



„Bei der Investition in eine Brötchenanlage geht es nicht allein um eine Maschine, sondern um einen Prozess, der Kältetechnik und neue Abläufe miteinschließt.“

*Karl-Dietmar Plentz, Geschäftsführer Bäckerei & Konditorei Plentz*

alle Bilder: Baumfalk

## Einen Schritt voraus

In der Entscheidung für eine neue Brötchenmaschine liegt mehr Tiefe, als die Bäckerei & Konditorei Plentz es erwartet hat. Worauf es dabei ankam und wie sie aus ihrer gelebten sozialen Werteorientierung ihre Stärke zieht.

Von Helga Baumfalk

+ Mit neun Filialen und 170 Mitarbeitern ist die Bäckerei & Konditorei Plentz aus Schwante in Brandenburg kein riesengroßer, dafür ein schlagkräftiger, gesunder Handwerksbetrieb, wie der Bäckereichef Karl-Dietmar Plentz es selbst formuliert. Als die alte Brötchenmaschine an ihre Grenzen stieß, musste eine neue her. „Und zwar eine, die zu unserer Betriebsgröße und unseren Ansprüchen passt.“ Nicht zu groß, nicht zu klein sollte sie sein. Eine, die flexibel und kompakt zugleich ist, die keine exorbitanten Leistungen liefern muss, aber bis 10.000 Stück pro Tag schafft und Raum für Wachstum lässt. Plentz: „Als wir uns mit dem Thema befasst haben, haben wir bald gemerkt, welche Tiefe es hat. Es geht nicht allein um eine Maschine, sondern um einen Prozess, der neue Kältetechnik und neue Abläufe miteinschließt.“ Es sei durchaus eine wegweisende Investition. „Brötchenanlagen kauft man nicht schnell-schnell.“ Bei seiner Marktrecherche stieß er auf viele gute Lösungen, richtungsweisend aber wurde ein Besuch auf der südback 2022.

### „Eine Maschine, die zu uns passt“

Die neue Version der Eco Twin, die der Bäckereimaschinenbauer König zu der Zeit in Stuttgart brandneu präsentierte, hatte der Bäckereichef eigentlich gar nicht als Favorit auf seinem Zettel stehen. Ein Besuch auf dem König-Messestand änderte diese Reihenfolge. „Es ergab sich eine Patt-Situation zwischen zwei Lösungen. Darum nahm ich die Chance wahr, mir die Eco Twin im Live-Betrieb in der Diakonie in Bielefeld anzuschauen. Zusammen mit unserem Projektverantwortlichen stand ich also eines nachts vor der Maschine und uns fiel auf, dass der Bediener, ein Mann mit gesundheitlichem Handicap, 1a mit der Technik umgehen konnte. Und das, fand ich, war ein ganz starkes Argument.“

Neben der Einfachheit in der Bedienbarkeit habe ihn die unkomplizierte Umrüstung und Reinigung der Maschine überzeugt. Auch dass der After-Sales-Service gesichert ist, war entscheidend, und ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis. „In manchen Details“, so der Bäckereichef, „ist



Im Neubau: Auf der Brötchenanlage Eco Twin produziert die Bäckerei gerollte, geschnittene oder gestempelte Gebäcke

## Die Brötchenmaschine

Die Eco Twin ist eine für den handwerklichen Einsatz ausgelegte Brötchenanlage von König, auf der sich nahezu alle gängigen Brötchensorten wie Schnittbrötchen, Kaiserbrötchen, Zopfbrötchen etc. herstellen lassen. Zur einfachen Reinigung und Wartung wurde die Maschine so konzipiert, dass eine einfache Zugänglichkeit zu allen Modulen gewährleistet ist.

