



Mit eigener Philosophie zum Erfolg

Mit ungewöhnlichen Konzepten wie z.B. einer Kundenzeitschrift, portugiesischem Salz oder „belebtem“ Wasser sowie einem speziellen Produktsortiment hat sich die Bäckerei Rutz im Rhein-Neckar-Kreis und darüber hinaus einen Namen erarbeitet. Der stets wachsende Kundenkreis forderte seinen Tribut. So musste 2007 eine neue, größere Produktionsstätte her. Heute erzielt das Unternehmen mit 18 Filialen einen Jahresumsatz von 10,5 Mio. €.

Im Alter von 23 Jahren übernahm Eugen Rutz 1976 die von seinem gleichnamigen Großvater 1907 gegründete Bäckerei. Damals betrug die Fläche der 1973 errichteten Produktion 500 m². 12 Jahre nach Übernahme entschied sich Rutz für einen kompletten Neubau, der 1988 mit einer Fläche von 1.400 m² in Frauenweiler in Betrieb ging. Trotz einer Erweiterung um 600 m² nur 8 Jahre später reichte die Kapazität im neuen Jahrtausend nicht mehr aus. 2007 wurde eine neue Produktionshalle mit einer Fläche von 3.800 m² im Gewerbegebiet Walldorf aus dem Boden gestampft. Neben dem Zuzug an Produktionskapazität sieht Rutz einen großen Vorteil am neuen Standort: Insgesamt sind im Gewerbegebiet rund 15.000 Menschen beschäftigt, was sich deutlich am Werksverkauf bemerkbar macht.

Firmenphilosophie

Über die Jahre hat das Unternehmen eine eigene Firmenphilosophie entwickelt. So wird nur Mehl aus Getreide verarbeitet, das von der regionalen Marktgemeinschaft KraichgauKorn® angebaut wurde. Diese Marktgemeinschaft besteht aus 35 Mitgliedsbetrieben mit einer An-

baufläche von insgesamt ca. 1.000 ha. Der Verzicht auf chemische Spritzmittel, kontrollierte Düngung und der Anbau in der Region sind wesentliche Merkmale der Marktgemeinschaft. Weitere Besonderheit bei Rutz ist der Einsatz von portugiesischem Quellsalz und vitalisiertem Wasser. Die Philosophie bringt das Unternehmen neben weiteren Informationen mittels der Kundenzeitschrift „Der Rutz“ an die Kunden. Das mehrmals pro Jahr erscheinende Heft wird direkt an die Haushalte verteilt, so dass auch über die Stammschaft hinaus potenzielle Kunden angesprochen werden.

Mitarbeiter

Aus- und Weiterbildung werden bei Rutz groß geschrieben. In der Produktion arbeiten 5, im Verkauf 19 Lehrlinge. Ihre Führungskräfte stimmen die praktische Ausbildung mit den Lehrplänen der Berufsschule ab. Jedes Jahr gibt es einen Azubi-Ausflug sowie einen Theatertag. „Ein junger Mensch hat heutzutage in der Bäckerbranche Karrierechancen wie nie zuvor“, findet Rutz. Einer seiner Ex-Azubis steht inzwischen als Abteilungsleiter mit 25 Jahren ganz oben. „Nachdem wir mit exter-

nen Führungskräften weniger gute Erfahrungen gemacht haben, fahren wir mit dieser Strategie wesentlich erfolgreicher.“ Investiert wird auch in die Weiterbildung der Mitarbeiter in Form von internen und externen Schulungen sowie deren Weiterentwicklung am Arbeitsplatz. So ist in der Produktion jede Position mindestens 4-fach besetzt, um in Urlaubszeiten nicht in Engpässe zu geraten.

Produktion

Bei einem Rundgang durch die Produktion fallen neben altbekannten Geräten wie Spiralknetter oder Stikkenöfen durchaus weniger gängige Konstruktionen auf. Eine Stikkenwagenwäsche sorgt für saubere Stikkenwagen, so dass Rußpartikel auf Backwaren kaum noch vorkommen. Weiterhin auffällig ist ein indirekt beheizter Holzbackofen, der ein kontinuierliches Backen ermöglicht. „Ein Geschmacksunterschied von Backwaren, gebacken in direkt oder indirekt beheizten Holzbacköfen, ist kaum wahrnehmbar“, erklärt Rutz. Eine vollkommen andere Backtechnik bietet der mit STIR-Technologie ausgerüstete Etagenofen in der Konditorei. „Für unseren Bäckereibereich hat sich der Ofen nicht

durchsetzen können. Bei schweren Kuchen haben wir aber festgestellt, dass sie in diesem Ofen schneller durchbacken.“

