



# BACKEN wie ein Großer

Der BäckerMann backt im Berliner Stadtteil Friedenau nicht nur selbst hergestelltes Laugengebäck, sondern sein gesamtes Sortiment in einem WP Matador Store, den er als kompakten Produktionsofen nutzt.

**H**erbert Heinig, Geschäftsführer des BäckerMann, hat seine Leidenschaft für Backwaren schon früh entdeckt und bereits mit 12 Jahren angefangen in seinem schwäbischen Heimatort Messkirch Brötchen auszutragen. „Für die tägliche 1,5-stündige Tour habe ich pro Woche 5 DM bekom-

men. Schon damals war für mich aber klar, dass ich Bäcker werden möchte. Und die Begeisterung für diesen Beruf habe ich mir bis heute erhalten können.“

Nachdem Heinig in verschiedenen Betrieben gearbeitet hatte und schließlich nach Berlin gezogen war, bot sich ihm 1989 die Chance

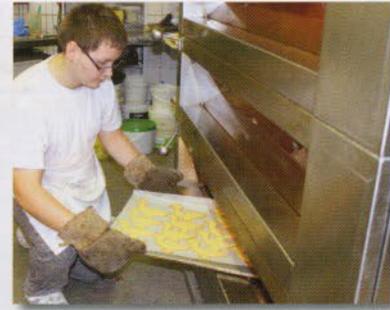
am Südwestkorso in Friedenau eine kleine Filiale mit etwa 150 DM Tagesumsatz in Eigenregie zu übernehmen. Zunächst stellte er seine Ware noch in einer anderen Bäckerei her, fuhr damit um 6 Uhr morgens in sein Geschäft und verkaufte sie dann bis abends. Nach etwa vier Monaten hatte der Bäckermeister



Die Hochleistungsbeschwader des Ofens stellt genug nassen, satten Schwaden bereit, um nicht nur den Laugengebäcken eine knusprige Kruste zu verleihen.



Bei den Kindern sind die kleinen Ampelmännchen besonders beliebt, die aus Mürbeteig ausgestochen und dann im Matadore Store goldgelb gebacken werden.



Der hohe Wärmeleitwert der Steinbackplatten sorgt in den Herden für eine langsame Wärmeübertragung an das Gebäck und somit für eine sanfte Backhitze.

den Umsatz so bereits auf 500-600 DM gesteigert und entschloss sich zuzusagen direkt hinter der Theke eine eigene, 12 m<sup>2</sup> kleine Backstube anzubauen. Zur Erstausrüstung gehörten ein Arbeitstisch, ein kleiner Kneiter, eine halbautomatische Tellerschleifmaschine, eine Gärunterbrecher-Schrankanlage, ein 3-herdiger Etagenofen sowie ein 8-herdiger Umluftofen. Daran hat sich seitdem nicht viel geändert, denn in der Backstube setzt Heinig nach wie vor stark auf Handarbeit und nutzt nur wenige Maschinen. So gibt es z.B. bis heute keine Brötchenanlage, alle Brötchen und Brote werden manuell aufgearbeitet. Auch findet man im

Rohstofflager im Keller so gut wie keine Convenience-Produkte, fast alle Bäckwaren basieren auf eigenen Rezepturen.

### Stetig steigende Nachfrage

„Erst hatte ich zwar nur ein kleines Sortiment, aber alles, was in die Theke kam, habe ich morgens selbst hergestellt. Als die Nachfrage weiter stieg, konnte ich dann für die Nachmittage eine erste Verkäuferin einstellen“, erinnert er sich. Bald darauf kamen morgens so viele Kunden, dass Heinig die Teige vom Tisch liefern, weil er keine Zeit mehr zum Aufarbeiten hatte. „Dann habe ich mit Bärbel Seligmann eine zweite

Verkäuferin für die Vormittage beschäftigt, die inzwischen seit 20 Jahren bei uns ist.“

In den ersten Jahren war Heinig mit seiner Bäckerei noch Untermieter eines Blumenladens, den er 1993 dann komplett kaufen konnte, um Backstube und Verkaufsraum zu vergrößern. „Am Anfang wollte ich daraus ein kleines KaDeWe machen, mit frischem Obst und Gemüse, Feinkost und Premium-Backwaren. Zu dieser Zeit entstand auch der Name: BäckerMann. Ich konnte ja nicht als Bäckerei Heinig firmieren, weil ich viel mehr als nur Backwaren anbieten wollte. Ein Bekannter schlug deshalb BäckerMann als Alternative vor, denn



Dank der Einzelherdsteuerung können in den verschiedenen, separat abschaltbaren Etagen des Ofens unterschiedliche Produkte gleichzeitig gebacken werden.

