

06. JULI 2026

Check Up

Back.Business

DAS ENTSCHEIDER-MAGAZIN
FÜR DIE BACKBRANCHE



**LAND UNTER IM
BETRIEB:
WELCHE VERSICHERUNG
IM ERNSTFALL GREIFT**

Liebe Leserinnen und Leser,

in Hamburg erleben wir diese Tage einen Wechsel der Wetterextreme: Tagelangem Starkregen folgte eine Hitzewelle mit Temperaturen bis fast 40 Grad Celsius, welche von donnernden Unwettern begleitet war. Auch wenn sich unsere Redaktionsräume im vierten Stockwerk ordentlich aufgeheizt haben, wurden wir doch von Schlimmerem verschont – eine Feststellung, die im Jahr 2026 keine Selbstverständlichkeit mehr ist. Aktuelle Studien zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit extremer Regenfälle drastisch angestiegen ist und auch deren Intensität zugenommen hat. Global gesehen belegt die Gefahr durch Naturkatastrophen wie Starkregen und Überschwemmung Platz fünf der 20 Top-Risiken für Unternehmen. Vor diesem Hintergrund steigt die Bedeutung der finanziellen Absicherung gegen diese Gefahren ins Unermessliche. „Nichts ist teurer, als nicht versichert zu sein“ bringt es Fachanwalt und Versicherungsexperte Markus G. Krämer auf den Punkt. Wir haben verschiedene Versicherungsbausteine unter die Lupe genommen (ab Seite 4) und für Sie in Erfahrung gebracht, worauf Sie als Versicherungsnehmer unbedingt achten sollten und warum Handeln jetzt wichtig ist.

Handeln sollten backende Unternehmen jetzt unbedingt auch in puncto IT-Sicherheit. Denn rund 70 Prozent der deutschen Betriebe waren im vergangenen Jahr Zielscheibe von Cyberattacken, oder nahmen es zumindest stark an. Dies geht aus der aktuellen Bitkom-Wirtschaftsschutz-Studie für 2025 hervor. Wie sich Bäckereien gegen den digitalen Totalausfall schützen und im Ernstfall ihre Existenz sichern, erklären die IT-Security-Spezialisten Maximilian Veit und Marco Fischer von CompData im Gespräch (ab Seite 10).

Ein Augenmerk sollten Backwarenhersteller außerdem auf die bevorstehenden Änderungen im Verpackungsrecht haben. Ab August greifen die neuen Regelungen der europäischen Verpackungsverordnung und bringen unter anderem Verschärfungen für verwendete Materialien mit sich. Klassische Verpackungen für Backwaren geraten dadurch unter Druck. Was das für industrielle Produzenten für den Lebensmitteleinzelhandel bedeutet, erklärt Holger Hoss, Leiter Strategisches Produktmanagement bei Verpackungshersteller



Ein Beispiel für die Kategorie „sommerlich-süße Gebäcke mit Wow-Effekt“: Macarons von Bridor kombiniert mit Eis in beliebten Sorten wie Erdbeere und Vanille.

Südpack, im Interview ab Seite 24.

Darüber hinaus präsentieren wir Ihnen wie gewohnt aktuelle Produktneuheiten (ab Seite 32) für die Backstube. Dazu gehören unter anderem sommerlich-süße Gebäcke mit Wow-Effekt bei Optik und Geschmack sowie eine Siebträgermaschine für Einsteiger.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Redaktionsteam

PS: Ein Hinweis im Sinne der Transparenz: Unser Titelbild wurde mithilfe von Künstlicher Intelligenz erstellt.

Check Up

Back.Business

Telefon (040) 30 68 52 - 0
Fax (040) 30 68 52 - 10
e-mail: info@back.business

INHALT

UNTER DIE LUPE GENOMMEN

Jetzt handeln ist elementar

4



4 Der Albtraum jedes Betriebsinhabers: Die vollständige Zerstörung der wirtschaftlichen Existenz. Zunehmende Naturkatastrophen wie Stürme oder Hochwasser lassen dieses Szenario immer realistischer werden. Ein umfassender Versicherungsschutz ist unverzichtbar. Für Unternehmer ist es höchste Zeit zu handeln, denn: Die finanzielle Absicherung gegen Risiken wird nicht nur teuer, sondern auch schwieriger.

CYBERSECURITY

„Es ist keine Frage des Ob, sondern des Wann“

10



10 Neben Hotelketten stehen auch Bäckereien heute zunehmend im Visier hochprofessioneller Hacker. Wie wichtig es ist einen Notfallplan für den digitalen Totalausfall zu haben und wie Betriebe sich bereits mit kostengünstigen Sofortmaßnahmen gegen einen Angriff wappnen können, verraten die IT-Spezialisten Maximilian Veit und Marco Fischer im Austausch mit uns.

MITARBEITERGEWINNUNG

Personalnot im Handwerk: Wie Spezialbörsen den Markt verändern

20

RECHT

Vorgaben aus Brüssel: Warum Backwarenverpackungen neu gedacht werden müssen

24

VERKAUF

Schluss mit Aktionismus: Mehr Umsatz braucht System

26

RUBRIKEN

Editorial	2
News/Branchenmeldungen	14
Internationale Branchenmeldungen	28
Produktneuheiten	32
Handelsregister	36
Impressum/Fotohinweis	37
Wie kriegen Sie's gebacken? Diesmal: Julia Landauer, Prokuristin bei Dinghartinger Apfelstrudel	38

Nachhaltig und sicher: Weniger Pestizide in Ihren Rohstoffen!



Integriertes
Pestizid
Monitoring



zertifiziert nach
Sedex | SMETA

**SPECIALTY
BROKERS**

ÖZGÜR

Ihr Rohstoffmakler aus der Hansestadt Hamburg
www.specialtybrokers.de/ipm



Wo einst das Ladengeschäft der Bäckerei Schmitz war, hinterließen die Wassermassen ein Trümmerfeld. Die Flut im Ahrtal zerstörte in nur einer Nacht die berufliche Existenz der Inhabersfamilie.

Jetzt handeln ist **ELEMENTAR**

Starkregen und Überschwemmungen werden häufiger, die Schäden teurer. Viele Unternehmen sind dennoch unzureichend abgesichert. Welche Fehler Existenzen kosten können – und warum die Zeit drängt.

Text: Sarah Francke

Ahrweiler, Juli 2026. Die Baustelle vor seiner Bäckerei erinnert Jan-Philipp Schmitz täglich an die Nacht, in der die wirtschaftliche Existenz seiner Familie vollständig zerstört wurde. Vor genau fünf Jahren verwandelte Tief „Bernd“ das Ahrtal in ein Katastrophengebiet. Massiver Starkregen ließ die Ahr über die Ufer treten und löste eine der verheerendsten Flutkatastrophen der deutschen Geschichte aus. Das Hauptgeschäft der handwerklich geprägten Bäckerei Schmitz in der historischen Niederhutstraße wurde dabei von den Wassermassen vernichtet. Innerhalb weniger Stunden verlor die Unternehmerfamilie ihr Ladengeschäft sowie die Backstube – und damit die Grundlage ihres Betriebs.

Hochwasser werden häufiger und intensiver

Wetterextreme wie Tief „Bernd“ nehmen in Deutschland zu. Laut einer Studie, die kurze Zeit später von einem internationalen Team aus Klimawissenschaftlern veröffentlicht wurde, hat sich die Wahrscheinlichkeit extremer Regenfälle durch den Klimawandel um das 1,2- bis 9-Fache erhöht. Zudem sei auch deren Intensität deutlich gestiegen. Im Allianz Risk Barometer 2026 rangiert die Gefahr durch Naturkatastrophen wie Starkregen und Überschwemmung global auf Platz fünf von 20. Und längst sind es nicht mehr nur die Einzugsgebiete großer Flüsse oder die Küstenregionen, die von Überschwemmungen aufgrund von Starkregen betroffen sind. „Solche Ereignisse können grundsätzlich überall in Deutschland auftreten, sie sind nicht auf klassische Flussniederungen beschränkt. Schäden entstehen häufig fernab klassischer Hochwassergebiete, etwa wenn große Wassermengen innerhalb kurzer Zeit auf versiegelte Flächen treffen und Keller, Produktionsstätten oder Verkehrswege überfluten. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre zeigen, dass Naturgefahren zunehmend auch Regionen betreffen, die bislang nicht als besonders gefährdet galten“, erläutert Christian Ponzel, Pressesprecher des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). „Diese Entwicklung machen deutlich: Prävention, Anpassungsmaßnahmen und ein umfassender Versicherungsschutz werden wichtiger.“

Elementarversicherungen bieten wirtschaftlichen Schutz

Tatsächlich ist die finanzielle Absicherung ge-

gen Naturgefahren im gewerblichen Bereich in den vergangenen Jahren gestiegen. Zwar veröffentlicht der GDV hierzu keine konkreten Vergleichswerte. Doch nach dessen Aussage sei eine deutlich gestiegene Sensibilität der Unternehmen gegenüber Risiken durch Überschwemmung, Starkregen, Hagel und andere Naturgefahren zu beobachten. Schutz gegen die wirtschaftlichen Schäden derartiger Ereignisse bietet eine Kombination aus verschiedenen Versicherungsbausteinen.

Während die gewerbliche Gebäudeversicherung als Basisabsicherung dient und standardmäßig Risiken aufgrund von Brand, Hagel, Rohrbruch oder Sturm abdeckt, bedarf es für den Schutz vor wirtschaftlichen Schäden durch Naturgefahren wie Überschwemmung, Starkregen, Rückstau, Erdbeben oder Erdrutsch einer zusätzlichen Police. „Diese Ereignisse sind in den Standardversicherungen nicht enthalten und müssen durch



„Ich bin ein Fan von Versicherungen, die Flut hat es mir bestätigt“, sagt Jan-Philipp Schmitz (vorne links), Inhaber der Bäckerei Konditorei Schmitz. Noch in der Katastrophennacht erfuhren er und seine Familie, dass die Versicherung für den Großteil des Schadens aufkommen würde. Weil der Betrieb jedoch unterversichert war, musste Familie Schmitz eine nicht unwesentliche Summe selber tragen.



UNTER DIE LUPE GENÖHMEN



Die Aufnahmen aus Juli 2021 zeigen das Ausmaß der Zerstörung, die Tief „Bernd“ in der Niederhutstraße der Ahrweiler Altstadt und dort bei der Bäckerei Konditorei Schmitz anrichtete. 1,80 hoch stand das Wasser im Verkaufsgeschäft. Auch die etwas höher gelegene Backstube wurde bei der Flutkatastrophe vernichtet. Mithilfe der ausbezahlten Versicherungssumme sowie mit Spendengeldern konnte Familie Schmitz ihre Bäckerei wieder aufbauen.



Zusatzbausteine mitversichert werden“, erläutert Rechtsanwalt Markus G. Krämer, dessen Kanzlei Kraemer.Law auf das Versicherungsrecht spezialisiert ist.

Auch die Inhaltsversicherung, die betriebliches Sachvermögen in Form von Inventar, Waren und Einrichtung schützt, muss zur Absicherung gegen die besonderen Naturgefahren regelmäßig durch einen Elementarbaustein erweitert werden. Doch selbst wenn Gebäude und Inventar umfassend abgesichert sind, bleibt ein wesentliches Risiko bestehen. Denn Schäden durch Naturgefahren beschränken sich häufig nicht nur auf Sachgegenstände, sondern können den gesamten Geschäftsbetrieb zum Erliegen bringen. Während das Umsatzgeschäft stillsteht, laufen die Betriebskosten weiter und sorgen für zusätzliche finanzielle Einbußen. Auch für dieses Risiko haben Versicherungsanbieter einen separaten Baustein entwickelt.

Die Betriebsunterbrechungsversicherung kommt während der Ausfallzeit für den Ertragsausfall sowie fortlaufende Kosten wie beispielsweise Miete, Gehälter oder Leasinggebühren auf. Ein wichtiges Detail, auf das Unternehmer dabei achten sollten, ist die Haftzeit. Diese bestimmt, für welchen Zeitraum die Versicherung einspringt. „Viele Verträge sehen zwölf Monate vor“, berichtet Versicherungsexperte Krämer. Doch sei es heutzutage illusorisch, davon auszugehen, dass ein vollständig zerstörter Betrieb binnen eines Jahres wieder aufgebaut wird. „Unter 36 Monaten Haftzeit würde ich heute keine Police unterschreiben“, rät er. In Extremfällen wie der Flutkatastrophe im Ahrtal können die Instandsetzungsarbeiten sogar mehr als fünf Jahre andauern, wie ein aktueller Blick auf die Region zeigt. Noch immer gibt es dort Betriebe, die nicht wieder vollständig funktionstüchtig sind. Krämer: „Diese Unternehmen haben ein echtes Problem.“

Schadensbilanz: Naturgefahren kosten Milliarden

Wie sinnvoll die Zusatzbausteine im Bereich der Elementarschäden sind, zeigt sich nicht nur in der Zunahme der Häufigkeit und Intensität der Naturgefahren, sondern auch darin, welchen wirtschaftlichen Schaden diese verursachen können. Die Sturzflut im Ahrtal bedeutete laut Statistik des GDV einen Schadenaufwand für die deutsche Versicherungswirtschaft von mehr als elf Milliarden

Euro. Dieser Betrag wurde von den deutschen Versicherern für die Regulierung der Schäden ausgegeben. Insgesamt dürfte der Wert der zerstörten Sachgegenstände jedoch deutlich höher sein.

Die Gefahr der Unterversicherung

Bei der Bäckerei Schmitz belief sich das finanzielle Ausmaß der Katastrophe auf rund eine Million Euro. „Wir haben noch in der Nacht erfahren, dass wir versichert sind“, erinnert sich Jan-Philipp Schmitz an den Moment, als er und seine Familie erfuhren, dass die Versicherung für den erlittenen Schaden aufkommen würde – allerdings nur teilweise. Für das zerstörte Bäckereigebäude kam sie in voller Höhe auf 400.000 Euro entfielen auf die Immobilie. Für das Inventar, dessen Gesamtschaden rund 600.000 Euro ausmachte, erhielt Familie Schmitz nur die Hälfte. „Wir waren unterversichert“, erklärt Jan-Philipp Schmitz. Nachdem der Bäckereibetrieb im Jahr 2003 die entsprechenden Verträge bei der Gothaer Versicherung abgeschlossen hatte, wurden im Laufe der Zeit neue Maschinen angeschafft. Die Aufstockung der Versicherungssumme unterblieb hingegen.