### Weitere Details:

- + maximale Stundenleistung je nach Arbeitsbreite der Anlage: 4.200 bis 6.120 Stück
- + kombinierbar mit verschiedenen Kopfmaschinen der König Rex-Baureihe für 6-, 5- und 4-reihige Arbeitsweise mit Schlusslageneinstellung
- + kompakte Bauweise: Länge: 3.770 mm, Höhe: 2.525 mm
- + bei 800 mm Arbeitsbreite serienmäßig mit Direktabsetzung zur Produktion von Teiglingen ohne Gärschrankbetrieb
- + austauschbare Schneidestation mit 3-, 4-, oder 5-Durchziehschalpellmessern; bei 800 mm Arbeitsbreite auch mit 6-Durchziehschalpellmesser erhältlich
- + automatische UV-Entkeimungsanlage zur Sterilisation der leeren Gehänge vor jeder Nachbelegung
- + über Programm einstellbare Absetzmuster, dies gewährleistet eine exakte Positionierung der Produkte auf die gebräuchlichsten Gärgutträger bzw. Backbleche
- + Abziehlängen und Schritt der Teigstücke stufenlos einstellbar; bei 800 mm Arbeitsbreite serienmäßig mit Ausziehlade ausgestattet
- + intuitive, frei programmierbare SPS-Steuerung für Reinigung und Wartung
- + Gehänge und Drucktassen zur Reinigung leicht aus der Anlage entnehmbar
- + glatte Oberflächen, auch auf der Anlagenrückseite, und großflächige Türen zur Einsicht in den Produktionsprozess und zur besseren Reinigung



Aufbewahrungssystem in der Anlage für die verschiedenen Stanz- und Formwerkzeuge

Für die Bedienung genügt eine Person. „Die Hauptverantwortung haben wir einem jungen Mitarbeiter übertragen, der bei uns die Bäcker-Ausbildung durchlaufen hat. Die Maschine ist jetzt sein Projekt. Das wirkte sehr motivierend.“

## Der Anbau und ein neuer Hebekipper

Vor der Inbetriebnahme wurde die Backstube um einen ca. 200 qm großen Anbau erweitert, um Platz für die Brötchenmaschine, das Handling der Dielen und 50 qm zusätzliche Kühlflächen zu schaffen. Auch ein neuer Hebekipper wurde installiert. Er beschickt heute sowohl die Brötchenmaschine im Neubau als auch eine zweite Teig verarbeitende Maschine im Bestandsbau. „Ein wichtiger Schritt, um uns die Arbeit leichter zu machen“, sagt Plentz. Die Chargengrößen wurden in der Folge reduziert, Teige und Teigruhezeiten an die neuen Abläufe angepasst.

Mit mehr Automatisierung bekommt die Konstanz in der Teigqualität ein größeres Gewicht. Teigtemperaturen werden nun dokumentiert, eine Rezeptursteuerung ist im Entstehen. „In den Anfängen gab es Qualitätsschwankungen, die mit



Die Kopfmachine Classic Rex (Foto oben) wird über eine Hebe-Kipp-Anlage (Foto unten) beschickt, die sich im Bestandsbau befindet



den Restteigen in Zusammenhang standen. Sie haben eine Empfindlichkeit hervorgerufen, die nicht kalkulierbar war. Mittlerweile hat sich alles eingespielt.“

### Alles, was rund oder länglich ist

Alles, was an Kleingebäcken rund oder länglich ist, fährt die Bäckerei über die Eco Twin, während das „eckige Sortiment“ auf einer anderen, halbautomatischen Maschine entsteht. Es sind gerollte, geschnittene oder gestempelte Gebäcke, die die neue Maschine mit drei Stempelwerkzeugen produziert, darunter sind etwa sechs Sorten Weizen- und besaate Brötchen, Käsebrötchen, Teiglinge für Streusel-schnecken und die Pfannkuchen (Krapfen).

