Inventar an gebrauchten Formen und Blechen. Shaffer produziert neue Teigmixer für die Herstellung von Brot, Brötchen, Keksen und Kräckern. Auch Anlagen zur Teigaufbereitung wie Teigteiler, Pumpe und Wirker für Brotteige werden von Shaffer produziert.

**b+b:** Die Gruppe ist eines der weltweit führenden Unternehmen für Backbleche, Formen, Silikon- und Teflon-Beschichtungen. Ihr Heimatmarkt sind die Vereinigten Staaten. In welchen Teilen der Welt sind Sie noch präsent und mit welchen Produkten?

**Bundy:** Die Bleche, Formen und Beschichtungen von APC gibt es in über 60 Ländern weltweit. Dies ist auch der Schwerpunkt der Bundy Group. Hinzu kommt Shaffer Manufacturing, unsere jüngste global operierende Firma, die Horizontalmischer sowie Geräte und Maschinen zur Verarbeitung in aller Welt anbietet.

**b+b:** Wo liegen die Unterschiede der Beschichtungssysteme, die Ihre Gruppe anbietet? Welche Vorteile haben die einzelnen Systeme in Bezug auf Lebensdauer, Umlaufzahl usw.?

**Bundy:** Die AmeriCoat-Silikonbeschichtungen halten bei Weichbrötchen über 500 Zyklen ohne Einölen aus. Bei Kastenbrot liegen die Umlaufzahlen von AmeriCoat bei 800 mit leichtem Einölen. Die DuraShield-Beschichtungen halten 3.500 – 5.000 Zyklen bei Weichbrötchen und 2.000 – 4.000 Zyklen bei Kastenbrot. Im Sommer 2008 wird die Bundy Group als Eigentümerin der Marke das erste Fluoropolymer-Beschichtungssystem ohne PFOA vorstellen, das zudem noch über eine längere Haltbarkeit verfügt.

**b+b:** Bemerken Sie eine Verschiebung des Marktanteils von Fluorcarbonpolymeren zu Silikon? In welche Richtung entwickeln Sie sich?

**Bundy:** Es ist unser erklärtes Ziel, die beste Antihafbeschichtung der Welt herzustellen, die den Anforderungen und Erwartungen unserer Kunden entspricht. Falls eine Silikonbeschichtung wie unser AmeriCoat für den Kunden das bessere Produkt ist, werden wir dieses anbieten. Falls der Kunde eine Beschichtung mit einer längeren Lebensdauer sucht, wie DuraShield zum Beispiel, dann bekommt er diese von uns. Wir bemerken derzeit eine starke Nachfrage für beide Beschichtungsarten.

Die Gruppe bietet nicht nur Bleche und Formen an. Auch Anlagen zur Teigaufbereitung produziert das Unternehmen.



Das Unternehmen liefert maßgeschneiderte Formen und Verbände für die Industrie, sowie Bleche für Handwerksbäcker und die Gastronomie.



**b+b:** Die großen Backwarenunternehmen und auch die Fast-Food-Ketten investieren in Ländern, in denen es keine Möglichkeiten der Wiederaufarbeitung der beschichteten Bleche und Formen gibt. Gibt es eine Nachfrage nach einer neuen Art von Blechen und Formen, die keine Aufarbeitung benötigt?

**Bundy:** Aus diesem Grund haben wir schon vor Jahren mit der Herstellung unserer One-Dur-Pan (Bleche für Hamburger Brötchen) begonnen. Unsere Strategie war es, ein Blech herzustellen, dessen Antihaf-Beschichtung die gleiche Lebensdauer hat wie das Blech selber. Damit verringern sich die Betriebskosten für Bäcker in abgelegenen Gegenden. Mit diesem Programm sind wir sehr erfolgreich.

**b+b:** Seit Oktober 2007 bietet American Pan ihren Kunden so genannte ePans. Können Sie uns bitte erklären, was darunter zu verstehen ist?

**Bundy:** Die ePans sind unser Ansatz für neue verantwortliche und nachhaltige Herstellungspraktiken. Das Produkt sorgt für erhebliche Einsparungen in Bezug auf Energie, Ressourcen und Wartung. Es wird aus einer hochbelastbaren, leichtgewichtigen Aluminium-Stahl-Legierung hergestellt. Wir konnten Materialeinsparungen im Bereich von 30% erzielen und gleichzeitig ein belastbareres, effizienteres Backblech anbieten.

**b+b:** Seit 2006 kooperiert American Pan mit Sasa. Das französische Unternehmen vertritt American Pan auf dem europäischen Markt. Gibt es auch eine Überschneidung bei den Besitzverhältnissen?

**Bundy:** Nein, es handelt sich um zwei separate Unternehmen, die eine gemeinsame Vision haben. Beide Unternehmen liefern hochwertige Produkte für die Backwarenindustrie und unsere Produktangebote ergänzen sich ohne Interessenkonflikte. Diese Beziehung ermöglicht es jedem Unternehmen, das Wissen und die Erfahrung der jeweiligen Verkaufsteams zu maximieren und der Backwarenindustrie einen besseren Service und bessere Lösungen zu bieten.