„Die Unterversicherung ist genau das, was damals nahezu jedem Betrieb passiert ist“, weiß Fachanwalt Markus G. Krämer zu berichten. Er hat mit seiner Kanzlei zahlreiche Unternehmen vor Ort bei der Schadenabwicklung begleitet und häufig festgestellt, dass Unternehmer bei Vertragsabschluss lediglich den Buchwert der betrieblichen Vermögensgegenstände angegeben hatten. Bei der Bäckerei Schmitz waren einige Maschinen sogar bereits vollständig abgeschrieben. Dabei sollte die Versicherungssumme den Neuwert der im Betriebsvermögen befindlichen Gegenstände berücksichtigen.

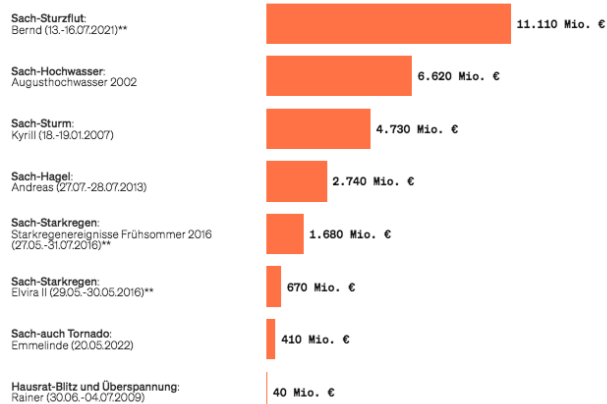
Experte rät: „Finger weg von Vergleichsportalen“

Der Grund, warum viele Unternehmen unterversichert sind, liegt nach Aussage von Krämer in einer unzureichenden oder gar ausgebliebenen Beratung. „Die größte Fahrlässigkeit, die man als Unternehmer machen kann, ist es, betriebliche Versicherungen selbst zu beschaffen – am besten noch online“, warnt er. „Der Versicherungsabschluss gehört in die Hände von Profis.“ Dies können sowohl Ausschließlichkeitsvermittler als auch Versicherungsmakler sein. Krämer selbst empfiehlt

Sachversicherung. Die teuersten Ereignisse 1997-2024

nach Gefahr

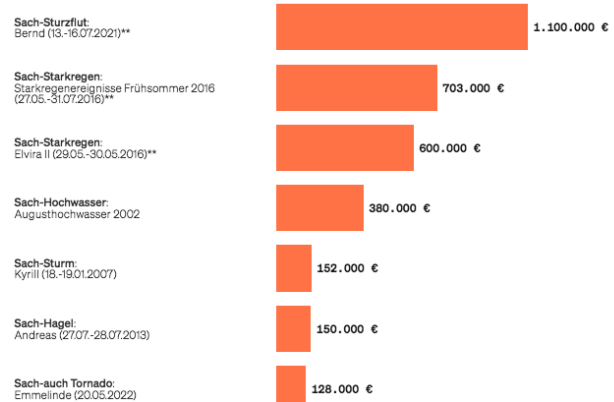
Schadensaufwand (Sach) As-If Rechnung¹ ▼



Sachversicherung. Die teuersten Ereignisse 1997-2024

nach Gefahr

Größter Einzelschaden* ▼



Die Statistiken des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft machen deutlich: Die Sachschäden aufgrund von Naturgefahren wie Starkregen, Sturm oder Überschwemmungen sind in den drei Jahrzehnten stark gestiegen. Die Flut im Ahrteiler, ausgelöst durch Tief „Bernd“ ist das bislang teuerste Naturkatastrophen-Ereignis in der deutschen Geschichte. Der größte Einzelschaden in der Sachversicherung, der hierdurch an einem Einfamilienhaus verursacht wurde, betrug mehr als eine Million Euro. Im gewerblichen Bereich lagen die Summen höher.

dabei klar die Einschaltung eines Maklers. Im Gegensatz zum Ausschließungsvermittler, der einzig die Produkte einer bestimmten Versicherungsgesellschaft vertreiben darf und primär deren Interessen vertritt, vergleicht der Makler unterschiedliche Anbieter und übernimmt zudem die laufende Überprüfung des Versicherungsstatus. So wird das Risiko entstehender Versicherungslücken wie beispielsweise in Form der Unterversicherung minimiert. Die Bäckerei Schmitz hatte Glück im Unglück: Sie konnte die Lücke durch Spendengelder ausgleichen und für zukünftige Schadensfälle schließen. „Die Gothaer hat damals gesagt, „wir versichern euch weiter“ – so als hätte es die Flut nicht gegeben“, berichtet Schmitz.

Ein Vorgang, der nach Aussage von Fachanwalt Krämer keine Selbstverständlichkeit darstellt. Das Versicherungsvertragsgesetz räumt den Anbietern das Recht ein, einen laufenden Vertrag nach Eintritt eines Versicherungsfalls zu kündigen. „Da wird noch etwas passieren“, prognostiziert der Experte. Schon heute seien diese Vorgänge in der Praxis zu beobachten, „allerdings nicht in dem Umfang, wie wir es erwartet hatten. Das Thema ist in der Politik noch zu präsent, als dass sich die Versicherer momentan in der breiten Masse trauen, Objekte jetzt schadenfallbedingt zu kündigen.“

Unversicherbarkeit von Risiken nimmt zu

Dennoch rät Krämer allen Unternehmern, die

bislang keinen ausreichenden betrieblichen Versicherungsschutz haben, jetzt zu handeln. Die Prämien für die Policen seien innerhalb der letzten Jahre teilweise um bis zu 40 Prozent gestiegen – und zukünftig werde es noch teurer. Zudem ist damit zu rechnen, dass Anbieter ihre Versicherungsschlüsse bei den Naturgefahren erweitern. Bestimmte Regionen oder Risiken werden dann nicht mehr versicherbar sein, wie beispielsweise schon heute eine Überschwemmung im Bezirk Köln-Rodenkirchen. Das Geoinformationssystem „ZÜRS-Zonen“ (Zonierungssystem für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen) hilft der deutschen Versicherungswirtschaft dabei, das Risiko von Elementarschäden für die verschiedenen Regionen Deutschlands immer besser zu bewerten. „Es wird den Moment geben, in dem der Markt ausverkauft ist“, so Krämer.

Nach der Flut: Bäckerei Schmitz zieht Bilanz

Die Familie Schmitz aus Ahrweiler konnte ihre Bäckerei mithilfe der erhaltenen Versicherungssumme wieder aufbauen. Es sei ihnen anschließend relativ gut gegangen, berichtet Jan-Philipp Schmitz. Als damals noch einzige Handwerksbäckerei in der Umgebung brummte der Betrieb unmittelbar nach dessen Wiedereröffnung. Heute, fünf Jahre später, kämpft das handwerklich geprägte Familienunternehmen mit den hohen Preisen für Energie und Personal sowie dem steigenden bürokratischen Aufwand. Und wird dabei noch immer

durch die Ereignisse der Flutkatastrophe beeinträchtigt. Denn auf der Baustelle direkt vor dem Ladengeschäft wird die Fußgängerzone instand gesetzt – dort, wo das Hochwasser die Gehwegsteine fortgespült hatte. Die Außenterrasse der Bäckerei Schmitz ist deswegen geschlossen, der Kundenstrom gebremst.

„Würden wir erneut ein solche Katastrophe erleben, würde ich den Betrieb nicht nochmal wieder aufbauen“, lautet das ernüchternde Fazit des Inhabers. „Der gesamte Prozess war sehr bürokratisch.“ An der Versicherung habe es nicht gelegen, die Abwicklung des Schadenfalls mit der Gothaer hat Schmitz sehr positiv in Erinnerung. Aber: „Die Bundesregierung, die legt einem massive Steine in den Weg.“ ■



„Nichts ist teurer, als nicht versichert zu sein.“ Markus G. Krämer ist Fachanwalt für Versicherungsrecht. Seit mehr als 20 Jahren ist er in diesem Bereich rechtsberatend tätig und vertritt sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen. Mit seiner Kanzlei Kraemer.Law hat er in den Jahren 2021ff von der Ahrtaflut betroffene Firmen bei der Schadensabwicklung begleitet. Ein dabei besonders häufig aufgetretenes Problem bei seinen Mandanten: Viele waren unterversichert und sind deswegen auf hohen Schadenssummen sitzen geblieben.



TIPPS VOM EXPERTEN

1

Beratung

Für den Abschluss einer betrieblichen Elementarversicherung sollten sich Unternehmer von einem sachkundigen Experten beraten lassen. Finger weg von Online-Abschlüssen und Vergleichsportalen. Ein Versicherungsmakler bietet die größten Vorteile, da er ungebunden ist und die vermittelten Verträge laufzeitgebunden betreut.

2

Unterversicherung

Achten Sie auf eine ausreichende Deckungssumme. Diese sollte dem tatsächlichen Neuwert aller versicherten Gegenstände entsprechen. Ist die vereinbarte Versicherungssumme niedriger als der tatsächliche Wert des versicherten Objekts, müssen Sie im Schadensfall für einen Teil der Schadenskosten selbst aufkommen.

3

Betriebsunterbrechungsversicherung und Haftzeit

Mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung sichern Sie sich gegen die finanziellen Risiken eines Stillstands Ihres Geschäftsbetriebs ab. Während der Ausfallzeit übernimmt die Versicherung den Ertragsausfall sowie fortlaufende Kosten (bspw. Miete, Gehälter oder Leasing). Wie lange die Versicherung einspringt, hängt dabei nicht von der tatsächlichen Dauer des Betriebsstillstands ab, sondern von der vertraglich vereinbarten Laufzeit.

4

Großversicherer

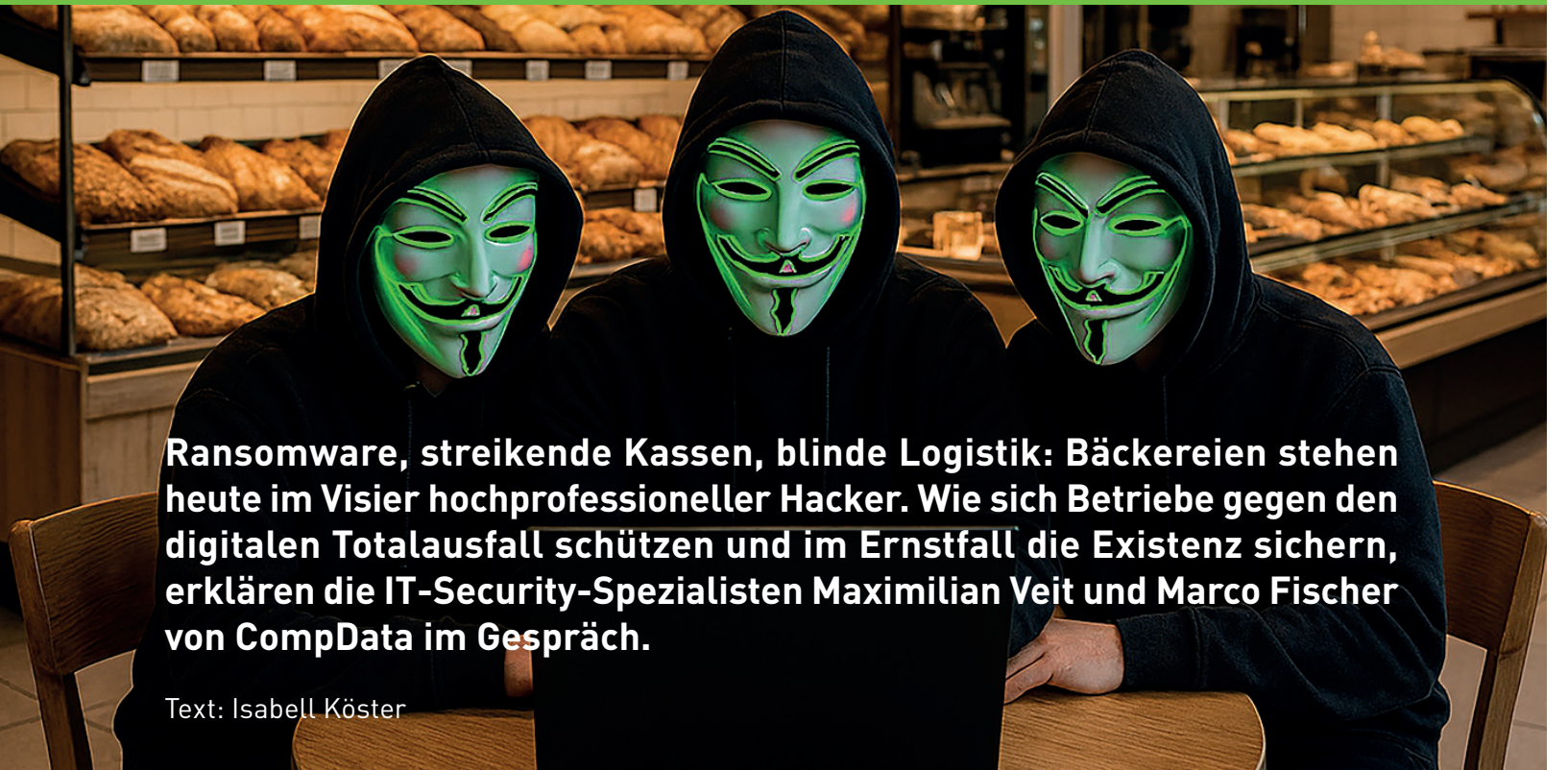
Je größer der Versicherungsanbieter, umso einfacher ist die Schadensabwicklung. Da es sich bei Sachschäden aus Naturgefahren in der Regel um Großschäden handelt, können große Anbieter diese besser versichern.