„Weil wir ein attraktiver Arbeitgeber sein wollen, war unser ursprünglicher Anspruch, die Produktion von der Nacht in den Tag zu holen. Diesen Schalter konnten wir bislang nicht klar genug umlegen, aber die technische Voraussetzung haben wir zumindest geschaffen.“

*Karl-Dietmar Plentz, Geschäftsführer Bäckerei & Konditorei Plentz*

Die Brötchenherstellung läuft jetzt effizienter und rechnet sich wieder. „Zurzeit etablieren wir ein rein maschinell hergestelltes Brötchen als Preiseinstiegsprodukt, das unterhalb des Niveaus unserer handgedrückten Brötchen liegt.“ Die Handgedrückten für 50 ct seien die absoluten Bestseller in der Range, erklärt der Chef. Der Teigling wird maschinell hergestellt, aber von Hand geformt.

### „Endkonsequent überlegen, was man will“

Das Absetzen der Teiglinge läuft programmgesteuert und bei Plentz fünfzählig. „Zur Einstellung der Absetzbilder hat uns König einen erfahrenen Mann an die Seite gestellt. Er kam zur Einarbeitung in den Betrieb und einen Monat später ein zweites Mal, um das eine oder andere nachzujustieren. Selbstkritisch gesehen, hätten wir die Details perfekter definieren müssen: Was soll auf welches Gärgut, wie wo abgesetzt werden?“ Er empfehle jedem Kollegen, an diesem Punkt groß und endkonsequent zu überlegen, was man will. Das mache die Einarbeitung leichter.

Nach dem Aufarbeiten werden die Teiglinge in Dielen abgesetzt, schonend über eine Kühlkurve geführt – nicht gefrostet – und mit dem Kühlfahrzeug in die Filialen geliefert. Manchmal müssten sie im Geschäft nachgegart werden. „Im Idealfall sind sie  $\frac{3}{4}$  gegart und müssen zum Abbacken nur noch gewendet und etwas akklimatisiert werden.“ Gebäcke, die in kleineren Stückzahlen verkauft und deshalb nur an zwei oder drei Tagen die Woche gebacken werden



**Foto links:** Die Bäckerei produziert u.a. die Kaiserbrötchen auf der Eco Twin, **Foto rechts:** Die Handgedrückten sind die Bestseller bei Plentz. Die Teiglinge werden maschinell hergestellt, aber von Hand geformt.

(wie Rosinenbrötchen, Schnecken oder Dinkelstangen), kommen in die Tiefkühlung und werden nach Bedarf für den nächsten Tag kommissioniert.

### Das Potenzial des Houski-Stempels

Für die Zukunft denkt man bei Plentz über die maschinelle Herstellung eines Ackerbohnenbrötchens nach und wie sich

das Potenzial des Houski-Stempels – noch setzt die Bäckerei ihn nicht ein – nutzen lässt. Karl-Dietmar Plentz: „Der Stempel erzeugt ein Zopfmuster. Fast meint man, der Zopf ist echt. Mit überschaubarem Aufwand lässt sich also eine hohe Produktwertigkeit erreichen. Ich kann mir den Stempel gut im Einsatz für ein hochpreisiges, besaates Gebäck vorstellen, vielleicht für einen Sesamzopf.“ +++

ANZEIGE

# Heuft 1



Das Hauptgeschäft in Schwante, links im Vordergrund der Holzbackofen

© Baumfak

## „Bäcker Plentz, das ist einer von uns“

**+** Die Bäckerei Plentz lebt Regionalität seit Jahren, lange bevor das Thema schick wurde. „2002 haben wir begonnen, unser eigenes Getreide anzubauen, und zwar eine alte Sorte mit dem klangvollen Namen Champagner-Roggen“, erzählt Karl-Dietmar Plentz und verschweigt die Herausforderungen nicht. „Man muss schon ein bisschen leidensfähig sein. 2023 haben wir gebangt, ob die Backfähigkeit überhaupt ausreicht.“ Heidelbeeren, Erdbeeren oder Eier bezieht die Bäckerei ebenfalls aus der Region und weil sie ihren Kunden von den heimatnahen Kooperationen erzählt, kann das Konzept auch wirken. „Zur Ehrlichkeit gehört andererseits“, sagt er, „dass keine Bäckerei rein regional funktionieren kann.“ In Brandenburg werde schließlich kein Sesam angebaut.

