



Walter Schmidt (45) ist Bäckermeister. Nach der Meisterprüfung ließ er sich bei der Bäko zum Bürokaufmann ausbilden und absolvierte parallel dazu das Studium zum Betriebswirt im Handwerk. 1990 trat er als Außendienstmitarbeiter in den Dienst von Werner & Pfleiderer, Dinkelsbühl. Von Januar 2005 bis zu seinem Ausscheiden Ende Januar 2008 war er dort Verkaufsleiter für Deutschland und Österreich.

„Wir lieben, was wir tun“

Auf der Südback in Stuttgart gab es einen Stand, den man auf bisherigen Messen nicht gesehen hat. „Walter Schmidt Backtechnologie GmbH & Co. KG“ stand dran. Der Stand war nicht nur neu, sondern auch groß, die Liste der Exponate reichte vom Holzbackofen über Ladenbacköfen und Thermoöl-Wagenöfen bis hin zur Brötchenanlage – alles ausgerichtet auf den Bedarf handwerklich arbeitender Bäcker. Im Interview erklärt Walter Schmidt sein Unternehmen.

Keil: Herr Schmidt, was ist das für eine Firma, wer steht dahinter, woher kommen die Leute, das Geld, die Ideen und von wo bis wo reicht Ihr Angebot an Maschinen?

Schmidt: Die Firma Walter Schmidt Backtechnologie GmbH & Co. KG (WSB) wurde von mir am 2. Februar 2008 in Feuchtwangen gegründet. Sie befindet sich in meinem Alleinbesitz und so wird sie auch in Zukunft von mir geführt. Da wir ein familiengeführtes Unternehmen sind und ich aus meiner früheren Tätigkeit viele Kontakte hatte und habe, war es nach Bekanntgabe der Firmengründung kein Problem, die richtigen Mitarbeiter zu finden. Nach dem Motto „Wir lieben, was wir tun“ sind alle unsere Kollegen und Mitarbeiter bei ihrer Tätigkeit hoch motiviert und das spürt jeder Kunde sofort im Gespräch. Da ich schon immer unternehmerisch gedacht und gearbeitet habe, war die Idee, eine eigene Firma zu gründen, nach meinem Ausscheiden bei meinem letzten Arbeitgeber sehr schnell geboren. Endlich konnte ich meine eigenen Ideen umsetzen und verwirklichen.

Der finanzielle Rahmen war sehr schnell abgesteckt und gesichert und somit zielen alle unsere Aktivitäten auf Expansion. Der Markt suchte einen neuen Systemanbieter und hat ihn nun in WSB gefunden. Als solcher sind wir in der Lage, fast alle Anforderungen der Bäckereien abzudecken, inklusive eines neuen Logistiksystems für die Ladenbäckerei.

Keil: Wenn jemand neu auf den Markt kommt, muss er etwas zu bieten haben, was entweder besser oder billiger ist als das bisherige Angebot. Zu welcher Richtung tendieren Sie?

Schmidt: Die Frage muss lauten: „Was bringt den Bäcker in Zukunft weiter?“ Wir vom gesamten WSB-Team sind überzeugt, dass wir in dem hart umkämpften Markt nur bestehen können, wenn wir den Kunden die Lösungen bieten können, die ihnen einen Mehrwert im Markt bringen. Das setzt voraus, dass wir Produkte haben, die in ihren Eigenschaften ihresgleichen suchen, und genau diese Produkte haben wir nun gemeinsam mit unseren Kunden entwickelt.

Keil: Können wir das vielleicht einmal an einzelnen Exponaten fest machen? Was ist beispielsweise an Ihrem Holzbackofen das Tüpfelchen auf dem I, das es wert ist, sich dafür zu entscheiden?

Schmidt: Im Markt gibt es verschiedene Holzbackofensysteme, mit allen Vor- und Nachteilen dieser speziellen Beheizungsart. Die Frage ist nur: „Wie intelligent kann die Steuerung mit dem Energie-Input im Ofen umgehen?“ Wir sind in der Lage, die Energiezufuhr auf das Produkt genau abzustimmen. Damit sind alle Backprodukte jederzeit reproduzierbar.

Keil: Energiezufuhr nach Bedarf steuern klingt erst einmal sparsam und umweltbewusst. Haben Sie Vergleichswerte für den Energieverbrauch etwa im Verhältnis zu einem gas- oder ölbefeuerten Zyklothermofen?