5

Klauseln

Achten Sie auf vertragliche Details. Ein Beispiel: Im Rahmen der Elementarschadenversicherung wird zwischen den Risiken Hochwasser, Überschwemmung und Starkregen unterschieden. Nicht immer sind alle Risiken automatisch abgedeckt. Als es in linksrheinischen Regionen zu Überschwemmungen durch Starkregen kam, ohne dass ein Fluss über die Ufer getreten ist, gab es in einigen Fällen Versicherungslücken. Denn: Die Versicherungswirtschaft definiert eine Überschwemmung klassischerweise als Ereignis, bei dem der Grund und Boden aufgrund von Ausuferungen oberirdischer Gewässer geflutet wird.

„Es ist keine Frage des Ob, sondern des Wann“

Three individuals wearing black hoodies and Guy Fawkes masks are seated at a wooden table in a bakery. The background shows shelves filled with various breads and pastries.

Ransomware, streikende Kassen, blinde Logistik: Bäckereien stehen heute im Visier hochprofessioneller Hacker. Wie sich Betriebe gegen den digitalen Totalausfall schützen und im Ernstfall die Existenz sichern, erklären die IT-Security-Spezialisten Maximilian Veit und Marco Fischer von CompData im Gespräch.

Text: Isabell Köster

Etwa 87 Prozent aller deutschen Betriebe waren im vergangenen Jahr Zielscheibe von Sabotage, Spionage und Diebstahl betroffen oder vermuten dies. Der hieraus entstandene Gesamtschaden belief sich auf 289,2 Milliarden Euro. 70 Prozent der Angriffe gingen direkt auf das Konto von Cyberattacken. Dies geht aus der aktuellen Bitkom-Wirtschaftsschutz-Studie für 2025 hervor. Für die repräsentative Studie wurden gezielt 1.002 Unternehmen ab zehn Mitarbeitern und einer Million Euro Jahresumsatz befragt – eine Größenordnung, in der auch viele etablierte Handwerksbäckereien agieren. Die Ergebnisse verdeutlichen die flächendeckende Bedrohung. Wie tief die Einschläge gehen, zeigt auch ein weiteres Studienergebnis: Bei 73 Prozent der betroffenen Betriebe geraten direkt die Informations- und Produktionssysteme unter Beschuss. Vor genau diesem Szenario warnt auch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) in seinem jüngsten Lagebericht eindringlich und betont, dass gerade der Mittelstand im Fokus der Erpresser steht. Für eine moderne Bäckerei bedeutet ein solcher Vorfall heute im schlimmsten Fall: verschlüsselte Waren-

wirtschaft, streikende Kassen in den Filialen und stillstehende Öfen. Da die IT-Infrastruktur im Handwerk oft über Jahre organisch gewachsen ist, bieten Betriebe für kriminelle Erpresserbanden ein leichtes Ziel, da die Ausfälle die Existenz des gesamten Unternehmens bedrohen. Ransomware bleibt dabei die häufigste Bedrohung: Jedes siebte erpresste Unternehmen zahlt am Ende Lösegeld, teils über eine Million Euro. Doch wie groß ist die Gefahr für das Bäckerhandwerk wirklich? Wo liegen die kritischsten Schwachstellen, und wie sieht ein bezahlbares Schutzkonzept aus, das die Produktion auch im Ernstfall am Laufen hält? Check Up Back.Business hat nachgefragt.

Auch das Backgewerbe bleibt von Cyberdelikten nicht verschont. Warum gerät die Branche zunehmend in den Fokus von Hackern?

Maximilian Veit: Eine völlig neue Entwicklung ist das nicht. Der Haupttreiber ist der steigende Digitalisierungsgrad in den Bäckereien. Moderne Kassensysteme, die Warenwirtschaft, die Produktionssteuerung, E-Mail-Verkehr und Cloud-Lösungen sowie die digitale Vernetzung der Filialen bieten

Hackern eine enorme Angriffsfläche. Bäckereien sind für Angreifer besonders attraktiv, weil der Ausfall dieser Systeme sofort zu massiven Umsatzeinbußen führt – etwa wenn nicht mehr produziert oder verkauft werden kann. Diesen maximalen Hebel ab Tag eins nutzen Hacker aus, um eine hohe Bereitschaft zur Lösegeldzahlung zu erzeugen.

Spielt dabei auch der fortschreitende Konflikt mit Russland eine Rolle?

MV: Generell lässt sich eine extreme Professionalisierung der Cybercrime-Gruppen beobachten, die häufig aus Osteuropa und Russland, aber auch aus dem asiatischen Raum operieren. Diese Gruppen sind wie moderne Unternehmen organisiert – mit separaten Abteilungen für Angriffe und für die anschließende Lösegeldpressung. Die Angriffswerkzeuge sind mittlerweile industrialisiert, Stichwort „Ransomware as a Service“. Es handelt sich meist nicht um gezielte Attacken auf einzelne Bäckereien, sondern um automatisierte Massenangriffe auf verwundbare Unternehmen. Bäckereien bieten hier leider oft eine leichte Beute, da sie stark IT-abhängig, aber häufig unzureichend geschützt sind.

Früher reichten klassische Schutzmaßnahmen wie eine Firewall oder ein Antivirenprogramm aus. Warum genügt das heute nicht mehr?

Marco Fischer: Heute hat sich der Angriffsvektor durch Cloud-Zugriffe, mobile Endgeräte und das Konzept des „Arbeiten von überall“ massiv verschoben. Zudem sehen wir eine starke Vernetzung der Filialen per WLAN oder direkten Anbindungen zur Zentrale. Ein Großteil der Angriffe erfolgt mittlerweile über legitime Passwörter oder Zugangswege wie VPN. Die alten Detektionsmechanismen genügen nicht mehr. Der klassische Antivirenschutz ist im Grunde seit 2019 tot. Heute benötigt man ein modernes System zur Angriffserkennung, eine sogenannte Endpoint Protection. Diese Softwarelösungen und begleitenden Dienstleistungen werten Ereignisdaten, Netzwerkverkehr und Benutzeraktivitäten in Echtzeit aus. Sie lernen das Normalverhalten und können Anomalien oder Korrelationen zwischen verschiedenen Endgeräten und Benutzern extrem schnell erkennen. Das schafft eine Firewall allein nicht, da die heutige IT-Welt über Cloud, Server und Clients hinweg viel zu stark vernetzt ist.

Wenn wir die typische Infrastruktur einer mo-



Maximilian Veit leitete im Januar 2026 die Unternehmensnachfolge beim IT-Dienstleister CompData ein. Zuvor optimierte er als Unternehmensberater Geschäftsmodelle gegen digitale und wirtschaftliche Risiken.

dernen Bäckerei betrachten: Welche Bereiche sind am anfälligsten?

MF: Das muss man mehrschichtig betrachten. Der stärkste Angriffsvektor ist nach wie vor der Faktor Mensch über E-Mail und Phishing. Angreifer nutzen täuschend echte E-Mails, gefälschte Rechnungen oder abgefangene Lieferantenkommunikation, um Vertrauen aufzubauen. Der zweite kritische Bereich sind externe Zugänge. Wartungs- und Remote-Zugriffe auf Warenwirtschafts- oder Kassensysteme werden oft mit unsicheren oder Standard-Kennwörtern betrieben, was Angreifern leichtes Spiel bietet. Drittens birgt die Filialvernetzung Risiken. Bietet eine Filiale beispielsweise ein Gast-WLAN an, und die Netzwerke sind nicht strikt segmentiert oder der Datenverkehr zur Zentrale ist nicht streng eingegrenzt, entsteht ein gefährliches Einfallstor. Zuletzt darf die Backstube nicht vergessen werden. Steuerungsanlagen von Brezelmaschinen, Mehranlagen oder ganzen Produktionslinien hängen oft im Netz. Als Industrieanlagen verfügen sie per se nicht über die Schutzmechanismen eines PCs und weisen aufgrund langer Update-Zyklen oder mangelndem Patchmanagement häufig veraltete Softwarestände auf. Unter Patchmanagement versteht man das rechtzeitige Einspielen von Sicherheitsupdates, was bei

solchen Anlagen oft kompliziert ist, da Updates selten bereitgestellt werden oder gar ein Maschinenaustausch nötig wäre.

Durch den Einsatz von KI werden Phishing-Mails immer perfekter. Sogar Deepfakes werden für Betrugsmaschinen genutzt. Wie kann man sich als Betrieb davor schützen?

MV: Phishing-Mails weisen heute durch KI-Unterstützung kaum noch grammatikalische Fehler auf. Bei Deepfakes veranlassen Mitarbeiter im Glauben, eine Anweisung vom Chef zu erhalten, unautorisierte Zahlungen. Hier hilft nur ein konsequentes Zero-Trust-Principle. Selbst bei einem Videoanruf des Vorgesetzten darf bei sensiblen Prozessen wie Überweisungen kein blindes Vertrauen herrschen.

Es sollten vorab feste Codewörter für Zahlungsfreigaben vereinbart werden, die ein Angreifer nicht kennen kann. Technisch sind eine flächendeckende Multifaktorauthentifizierung (MFA), E-Mail-Filter und ein System zur Angriffserkennung absolute Pflicht. Zudem müssen klare Meldekettens und definierte Sofortmaßnahmen für den Ernstfall existieren.

Verkaufskräfte im Laden und Bäcker in der Backstube haben im Alltag oft eine geringere IT-Affinität. Wie sensibilisiert man das Team effizient, ohne den Betriebsablauf zu stark zu belasten?

MV: Zeit ist hier der limitierende Faktor. Wir setzen auf kurze, wenige Minuten lange Lernvideos, die die Taktiken der Hacker erklären, kombiniert mit kleinen Wissenstests. Der Schlüssel liegt in der Kombination aus diesen Videos und einem Gamification-Ansatz via Phishing-Kampagnen. Dabei schicken wir täuschend echte, aber harmlose Test-Mails an die Mitarbeiter. Wer darauf hereinfällt, wird sofort für das Thema sensibilisiert. Das bleibt im Gedächtnis und schärft die Aufmerksamkeit im Alltag nachhaltig. Ergänzend dazu ist die technische Netzwerksegmentierung essenziell. Mitarbeiter außerhalb der Zentrale müssen so abgesichert sein, dass sie gar nicht erst auf sensible Bereiche

wie die Buchhaltung oder das Personalwesen zugreifen können. Selbst wenn ein System in einer Filiale kompromittiert wird, wird der Schaden durch diese strikte Trennung der Zonen massiv eingegrenzt. In der Praxis ist dieses Bewusstsein bei vielen Kunden leider noch nicht vorhanden, weshalb die Segmentierung oft erst nach einem Vorfall eilig nachgeholt wird.

Welche Rolle spielt KI bei der Verteidigung der Netzwerke?

MF: KI bietet eine große Chance in der schnellen Cyber-Angriffserkennung. Da es darum geht, Angreiferverhalten schnellstmöglich zu erkennen, kann KI Abweichungen vom Normalverhalten – wie den Login eines Benutzers aus einer ungewöhnlichen geografischen Lage

– in Echtzeit analysieren und korrelieren. So können Ransomware und Verschlüsselungstrojaner frühzeitig blockiert werden. Auch der unübliche Abfluss von Datenmengen ins Darknet kann durch KI sofort detektiert und gestoppt werden. Schnelligkeit ist der entscheidende Faktor, um den Schaden zu begrenzen.

Was ist das absolute Mindestmaß an IT-Schutz, das jede Bäckerei zwingend installiert haben sollte? Und mit welchen Kosten muss man rechnen?

MF: Auf Platz 1 gehört eine moderne Next-Generation-Firewall zur tiefen Analyse des Datenverkehrs – sie fängt Schadsoftware wie ein digitaler Wachdienst mit Röntgengerät direkt ab. Zweitens sorgt eine Endpoint Protection für die kontinuierliche Überwachung aller Endgeräte. Drittens ist eine Multifaktorauthentifizierung für jeden Login Pflicht, gefolgt von einer lückenlosen Datensicherung. Denn gemäß dem Spruch „Kein Backup, kein Mitleid“ ist ohne Sicherung im Ernstfall die Existenz bedroht. Abgerundet wird das durch regelmäßige Updates (Patchmanagement) und eine strikte Netzwerksegmentierung, damit sich ein Virus nicht von einer Filiale in die Zentrale frisst. Die Kosten hängen von der Betriebsgröße ab; durch Lizenzen, Implementierung und



Marco Fischer ist Teamleiter IT-Security bei CompData. Er begleitet die Entwicklung der Cyber-Sicherheit im Unternehmen seit über 13 Jahren und bringt mit über zehn erfolgreich bewältigten Ransomware-Vorfällen fundierte Expertise und einschlägige Zertifizierungen mit.

Wartung kann der Investitionsbedarf über 50.000 Euro liegen. Wir empfehlen jedoch, immer den ROSI (Return on Security Invest) im Blick zu behalten – also das Verhältnis von Kosten zum echten Sicherheitsgewinn. Oft reichen schon einfache „Low Hanging Fruits“: Kostengünstige Sofortmaßnahmen wie die Multifaktorauthentifizierung heben das Schutzniveau sofort drastisch an.

Wenn ein Betrieb dieses Geld nicht in die Hand nimmt: Welche wirtschaftlichen Schäden drohen einer Bäckerei bei einer Vollverschlüsselung?

MV: Bei einer Vollverschlüsselung ist ein Gesamtschaden unter 100.000 Euro für die Bewältigung eher unwahrscheinlich; in der Regel bewegen wir uns im sechsstelligen Bereich. Wenn Lieferverträge über Tage oder Wochen nicht erfüllt werden können, ist das schnell existenzbedrohend. Gut vorbereitete Betriebe können den Notbetrieb oft nach 24 Stunden wiederherstellen, bei schlechter Vorbereitung dauert es Wochen. Vorab in Schutzmaßnahmen nach Stand der Technik zu investieren, kann den Gesamtschaden erheblich reduzieren. Macht man es nicht, entsteht ein hoher Schaden und die Maßnahmen werden zusätzlich nachgeholt.

Wenn der Ernstfall trotzdem eintritt und die Daten verschlüsselt werden: Was sind die Schritte in den ersten fünf Minuten?

