

C12331D

# Check Up

N°10 30. SEPTEMBER 2022

## Back. **Business**

DAS ENTSCHIEDER-MAGAZIN  
FÜR DIE BACKBRANCHE

# SÜDBACK

## 100 TOP PRODUKTE im Überblick

**KÖNIG**  
www.koenig-rex.com

*Besuchen Sie uns auf der  
Südback in Stuttgart*

Standnr. 8B41



# GEMEINSAM IHREN UMSATZ STEIGERN.



## KAUFVERHALTEN IM MARKT ...



### To go ist Trend!

3/4 der Deutschen tätigen mind. 1x pro Monat einen Convenience-Einkauf – über die Hälfte sogar wöchentlich.<sup>1</sup>



### Energy = Convenience

Fast jeder dritte Convenience Shopper kauft regelmäßig Energy Drinks für den Sofortverzehr.<sup>1</sup>



### Top 10 AFG-Kategorien:

Energy Drinks sind auf Platz 3 der wichtigsten AFG-Kategorien.<sup>2</sup>

## MARKTDATEN



Red Bull ist mit einem Marktanteil von **56,8 % absoluter Marktführer der Kategorie Energy Drink**.<sup>3</sup>



### Red Bull ist Top-Frequenzbringer:

Jeder Fünfte wünscht sich Energy Drinks in Bäckereien.<sup>4</sup>

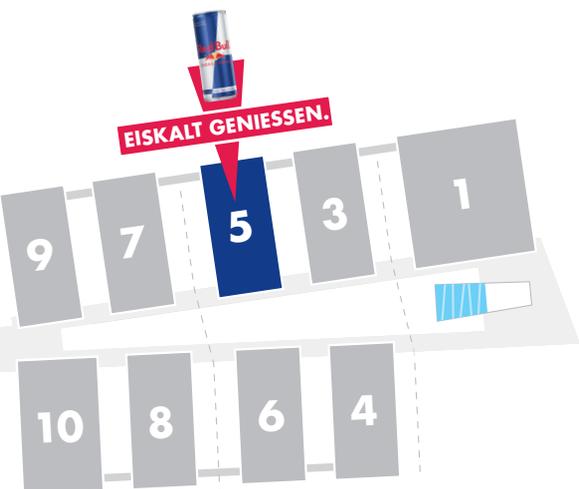


Red Bull ist nach Coca Cola die **zweitstärkste AFG-Marke** in Deutschland.<sup>2</sup>

## WIR SIND AUCH AUF DER SÜDBACK!

(HALLE 5, STAND C65)

Besuchen Sie uns an unserem Messestand auf eine eiskalte Dose Red Bull und erfahren Sie mehr über unser individuelles Bäckereikonzept.



75%

der Energy Drink Shopper sehen **Red Bull** als Ankermarke innerhalb der Kategorie Energy Drink.<sup>1</sup>

73%

der Shopper sehen neben Marke, Preis und Geschmack den **Zuckergehalt** als wichtigstes Entscheidungskriterium für den Kauf von Energy Drinks.<sup>1</sup>



ZWEITSTÄRKSTER ENERGY DRINK NACH RED BULL CLASSIC.<sup>5</sup>



UMSATZSTÄRKSTER ENERGY DRINK IM FLAVOUR SEGMENT.<sup>6</sup>

20%

der Energy Drink Shopper kauften **ausschließlich Flavour-Produkte**.<sup>6</sup>



Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne!

Kontaktaten Paul Eisel

+49 172 6796188

paul.eisel@redbull.com



12

**Neuer Eigentümer gesucht!** Laut KfW-Monitoring rückt bei kleinen und mittleren Betrieben das Nachfolgemanagement nach oben auf die Agenda – vor allem aus Altersgründen, denn jeder dritte Unternehmenslenker ist älter als 60 Jahre. Doch innerhalb der Familie findet sich oft niemand mehr, der das Lebenswerk weiterführen will. Das Haus der Bäcker macht sich dies zu nutze und hat in nur drei Jahren sieben Traditionsbäckereien übernommen. Die Anfragen beim Investor steigen, denn die momentan brisante Marktsituation erschwert das Bäckereigeschäft, erklärt Dr. Rigbert Fischer, Mitgründer und strategischer Kopf der Frankfurter Holding. Im Interview berichtet er, welche Wachstumsstrategie die Beteiligungsgesellschaft verfolgt.