Im Zuge des Neubaus investierte Rutz auch bei den Öfen. Ein großer Anteil der täglichen Ware wird seit November vom „ideal M“ der MIWE GmbH, Arnstein, gebacken. Dabei handelt es sich um einen Heißluft-Umwälz-Mehretagenofen. Die bei Rutz aufgestellte Version besteht aus 2 Öfen mit je 6 Herden. Das vollautomatische Be- und Entladesystem „easytake“ ist für beide Öfen zuständig. Lediglich das Aufsetzen auf den Belader und das Abnehmen der Gebäcke erfolgt von Hand. Neu beim „ideal M“ ist die modulare Bauweise. So fungieren je 3 Herde völlig autark und können als separate Öfen gesehen werden. Das Beheizen und Betreiben von beispielsweise nur 3 Herden ist somit möglich. Weiterhin ermöglicht dieses System ein Backen von 4 völlig unterschiedlichen Produkten mit verschiedenen Temperaturprofilen. Unabhängig davon lässt sich jeder Herd mit einem separaten Programm steuern. Rutz hat sich bewusst gegen Thermoöl und Durchlauföfen entschieden. „Mit dem neuen Ofen wollte ich ein nahezu identisches Backergebnis wie im alten Produktionsbetrieb erhalten“, so der Unternehmer. „Außerdem sind wir mit diesem Ofen wesentlich flexibler als mit einem Durchläufer“.

Weitere Neuinvestitionen im Zuge des Neubaus sind z.B. ein zweispuriger Durchlaufgärrautomat und ein klimatisierter Stellraum für Vor- und Sauerteige. Der klimatisierte Stellraum habe für Vorteige und Sauerteige enorm viel gebracht, erklärt Rutz. Wetterbedingte Schwankungen seien quasi nicht mehr vorhanden. Bei der Gärung setzt Rutz bei vielen Produkten auf kühle Temperatur und viel Zeit. Bei rustikalen Baguettes findet die Gärung bei 20 °C statt, anschließend wird auf 10 °C heruntergekühlt. Laut Rutz wirkt sich das Backen von kühlen Teiglingen positiv auf die Krusteneigenschaften der Gebäcke aus. Ungewöhnlich ist auch die Vorgehensweise bei Brötchen- und Brezelteiglingen, die in den Filialen gebacken werden.



Mehrere Mitarbeiter sind gleichzeitig mit den selben Feinen Backwaren beschäftigt. Eugen Rutz findet das wesentlich effizienter, als wenn ein oder zwei Mitarbeitern die Gebäcke komplett allein herstellen.



Die Gebäcke aus dem MIWE „ideal M“ werden ofenfrisch direkt in Kunststoffkisten abgepackt.

Die Teiglinge werden in der Produktion gegärt und anschließend schockgefrostet. Im gefrorenen Zustand kommen sie dann in den Filialen direkt in den Ofen. „Wir konnten einen minimalen Volumenverlust bei den Gebäcken feststellen. Dafür ist die Sicherheit beim Backen gewährleistet und es fällt kein Rückteig an.“, so Rutz. Auch nicht schlecht: Den Bedarf an Mohn- und Sesambrotchen decken die Mitarbeiter direkt in der Filiale durch Bestreuen der Kaiserbrötchen-Teiglinge.

An einem typischen Produktionstag wird ab 2 Uhr gebacken, die erste Auslieferung erfolgt um 5.30 Uhr. Der Werksverkauf ist täglich ab 5 Uhr geöffnet, die Lage im Gewerbegebiet am Autobahnkreuz A5/A6 wird sehr gut angenommen. Wenn die erste

Tour durch ist, gehen die Fahrer mit dem restlichen Sortiment nochmals auf Tour. Damit sind bis 8 Uhr die Läden mit 90% der Ware beliefert. Mit einer letzten Tour gegen Mittag erfolgt die Restlieferung.

Die wichtigsten Produkte sieht Rutz in seinen rustikalen Gebäcken Bauernbaguette, Flintstone, Peparino und italienischem Weißbrot. Bei den Broten machen die Holzofenbrote mengen- und umsatzmäßig den größten Anteil aus. Wichtigster Umsatzbringer ist das Knusperbrötchen, welches für 30 Cent den Besitzer wechselt. 1 kg Brot kostet 2,40 €. Der Snackbereich trägt dagegen kaum zum Umsatz bei. Hier beschränkt sich das Unternehmen auf belegte Brötchen, Pizzasnack und Flammkuchen. ■



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.