MV: Neben den technischen Sofortmaßnahmen, die sofort greifen müssen, ist das vor allem eine organisatorische Mammutaufgabe. Die Geschäftsführung muss sofort die Fäden in die Hand nehmen. Parallel zu den ersten Abschaltungen im Netzwerk geht es darum, sofort professionelle Helfer und die Polizei einzuschalten. Niemand muss da alleine durch: Wir sind zum Beispiel im Deutschen Incident Response Team aktiv, dessen Notrufnummer immer erreichbar ist. Das gilt auch für Betriebe, die vorher noch nie Kontakt zu uns hatten.

Wie sieht der weitere analoge Notbetrieb aus, während die IT stillsteht?

MV: Man muss vorbereitet sein wie bei einer Brandschutzübung. Das Notfallhandbuch muss zwingend in analoger Papierform im Schrank liegen. Für den Notbetrieb sollten Rezepte offline auf Papier vorliegen, die Filialen müssen auf reinen Bargeldbetrieb umstellen können und die Logistik benötigt gedruckte Touren- und Routenpläne. Man kehrt für den Moment komplett in die analoge Welt zurück, damit das Geschäft weiterlaufen kann.

CHECKLISTE: ERSTE HILFE BEIM CYBERANGRIFF

Bei Systemausfall gilt: Ruhe bewahren und strukturiert handeln:

1. **Netzwerk trennen:** Betroffene Geräte sofort isolieren (Netzwerkkabel ziehen, WLAN am Gerät ausschalten).
2. **Neustart-Verbot:** Infizierte Systeme auf keinen Fall neu starten! Das löscht die Schadsoftware nicht, zerstört aber oft wichtige Spuren für die Forensik.
3. **Interne Meldekette:** Umgehend die Geschäftsführung und die IT-Verantwortlichen alarmieren.
4. **Spezialisten einbinden:** Professionelle Hilfe rufen. Die Polizei und ein Incident Response Team kontaktieren. **Wichtig:** Suchen Sie die 24/7-Notfallnummern vorab heraus und hinterlegen Sie diese ausgedruckt beim Notfallhandbuch.
5. **Notfallhandbuch aktivieren:** Relevante Geschäftsprozesse auf „analog“ umstellen: Filialen auf reinen Bargeldbetrieb umstellen, Tourenpläne und Rezepte in Papierform nutzen. ■

Sollte man im Ernstfall jemals auf Lösegeldforderungen eingehen?

MF: Besser nicht. Lösegeldzahlungen finanzieren und fördern die gesamte Cybercrime-Wirtschaft. Zudem gibt es keine Garantie, dass die Erpresser die Daten wirklich entschlüsseln oder nicht direkt eine zweite Zahlung fordern. Der richtige Weg ist, den Schaden einzudämmen und geschäftskritische Systeme Stück für Stück über saubere Backups auf einem Notsystem wiederherzustellen. Eine Lösegeldzahlung ziehen wir allenfalls in extremen Ausnahmefällen und ausschließlich unter polizeilicher Begleitung in Betracht.

Ein Experte vom BSI sagte unlängst, in Zukunft werde ohnehin jedes Unternehmen einmal getroffen. Teilen Sie diese Ansicht?

MF: Ja, das entspricht dem modernen Security-Paradigma des „Assume Breach“. Es ist nicht die Frage, ob, sondern wann man getroffen wird. Jedes Unternehmen ist quasi minütlich Ziel automatisierter Scans und Angriffe. Die entscheidenden Fragen sind: Wie hoch sind die Hürden, wie schnell kann ich den Einbruch feststellen und greifen unsere Meldekette und Sofortmaßnahmen auch am Heiligabend beim Festessen? Ein tragfähiges Sicherheitskonzept muss daher immer auf drei Säulen ruhen: Prävention, Detektion und Reaktion. ■

Backzutatenverband lädt nach Berlin und bestätigt Vorstand erneut im Amt



Der wiedergewählte Vorstand des Backzutatenverbands v.l.n.r.: Dr. Georg Böcker, Christof Crone, Jürgen Ellerkamp, Dr. Mathias Warwel, Wilko Quante, Bärbel Heck, Michael Schleicher und Stephan Schwind.

Es war der Auftakt zur ersten großen Hitzewelle des Jahres, als sich die Branche in der Bundeshauptstadt versammelte. Doch nicht nur das Thermometer knackte Höchstwerte: Auch die Agenda der diesjährigen Mitgliederversammlung des BZV bot reichlich Zündstoff – von informativen Vorstandswahlen bis hin zu hochaktuellen Impulsen rund um Resilienz und Cybersicherheit, die schneller Realität werden sollten, als allen Beteiligten lieb war.

Im Fokus des offiziellen Teils standen die turnusmäßigen Vorstandswahlen, die gemäß der Verbandssatzung alle zwei Jahre auf dem Programm stehen. Das Ergebnis spiegelt ein klares Signal der Kontinuität und des Vertrauens innerhalb des Verbandes wider: Der gesamte bisherige Vorstand stellte sich erneut zur Wahl und wurde von den Mitgliedern einstimmig in seinen Ämtern bestätigt. Damit bleibt Wilko Quante (Uniferm) weiterhin an der Spitze und führt den Verband als Vorsitzender an. Unterstützt wird er von Dr. Mathias Warwel (Ireks) als stellvertretendem Vorsitzenden. Neben den Verbandsinterna zog das hochkarätige Vortragsprogramm sowohl die Mitglieder als auch die Fachpresse in den Bann. Die Themenauswahl traf exakt den Nerv der Zeit: Den Auftakt machte David Pyka vom Helpdesk Wirtschaft und Menschenrechte mit seiner Präsentation „Cybersicherheit in der Wirtschaft – was 2026 wichtig ist“. Er sensibilisierte die Zuhörer für die massiv gestiegenen Bedrohungsszenarien im digitalen Raum und zeig-

te Lösungswege auf, wie sich mittelständische Unternehmen schützen können. Direkt im Anschluss beleuchtete Frau Dr. Lisa Feuerhake (Zenk Rechtsanwälte Partnerschaft) die Achillesferse der modernen Wirtschaft: die Lieferketten. In ihrem Vortrag „Resilienz der Food Supply Chain in Zeiten aktueller Krisen“ skizzierte sie rechtliche und strategische Instrumente, mit denen die Backzutatenbranche auch in volatilen Zeiten lieferfähig und krisenfest bleibt. Wie nah Theorie und Praxis beieinanderliegen, zeigte sich am späten Nachmittag: Ironischerweise war genau jenes Hotel, in dem ein Großteil der Gäste übernachtete und in dem die Abendveranstaltung vorbereitet wurde, am vorigen Tag Opfer eines echten Hacker-Angriffs geworden. Ein Vorfall, der dem Vortrag von Herrn Pyka eine unfreiwillige, aber umso eindringlichere Aktualität verlieh. Wer jedoch glaubte, der Hack im Hotel würde die Stimmung trüben, sah sich getäuscht. Ab 19 Uhr verlagerte sich das Geschehen bei hochsommerlichen Temperaturen auf die Dachterrasse des Hotel Amano Grand Central am Berliner Hauptbahnhof. Bei einem erstklassigen – wenn auch etwas verrauchten – Barbecue sowie kühlen Getränken bot sich für die Teilnehmer mit Blick über die abendliche Berliner Skyline die ideale Gelegenheit zum persönlichen Austausch. Nach den fachlichen Diskussionen des Tages stand hier das kollegiale Networking im Vordergrund. Ein gelungener Ausklang einer erfolgreichen Tagung, die einmal mehr bewies: Die Branche hält zusammen – ob bei Hitzewelle oder Hacker-Angriff. ■

Verbände wehren sich gegen mögliches Verbrenner-Aus für Firmenfahrzeuge



Die EU plant einen verpflichtenden Mindestanteil an E-Fahrzeugen im Unternehmensfuhrpark. Verbände üben Kritik.

In Brüssel wird über die Einführung fester Quoten für emissionsfreie und emissionsarme Firmenfahrzeuge diskutiert. Bereits im Dezember 2025 legte die Europäische Kommission einen Vorschlag für eine entsprechende Verordnung vor. Während die Abgeordneten ihre Beratungen im Juni aufgenommen haben, legten mehrere europäische Branchenverbände ein gemeinsames Positionspapier gegen die Pläne vor.

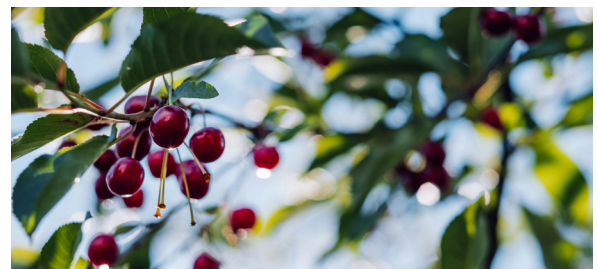
„Clean corporate vehicles“ lautet der Titel der vorgeschlagenen Verordnung, welche die europäischen Mitgliedstaaten ab 2030 dazu ermächtigen könnte, große Unternehmen zu einem Mindestanteil an elektrifizierten Fahrzeugen in der Firmen-

flotte zu verpflichten. In einer gemeinsamen Erklärung lehnen Branchenverbände, die sowohl große als auch kleine und mittlere Unternehmen aus dem Bereich der Fahrzeugmobilität vertreten, die Pläne ab. Für sie käme die Einführung der geplanten Quote einem Verbrenner-Aus für Betriebsfahrzeuge gleich. Als Gründe bringen die Unterzeichnenden des Papiers unter anderem fehlende Erfolgsaussichten auf Basis verbindlicher Quoten vor. Stattdessen knüpfe der Erfolg der verfolgten Ziele an Anreize, Investitionen, Ladeinfrastruktur und stabile Regeln. Zudem ignoriere die vorgeschlagene Maßnahmen reale Hemmnisse wie Gesamtkosten, Infrastrukturdefizite, Netzkapazitäten und Restwertunsicherheit. Als weiteren Kritikpunkt führen die Verbände an, dass nicht nur große Unternehmen vom Vorhaben betroffen wären, sondern vor allem auch kleine und mittlere Betriebe. Das Papier spricht hier von unbeabsichtigten Folgen für Unternehmen jeder Größe, weil Finanzierungs- und Beschaffungsoptionen für Unternehmen sowie private Verbraucher eingeschränkt und dadurch teurer werden würden. Gerade in ländlichen Regionen oder in Firmen mit speziellen Einsatzanforderungen könnten sich die Folgen deutlich bemerkbar machen.

Anstelle verbindlicher Quoten fordern die Verbände einen anreizbasierten Ansatz, der neben fünf weiteren Aspekten beschleunigte Investitionen in Ladeinfrastruktur ins Zentrum stellt. ■

Gute Aussichten für die Kirschernte: Obstbauern erwarten überdurchschnittliche Erntemenge

Deutsche Obstbaubetriebe rechnen in diesem Jahr mit einer Kirschernte, die über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre liegt. Laut einer ersten Schätzung zum Stichtag 10. Juni 2026 wird sich die Gesamterntemenge bei Süß- und Sauerkirschen auf rund 51.100 Tonnen belaufen und damit 13,5 Prozent über dem Zehn-Jahres-Durchschnitt liegen. Im Vergleich zum Vorjahr werden voraussichtlich 8,5 Prozent mehr geerntet. Dies teilte das Statistische Bundesamt mit. Die bedeutendsten Bundesländer für den Kirschanbau sind Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz. ■



Die Süßkirschenernte wird 2026 mit rund 40.300 Tonnen voraussichtlich 20,5 Prozent über dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre liegen. Bei der Sauerkirsche wird dieser Wert voraussichtlich um 6,8 Prozent geringer ausfallen.

Rentenkommission legt Reformpaket vor – Merz: „Nichts tun ist keine Option“

Die Rentenkommission hat ihre Empfehlungen für eine grundlegende Reform des gesetzlichen Rentensystems vorgestellt. Insgesamt 33 Vorschläge zielen darauf ab, die Alterssicherung langfristig finanzierbar und zugleich gerechter auszugestalten. Im Zentrum stehen strukturelle Veränderungen bei Renteneintritt, Finanzierung und Versichertenkreis. Zu den zentralen Empfehlungen gehört eine Anpassung der Regelaltersgrenze an die Lebenserwartung. Künftig soll ein weiterer Anstieg der Lebenserwartung zu einer moderaten Anhebung des gesetzlichen Rentenalters führen. Nach den aktuellen mittleren Annahmen des Statistischen Bundesamtes würde dies einer Erhöhung um etwa sechs Monate alle zehn Jahre entsprechen. Wirksam werden soll die Regelung ab dem Jahr 2032. Betroffen wären die Geburtsjahrgänge ab 1965. Die Kommission erkennt dabei an, dass sich die Maßnahme individuell auf die verschiedenen Bevölkerungsgruppen in Deutschland auswirkt. Dies ergebe sich aus dem Zusammenhang zwischen Gesundheit sowie Lebenserwartung und Faktoren wie Bildungsstand, Einkommen, Berufsgruppen und Erwerbsbiografien. Belastungen im Erwerbsleben sollten deshalb stärker durch Prävention und Rehabilitationsmaßnahmen abgefedert werden. Zudem werden Härtefallregelungen empfohlen, wenn Menschen aus gesundheitlichen Gründen nicht bis zur Regelaltersgrenze arbeiten können. Kritik kommt von der Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten (NGG). Sie lehnt eine Verlängerung der Lebensarbeitszeit entschieden ab und bezeichnet die Kopplung des Renteneintrittsalters an die Lebenserwartung als sozial ungerecht. Gerade in körperlich belastenden Branchen wie der Brot- und Fleischindustrie oder dem Gastgewerbe müsse im Mittelpunkt stehen, Beschäftigte gesund bis zur Rente zu bringen.

