

Renaissance der Blätterteige

Im Interview mit brot+backwaren erklärt Paul Groenewegen, Regional Sales Director Rademaker B.V., Niederlande, mehr über Laminieranlagen, neue Trends in der Backbranche, den Markt China und über die Renaissance der Blätterteiggebäcke.



Paul Groenewegen, Regional Sales

b+b: Herr Groenewegen, wie laufen die Geschäfte zur Zeit?

Groenewegen: Wie die meisten Firmen in unserer Branche hat auch Rademaker gut zu tun. Überraschend ist in diesem Jahr, dass die Geschäfte in den Monaten Juni, Juli und August im gleichen Ausmaß weitergelaufen sind. Normalerweise gibt es so etwas wie eine leichte Abschwächung während der Sommermonate, in diesem Jahr nicht.

b+b: Kommt die Nachfrage von überall oder gibt es Schwerpunkte?

Groenewegen: Natürlich gibt es Märkte, die stärker als andere in der Aufbauphase sind wie Russland oder China, aber auch in Europa und den USA spüren wir wieder eine erhöhte Bereitschaft zur Investition in neue Ausrüstungen.

b+b: China ist ein Markt, auf den alle hoffen. Macht man dort wirklich schon gute Geschäfte oder geht es vor allem darum, dort Flagge zu zeigen?

Groenewegen: Die Situation mag bei uns etwas anders sein, weil wir auch Dumpling-Anlagen liefern. Wir liefern seit vielen Jahren auch nach China und haben dort gerade einen sehr interessanten Auftrag für Ausrollanlagen abgeschlossen. Für uns ist China ein Wachstumsmarkt.

b+b: Wie sieht es denn bei der guten Geschäftslage mit den Lieferzeiten aus?

Groenewegen: Dort wo wir auf modulare Standardteile zurückgreifen können, wie bei unserem Radini-Ofenkonzept, lässt sich ein Auftrag in vier, fünf Monaten abwickeln. Bei individuell konzipierten Linien liegen wir bei acht bis neun Monaten und das wird von den Kunden, die sich bewusst für Rademaker entscheiden, weil sie diese Linien haben wollen und keine anderen, auch akzeptiert.

b+b: Rademaker hat ein sehr breites Sortiment, das sich keineswegs nur an die Backwarenindustrie wendet. Was ist eigentlich der wichtigste Teil Ihres Sortiments?

Groenewegen: An erster Stelle steht die Sigma-Ausrolltechnik, die sowohl in klassischen Laminieranlagen mündet wie in Teigbandanlagen, die zur Herstellung von Brot und Brötchen eingesetzt werden. Auch das ist heute ein wachsender Markt.

b+b: Weltweit oder schwerpunktmäßig in Europa?

Groenewegen: Früher lag unser Schwerpunkt auf Westeuropa, heute arbeiten wir weltweit, wobei ganz Europa nach wie vor den größten Teil der Nachfrage stellt. Das liegt einerseits daran, dass Europa ein Kontinent ist, auf dem Brot in der Ernährung eine wichtige Rolle spielt. Teigbandanlagen finden hier einen entsprechend großen Markt. Auf der anderen Seite erleben wir seit rund zwei Jahren eine Art Revival für Blätterteiganlagen in der Keksidustrie.

b+b: Vielleicht findet nach all den Jahren der schwege-

BAKEMARK[®]

DEUTSCHLAND

Machen Sie Ihre Produktion intelligenter

Mit Brötchenbackmitteln, die einfach mehr können. Dank intensiver Grundlagenarbeit stattet BakeMark Brötchenbackmittel mit verschiedenen „intelligenten“ Funktionen aus. Exakt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt, für jede Anwendung und Führungsart.

Fordern Sie uns:

Tel. 0421 3502-0 • www.bakemark.de



INDUSTRIAL SOLUTIONS

wichtigen Cookies eine Renaissance der leichten Blätterteiggebäcke statt.

Groenewegen: Ich kann nicht beurteilen, ob das zu Lasten des Cookie-Geschäftes geht, aber was wir sehen, ist eine Spezialisierung auf Blätterteiggebäcke, die nicht nur als klassische Kekse gebacken werden, sondern als Single-Pack in den Snack-Markt gehen und in Coffee-shops, Tankstellen etc. einen Absatzmarkt finden.

b+b: Rademaker ist nicht nur mit Laminieranlagen im süßen Teil der Backbranche vertreten, sondern sehr viel breiter aufgestellt. Was gehört alles dazu?

Groenewegen: Bei Stanzlinien für Pies etwa sind wir absoluter Marktführer. Wir liefern weltweit Cakes- und Muffinlinien. Wir sind ein großer Lieferant von Produktionsanlagen für Dumplings, diese chinesischen gekochten Teigballen, die sowohl süß wie herzhaft gefüllt sein können. Wir haben ein breites Sortiment an Dosiertechnik, aufbauend auf drei Basistechniken: Spot-Depositor, Gearwheel Depositor und Monopump-Depositor. Sie werden sowohl für das Auftragen von Füllungen oder Dekorationen eingesetzt wie zur Dosierung von Keksteigen und Massen. Die gehen natürlich auch in die Fleisch- und Fertiggerichte-Industrie, wo sie Füllungen, Saucen etc. dosieren.

b+b: Sie können nicht nur die Teigbearbeitung liefern, sondern mit Den Boer auch die dazugehörigen Tunnelöfen. Ist das eher die Regel oder eher die Ausnahme?