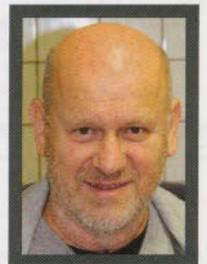


Das 3-Zonen-Heizprinzip des Ofens gewährleistet eine einheitliche Hitzeverteilung. An der dünnen Biskuitroulade ist das gleichmäßige Backergebnis besonders gut erkennbar.



Der Umsatz teilt sich zu ungefähr gleichen Teilen auf Backwaren und Konditoreiartikel auf. Im Bild wird gerade die Biskuitmasse für Nussrouladen aufgestrichen.

### DAS SAGT HERBERT HEINIG:



„WP hat einen guten Namen und die Technik des Ofens ist ausgereift. Die Bedienung ist dank der Navigo-Computersteuerung sehr einfach, denn die Benutzeroberfläche ist durchdacht aufgebaut und leicht verständlich. Mit dem Matadore Store konnten wir zudem das Backergebnis deutlich verbessern, auch beim Backen Schuss auf Schuss.“

so haben mich die Kinder hier auf dem Kiez immer genannt und so nennen sie mich bis heute.“

Als erfolgreiches Geschäftsmodell, das seit 10 Jahren hervorragend funktioniert, kristallisierte sich aber bald der reine Backwarenverkauf mit angeschlossenem Bistro heraus. Zum Angebot gehören Kaffeespezialitäten aus dem Halbautomaten, Snacks und ein warmer Mittagstisch mit täglich wechselnden Gerichten. „Wir überlegen ständig, wie wir uns von den Mitbewerbern abheben können. Deshalb bieten wir z.B. Fritz Cola als Softdrink



Weil in der Backstube nicht genug Stellfläche vorhanden ist, hat Heinig dort von Anfang an nur elektrisch beheizte Ladenbacköfen eingesetzt.

an, die gut schmeckt und weniger Zucker enthält. Den Kaffee liefert uns Dinzler jede Woche frisch geröstet. Und unseren Fleischkäse beziehen wir einmal wöchentlich vorgegart und eingeschweißt frisch aus dem Allgäu. Vor dem Anschneiden schieben wir ihn dann noch mal eine knappe Stunde in den Matador Store.“

### Neue Standorte

2006 entschloss sich Heinig zu expandieren und mietete ein zweites Ladenlokal in der Güntzelstr. 44 an. Sechs Monate später konnte er zusätzlich das Radisson Hotel als Lieferkunden gewinnen. „Als ein Jahr später 6-8 Leute in der Backstube auf 25 m<sup>2</sup> arbeiten mussten, habe ich in der Pariser Straße einen dritten Standort gefunden und dort auf 280 m<sup>2</sup> einen großen Laden mit Bistro und großer Schaubackstube eingerichtet. Mit dem Projekt habe ich mich persönlich aber ein bisschen übernommen, denn nach 6 Monaten mit einer täglichen Arbeitszeit von teilweise fast 20 Stunden war ich körperlich am Ende.“ Inzwischen kann sich Heinig aber auf seine Mannschaft verlassen und die Filiale in der Pariser Straße ist zu einem wichtigen Standbein geworden. „Es war allerdings nicht leicht qualifizierte Mitarbeiter zu finden.“ Seit 2009 erhält der Bäckermeister außerdem Unterstützung von seiner Partnerin Simone McSorley, die als zweite Geschäftsführerin die Strukturen des Betriebes bereits in vielen Bereichen verbessert hat. „Als ein Bäcker kurzfristig ausfiel, haben wir auch schon zusammen um 4 Uhr morgens in der Backstube gestanden.“ Die Bäckerei hat an nur vier Tagen im Jahr geschlossen, an den beiden Weihnachtsfeiertagen, zu Neujahr und am Ostermontag. Und sie ist längst zu einem richtigen Treffpunkt in Friedenau geworden. Da das Vier-

tel eine reine Wohngegend ist, ist der Andrang samstags und sonntags am größten, Laufkundschaft gibt es aber kaum. In den vergangenen 20 Jahren konnte der Betrieb pro Jahr einen zweistelligen Umsatzzuwachs verzeichnen, denn bei seinen Produkten legt Heinig größten Wert auf Qualität und Frische. Ware, die nicht verkauft wurde, geht deshalb abends ins Frauenhaus der Diakonie. Insgesamt verteilt sich der Umsatz etwa je zur Hälfte auf Backwaren und Konditoreiartikel. „Das schönste Kompliment, das wir für ein Stück



Die Navigo-Touchscreensteuerung kann dank frei programmierbaren Backschritten für jedes Produkt den passenden Temperaturkurvenverlauf speichern.