Ein weiterer Vorschlag mit weitreichenden Folgen für das Backgewerbe betrifft die sogenannte „Rente mit 63“. Die Kommission empfiehlt, den abschlagsfreien Renteneintritt für besonders langjährig Versicherte schnellstmöglich und vollständig abzuschaffen. Ein früherer Rentenzugang soll nur noch über Härtefallregelungen oder mit Rentenabschlägen möglich sein. Der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) hält diese Maßnahme für verkehrt. DGB-Vorsitzende Yasmin Fahimi erklärte:

„Die Abschaffung der Rente nach 45 Beitragsjahren ist aus Sicht des DGB falsch. Rentenpolitik ist eben nicht nur Mathematik – sie ist auch eine Frage der Gerechtigkeit. Die Bundesregierung muss die Lebensleistung der Menschen anerkennen. Wer durchschnittlich mehr als zehn Jahre länger Beiträge gezahlt hat, muss auch zwei Jahre früher in Rente gehen dürfen.“ Um die Finanzierungsbasis der gesetzlichen Rentenversicherung zu verbreitern, schlägt die Kommission eine deutliche Ausweitung des Versichertenkreises vor. Künftig sollen alle neu aufgenommenen selbstständigen Tätigkeiten verpflichtend in die gesetzliche Rentenversicherung einbezogen werden – ohne Möglichkeit zum Opt-out. Bereits heute tätige Selbstständige sollen ebenfalls versicherungspflichtig werden, allerdings mit einer voraussetzungslosen Ausstiegsmöglichkeit. Darüber hinaus empfiehlt die Kommission, auch Bundestagsabgeordnete und Mitglieder der Landesparlamente in die gesetzliche Rentenversicherung einzubeziehen.

Auch bei geringfügigen Beschäftigungen sieht die Kommission Reformbedarf. Der steuer- und sozialversicherungsrechtliche Sonderstatus für Minijobs sollte nach deren Ansicht abgeschafft werden und die Opt-out-Möglichkeit in der gesetzlichen Rentenversicherung entfallen. De facto würde dies zu einer Abschaffung der im Backgewerbe weit verbreiteten Minijobs führen. Lediglich für Schüler solle diese Art der Beschäftigung weiterhin möglich sein. Für einen längerfristigen Anstieg des Rentenniveaus schlägt die Kommission die Einführung einer verpflichtenden kapitalgedeckten Rentenkomponente vor. Finanziert werden soll das Modell über einen zusätzlichen Beitragssatz von zwei Prozent, der schrittweise eingeführt und paritätisch von Arbeitnehmern und Arbeitgebern getragen wird. Bundeskanzler Friedrich Merz sprach sich bereits für eine zügige Umsetzung aus. Nichts tun sei keine Option. Die Kommission habe laut Merz ein „ausgewogenes Paket“ vorgelegt, das zwei wichtige Ziele erfülle: „Die Rente bleibt sicher, gleichzeitig werden die Lasten gerecht verteilt.“ Bei einer späteren Pressekonzferenz nach dem Koalitionsausschuss Anfang Juli bekräftigte Merz zudem den Entschluss, die Empfehlungen der Rentenkommission bis zum Jahresende umzusetzen. ■

Hefeindustrie: Debatte um Kraftstoff E20 auch für die Backbranche relevant



Könnte die Einführung des Kraftstoffs E20 zu einer Knappheit von Melasse führen? Der Verband der Hefeindustrie drängt darauf, die Frage nach der Verfügbarkeit des für die Herstellung von Hefe benötigten Rohstoffs zu klären.

Nachdem im Frühjahr 2026 bekannt wurde, dass die EU die Einführung des Kraftstoffs E20 prüft, wirft der Deutsche Verband der Hefeindustrie nun die Frage nach der Verfügbarkeit von Melasse auf. Dieser Rohstoff ist für die Herstellung von Backhefe essenziell und damit auch für das deutsche Backgewerbe von Bedeutung.

In einer aktuellen Pressmeldung teilt der Verband der Hefeindustrie mit, dass die Frage nach der Verfügbarkeit von Melasse für das Produzieren von Backhefe bislang nur wenig Beachtung in der Debatte rund um den Kraftstoff E20 finde. „Wer über höhere Ethanolgehalte im Benzin spricht, sollte auch die Herkunft und Verfügbarkeit der dafür benötigten Rohstoffe betrachten“, sagt Dr. Markus Weck, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Verbands der Hefeindustrie. „Für die Hefeherstellung ist Melasse ein Schlüsselrohstoff. Ihre Verfügbarkeit gehört deshalb in die Bewertung von E20.“

Die Europäische Kommission hatte im Rahmen der Überarbeitung der politischen Vorgaben für Kraftstoffe angekündigt, höhere Ethanolgehalte wie E20 in Betracht zu ziehen. Diese enthalten Bioethanol, das unter anderem durch Fermentation auf Basis von Melasse gewonnen wird. Bei E20 würde der Bioethanolanteil im Benzin auf bis zu 20 Prozent steigen und sich somit im Vergleich zum bereits an Tankstellen etablierten E10 verdoppeln.



EU-Ausschuss gegen Einstufung von Soja als Hochrisiko-Rohstoff

Der ITRE-Ausschuss (Industrie, Forschung und Energie) des Europäischen Parlaments spricht sich gegen die von der EU-Kommission geplante pauschale „High-iLUC“-Einstufung von Soja aus. In einer Sitzung stimmten die Abgeordneten Ende Juni 2026 mehrheitlich für eine Empfehlung, wonach das Europäische Parlament die Einführung der Risikoeinstufung stoppen soll. Den zugrundeliegenden Antrag für die Abstimmung hatten die Fraktionen EVP, EKR und Renew eingebracht.

Eine Allianz aus Verbänden der Agrar-, Lebensmittel- und Biokraftstoffwirtschaft, zu deren Mitgliedern unter anderem die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie sowie der Deutsche Bauernverband gehören, begrüßt den Antrag. „Der ITRE-Ausschuss hat erkannt, dass das Vorhaben der EU-Kommission eine akute Ge-

fahr für den Proteinplan und für die Versorgungssicherheit Europas darstellt“, stellt Torsten Krawczyk, Vorsitzender der Union zur Förderung von Oel- und Proteinpflanzen (ebenfalls Mitglied der Verbändeallianz) fest.

Den Vorschlag, Soja künftig als Rohstoff mit hohem Risiko für indirekte Landnutzungsänderungen („High-iLUC“: hohes Risiko für indirekte Landnutzungsänderungen) einzustufen, hatte die Europäische Kommission im Frühjahr dieses Jahres vorgelegt. Während die Initiative auf positive Resonanz bei der Deutschen Umwelthilfe stieß, warnte die Branche der Agrar-, Lebensmittel- und Biokraftstoffwirtschaft vor weitreichenden Kollateralschäden für die Biokraftstoffherstellung und -anrechnung. ■

4,3 Millionen Arbeitskräfte – Zukünftige Lücke auf dem Arbeitsmarkt größer als erwartet

Wenn in zehn Jahren der letzte Jahrgang der sogenannten Babyboomer das Rentenalter erreicht, wird der Mangel an Erwerbstätigen größer sein als bislang angenommen. Statt drei Millionen fehlender Arbeitskräfte werden es bis 2036 voraussichtlich 4,3 Millionen Menschen sein, die dem deutschen Arbeitsmarkt fehlen. Zu diesem Ergebnis kommt das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in einer neuen Studie. Weil deutlich weniger Menschen ins Erwerbsalter nachrücken als ausscheiden, können die nachfolgenden Generationen die Lücke nicht schließen.

Während laut Studie bis 2036 durchschnittlich rund 1,3 Millionen Menschen pro Jahr das Rentenalter erreichen, werden es jährlich nur etwa 800.000 Arbeitskräfte sein, die nachrücken. Dem Arbeitsmarkt gehen so Jahr für Jahr rund eine

halbe Million potenzielle Arbeitskräfte verloren. Und die Bevölkerung schrumpft schneller als erwartet. 2024 ging das IW noch von einem Wachstum der deutschen Bevölkerung auf 85 Millionen Einwohner bis 2040 aus. Doch seit 2025 ist das Gegenteil der Fall. Im vergangenen Jahr ging sie erstmals seit vielen Jahren zurück – um 100.000 Menschen. Bis 2040 wird sie nach Schätzungen des IW auf unter 82 Millionen sinken. „Deutschland steht nicht vor dem demografischen Wandel, sondern befindet sich bereits mittendrin“, sagt IW-Experte Holger Schäfer. „Schon in wenigen Jahren fehlen der Wirtschaft die Arbeitskräfte, um Wohlstand zu erarbeiten und den Sozialstaat in seiner heutigen Form zu tragen“. Im Kern gebe es zwei Hebel: Mehr Menschen müssten länger arbeiten. Zudem müsse es leichter werden, qualifizierte Fachkräfte aus dem Ausland zu gewinnen. ■

Reformen nehmen Form an: Koalition einig über Steuerentlastungen und Bürokratieabbau

CDU, CSU und SPD haben sich im Rahmen des Koalitionsausschusses am 1. Juli 2026 auf ein umfassendes Reformpaket geeinigt. Zu den wichtigsten der insgesamt 34 Reformvorhaben gehören Entlastungen bei der Einkommensteuer, das Ende der telefonischen Krankschreibung und die verpflichtende Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ab dem ersten Krankheitstag sowie Maßnahmen zum Bürokratieabbau.

Die steuerlichen Entlastungen für kleine und mittlere Einkommen sollen bereits zum nächsten Jahr wirken, unter anderem durch eine Anhebung des Grundfreibetrages, die Anhebung des Kinderfreibetrages und des Kindergeldes, eine Anhebung des Arbeitnehmerpauschbetrages und ein Abflachen der Einkommensteuerprogression. Im Gegenzug soll die sogenannte Reichensteuer von 45 Prozent bereits ab einem zu versteuernden Jahreseinkommen von 250.000 Euro greifen und ab einem Einkommen von 280.000 Euro auf 47 Prozent steigen. Auch der pauschale Steuersatz bei Mini-Jobs wird angehoben: von zwei auf fünf Prozent. Für einen Bürokratieabbau werden alle Berichtspflichten

pauschal gegenüber dem Staat aufgehoben. Darüberhinaus werden sämtliche Dokumentationspflichten mit dem Ziel überprüft, innerhalb eines Jahres jede vierte abzuschaffen. Pflichten auf Basis von EU-Recht sind ausgenommen.

Bei der geplanten Flexibilisierung der Arbeitszeiten gibt es weiterhin keinen Durchbruch. Dafür werden die Regelungen zu den sonntäglichen Öffnungszeiten für das Backgewerbe gelockert. Roland Ermer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks, zeigt sich erfreut: „Dies ist ein wichtiges Signal für unsere Betriebe. Wir begrüßen ausdrücklich, dass die Koalition an ihrer Zusage festhält, vorausgesetzt, die Umsetzung erfolgt eins zu eins entsprechend den Vereinbarungen des Koalitionsvertrags.“ Auch vom Deutschen Gewerkschaftsbund gibt es Lob: „Viele der Ergebnisse des gestrigen Koalitionsausschusses sind richtige Signale für Beschäftigung, Wachstum und Entlastung. Ich erkenne darin den ernsthaften Willen der Bundesregierung, die großen Herausforderungen wirklich anzupacken“ sagte DGB-Vorsitzende Yasmin Fahimi. ■

Ernte 2026: Erwartungen durchschnittlich, Erzeuger unter Druck



Hohe Betriebskosten bei niedrigen Erzeugerpreisen – Joachim Rukwied, Präsident des Deutschen Bauernverbandes, warnt vor den Folgen der wirtschaftlichen Herausforderungen für Landwirte.

Die wirtschaftliche Lage in deutschen Ackerbaubetrieben bleibt angespannt. Obwohl für das Erntejahr 2026 mit einer insgesamt durchschnittlichen Getreideernte zu rechnen ist, droht immer mehr Betrieben das existenzielle Aus. Dies teilte der Deutsche Bauernverband (DBV) Anfang Juli 2026 in einer Pressemeldung mit. Laut DBV liegt die Gesamtgetreideanbaufläche mit 6,03 Millionen Hektar leicht über dem Vorjahr (2025: 5,92 Millionen ha). Rund 5,0 Millionen Hektar entfallen davon auf Wintergetreide. Mit circa 2,9 Millionen Hektar und einem Anteil von 48 Prozent an der Getreidefläche bleibt Winterweizen die bedeutendste Kultur. Entscheidend für die diesjährige Ertragser-

wartung seien einerseits die regional sehr unterschiedliche Wasserversorgung sowie andererseits die hohen Temperaturen in der zweiten Junihälfte.

Während die Ernteaussichten durchschnittlich sind, kämpfen die Landwirte mit niedrigen Erzeugerpreisen und zugleich hohen Betriebsmittelkosten. „Wir haben ein echtes Margenproblem: Dauerhaft hohe Kosten treffen auf zu geringe Erlöse und auf eine sinkende Ertragssicherheit. Stimmen die Rahmenbedingungen nicht, verlieren immer mehr Betriebe die wirtschaftliche Grundlage für ihren Ackerbau – und mit ihnen schwindet Stück für Stück die Fähigkeit, die Versorgung im eigenen Land zu sichern. Wer Versorgungssicherheit will, muss die heimische Produktion wirtschaftlich ermöglichen“, sagt der Präsident des Deutschen Bauernverbandes, Joachim Rukwied.