Schmidt: Jedes Material, egal, ob Eisen oder Stein, kann nur eine bestimmte Menge Energie in einem bestimmten Zeitfenster aufnehmen und speichern. Der Energieüberschuss wird abgeleitet und über den Kamin abgeführt bzw. über einen Wärmetauscher für die Warmwassergewinnung genutzt. Aus diesem Grund setzen wir unsere moderne MIP-Steuerung im Flammador ein. Die Energiekosten sind im Vergleich zum Zyklothermofen ca. 40 – 50% günstiger als eine Befuerung mit Öl oder Gas. Zu berücksichtigen sind natürlich die schwankenden Pelletpreise.

Keil: Wie lange braucht so ein Ofen nach dem Ausbacken einer Charge, um wieder auf Backtemperatur aufzuheizen?

Schmidt: Wenn wir davon ausgehen, dass der Bäcker den Ofen bei 300 °C belegt und bei fallender Backkurve bei 220 °C ausbackt, liegen die Aufheizzeiten bei ca. 30 Minuten plus Abstehtzeit. Die Freigabe zum Beschicken bekommt der Bediener jedoch erst dann, wenn der Stein seine Eigenschaften zum Backen bestätigt hat.

Keil: Die Palette der Ladenbacköfen, die man in Europa kaufen kann, reicht vom aufgepeppten Grill bis zum kleinen Produktionsofen. Wo siedeln Sie Ihre Entwicklung an und woran machen Sie diese Einordnung fest?

Schmidt: Viele Kunden, die unseren Stand auf der Südback besucht haben, haben sofort erkannt, dass die Entwicklung unseres Ladenbackofens „Panador Shop“ sehr gut durchdacht ist. Unsere Marktanalyse und vor allem unsere Gespräche mit Verkäuferinnen öffneten uns die Augen für diese Entwicklung. Wir hörten immer wieder folgende Klagen: Vorhandene Steuerung ist un-

verständlich, Programmierung ist zu aufwändig, Angst vor der Reinigung der Scheiben, hohe Ausfallquote der Öfen, schlechte Verarbeitung und scharfe Kanten, zu hohe Kosten, zu teurer Kundendienst und zu teure Ersatzteile, Zentraleinheit fiel aus und damit der gesamte Ofen, zu große Abstrahlung, der Ofen backt zu scharf. Zu jedem dieser Probleme fanden wir gemeinsam mit unseren Entwicklungsleitern Michael Schroeder, Josef Opelka und unserem Außendienst für Baden-Württemberg, Wolfgang Lutz, unsere individuelle Lösung, z.B. unsere zum Patent angemeldete Tür, die zum Reinigen nach außen auffährt. Unsere spezielle MIP-Steuerung wird bei allen WSB Produkten eingeführt, denn sie erleichtert die Bedienung für alle Verkäuferinnen extrem. Jedes Modul unseres Panador Shop hat seine eigenständige Steuerung und ist somit nicht von einem Zentralrechner abhängig. Außerdem ist die Steuerung thermisch vom Ofen abgeschirmt und kann über ein Stecksystem ausgetauscht werden, ohne dass dabei hohe Servicekosten anfallen. Unser Baukastensystem erfüllt fast alle Ansprüche, die der Bäcker heute so hat.

Keil: Im Thermoöl-Bereich vertreten Sie die Firma Daub. Warum glauben Sie, Ihr Sortiment um Thermoöl-Öfen erweitern zu müssen?

Schmidt: Erfahrene Bäcker wissen, dass jedes System seinen eigenen Produktcharakter hat und schätzen dies. Als Systemanbieter können wir auf die neuen Systeme der Firma Daub nicht verzichten, denn sonst wäre unsere Beratung nicht vollständig. Gerade der neue Thermoroll-Ofen „Artisan Stone“ von Daub wird sich im Markt durchsetzen. Durch seine eingebauten Steinplatten ist er ein Universalofen für fast alle Produkte in der Bäckerei, ohne dass man die komplett aufgeheizte Steinplatte beim Produktwechsel in die Backstube stellen muss. Der Ofen hat seinen eigenen Charakter und kann rund um die Uhr seinen Dienst tun. Die automatische Beschickungstechnik ist ausgelegt für fast alle Arten von Produkten.

Keil: Zur Komplettierung fehlt jetzt nur noch der Stikkenofen, oder?