20

**Innovationen & Messe-Highlights:** Als Impulsgeber, Austauschplattform und Trendbarometer ist die Südback aus der nationalen wie internationalen Backbranche nicht wegzudenken. Nach der Pandemie-Zwangspause findet die Fachmesse Ende Oktober endlich wieder auf dem Stuttgarter Messegelände statt. Wir haben im Vorfeld die Aussteller:innen der diesjährigen Südback unter die Lupe genommen und stellen 100 interessante Produkte vor, die Sie nicht verpassen sollten.

## INHALT

### NACHFOLGEREGELUNG

Immer mehr Bäcker geben ihren Betrieb ab 12  
Interview mit Dr. Rigbert Fischer, Haus der  
Bäcker, über die aktuelle Marktentwicklung  
und wie diese die Strategie der Beteiligungsgesellschaft beeinflusst

Bäcker müssen sich mehr mit 18  
Kollegen austauschen!  
Interview mit der Bäckereiberaterin  
Katja Thiele-Hann, ehemalige Inhaberin der  
Bäckereiketten Thiele und Apel

### SÜDBACK 2022

Innovationen & Messe-Highlights 20  
100 Produkte, die Sie nicht verpassen sollten! 24

### BACKZUTATEN

Wettbewerbsfähige Öle & Fette aus Hefe 40  
Beta Glucan: Bessere Struktur und 41  
Wasseraufnahme

### ZACHARIAS PREIS 2022

Prämierte PR- & Marketingkonzepte 48  
der Handwerksbäcker

### RUBRIKEN

News/Branchenkurzmeldungen 4  
Personalien 11  
Internationale Kurzmeldungen 42  
Nachgefragt: Wie kriegen Sie's gebacken? 50  
Diesmal: Axel Schmitt, World Baker  
of the Year 2022  
Impressum/Fotohinweis 51

**Nachhaltig und sicher:  
Weniger Pestizide in Ihren Rohstoffen!**

 Integriertes  
Pestizid  
Monitoring
 




**Ihr Rohstoffmakler aus der Hansestadt Hamburg**  
Osterbrooksweg 69 | 22869 Schenefeld  
Tel.: +49 40 84 00 46 57  
[www.specialtybrokers.de/ipm](http://www.specialtybrokers.de/ipm)



NEWS/BRANCHENMELDUNGEN



**FSN**  
CAPITAL

FSN Capital will die Filialbäckerei Görtz zu einem führenden Akteur für Backwaren und Schnellrestaurants ausbauen.

## Bäcker Görtz verkauft 70 Prozent an Private Equity Gesellschaft

Es scheint ein Ausstieg auf Raten. Die Ludwigshafener Bäckereikette Görtz, Marktführer in der Region Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Hessen, gehört nun quasi Norwegern. Um den Betrieb zukunftssicher aufzustellen, so der kaufmännische Geschäftsführer Peter Görtz, hat die Familie die Mehrheitsanteile des 1963 gegründeten Unternehmens an den norwegischen Investor FSN Capital verkauft. Es handele sich um „eine strategische Partnerschaft“. Zukunftssicher bezieht sich in diesem Zusammenhang auch auf die Zeit, wenn die bisherigen Eigentümer Peter und Frank Görtz (Technischer Geschäftsführer) aus dem Berufsleben ausscheiden. Beide behalten 30 Prozent Firmenanteile und bleiben vorerst Co-Geschäftsführer. Das Ziel von FSN Capital: Bäcker Görtz zu einem führenden Akteur auf dem deutschen Markt für Backwaren und Schnellrestaurants zu machen. Bisher nimmt der Betrieb Platz 18. im aktuellen Ranking der größten deutschen Backwarenfilialisten ein, leitet rund 200 Standorte mit 2.000 Beschäftigten und erwirtschaftete im Jahr 2020 einen Umsatz von 113,6 Millionen Euro (siehe Check Up Back.Business Ausgabe 9/2022).

### Entscheidender Wettbewerbsvorteil durch Automatisierung & KI

Aber warum ist Görtz für die Norweger so interessant? Große und kleinere Bäckereien, die in Zukunft bestehen wollen, werden über fortschritt-