Auch der Pflanzenschutz bereitet Sorgen. Die sich bundesweit ausbreitende Schilf-Glasflügelzikade bedroht Kartoffeln, Zuckerrüben und Gemüse; die Handlungsmöglichkeiten der Betriebe seien jedoch eingeschränkt. „Die für 2026 erteilten Notfallzulassungen verschaffen kurzfristig Luft, sie können aber keine Dauerlösung sein. Wir brauchen Zulassungen für wirksame Pflanzenschutzmittel“, betont Rukwied. ■

NEWS IN EINEM SATZ

Die insolvente Traditionsbäckerei Rackl aus dem bayerischen Olching muss entgegen der bisherigen Annahmen zehn der rund 30 Filialen sowie die Produktionsstätte schließen • Seit 1. Juli 2026 werden die glutenfreien Backwaren von Böcker, bisher unter dem Namen B:Pure bekannt, unter der Dachmarke Böcker Sourdough geführt • Manfred Kohler ist Ende Juni 2026 auf eigenen Wunsch aus der Geschäftsführung sowie dem Unternehmen der Hobart GmbH ausgeschieden; seit 1. Juli 2026 wird das Unternehmen von der verbleibenden Geschäftsführern geleitet • Die Verschmelzung von zwei Regionalgenossenschaften zur neuen Bäko West ist rückwirkend zum 1. Januar 2026 vollendet worden • Die insolvente Bäckerei Hansen Mürwik aus Wees bei Flensburg hat eine Teillösung gefunden: Die Bäckerei Andresen (27 Filialen) aus Neumünster übernimmt zum 1. August 2026 sechs Filialen samt den dort beschäftigten 65 Mitarbeitern sowie einen erheblichen Teil der Maschinen aus der Backstube; insgesamt sichert die Übernahme damit rund 75 der verbliebenen 120 Arbeitsplätze • DEH kündigt Verstärkung im Vertrieb an: Steffen Giebel übernimmt die Position des Vertriebsleiters Foodservice, René Hermes startet als Head of Sales International & QSR • Die Bäckerei Keim & Brecht steht laut Schwäbischer Zeitung endgültig vor dem Aus: Ende Juli werden die Backstube in Mittlbiberach und alle 12 Keim & Brecht-Filialen geschlossen •

Personalnot im Handwerk: Wie Spezialbörsen den Markt verändern

Der akute Personalmangel zwingt das Bäckerhandwerk zum Umdenken. Während klassische Jobbörsen oft hohe Streuverluste bieten, gewinnen spezialisierte Branchenplattformen wie shift an Bedeutung. Ein Blick auf aktuelle Marktdaten, digitale Multi-Posting-Verfahren und Praxiserfahrungen zeigt, wie moderne Personalgewinnung durch die gezielte Ansprache von Aushilfen, Quereinsteigern und Fachkräften funktioniert. Text: Isabell Köster

Eine der größten operativen Herausforderung der backenden Betriebe liegt derzeit im akuten Mangel an Arbeitskräften. Viele Inhaber stehen vor dem Problem, dass offene Stellen über Monate unbesetzt bleiben. Während klassische, breit aufgestellte Jobbörsen in diesem Segment oft an Grenzen stoßen, versuchen spezialisierte Branchenplattformen wie zum Beispiel shift Personal und Betriebe durch gezielte Fokussierung zusammenzubringen. Eine Analyse der aktuellen Branchendaten und des digitalen Recruiting-Ansatzes verdeutlicht die Mechanismen dieses Marktes, bei dem der Erfolg zunehmend von einer passgenauen Zielgruppenansprache und dem Fokus auf eine bestimmte Branche abhängt.

Die statistische Ausgangslage: Der Personaldruck im Mittelstand

Die offiziellen Daten des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks belegen das Ausmaß des personellen Engpasses: Im Jahr 2025 sank die Zahl der Beschäftigten in der Branche um 1,4 Prozent auf 232.000 Mitarbeiter. Parallel dazu ging die Anzahl der handwerklichen Betriebe um 2,8 Prozent auf 8.659 zurück – wobei neben den gestiegenen Energiekosten insbesondere der Mangel an Personal und fehlende Nachfolgeregelungen als Hauptgründe für Geschäftsaufgaben genannt werden.

Zwar verzeichnete die Branche mit 448 Neugründungen den höchsten Wert seit 2018, die Rekrutierungsschwierigkeiten betreffen Neugründungen und Bestandsfilialen jedoch gleichermaßen.

Dieser Befund deckt sich mit dem bundesweiten Deutsche Industrie- und Handelskammer-Fachkräftereport. Demnach suchen 57 Prozent der vom Fachkräftemangel betroffenen Unternehmen Personal mit einer klassischen dualen Berufsausbildung, in deren Kernbereich Bäcker und Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk fallen. Eine Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung-Studie zur Situation kleiner und mittlerer Unternehmen untermauert, dass 71,7 Prozent der gesamten Fachkraftlücke in Deutschland auf dieses Segment entfallen, was einem Defizit von über 281.000 qualifizierten Kräften entspricht. Hinzu kommt der Nachwuchsmangel: Laut Erhebungen des ZDH blieben im Handwerk über 16.200 gemeldete Ausbildungsplätze unbesetzt. Selbst wenn sich inzwischen wieder ein leicht positiver Trend bei den Auszubildenden im Bäckerhandwerk verzeichnen lässt, sind die Konsequenzen für den Alltag von Bäckereien weitreichend. Mehr als ein Drittel der Betriebe muss das Angebot einschränken, was sich konkret in verkürzten Öffnungszeiten, temporären Schließungen oder zusätzlichen Ruhetagen äußert. Vor diesem Hintergrund fordert das Handwerk politische Reformen wie die Flexi-

bilisierung des Arbeitszeitrechts an Sonn- und Feiertagen von drei auf acht Stunden sowie eine Stärkung der beruflichen Bildung. Das macht digitale Rekrutierungswege für die Betriebe zunehmend unumgänglich.

Digitalisierung des regionalen Netzwerks: Das Konzept hinter shift

Das klassische Recruiting über Mund-zu-Mund-Propaganda innerhalb des Betriebs stößt in einem stark digitalisierten Umfeld an Grenzen. Axel Hildebrandt, Vorstand und Geschäftsführer der 2018 von drei Partnern gegründeten Branchenplattform shift, sieht hier einen grundlegenden Wandel im Verhalten: „Gerade die Mund-zu-Mund-Propaganda und Empfehlungen sind in Wahrheit der Kern unserer DNA. Früher konnte man im Betrieb bei einer Kündigung in der Mittagssunde einfach in die Runde fragen: ‚Ein Mitarbeiter hört auf, kennt jemand noch jemanden?‘ So hat man die eigenen Netzwerke genutzt. Aber je mehr digitale Möglichkeiten und Kanäle es gibt, desto schwieriger ist dies im Grunde geworden. Das wollen wir ändern.“ Es lohne sich laut Hildebrandt wirklich, eine passende und einfache Lösung anzubieten.

Auf die Frage, wie sich das System strategisch einordnen lässt, erklärt Hildebrandt: „Shift ist mehr als ein reiner Stellenmarkt, weil wir denken, dass das Recruiting von heute einfach mehr können muss. Deswegen bieten wir ein Gesamtpaket: Stellenanzeigen, Stellenmarkt, Community, aber auch einen aktiven Bewerberpool und Employer Branding.“ Vergleichen lasse sich der Ansatz mit einer Mischung aus LinkedIn und Instagram. Die Plattform setzt bewusst auf eine vereinfachte, visuelle Nutzerführung. Laut Hildebrandt ist eine hohe Usability wichtig: „Durch große Bildwelten – das müssen gar nicht viele sein, aber eben große Bilder – bekommt man einen hervorragenden und authentischen Einblick auf der Plattform.“ Mit diesem Konzept verzeichnet das Unternehmen mittlerweile rund 230.000 monatlich aktive Jobsuchende auf der Seite.

Differenzierung zwischen Generalisten und Fachbörsen

Der wesentliche Unterschied zu großen, branchenübergreifenden Stellenbörsen besteht in der gezielten Reduzierung von Streuverlusten durch Spezialisierung. Axel Hildebrandt begründet den Erfolg branchenspezifischer Pools mit einer klaren

Abgrenzung: „Wir fokussieren uns ganz gezielt auf eine einzige Branche und sind kein Gemischtwarenladen. Es wird sehr geschätzt, wenn man die Sprache der Leute spricht, wenn die Inhalte wirklich interessant sind und man eine gezielte Reichweite bietet. Für Arbeitgeber geht es nicht nur darum eine Masse an Bewerbungen zu bekommen, sondern die passenden Bewerbungen. Auf der anderen Seite bekommen die Arbeitnehmer einen guten Einblick und eine einfache Nutzerführung. Der Bewerbungsprozess fühlt sich fast wie ein Chat an, statt eines aufwendigen Bewerbungsprozesses.“

Auf Seiten der Unternehmen ist das System als modularer Baukasten aufgebaut, um der Diversität der Betriebe gerecht zu werden. „Die Bewerbungen gehen dann entweder per E-Mail ein oder werden per Schnittstelle direkt übertragen – gerade, wenn größere Unternehmen ein eigenes Bewerbermanagementsystem nutzen. Da bieten wir die gesamte Bandbreite an, weil die Betriebe in dieser Branche unterschiedlich und individuell aufgestellt sind“, so Hildebrandt. Den eigentlichen Auswahlprozess überlassen die Hamburger jedoch komplett den Betrieben: „Wir gehen auch bewusst nicht den Schritt, als Personalvermittler oder in der Arbeitnehmerüberlassung tätig zu werden. Das würde das Ganze entsprechend teurer machen, und wir sagen uns: Das muss gar nicht sein. Bei uns läuft alles rein digital ab.“

Zusammensetzung des Bewerbermarktes und Branchen-Synergien

Der Bewerberpool im Branchen-Recruiting gliedert sich im Wesentlichen in drei Segmente, die für den Filialbetrieb von Bedeutung sind. Hildebrandt schlüsselt die Struktur wie folgt auf: „Wir haben im Grunde drei Hauptpools bei uns auf der Seite: Das sind zum einen Aushilfen, zum anderen Quereinsteiger und das letzte Drittel sind Leute aus dem Management- oder Profibereich mit wirklich jahrelanger Berufserfahrung beziehungsweise einer abgeschlossenen Ausbildung. Man muss alle drei Pools abbilden, egal ob für eine Bäckerei, ein Restaurant oder ein Hotel. Für Abendschichten oder Wochenendschichten sucht man ja nicht nur Vollzeitkräfte, sondern auch Teilzeitkräfte oder Leute, die am Sonntag arbeiten – das ist wirklich ganz unterschiedlich.“ Da ausgebildete Bäckerfachverkäufer auf dem Markt eine Mangelware darstellen, nutzen Betriebe im Verkauf zunehmend Synergien zur klassischen Gastronomie. Für die Jobsuchenden

Vom Digitalpionier im Verlagswesen zum Plattform-Gründer: Axel Hildebrandts Weg prägt die Leidenschaft für Marketing, Konzeption und modernes Recruiting. Nach dem Studium der Medien- und Kommunikationswirtschaft (Start 1998) lernte er das klassische Agenturgeschäft von der Pike auf bei ‚The Networks‘ (Scholz & Friends) in Hamburg, wo er u.a. Deutschlands größte Kinder-Community mitgestaltete. Es folgte der Wechsel zur Zeit: Als der Stellenmarkt noch primär gedruckt stattfand, trieb er die digitale Transformation voran. Die besondere Herausforderung bestand darin, trotz der strikten Trennung von Redaktion und Verlag erfolgreichen Recruiting-Content zu etablieren. Das Ergebnis waren reichweitenstarke Formate wie ‚academics‘ und der digitale Zeit Online-Stellenmarkt. Nach über zehn erfolgreichen Jahren packte den Recruiting-Spezialisten schließlich der Gründergeist für das nächste große Ding: Ein modernes, maßgeschneidertes ‚LinkedIn für die Gastrobranche‘, das Vernetzung neu und mit Spaß definiert.“



wird der Wechsel unkompliziert gestaltet: „Für die Arbeitnehmer ist es ebenfalls sehr unkompliziert. Sie haben ein Profil, und uns ist eine möglichst schnelle Kontaktaufnahme wichtig. Es gibt ein paar Grundinfos, die man für einen Account oder eine Bewerbung zwingend braucht. Aber je mehr Daten, wie Lebensläufe und Profilinfos, hinterlegt sind, desto besser ist es natürlich.“ Die Altersstruktur auf der Plattform weist eine Konzentration in den jüngeren Jahrgängen auf: Rund die Hälfte aller Nutzer ist im Alter zwischen 24 und 35 Jahren.

Reichweitensteuerung und Multi-Posting-Verfahren

Ein wesentlicher Faktor für die Effizienz digitaler Ausschreibungen sei zudem die automatisierte Distribution. „Zudem bieten wir ein echtes Gesamtpaket: Es bleibt ja nicht nur bei Shift, sondern wir arbeiten mit Social Media und smartem Multi-Posting. Wir bedienen parallel immer noch ein paar Kanäle darüber hinaus. Die Nutzer werden über eine aktive Suche auf der Webseite, über Mailings, Newsletter oder Job-Alerts über neue und passende Stellen benachrichtigt. Wir wollen die Bewerber an verschiedenen Touchpoints abholen“, erklärt Hildebrandt. Neben Social Media gehören dazu auch reichweitenstarke externe Plattformen: „Die Stellenanzeigen werden von uns zusätzlich bei Google for Jobs und bei Kleinanzeigen ausgespielt. Das sind zwei attraktive Zusatzkanäle, von denen die Leute dann direkt zu Shift weitergeleitet werden. Das Unternehmen muss sich also sum nichts kümmern.