Die Bäckerei nutzt Convenience, wo sie gebraucht wird, und kauft das eine oder andere Croissant zu. Damit geht man offen um. Plentz: „Dafür setzen wir bei unseren eigenen Backwaren unsere Leidenschaft fürs Handwerk voll in Szene und bemühen uns, Produkte zu backen, die nicht vergleichbar sind, wie das Ackerbohnenbrot oder unsere Holzofenbrote. Das ist unsere Strategie.“

### Die Holzofenbacktage

Freitags und samstags sind Holzofenbacktage. Dann werden Bauernbrote, Kräuterbrote, aber auch Streuselkuchen in dem gemauerten Holzbackofen gegenüber dem Hauptgeschäft gebacken. Das Angebot zieht und lockt selbst Kunden aus dem rund 25 km entfernten Berlin zum „Ausflug“ nach Brandenburg. Viele nehmen bei der Gelegenheit gerne zwei, drei Brote mehr zur Bevorratung mit nach Hause.



Inhabersfamilie Plentz

© Plentz

„Die Leute kaufen fürs Gefühl, nicht um satt zu werden“, ist sich Plentz sicher.

Auf Brote und Brötchen entfallen jeweils rund 30 % vom Umsatz. Im süßen Bereich werden Teilchen wie Schnecken weniger häufig nachgefragt, dafür die Blechkuchen (22 Sorten) und die Pfannkuchen (Krapfen) – sie werden übers ganze Jahr verkauft – umso mehr. Im letzten Quartal des Jahres führen die handgemachten Dominosteine das Umsatzranking an. Ein Wachstumsmarkt sind die Snacks (12,5 % Umsatzanteil).

Ihre Produkte verkauft die Bäckerei überwiegend über die neun eigenen Filialen. Allesamt sind umsatzstarke Standorte mit dem Schwerpunkt Bäckerladen und einem angeschlossenen Café. 5 % der Einnahmen steuert das Online-Geschäft bei, das nur in den letzten Monaten des Jahres richtig gut läuft, und einen marginalen Anteil das Liefergeschäft.

Legendäre Plentz Produkte



Ackerbohnenbrot



Brot aus dem Holzofen



© Plentz

ANZEIGE

 **BAKELS**

BAKERY INGREDIENTS SINCE 1904

*Aromatic*  
A brand by Bakels

120  
Jahre  
Erfahrung

200+  
Produkte

Partner  
für Bäckerei &  
Foodservice

Maßgeschneiderte  
Lösungen

Zertifizierungen



Das Beste aus unseren Werken Europas für Deutschland und Österreich. BAKELS verdankt seinen Namen Henrik A. Bakels, der 1904 in Amsterdam sein Geschäft eröffnete. 1943 folgte die Eröffnung der Produktion in Göteborg. Seither wächst die BAKELS-Gruppe stetig und liefert weltweit qualitativ hochwertige Backgrundstoffe.

Bakels Deutschland GmbH | 12526 Berlin | Tel: +49 30 5038 0930 | buero.berlin@bakelsdeutschland.de

www.bakelsdeutschland.de



© Baumak

Foto links: in der Konditorei., rechts: Nähe zu den Mitarbeitern ist dem Unternehmer wichtig

## Nähe zum Kunden

Eine soziale, christliche Werteorientierung prägt das Unternehmen. Das drückt sich u. a. in einem buchstäblichen Miteinander mit den Kunden aus. „An den Orten, an denen wir vertreten sind, leben wir mit den Menschen.“ Plentz erklärt: „Wir haben ein offenes Ohr, wenn die Feuerwehr anruft und Rabatt für die Brötchen zum Feuerwehrfest erfragt. Wir organisieren Backofen- oder Erntedankfeste, spenden für Fußballvereine, arbeiten mit Kulturkreisen zusammen, Chören oder Kleingartenvereinen.“ Er weiß auch: „Bäckereicafés, wie wir sie betreiben, sind im ländlichen Raum manchmal der letzte Treffpunkt, der noch funktioniert. In unseren Cafés treffen sich junge Mütter, um sich auszutauschen, es gibt Stammtische von Postangestellten oder Unternehmern. Wir forcieren diese Begegnungen sehr.“ In der Nähe zum Kunden sieht der Firmenchef eine der größten Stärken seines Betriebes. „Wir sind gerne Gastgeber. Das liegt in unserer DNA. Und die Kunden wissen: Bäcker Plentz, das ist einer von uns.“