Groenewegen: Unser Vorteil ist, dass wir das ganze System unter einem Dach haben. Unsere Kompetenz beginnt dort, wo wir den Teig von der Teigmacherei übernehmen und geht bis zur Abgabe des fertigen Produkts an die Verpackung. Diese Kombination von Aufarbeitung und Ofentechnik ohne Schnittstellenprobleme usw. wird von unseren Kunden sehr geschätzt. Den-Boer-Öfen sind international renommiert. In der Regel liefern wir die Linien komplett mit Ofen. Die Projektbetreuung für solche Linien ist hier in Culemborg angesiedelt.

b+b: Kommen wir zurück zu den Laminieranlagen. Diese Art von Gebäcken ist inzwischen ja fast schon die Domäne der Tiefkühlbackwa-

renindustrie. Wie groß ist der Anteil an Anlagen dieser Art, die in diesen Teil der Backwarenindustrie gehen?

Groenewegen: Da unsere Kunden überwiegend aus der Industrie und weniger aus dem Bereich der großhandwerklichen Filialisten kommen, die eher auf halbautomatische Linien setzen, ist der Anteil bei uns sehr groß. Er liegt bei rund 70%. Bei Croissantanlagen – und darunter fasse ich alles vom Gipfel bis zum spanischen Croissant, sind wir mit Sicherheit einer von zwei Marktführern. In Frankreich, dem Mutterland aller Croissants, liegt unser Marktanteil deutlich über 50%.

b+b: Es ist zur Zeit „Mode“, auf Laminieranlagen Kühl- und Ruhestrecken

Anzeige



www.vemv.de



TÄGLICH EIN SCHAUSPIEL.

DIE INSZENIERUNG IHRER BACKWAREN – LADENBACKÖFEN VON WIESHEU.

www.wiesheu.de

einzubauen, um der Teigentwicklung Zeit zu geben. Macht Rademaker das auch?

Groenewegen: (lacht) Ja, es ist in Mode gekommen. Aber wir machen das von Anfang an, seit 1977. Das hat tatsächlich positive Auswirkungen. Blätterteige schrumpfen nach 20 bis 30 Minuten Kühlung nicht mehr so stark zusammen, als wenn sie gleich weiterverarbeitet werden. Hefeteige und auch mit Butter hergestellte Teige gewinnen deutlich an Aroma. Wie gesagt, wir machen das seit eh und je. Je nach Produkt und Kundenwunsch werden Teigkühl- und/oder Ruhestrecken von 20 Minuten bis zu vier Stunden eingebaut. Der Durchschnitt liegt bei ein bis zwei Stunden.

Im Gegensatz zu anderen trennen wir allerdings Kühlen und Ruhen und

kühlen den Teig auch möglichst in einem frühen Stadium, in dem das Teigband noch relativ dick ist. Das Ergebnis ist besser, besonders wenn Fett eingearbeitet wurde, und die Kühlung wird gleichmäßiger. Außerdem schicken wir die Teige nicht einfach in einen gekühlten Raum, sondern setzen auf Kontaktkühlung.

b+b: Wie muss man sich das vorstellen?

Groenewegen: Der Teig läuft auf einem Band durch die Kühlung. Unter diesem Band befinden sich Rohre, aus denen kalte Luft von unten gegen das Band strömt. So wird der Teig von unten gekühlt. Dann wird er auf ein zweites Band gegeben, so dass die vorherige Oberseite jetzt unten liegt und gekühlt wird. Alternativ setzen wir die Kaltluftrohre ober- und unterhalb des Bandes ein. Wie gesagt, das machen wir seit mehr als zwanzig Jahren und zwischen 95 und 98% der Anlagen, die wir gebaut haben und bauen, sind mit solch einer Kühlung ausgerüstet.

b+b: Wohin geht die Entwicklung der Laminieranlagen in Zukunft?

Groenewegen: Da gibt es eine ganze Reihe von Stichworten: Kapazität, Hygiene, Modularität, Wartungsarmut. Wir bauen heute Anlagen für 250 bis 4.500 kg Teig pro Stunde. Das muss nicht das Ende der Fahnenstange sein. Sehr wichtig sind alle Fragen der Hygiene und Reinigungsfähigkeit. Da wachsen die Ansprüche und wir beispielsweise verwenden im gesamten Produktraum keinerlei Kettenantriebe mehr. Mit Blick auf die Lieferzeiten wird der modulare Aufbau der Anlagen immer wichtiger, wobei solche Module natürlich auch die Möglichkeit geben, bei Marktveränderungen auch schnell nachrüsten oder umkonfigurieren zu können. Schließlich sind die Backwarenmärkte immer wettbewerbsintensiver geworden und jede Stunde Stillstand kostet Geld. Deshalb legen die Betriebe heute sehr großen Wert auf Wartungsarmut. Am liebsten hätten sie Maschinen, die auch bei einem 24/7-Betrieb nie gewartet werden müssen. Wir bemühen uns, diesem Ziel näher zu kommen.

b+b: Herr Groenewegen, wir bedanken uns für das Gespräch.

BESUCHEN SIE UNS: SACHSENBACK 2007,
LEIPZIG, 27.10.-29.10.



WIESHEU
EINFACH BESSER