Wenn ein Betrieb das alles selbst koordinieren müsste, wäre das mit enormem Zeitaufwand und Nervenverlust verbunden.“

Die Plattform setzt hierbei bewusst auf ein anderes Service-Level als große Generalisten: „Zum einen bieten wir eine individuelle Betreuung. Das unterscheidet uns beispielsweise von Plattformen wie Indeed, wo man im Grunde nur ein unpersönliches Ticket schreibt. Wir nehmen für die Kunden individuelle Optimierungen vor und verstehen uns als Partner. Zum anderen verfügen wir über eine große Reichweite mit den passenden Bewerbern.“

Kostenstrukturen und regionale Wirksamkeit

Die Abrechnung basiert auf einem Flatrate-Modell, dessen Preisgestaltung sich nach der Größe des zu betreuenden Geschäftsbereichs richtet, um die Handhabung unkompliziert zu gestalten. Die Laufzeiten sind auf drei, sechs oder zwölf Monate ausgelegt, wobei längerfristige Verträge rabattiert werden. In der Praxis nutzen auch großflächige Filialnetze diese Strukturen für eine dezentrale Personalgewinnung. Wie das im Alltag aussieht, zeigt die Erfahrung der Kieler Bäckerei Steiskal, die aktuell 65 Filialen betreibt und bereits seit über sechs Jahren – damals noch unter dem Namen Staffbook – mit der Plattform kooperiert. Die Personalverantwortlichen Wenke Kahlert (Personalentwicklung) und Franziska Schirrmann (Recruiting) erklären dazu rückblickend: „Der Anlass für die Zu-

sammenarbeit mit shift vor über 6 Jahren war der akute Personalbedarf im Unternehmen. Offene Stellen konnten über klassische Wege der Personalsuche nicht mehr zeitnah und ausreichend besetzt werden. Außerdem war besonders interessant, dass shift gezielt Personal für die Gastronomiebranche anspricht. Da Bewerbende aus diesem Bereich häufig über relevante Erfahrungen im Service, in der Kundenbetreuung sowie im Arbeiten unter hoher Belastung verfügen, waren viele Interessenten auch für unsere Branche sehr gut geeignet.“ Aus heutiger Sicht habe sich das Modell für den Filialisten nachhaltig bewährt: „shift ist für uns insbesondere bei der gezielten, standortspezifischen Streuung von Stellenanzeigen im Verkaufsbereich ein hilfreicher Partner. Positiv hervorzuheben sind für uns die schnelle und unkomplizierte Schaltung neuer Stellen, die passgenaue regionale Ausspielung der Anzeigen sowie der regelmäßige und verlässliche Austausch mit den Ansprechpartnern. Wenn es um erfolgreiches Recruiting geht, sind aus unserer Sicht vor allem kurze Abstimmungswege, schnelle Umsetzung und eine zielgerichtete regionale Ansprache entscheidend. Diese Punkte erleben wir in der Zusammenarbeit mit shift als besonders positiv.“

Hinsichtlich der geografischen Wirksamkeit zeigt eine Analyse der Nutzerdaten, dass sich die Bewerberdichte im Wesentlichen proportional zur allgemeinen Bevölkerungsdichte verhält. Auf die verbreitete Skepsis von Betrieben im ländlichen Raum entgegnet Axel Hildebrandt: „Ich würde sagen: Es lohnt sich im Grunde immer aktiv zu werden. Gar nichts zu tun, lohnt sich schließlich erst recht nicht. Wenn man einen Personalengpass hat und sich sagt: ‚Auf dem platten Land findet sich ohnehin kein Bäcker‘, dann kommt man nicht weiter. Professionelles Recruiting und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis zahlen sich aus, das gespiegelte Feedback unserer Kunden bestätigt uns das.“ Die Verteilung zeige zwar ein leicht überproportionales Aufkommen in Großstädten und Urlaubsregionen, das System funktioniere aber flächendeckend: „Wir haben eine hervorragende Reichweite und eine Abdeckung in ganz Deutschland. Wir haben das untersucht: Die Verteilung unserer Nutzer deckt sich ziemlich genau mit der allgemeinen Bevölkerungsdichte. Aber wir funktionieren genauso auf dem platten

Land, wie in der Stadt“, so Hildebrandt.

Der wichtigste Erfolgsfaktors und technischer Ausblick

Die Erfahrungswerte verdeutlichen, dass Passivität angesichts des Fachkräftemangels für Bäckereibetriebe erhebliche wirtschaftliche Risiken birgt, während sich kontinuierliche Maßnahmen auszahlen. Hildebrandts abschließender Rat an Inhaber, die vor dem leeren Bewerbermarkt resignieren, fällt daher sehr direkt aus: „Gutes Personal ist der entscheidende Erfolgsfaktor für ein Geschäft. Die richtigen Leute zu finden, ist wichtig, auch wenn der Prozess manchmal mühsam ist.“ Um das System für kommende Anforderungen vorzubereiten, investiert das Unternehmen derzeit in die eigene Infrastruktur: „Wir führen gerade einen technischen Relaunch der Plattform durch. Wir erneuern im Hintergrund das Betriebssystem, weil wir im kommenden Jahr eine Menge neuer Features ergänzen wollen. Der Look verändert sich dadurch erst mal nur marginal, da uns Konstanz für die Nutzer wichtig ist.“ Die visuelle Benutzeroberfläche bleibt für Betriebe und Bewerber somit zur Wahrung der Kontinuität im operativen Alltag weitgehend unverändert, um weiterhin eine schnelle und effiziente Mitarbeitergewinnung zu ermöglichen. ■



Fokus auf Usability und Employer-Branding: Die Plattform shift setzt auf reduzierte Strukturen und große Bildwelten, um Bewerbern einen authentischen und klaren Einblick in den Betrieb zu bieten.

Vorgaben aus Brüssel: Warum Backwarenverpackungen neu gedacht werden müssen

Ab August greift die neue EU-Verpackungsverordnung. Backwarenhersteller müssen ihre Verpackungslösungen überprüfen und handeln. Experte Holger Hoss erklärt, worauf es für die Betriebe ankommt. Text: Sarah Francke

Vom 12. August 2026 an gelten die neuen Regelungen der europäischen Verpackungsverordnung (Packaging and Packaging Waste Regulation – PPWR). Verschärfte Vorgaben für Recyclingfähigkeit, Mehrweg und Materialeinsatz von Verpackungsmaterialien sollen deren Wiederverwertbarkeit verbessern und die Kreislaufwirtschaft stärken. Die Umsetzung erfolgt schrittweise, allerdings wird ein Großteil der Vorgaben bereits ab dem kommenden Monat verbindlich. Auch Hersteller von Backwaren sind von den Änderungen betroffen. Mit Fokus auf verpackte Backwaren im Lebensmittel Einzelhandel, haben wir bei Südpack nachgefragt, welche Regelungen für diese Produktkategorie besonders relevant sind, welche Verpackungslösungen zukünftig unter Druck geraten und wie die Lebensmittelhersteller darauf reagieren können. Die Antworten von Holger Hoss, Leiter Strategisches Produktmanagement bei Südpack, lesen Sie im folgenden Interview.

Welche der neuen Vorgaben der PPWR sind für die Bäckereibranche die einschneidendsten?

Holger Hoss: Für die Bäckereibranche zählen vor allem die strengeren Anforderungen an die Recyclingfähigkeit zu den einschneidendsten Vorgaben der PPWR. Verpackungslösungen aus Polyamid

(PA)-Verbundstrukturen müssen perspektivisch ersetzt oder durch neue, recyclinggerechtere Konzepte ergänzt werden. Das erhöht den Innovationsdruck deutlich, denn gleichzeitig müssen Produktschutz, Maschinenperformance und Wirtschaftlichkeit erhalten bleiben. Nach heutigem Stand ist eine hohe Recyclingfähigkeit vor allem mit Monomaterial-Lösungen auf Polypropylen (PP)- oder Polyethylen (PE)-Basis realistisch er-

reichbar. Genau darin liegt für viele Anwendungen im Bäckereibereich ein wesentlicher Umbruch.

Welche heute üblichen Verpackungen im Bäckereibereich werden durch die PPWR problematisch?

HH: Problematisch werden vor allem klassische Multilayer-Verbundlösungen mit einem hohen Polyamid-Anteil. PA-Verbunde sind aktuell die bevorzugten Verpackungsmaterialien für industriell gefertigte Backwaren, da sie die perfekte Kombination aus

mechanischem Schutz für die scharfkantigen Krusten der Backwaren, gute Barriereigenschaften für eine lange Haltbarkeit, sicherer Verarbeitung auf den Verpackungsmaschinen und wirtschaftlichen Aspekten darstellen. Sie sind auf



Backwarenhersteller sollten jetzt handeln, rät Holger Hoss, Leiter Strategisches Produktmanagement bei Südpack.

Grund ihrer Verbundstruktur mit einem hohen PA-Anteil jedoch nicht recyclingfähig. Das betrifft unter anderem Deckelfolien mit klassischen Trägersystemen, die heute in vielen Anwendungen etabliert sind. Ebenso stehen zahlreiche Schlauchbeutel Anwendungen auf dem Prüfstand, da auch sie bislang häufig auf mehrlagigen Strukturen mit hohem PA-Anteil basieren.

Gibt es Produkte in Ihrem Sortiment, die Sie künftig nicht mehr anbieten können?

HH: Ja, es gibt Verpackungskonzepte, die wir künftig nicht mehr in der bisherigen Form anbieten können. Dazu zählen insbesondere Weichfolienlösungen und Schlauchbeutel Anwendungen aus PA-Verbunden für Aufbackwaren, wenn sie die zukünftigen Anforderungen an die Recyclingfähigkeit nicht ausreichend erfüllen. Hier arbeiten wir bereits intensiv an alternativen Lösungen, die regulatorische Anforderungen und praktische Performance zusammenbringen.

Welche Innovationen entwickeln Sie konkret als Antwort auf die PPWR?

HH: Wir arbeiten intensiv an neuen produkt- und recyclinggerechten Verpackungskonzepten. Ein konkreter Innovationsansatz ist die Weiterentwicklung von Materialkombinationen, sodass sie funktional bleiben und zugleich besser in künftige Kreislaufsysteme passen. Parallel dazu haben wir bereits unser Portfolio an PP- und PE-basierten Verpackungssystemen ausgebaut. Diese Monomaterial-Lösungen weisen eine hohe Recyclingfähigkeit aus und können bestehenden Recyclingströmen zugeführt werden.

Wo sehen Sie die größten Hürden bei der Umsetzung?

HH: Die größten Hürden sehen wir zum einen in der technischen Umsetzbarkeit. Neue Lösungen müssen nicht nur recyclingfähig sein, sondern auch in Bezug auf Produktivität, Maschinengängigkeit und Performance im Alltag überzeugen. Zum anderen sind auch die Kosten entscheidend. Neue Materialien, neue Strukturen und zusätzliche Validierungsschritte führen zunächst fast immer zu höheren Aufwendungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Hinzu kommt der Einsatz von Rezyklaten, also aus Recycling-Prozessen gewonnene Stoffe, der ab 2030 für Lebensmittelverpackungen gefordert ist. Die Verfügbarkeit der dafür relevanten PCR-Materialien (PCR = Post-Consumer-Recycled) und regulatori-

sche Vorgaben für deren Einsatz machen die Umsetzung zusätzlich komplex.

Welche Rolle werden biobasierte oder kompostierbare Verpackungen künftig realistisch spielen?

HH: Biobasierte Kunststoffe werden aus unserer Sicht künftig durchaus relevant und in bestimmten Anwendungen eine sinnvolle Ergänzung sein. Wir gehen derzeit davon aus, dass die eben genannten PCR-Materialien aufgrund begrenzter Verfügbarkeiten und der eingeschränkten Nutzbarkeit für Verpackungen mit Lebensmittelkontakt zu einem bestimmten Anteil durch biobasierte Materialien ersetzt werden können. Darüber hinaus kann durch die Nutzung biobasierter Kunststoffe der Anteil fossiler Rohstoffe reduziert und damit die CO₂-Bilanz von Verpackungen verbessert werden. Dadurch können sie einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion von CO₂-Emissionen und damit zu Nachhaltigkeitszielen von Unternehmen leisten. Kompostierbare Lösungen sehen wir dagegen realistischerweise nur in ausgewählten Nischen. Der Grund: Bei der Kompostierung werden die Kohlenstoffketten zerstört mit der Folge, dass das Material dem werkstofflichen Kreislauf nicht mehr zur Verfügung steht.

Wie werden sich die Kosten für Verpackungen aufgrund der neuen Regelungen entwickeln?

HH: Wir gehen davon aus, dass sich die Verpackungskosten durch die PPWR tendenziell erhöhen werden. Der Anpassungsbedarf bei Materialien und Prozessen wird sich in vielen Fällen unmittelbar auf die Kostenstruktur auswirken. Zusätzlichen Einfluss werden Verfügbarkeit und Preisentwicklung von PCR-Materialien haben. Sollte es hier zu Engpässen kommen, kann das die Gesamtkosten und die Versorgungssicherheit weiter belasten.

Was sollten Bäckereien heute schon tun, um 2030 vorbereitet zu sein?

HH: Hersteller von Backwaren sollten sich möglichst frühzeitig mit alternativen Verpackungslösungen beschäftigen und neue Konzepte aktiv bemustern. Wer erst reagiert, wenn regulatorische Vorgaben unmittelbar greifen, verliert wertvolle Zeit. Die Verpackungskonzepte müssen anschließend validiert und sowohl technisch als auch wirtschaftlich gründlich geprüft werden. Nur so lässt sich sicherstellen, dass neue Lösungen im praktischen Einsatz auch wirklich funktionieren. ■

Schluss mit Aktionismus: Mehr Umsatz braucht System

Viele Bäckereien haben starke Produkte, aber im laufenden Betrieb fehlt oft die Zeit für eine langfristige Verkaufsplanung. Mit der Sales-Clock hat die Trainingsagentur HulliMogulli ein visuelles Tool entwickelt, welches das Verkaufsjahr strategisch ordnet. Das hebt nicht nur Umsatzpotenziale, sondern bringt durch die gezielte Einbindung der Teams auch den Spaß am Verkaufen zurück. Text: Isabell Köster

Erdbeerkuchen im Sommer, Berliner an Silvester: Das saisonale Geschäft ist für Handwerksbäckereien ein vertrautes Spielfeld. Doch im hektischen Betriebsalltag bleiben viele Verkaufsaktionen bloße Stückwerksarbeit: Sie entstehen oft nur als spontane Reaktion auf das Wetter oder kurzfristige Umsatzimpulse. „Viele Bäckereien verfügen über starke Produkte und engagierte Teams. Doch im laufenden Betrieb fehlt oft die Zeit, Verkaufsaktionen langfristig zu planen. Genau hier setzt die Sales-Clock an“, erklärt Markus Pflüger, Geschäftsführer der Augsburger Trainingsagentur Hullimogulli. Die Agentur, die seit über 15 Jahren auf Verkaufs- und Kommunikationstrainings im Bäckereihandwerk spezialisiert ist, liefert mit dem Tool eine visuelle Struktur, um das altbekannte saisonale Geschäft in einen systematischen, langfristig geplanten Verkaufsprozess über das gesamte Jahr hinweg zu verwandeln.

Jede Bäckerei hat eine eigene Verkaufs-DNA

Der Implementierung geht ein gemeinsamer Workshop voraus, in dem Inhaber, Führungskräfte und Verkaufsteams die strategische Planung

angehen – inklusive Aktionen, margenstarker Produkte, Zielgruppen und relevanter Kennzahlen. Auch das Thema „Zukunftsgäste“ spielt dabei eine Rolle. Auf dieser Grundlage entstehen individuelle Verkaufspläne, die sich an der jeweiligen DNA des Betriebs orientieren und auf Praxisnutzen statt theoretischen Modellen basieren.