**b+b:** In welchen Teil der europäischen Backwarenindustrie möchten Sie noch tiefer eindringen?

**Bundy:** Da wir gerade von Sasa sprechen: Unsere jüngste Neuentwicklung, DuraShield Europe, ist ein Joint Ven-

**Unternehmensinformationen**

Zur Bundy Group gehören **American Pan** (Backbleche und Formen für die Industrie), **Pan-Glo®** (Silikonbeschichtungen für Backbleche und Formen), **DuraShield®** (Antihaf-Beschichtungen für Backbleche und Formen), **Chicago Metallic** (Backbleche und Formen für Handwerksbäcker und Gastronomie), **RTB** (gebrauchte Maschinen und Geräte) sowie **Shaffer® Mixer** und Verarbeitungsmaschinen. Das Unternehmen wurde 1967 gegründet. Sein Hauptsitz befindet sich in Urbana, Ohio. Es gibt Verkaufsniederlassungen und Servicestationen in den USA, Kanada, Mexiko und Europa.

ture mit Sasa mit Sitz in Le Cateau/Frankreich. Es ist das neueste europäische Zentrum für Antihaf-Beschichtung für Brotformen, Weichbrötchenbleche sowie Bleche und Formen für Feinbackwaren.

**b+b:** Seit Beginn der Kooperation sind rund zwei Jahre vergangen. Welche Ergebnisse gibt es bereits?

**Bundy:** Im vergangenen Jahr haben wir die jeweils anderen Produkte erfolgreich in unseren eigenen Märkten vertreten. 2007 hat American Pan ein Servicezentrum eröffnet, in dem Sasa-Bleche und -Formen für den nord-amerikanischen Markt repariert und wieder aufbereitet werden können. Außerdem, wie bereits erwähnt, führen wir derzeit DuraShield Europe ein.

**b+b:** Wird Sasa American Pan auch in Osteuropa vertreten oder wird American Pan diesen Markt direkt bearbeiten wollen?

**Bundy:** American Pan bildet derzeit die Speerspitze bei diesem Unterfangen.

**b+b:** Bis jetzt haben Sie nur in den USA produziert. Gibt es für Sie Gründe, in eine Produktion für Formen und Bleche oder eine Aufarbeitung außerhalb der USA zu investieren?

**Bundy:** Der derzeit aktuelle Plan beinhaltet die Ausweitung unseres DuraShield-Services und eine Verbesserung des Kundendienstes über unsere lokalen Repräsentanten.

**b+b:** Im vergangenen November eröffneten American Pan und Sasa ein Servicezentrum für Backbleche in Urbana, Ohio, in dem Sasa-Baguettebleche und Backbleche, die in Mecatherm-Backsystemen eingesetzt werden, mit Silikonbeschichtung versehen werden. Ist dies

**der zweite Schritt der Kooperation und werden andere Schritte für andere Märkte folgen?**

**Bundy:** Im letzten Jahr waren unsere Unternehmen sehr glücklich über die gemeinsame Kooperation beim Aufbau der Servicezentren in Nordamerika und Europa. Wir hoffen, dass unsere beiden Unternehmen in den nächsten Jahren eine noch engere Arbeitsbeziehung entwickeln werden.

**b+b:** *Vor wenigen Monaten hat die Bundy Group einen Hersteller von Horizontalmischern, Shaffer Manufacturing, aufgekauft. Bis zu dem Zeitpunkt war die Gruppe nur als Lieferant von Blechen und Formen für die Backwarenindustrie tätig. Aus welchem Grund haben Sie Shaffer akquiriert und welche Synergiewirkung mit der Bundy Group erwarten Sie?*

**Bundy:** RTB, unser Gründungsunternehmen, liefert seit fast 40 Jahren gebrauchte Maschinen und Geräte an die Backwarenindustrie. Dank dieser Erfahrung in Verbindung mit der Tatsache, dass unsere Mitarbeiter über umfangreiche Kenntnisse in Technik, Herstellung und Verkauf von Mixern und Teigverarbeitungsanlagen haben, stellte sich Shaffer als äußerst passend dar.

**b+b:** *War die Übernahme von Shaffer der erste Schritt auf dem Weg zu neuen Aktivitäten und werden weitere Akquisitionen folgen?*

**Bundy:** Es gibt derzeit keine akuten Pläne für weitere Übernahmen, aber unsere Familie ist traditionell in der Backwarenindustrie verwurzelt. Wenn wir der Meinung sind, dass eine Übernahme zu unseren Fähigkeiten und Stärken passt und wir dadurch der Industrie einen wertvollen Dienst erweisen können, dann werden wir uns eine solche stets gut überlegen.

**b+b:** *Welche Ziele verfolgt die Bundy Group für die nächsten 10 Jahre?*

**Bundy:** Unser langjähriger Erfolg ist auf qualitativ hochwertige Produkte und außerordentlichen Service für unsere Kunden zurückzuführen. Für uns ist die Reinvestition in unser Unternehmen außerordentlich wichtig, um sicherzustellen, dass wir die innovativsten Produkte auf dem Markt haben. Wir werden diesen Kurs fortsetzen, egal ob über Partnerschaften, Akquisitionen oder die Entwicklung neuer Produkte.

**b+b:** *Herr Bundy, vielen Dank für das Interview.*

Anzeige

**Wir sehen uns:**

Halle 5, Stand-Nr. 151    Halle 3, Stand-Nr. B31

**IREKS**

Wir backen 's. Gemeinsam.

## Gemeinsam

Ihren Kunden ein attraktives und abwechslungsreiches Sortiment an Backwaren zu bieten ist unser gemeinsames Bestreben.

## gewinnen.

Mit kreativen Gebäckideen, umfangreicher Werbeunterstützung sowie Tipps für die Umsetzung in Ihrem Betrieb fördern wir Ihre Verkaufserfolge.

## Kunden

Kunden kaufen heute Ihre Backwaren nicht nur um satt zu werden. Sie suchen Erlebnis, Genuss und das Gefühl, sich etwas Gutes zu tun.

IREKS GmbH  
Lichtenfelser Str. 20  
95326 Kulmbach  
Tel.: 09221 706-0  
Fax: 09221 706-306  
E-Mail: info@ireks.de  
www.ireks.de

Fachliche Hotline:  
Tel.: 09221 706-110