Schmidt: 25 Jahre Markterfahrung haben bei mir sicherlich Spuren hinterlassen und Wünsche nach einem perfekten Stikkenofen geweckt. Diesen Traum habe ich mir nun mit unserem neuen Stikkenofen „Brise FO“ erfüllt. In diesen Ofen steckte ich all meine Erfahrung und die Erfahrung von Josef Opelka, der mit mir gemeinsam die Entwicklung betrieben hat. Auch hier waren wir überrascht, wie viel Energie die heute im Markt gängigen Systeme noch benötigen.

Darum setzten wir bei dieser Produkt-Entwicklung unsere Maßstäbe im Bereich Energieeinsparung, Saftigkeit und Gleichmäßigkeit des Gebäcks sehr hoch an. Auch die laufenden Betriebskosten waren uns sehr wichtig. Robuste Ausführung des Antriebs ohne Drehteller für fast alle Wägen im Markt war für uns ein Muss, ganz zu schweigen von der MIP-Steuerung. Es gibt Öfen im

Ring frei für mehr Flexibilität

BakeMark hält für Sie ein breites

Programm von TK-Artikeln bereit.

Damit Sie Saisonspitzen abfedern können.

Damit Sie Ihr Sortiment erweitern und

Innovationen schneller anbieten können.

Und damit Sie Tag für Tag Frische auf

Vorrat haben, die Ihren Umsatz sichern.

Fordern Sie uns:

Tel. 0421 3502-0 • www.bakemark.de



CSM

Industry Solutions

Markt, die benötigen so viel Energie, dass man bei einem 8-Stunden-Tag mit der Kostendifferenz fast einen neuen WSB-Ofen finanzieren könnte.

Keil: *Zu den größten Problemen, die ein Bäckereiunternehmen heute mit seinem Equipment hat, gehören Service, Ersatzteile und Stillstandszeiten. Monteure und Ersatzteile sind teuer und keineswegs immer griffbereit. Ist das ein Thema, das bei der Konstruktion Ihrer Öfen eine Rolle gespielt hat?*

Schmidt: Bereits bei der Entwicklung unserer Öfen setzten wir auf Langlebigkeit und Wirtschaftlichkeit. Gerade in der Automobilbranche gibt es Techniken, die ausgereift und günstig sind. Alle Teile mussten sich einem Dauertest unterziehen, damit sie den harten Anforderungen des Bäckers auch standhalten. Service und die daraus folgenden Kosten müssen wieder bezahlbar werden. Das ist unser Credo und das wollen und werden wir nun kurzfristig umsetzen. Nicht nur der Kaufpreis ist entscheidend, sondern das gesamte Paket zum Ofen oder zur Anlage.

Keil: *Wie flächendeckend können Sie Service anbieten und welche Arten von Service kann ein handwerklicher Kunde heute von Ihnen erwarten, vor dem Kauf und nach dem Kauf?*

Schmidt: Wir können dem Kunden jederzeit garantieren, dass sein WSB-Produkt zur nächsten Produktion wieder einsatzbereit ist. Dafür stehen unser eigener Service Tag und Nacht bereit sowie unsere Partner im Markt, die alle auf unsere Produkte geschult sind und Ersatzteile vor Ort haben. Service heißt für uns nicht nur Kundendienst, sondern auch Inbetriebnahme durch unseren eigenen Backmeister Torsten Siller.

Keil: *Alle Bäckereimaschinenbauer haben heute Zulieferanten, die ihnen Bauteile und/oder ganze Maschinen bzw. Öfen liefern. Wie sieht das bei Ihnen aus und wie stellen Sie die Qualitätskontrolle und die Gewährleistung sicher?*

Schmidt: Der Etagenofen „Panador“ wird speziell nach Vorgaben von WSB gefertigt. Unser Fertigungspartner hat 40 Jahre Heizgasumwälzer-Erfahrung und ein Know-how, das einfach überzeugen muss. Für viele Kunden ist der Ofen ein „alter“ Bekannter. Alle unsere Zulieferer sind seit mindestens 20 Jahren im Markt und haben eine gesunde Struktur, damit auch in Zukunft die Ersatzteilversorgung und Funktion gewährleistet sind. Die Verantwortung für den Qualitätscheck unserer Produkte liegt bei unserem Entwicklungsleiter Michael Schroeder und seinem Team.