Kuchen bekommen können, lautet meiner Meinung nach: Schmeckt wie bei Mutttern zu Hause.“

### Ladenofen im Dauereinsatz

In der Produktion setzte Heinig von Anfang an ausschließlich elektrisch beheizte Etagen-Ladenbacköfen ein, weil für die größeren Ofenmodelle einfach nicht genug Stellfläche vorhanden war und auch ein Gasanschluss fehlte. „Zuerst habe ich immer möglichst preiswerte Öfen gekauft, bin inzwischen aber zu der Erkenntnis gelangt, dass das Fehlinvestitionen waren. Denn nach spätestens zwei Jahren waren die Öfen defekt, weil sie einfach nicht für den Dauereinsatz ausgelegt sind. Zum Beispiel war die Schwadenanlage kaputt oder die Temperaturanzeige funktionierte nicht mehr.“ 2010 informierte sich Heinig deshalb bei WP über den Matador Store und erhielt ein gutes Angebot. „Die Entscheidung 10.000 Euro mehr auszugeben, habe ich bis heute nicht bereut. Besonders positiv sind mir der geringe Energieverbrauch des Ofens und das bei allen Produkten

## AUF DEN PUNKT GEBRACHT

■ Die Ofenmodelle, die Heinig früher einsetzte, benötigen meist einen Anschlusswert an der Grenze der verfügbaren Spitzenlastgrenze. Trotzdem schalteten sie in der Aufheizphase oft den Schwadenerzeuger ab, um die benötigte Leistung zu reduzieren. Der Matador Store nutzt dagegen ein integriertes Energiemanagement, das unter anderem die erforderliche Leistung von 7,5 kW pro Herd und 1,5 kW pro Schwadenerzeugung durch eine Anschlusswertreduzierung nahezu halbieren kann. Dazu schaltet die Steuerung die einzelnen Etagen im schnellen Wechsel an und ab, die Aufheizzeit erhöht sich dadurch jedoch nur geringfügig.

## HYGIENE

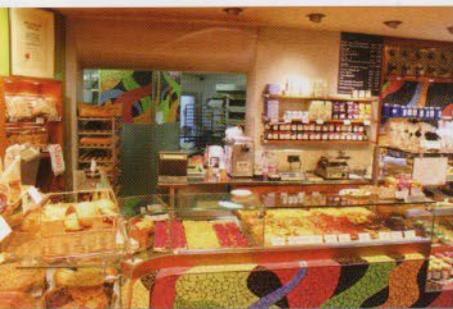
■ Zur Reinigung des Etagenofens genügt es in der Regel die Herde auszufegen. Damit sich in der Frontpartie aus Edelstahl nichts einbrennen kann, wischt sie ein Mitarbeiter täglich feucht ab. Ein Wasserfilter schützt die Schwadenrohre vor Verkalkung, zudem lässt Heinig den Ofen einmal jährlich vom Servicetechniker warten.

## PRODUKTHIGHLIGHT

### Französisches Landbrot

Die Idee zu diesem Brot hatte Heinig, als er einmal mittags um 12 Uhr in die Backstube kam und mit den Teigresten zu experimentieren begann, die dort in der Kühlung standen. Nach vier Tagen und verschiedenen Versuchsreihen hatte er dann den langzeitgeführten Weizenteig für das Französische Landbrot entwickelt, von dem inzwischen werktags 60-80 Laibe und am Wochenende 120-140 Laibe über die Theke gehen. Die am Stück abgestochenen Brote wiegen 600-700 g und werden ohne Gewichtsangabe zum Preis von 2,60 Euro verkauft.





Die kleine Backstube befindet sich direkt hinter dem Verkaufsraum, die Herstellung der Backwaren erfolgt so gewissermaßen „live“ vor den Augen der Kunden.



Der Standort liegt in Berlin-Friedenau in einem Wohnviertel, deshalb hat Heinig dort überwiegend langjährige Stammkunden und kaum Laufkundschaft.



Nicht zuletzt dank des Angebots an Kaffeespezialitäten und abwechslungsreichen Snacks hat sich das Bistro zum Treffpunkt im Viertel entwickelt.

gute und gleichmäßige Backergebnis aufgefallen. Unabhängig davon, ob ich ihn als Bäckereiofen mit Temperaturen von 230-300 °C einsetze, oder als Konditoreiofen mit lediglich 180-200 °C nutze.“ In der Steuerung sind für alle Produkte die entsprechenden Programme hinterlegt, bei Bedarf lässt sich der Ofen aber auch schnell auf Handbetrieb umschalten. „Wenn der Ofen seine Backtemperatur erreicht hat, können wir zudem beim Nachheizen die Hitzeintensität über die Steuerung in drei Stufen regeln, um ein Flämmen zu verhindern. Und dank der guten Isolierung und ausreichend viel Wärmespeichermasse hat der Matador Store, nachdem er mehrere Stunden abgeschaltet war, am nächsten Tag immer noch eine Resthitze von ca. 100 °C.“ Seit Mai 2011 steht der Ofen nun in der Produktion und ist an sieben Tage pro Woche von 2 Uhr nachts bis 15 Uhr nachmittags in Betrieb.