lichere Werkzeuge in Form von Robotik, Datenerfassung, künstlicher Intelligenz (KI) und anderen Technologien verfügen müssen. Dabei geht es auch um Highspeed-Internet und den Einsatz des Industrial Internet of Things (IIoT). Konnektivität in Echtzeit wird Bäckereien helfen, in engem Kontakt mit Lieferanten, Kunden und Beschäftigten zu bleiben. Denn angesichts eines angespannten Arbeitsmarktes und der Notwendigkeit, so schnell und effizient wie möglich zu arbeiten, sind in der Produktion komplexere und ausgefeiltere Formen der Automatisierung nötig. Und genau in diesem Bereich habe das Familienunternehmen rechtzeitig investiert, so das Expertenurteil von Alantra, dem weltweit tätigen Investment Banking- und Asset Management-Unternehmen, das FSN Capital beim Erwerb des Filialisten Bäcker Görtz beraten hat. „Das Familienunternehmen hat schon früh auf eine datengesteuerte Produktions- und Lieferplanung gesetzt. Diese vorausschauende Unternehmensstrategie verschafft Bäcker Görtz nun einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil auf dem deutschen Bäckereimarkt“, erklärt Christoph Handrup, Partner im Frankfurter Büro von Alantra, die Attraktivität der Bäckerei.

Durch den Aufbau eines modernen Produktionsstandorts sowie einer hochgradig automatisierten Planungs- und Vertriebsstruktur ist es der Familienbäckerei in den vergangenen Jahrzehnten gelungen, deutlich zu wachsen. Seit 2006 hat Bäcker

Görtz kontinuierlich neue Filialen eröffnet und seinen Jahresumsatz organisch durchschnittlich um 14 Prozent gesteigert. Die hohe Filialdichte und die zentrale Lage des Produktionsstandorts in Ludwigshafen, ermöglichen kurze Lieferwege. Zusammen mit der datengesteuerten Liefer- und Produktionsplanung wird so für optimale und effiziente Prozesse gesorgt.

## Wachstum beschleunigen

Robin Mürer, Co-Managing Partner von FSN Capital, fügt hinzu: „Peter und Frank Görtz haben eine der effizientesten, modernsten und profitabelsten integrierten Bäckereiketten in Deutschland aufgebaut. Wir freuen uns darauf, die beiden Co-CEOs dabei zu unterstützen, das Görtz-System auf weitere Regionen Deutschlands zu übertragen. Außer-Haus-Konsum ist ein Makrotrend, der das Marktwachstum in den kommenden Jahren beflügeln wird. Bäcker Görtz ist hervorragend positioniert, um die wachsende Nachfrage in diesem Marktsegment zu bedienen.“ Die Private Equity Gesellschaft will zusammen mit dem Managementteam und den bestehenden Aktionären das Wachstum von Bäcker Görtz beschleunigen. Die Investi-

tionsstrategie werde sich auf weiteres organisches Wachstum sowie zusätzliche Akquisitionen im großen und stark fragmentierten deutschen Bäckereimarkt konzentrieren und gleichzeitig Best-Practice-Betrieb und Nachhaltigkeit vorantreiben. „Wir freuen uns sehr, FSN als unseren Partner auf unserem spannenden Wachstumskurs begrüßen zu dürfen. Gemeinsam werden wir unser Familienunternehmen weiterentwickeln, seine Langlebigkeit sichern und Bäcker Görtz auf die nächste Stufe heben“, kommentiert Peter Görtz, den Verkauf der Mehrheitsanteile.

Über FSN Capital Partners: Die norwegische Private-Equity-Gesellschaft verwaltet ein Vermögen von vier Milliarden Euro. Der Fokus: Kontrollinvestitionen in nordeuropäische Unternehmen, um weiteres Wachstum zu unterstützen und in nachhaltigere, wettbewerbsfähigere, internationale und rentablere Einheiten umzuwandeln. „Wir sind anständige Menschen, die auf anständige Weise eine anständige Rendite erzielen. Wir verpflichten uns, verantwortungsbewusste Investoren zu sein und positive Auswirkungen auf die Umwelt und Gesellschaft in unserem gesamten Portfolio zu haben“, definiert FSN Capital seine Grundwerte. ■

Mitten im Markt

Messe Stuttgart



# DUFTENDE TRENDS UND KNUSPRIGE KONZEPTE – DAS GIBTS NUR AUF DER SÜDBACK

22. – 25.  
Oktober  
2022  
Messe Stuttgart

[suedback.de](http://suedback.de)

Freuen Sie sich auf frische Trends und neuste Innovationen! Informieren Sie sich auf der südback rund um Themen wie Rohstoffe und Handelswaren, Arbeits- und Betriebstechnik, Geschäftseinrichtung und -ausstattung sowie Verkaufsförderung, Dienstleistung, Information und Management. ... und einmalig dieses Jahr mit dabei: der Eisbereich powered by GELATISSIMO – mit allem, was dazu gehört. Wir sehen uns!



Fachmesse für  
Bäckerei und Konditorei