Keil: *Sie haben Ihr Unternehmen bereits am 2.2.08 gegründet. Wie läuft das Geschäft und wo spüren Sie das größte Interesse der Bäcker?*

Schmidt: Seit unserem Südback-Auftritt im Oktober

dieses Jahres ist WSB als Systemanbieter mit ihren Partnern anerkannt. Die Markteinführung der neuen Produkte wird im Januar 2009 abgeschlossen sein und man darf gespannt darauf sein, was wir uns noch alles haben einfallen lassen. Der Vertrieb für Süddeutschland und Österreich läuft perfekt und wir werden nun kurzfristig den Vertrieb für das gesamte Deutschland ausbauen. Unser derzeitiger Auftragsbestand erlaubt uns keine Verschnaufpause. Im Gegenteil, wir müssen Personal aufstocken, um alles im Griff zu behalten. Alle Sparten, egal, ob die von uns vertriebene Munz-Systemkälte, Pick/Gostol oder unsere Eigenentwicklungen, alles steht im Fokus. Trotzdem gibt es für mich persönlich einen Favoriten, nämlich unseren „Flammador“- Holzbackofen.

Keil: *In welchen Regionen sind Sie aktiv und wie weit soll das Einzugsgebiet im Idealfall reichen?*

Schmidt: Unsere Vertriebsaktivitäten sind für das Jahr 2008 noch auf Deutschland und Österreich fixiert. Selbstverständlich werden wir unsere interne Struktur so ausbauen, dass wir in Zukunft auch einen „kleinen“ Teil vom Exportmarkt übernehmen können.

Keil: *Die Welt schlittert gerade in eine Rezession hinein, vielleicht nicht der günstigste Zeitpunkt für einen Unternehmensstart. Macht Ihnen das Sorgen?*

Schmidt: Was war denn 1945? War es da besser? Unsere Väter und Mütter haben nicht aufgegeben und genau so denken ich, unsere Mitarbeiter und Kollegen auch. Wir warten nicht auf den Staat, bis er uns hilft und uns unterstützt. Der Markt macht mir keine Sorgen, denn wir wissen, was wir können. Ich hoffe nur, dass man mit einer neuen Firma fair umgeht und deren Leistung anerkennt.

Keil: *Sie sind selber seit 30 Jahren in der Backbranche aktiv. Wie schätzen Sie die Chancen der Handwerksbetriebe in den traditionellen mittelständischen Backmärkten wie Österreich, Deutschland oder auch den Benelux-Ländern ein?*

Schmidt: Die kleinen und mittelständischen Betriebe werden sicherlich auch noch weiterhin erhöhten Druck von den größeren Handwerks- und Industriebetrieben bekommen. Es gibt aber genügend Beispiele, wie Betriebe diesen Druck aushalten, wenn Sie erkannt haben, dass es an der Zeit ist, zu reagieren. Man kann viel lernen, wenn man mit offenen Augen im Markt aktiv ist. Ein gutes Beispiel dafür ist Frankreich. Hier leben die Klein- und Großbetriebe sehr gut miteinander, denn jeder kennt seine eigene Stärke und nutzt diese aus. Das Team von WSB wird alles tun, damit alle von uns betreuten Betriebe auch in Zukunft gewinnbringend arbeiten können.

Keil: *Herzlichen Dank für die offenen Antworten und alles Gute für die Zukunft.*

VEMAG.

Reliability for your customers. Profitability for you.

Verlässlichkeit für Ihre Kunden. Wirtschaftlichkeit für Sie.



Whether soft or solid dough: the VEMAG dough divider pays for itself in no time at all with benefits such as processing free of release agents, easy handling and maintenance and precise weight accuracy resulting in less give-away. At the VEMAG customer center, we can show you how our hygiene and reliability concepts can be implemented for your applications. Providing your customers a service they can rely on.

Von weichen bis zu festen Teigmassen: Verzicht auf Trennmittel, einfache Bedienung und Wartung, hohe Gewichts-genauigkeiten und damit weniger Give-Away sind nur einige Vorteile, durch die ein Vemag Teigteiler sich schnell amortisiert. Und im VEMAG Kundencenter zeigen wir Ihnen gerne auch für Ihre Anwendungen, wie unser Konzept Hygiene und Zuverlässigkeit kompromisslos umsetzt. Damit Ihre Kunden sich auf Sie verlassen können.

Call us:

Rufen Sie uns an:
Tel. +49 (0) 4231/77 70

Or e-mail us on:

Oder mailen Sie uns:
E-Mail: e-mail@vemag.de



VEMAG Maschinenbau GmbH
Postfach 1620, D-27266 Verden
Tel. +49 (0) 42 31/77 70, Fax +49 (0) 42 31/77 72 41
e-mail@vemag.de

www.vemag.de



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.