## Mehr Bewerber als freie Azubi-Stellen

Nähe wird genauso gegenüber den 170 Mitarbeitern gelebt. Kein Wunder, dass Fluktuation bisher kein Thema war. Allerdings stellt man, wie überall, mittlerweile leichte

Abwanderungsbewegungen fest. Was die Azubis anbelangt, muss sich Karl-Dietmar Plentz keine Sorgen machen. „Wir haben mehr geeignete Bewerber als freie Stellen.“ Auch in der Produktion sei man gut aufgestellt. Die Herausforderung läge aufgrund eines hohen Krankenstands im Verkauf.

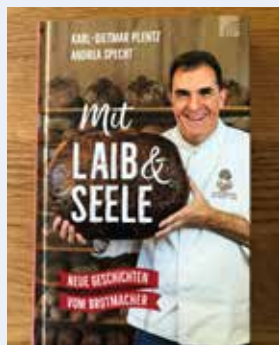
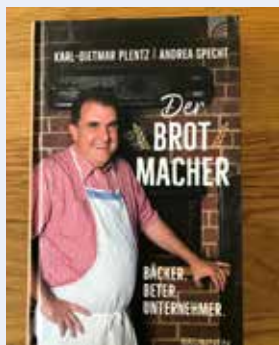
## Der Generationswechsel

Als Bereicherung empfindet der Firmenchef die neu geschaffene Position des Personalentwicklers. „Er trainiert unsere Nachwuchsführungskräfte und Teamleiter, coacht zu Aufgaben wie ‚Wie kritisiert man, ohne zu verletzen?‘ oder ‚Wie bereitet man die Jahresgespräche vor?‘ Mir hilft er als Mediator, wenn Disharmonien unter Mitarbeitern auftreten, und er begleitet unseren Firmenübergabeprozess.“

Die Bäckerei bleibt in Familienhand. Noch hält Karl-Dietmar Plentz das Gros der Anteile. Nach und nach überträgt er die Verantwortung an seine Tochter Emelie Albe (Prokuristin und zuständig für den Verkauf), Schwiegersohn Ralph Keidel (Kaufmännischer Geschäftsführer) und Schwiegersohn und Bäckermeister Maximilian Schöppner (Bereichsleitung Produktion). Auch seine Söhne Alexander und Max Plentz arbeiten im Unternehmen. Alexander unterliegt die Teamleitung im Marketing und Max ist Bäcker.

## Sonntags nie

Die Filialen haben sechs Tage die Woche geöffnet, nur sonntags nie. „Ich weiß ganz sicher, dass wir sonntags gute Geschäfte machen würden. Dennoch haben meine Frau und ich von Beginn an entschieden: Der Sonntag gehört der Familie. Wir halten uns an die alte christliche Regel. In Bezug auf Mitarbeiter spielt uns das in die Karten, denn es macht uns attraktiv für Bewerber aus der Gastronomie. Bei uns arbeiten viele gute Leute im Verkauf, die aus der Gastronomie stammen. Sie sehen den Kunden nicht als Kunden, sondern als Gast. Darin liegt ein großer Unterschied.“ Was Karl-Dietmar Plentz betont: „Ich verurteile niemanden, der 7 Tage die Woche arbeitet. Aber wir haben uns für diesen Weg entschieden.“ +++



© Plentz

Karl-Dietmar Plentz teilt seine Lebenserfahrungen gern und hat sie u. a. in zwei Büchern niedergeschrieben