### Backen auf der Herdplatte

Als gebürtiger Schwabe ging Heinig vor 6-7 Jahren dazu über sein Laugengebäck nicht mehr auf Blechen oder Matten, sondern direkt auf der Herdplatte zu backen. „Am Anfang war das eine echte Sauerei, wir haben vier Tage lang nur Ausschuss aus dem Ofen gezogen, weil die Brezel fast alle auf der Herdplatte fest klebten. Als sich aber schließlich eine dünne Schicht Laugenstein gebildet hatte, lösten sie sich problemlos. Seit der Umstellung haben sich die Stückzahlen verdreifacht und wir verkaufen ohne die Lieferungen 600 - 1.000 Laugenbrötchen und -hörnchen pro Tag. Seit Sommer 2011 sind wir sogar exklusiver

Lieferant der Landesvertretung von Baden-Württemberg in Berlin.“ Um die Bildung des Laugensteins zu beschleunigen, wusch Heinig die Herde am Anfang drei Mal pro Tag mit Lauge aus. Um die Laugensteinschicht nicht wieder zu entfernen, wischt er die Backkammern seitdem nur noch feucht aus. „Grundsätzlich ist der Laugenstein aber robust, wir können deshalb auch alle anderen Produkte auf Blechen in die Herde schieben.“

Langfristig möchte er alle Brötchensorten direkt auf der Herdplatte backen. „Da ist der Geschmack einfach viel besser als bei Blechware. Allerdings haben wir noch ein paar logistische Probleme zu lösen, denn die Teiglinge lagern bisher auf Euroblechen im Gärunterbrecher und die sind zum Drehen etwas zu sperrig.“ Ein Renner im Kleingebäcksortiment sind die Wurzelstangenbrötchen, für die sich Heinig vom Pain Paillasse hat inspirieren lassen. „Es hat eine Woche gedauert bis ich die Rezeptur mit Roggensaueranteil fertig hatte. Die Teiglinge stechen wir dann nach 24 Stunden Ruhezeit von Hand ab und schießen sie ein.“ In den 1990er Jahren habe er zudem täglich noch etwa 92 Pressen Schrippen hergestellt, erinnert sich der Bäckermeister. Jetzt seien es nur noch 30 Pressen, denn die Spezialbrötchen hätten stark zugelegt. „Das ist aber absolut in Ordnung, denn an diesen Sorten verdiene ich viel mehr.“

Für besondere Produkte beschäftigt Heinig in der Saison mit Manfred Steerenberg zusätzlich einen ganz besonderen Mitarbeiter. Der Konditormeister aus Cuxhaven hatte 20 Jahre lang einen eigenen Betrieb in Berlin und arbeitete anschließend

6 Jahre beim BäckerMann. Seit 8 Jahren ist er pensioniert, kommt aber jedes Jahr zu Ostern und zur Weihnachtszeit in die Hauptstadt, um bei Heinig Lebkuchen, Dominosteine und andere Saisongebäcke herzustellen. „Herr Steerenberg ist inzwischen über 70 Jahre alt, aber ein Konditor mit Leib und Seele. Und er arbeitet noch heute mit einer solchen Geschwindigkeit, dass er in fünf Stunden Stückzahlen produziert, für die vielen jüngere Kollegen 10 Stunden brauchen.“

Stefan Schütter/schuetter@backmedia.info



### FACTS

**Bäckerei**  
**BäckerMann**  
 Backwaren und  
 Feinkost GmbH  
 Südwestkorso 9  
 12161 Berlin  
 030/8220956  
 www.baecker-mann.de



**Inhaber:** Herbert Heinig,  
 Simone McSorley  
**Gegründet:** 1989  
**Verkaufsstellen:** 3

**Mitarbeiter:** 71, davon 11 Azubis  
**Produktion:** 22 Verkauf: 45  
**Fahrer:** 1 Verwaltung: 3

**Sortiment (Sorten):**  
 Brot: 30 Brötchen: 40  
 Feingebäck: 100 Snacks: 15

**Preisniveau (eigene Einschätzung):** gehoben

**Preise (Euro):**  
 Brötchen: 0,25 Mischbrot 1 kg: 2,40  
 Spezialbrot 750 g: 2,80 Obstplunder: 1,30  
 Berliner: 1,30 Tasse Kaffee: 1,50  
 Belegtes Brötchen: 1,60

**Umsatz:** 2 Mio. Euro