Struktur schafft neue Umsatzpotenziale und nimmt den Druck

Monatliche Schwerpunkte – von gezielten Saison-Aktionen über Coupon- und Treueaktionen bis hin zu internen Verkaufs-Challenges – werden frühzeitig geplant und auf Backstube sowie Verkauf abgestimmt. „Es geht nicht um einzelne Rabattaktionen, sondern um einen strukturierten Verkaufsprozess über das gesamte Jahr hinweg. Aktiver Verkauf darf messbar sein und gleichzeitig richtig Spaß machen“, ergänzt Sven Pawlitschko, der die Agentur gemeinsam mit Pflüger leitet. Durch die kontinuierliche Beschäftigung mit den Verkaufszielen wachse im Team auch die Sensibilität für den aktiven Verkauf und das Verständnis dafür, welche Maßnahmen bei welchen Zielgruppen funktionieren.

Erste Praxisbeispiele zeigen massive Wirkung

Bei der Bäckerei Burkard (14 Filialen) aus dem oberfränkischen Pommersfelden führte ein geplanter Verkaufswettbewerb bereits bei der ersten Aktion zu einem um 26 Prozent höheren Krapfenumsatz. Noch deutlicher wird der Hebel bei der Bäckerei Mien Backstuvv (16 Fachgeschäfte, 130 Mitarbeiter) aus Neustadt in Holstein, die die Sales-Clock inzwischen für die komplette Jahresplanung einsetzt. Inhaber Jan Thaysen, selbst Bäckermeister und Ideengeber des Betriebs, wollte wissen, was passiert, wenn man ein Thema mit maximalem Fokus angeht – und testete die Sales-Clock in Kombination mit einer internen Verkaufs-Challenge. Das Ergebnis der Aktion „Party-Grill-Tüte“, bei der die Verkaufsteams Grillbrote und passende Snack-Kombinationen in den Filialen mit eigenen Deko-Grills inszenierten, übertraf alle Erwartungen: „Am Ende lagen wir bei 300 Prozent Plus im Absatz dieses Aktionsgebäcks“, berichtet Thaysen begeistert. Sein Fazit: „Der Trick war, dass wir die Aktion im Vorfeld gemeinsam mit Hullimogulli und unseren Verkaufsleiterinnen entwickelt haben. Wenn das Team selbst die Ideen einbringt, steht jeder zu 100 Prozent dahinter.“ Besonders spannend war zudem das Ergebnis des Wettbewerbs: Den ausgelobten Wandpokal samt Hauptgewinn – ein gemeinsames Essen mit dem Chef – holte nicht etwa die größte Filiale in bester Vorkassenzzone, sondern ein eher abgelegenes Fachgeschäft auf der Insel Fehmarn. „Die Mitarbeiter dort hatten einfach richtig Lust darauf und haben die stärkste Kundenbindung herausgearbeitet“, so Thaysen. Für ihn ist die Sales-Clock auch eine Antwort auf das allgemeine Branchen-Gejammer: „Viele verwalten nur noch den Mangel. Wir wollen die Leidenschaft am Verkaufen neu entfachen. Das nimmt den Druck und bringt den Spaß zurück – und nebenbei haben wir dadurch auch keine Personalnot mehr.“

Diese Erfahrung aus der Praxis bestätigt auch Hullimogulli-Geschäftsführer Markus Pflüger: „Wer Umsatz gezielt entwickeln möchte, braucht einen klaren Plan, wiederkehrende Schwerpunkte sowie eine Mannschaft, die Verkaufsziele gemeinsam trägt. Besonders spannend ist zu sehen, wie Führungskräfte und Verkaufsteams im Laufe des Prozesses immer sensibler für Verkaufssteuerung und Kennzahlen werden.“ Das Konzept bringt Struktur und Verbindlichkeit in den Verkaufsalltag: weg von isolierten Einmal-Aktionen, hin zu einem systematischen Verkaufsjahr mit nachhaltigem Rhythmus. ■



Erfolgreiches Teamwork im Sommer-Look: Markus Pflüger von Hullimogulli (links) feiert mit Bäckereihinhaber Jan Thaysen (rechts) und dem Verkaufsteam das dreistellige Absatzplus der „Party-Grill-Tüte“.

Taktgeber fürs Geschäftsjahr: Die „Sales-Clock“ gibt den saisonalen Zyklen eine feste Struktur und macht Verkaufsaktionen langfristig planbar.



Österreich

Logistik im Fokus: Ölz der Meisterbäcker setzt auf E-Mobilität im Frischdienst



CO₂-Sparen auf der Kurzstrecke: Die sieben neuen, leichten Nutzfahrzeuge im Ölz Frischdienst übernehmen gezielt die Kundenbetreuung und reduzieren die jährlichen Emissionen um rund 35 Tonnen.

Großbäckereien stehen zunehmend vor der Herausforderung, ihre Transportlogistik zukunftssicher und emissionsarm aufzustellen. Ölz der Meisterbäcker geht hier den nächsten Schritt und erweitert die eigene Flotte für den Frischdienst um drei vollelektrische Lkw (DAF E-Lkw) sowie sieben leichte Nutzfahrzeuge (VW ID. Buzz). Die Investition ist Teil der Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens, das sich im Rahmen des österreichischen „klimaaktiv Pakts 2030“ freiwillig dazu

verpflichtet hat, den CO₂-Ausstoß bis 2030 um die Hälfte zu reduzieren. „Ein nachhaltiges Mobilitätskonzept ist eine wichtige Säule hinsichtlich dieser Zielsetzung“, erklärt Doris Wendel, Geschäftsführerin Nachhaltigkeit bei Ölz.

Für die Praxis des Frischdienstes, der täglich mehr als 4.300 Kunden auf rund 180 Touren beliefert, setzt das Unternehmen auf maßgeschneiderte Reichweiten: Die neuen E-Lkw verfügen über eine Reichweite von rund 280 Kilometern und sparen bei einer jährlichen Laufleistung von 90.000 Kilometern rund 50 Tonnen CO₂ ein. Geladen wird überwiegend über Nacht direkt in den Ölz Depots mit regionalem Ökostrom, um den laufenden Logistikprozess nicht zu unterbrechen. Die sieben leichteren Service-Fahrzeuge decken Reichweiten von bis zu 320 Kilometern ab und ersetzen klassische Verbrenner.

Bemerkenswert für die Branche ist die strategische Begründung des Vorarlberger Backwarenherstellers: Trotz der aktuellen Diskussionen um synthetische Kraftstoffe wie HVO-100 sieht Ölz darin langfristig keine verlässliche Perspektive. Aufgrund der höheren Planbarkeit, der gesicherten Energieversorgung und der kalkulierbaren Betriebskosten habe sich die reine Elektroflotte als die wirtschaftlich und ökologisch sicherste Lösung für die tägliche Warenversorgung erwiesen. ■

Belgien

Aus Detmold nach Brüssel: Neues europäisches Mühlen-Forum startet im September

Radikaler Konzeptwechsel bei einer der traditionsreichsten Branchenveranstaltungen: Die Arbeitsgemeinschaft Getreideforschung (AGF) richtet ihre seit 76 Jahren in Detmold beheimatete Tagung für Müllerei-Technologie ab diesem Jahr komplett europäisch aus. Unter dem neuen Namen „Milling Forum Europe“ feiert das Format vom 7. bis 9. September 2026 in Brüssel seine Premiere. Künftig soll die Plattform an wechselnden Mühlenstandorten in Europa stattfinden, um den grenzüberschreitenden Austausch der Getreide- und Mühlenbranche zu stärken. Zur ersten Ausgabe im politischen Zentrum Brüssel werden rund 300

Fachleute, Wissenschaftler und Branchenvertreter erwartet. Neben wissenschaftlich-technologischen Vorträgen steht eine begleitende Fachausstellung mit über 40 Unternehmen auf dem Programm. Ein praktisches Highlight für die Teilnehmer ist die exklusive Besichtigung der neuen, hochmodernen Ceres-Mühle der BiGu-Gruppe vor Ort. „Unser Ziel ist es, Innovationen zu fördern, den europäischen Dialog zu stärken und die Branche in einem europäischen Umfeld zusammenzubringen“, erklärt AGF-Geschäftsführer Konstantin Golombek. Anmeldungen sind ab sofort über die Veranstaltungswebsite möglich. ■

USA

Europastry übernimmt Highland Baking Company und steuert auf Zwei-Milliarden-Umsatz zu

Der spanische Tiefkühlbackwarenhersteller Europastry übernimmt die Highland Baking Company, einen US-amerikanischen Produzenten von Premium-Brot für den Foodservice-Sektor. Mit der Übernahme des familiengeführten Unternehmens baut Europastry sein Geschäft auf dem nordamerikanischen Markt aus. Durch den Zusammenschluss wird der weltweite Jahresumsatz der Gruppe künftig die Marke von zwei Milliarden Euro überschreiten. Die Highland Baking Company betreibt zwei Produktionsstätten in Northbrook/Illinois und Spartanburg/South Carolina.

Um die Geschäftskontinuität und bestehende Kundenbeziehungen zu sichern, soll das Unternehmen auch nach dem Eigentümerwechsel unter seiner bisherigen Marke und mit dem aktuellen



Managementteam fortgeführt werden. Im Zuge der Übernahme kündigte Europastry ein Investitionsprogramm für die USA an. Damit sollen die Produktionskapazitäten vor Ort erweitert und das Sortiment um neue Produktkategorien der Gruppe ergänzt werden. Ziel ist es, die Präsenz in verschiedenen Vertriebskanälen des amerikanischen Backwarenmarktes auszubauen. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der üblichen behördlichen Genehmigungen. Der Abschluss des Deals wird für die zweite Hälfte des Jahres 2026 erwartet.

Hintergrund: Europastry wurde 1987 gegründet und gehört zu den großen Akteuren in der internationalen Tiefkühlbackwarenbranche. Das Unternehmen vertreibt seine Produkte (Brot und Tiefkühlgebäck) in über 90 Ländern und beschäftigt rund 5.500 Mitarbeiter. ■

Türkei

La Lorraine expandiert in der Türkei: Neue Produktionslinie in Manisa in Betrieb genommen

Die belgische La Lorraine Bakery Group baut ihre Produktionskapazitäten in der Türkei weiter aus. Anlässlich des zehnjährigen Bestehens der Landestochter La Lorraine Türkiye wurde im Bäckereibetrieb in Manisa eine neue Produktionslinie für handwerklich hergestelltes Brot in Betrieb genommen. Das Werk in Westanatolien, das 2016 mit einer einzelnen, vollautomatisierten Brotlinie startete, verfügt damit nun über insgesamt fünf Produktionslinien für die Segmente Brot, Feingebäck (Viennoiserie) und herzhafte Backwaren (Börek).



Das Werk in Manisa dient der Unternehmensgruppe als strategischer Produktions- und Exportstandort sowohl für den türkischen Markt als auch für die Region Naher Osten. Inklusiv des eigenen Vertriebsnetzes und den landesweit mehr als 20 regionalen Niederlassungen beschäftigt das Unternehmen in der Türkei derzeit rund 750 Mitarbeiter. Seit dem Markteintritt vor zehn Jahren hat der belgische Konzern über 100 Millionen Euro in den Standort Türkei investiert. Zusammen mit

Partnern aus dem Einzelhandel und der Gastronomie etablierte das Unternehmen dort das „Bake-off“-Segment. Diese Marktstrategie führte laut Unternehmensangaben zu einem kontinuierlichen Umsatzwachstum; in den vergangenen fünf Jahren wurden die Erlöse verdoppelt. Mit der neuen Produktionskapazität strebt das Management eine erneute Verdopplung des Umsatzes innerhalb der nächsten fünf Jahre an.

Hintergrund der Kapazitätserweiterung ist die Struktur des türkischen Marktes, der weltweit zu den Ländern mit dem höchsten Pro-Kopf-Verbrauch an Brot zählt. Laut Guido Vanherpe, Chief Executive Officer der La Lorraine Bakery Group, bildet das Geschäft in der Türkei zudem die Basis für die weitere Expansion in Richtung Osten. Die Wachstumspläne der Tochtergesellschaft sind fester Bestandteil der globalen Konzernstrategie bis zum Jahr 2030, die auf eine nachhaltige Produktführerschaft im Bereich von Tiefkühlbackwaren für den Lebensmitteleinzelhandel und den Foodservice-Bereich abzielt. ■

Welt

Gift im globalen Kreislauf: **Illegale Pestizide belasten jede fünfte Tasse Kaffee**

Konventioneller Kaffee ist stark mit hochgiftigen Pestiziden belastet, die in Deutschland längst verboten sind. Zu diesem alarmierenden Ergebnis kommt ein gemeinsamer Bericht von Coffee Watch, der Deutschen Umwelthilfe (DUH), dem Inkota-Netzwerk und dem Pesticide Action Network (PAN) UK. Demnach werden in der Kaffeeproduktion insgesamt 159 Pestizidwirkstoffe eingesetzt – 59 Prozent von ihnen sind in der Europäischen Union aufgrund ihrer Gefährlichkeit untersagt. Dennoch gelangen die Gifte über globale Lieferketten bis in die Kaffeetassen der deutschen Verbraucher: Statistisch gesehen enthält etwa jede fünfte Tasse Rückstände, beim Abbauprodukt von Glyphosat (AMPA) waren sogar 72 Prozent der Proben belastet.

Der Bericht legt damit die unfairen Doppelstandards der Kaffeebranche offen. Silke Bollmohr vom Inkota-Netzwerk und Hauptautorin der Studie erklärt dazu: „Der Bericht macht die Doppelmoral in der Kaffeebranche deutlich sichtbar: Pestizide, die in der EU als zu gefährlich eingestuft sind, werden in Kaffeeanbauländer exportiert und dort unter deutlich schwächeren Schutzstandards eingesetzt. Der so produzierte Kaffee gelangt anschließend wieder in unsere Supermärkte – die gesund-

heitlichen Folgen tragen jedoch andere: Arbeiterinnen und Arbeiter, ihre Familien und die Bevölkerung in den Anbaugebieten. Sie erkranken, während wohlhabende Länder sich vor genau diesen Risiken schützen. Das ist Umweltungerechtigkeit und ein Menschenrechtsproblem.“ Politik und Unternehmen dürften laut Bollmohr nicht länger von einem System profitieren, das die Risiken auf Menschen und Ökosysteme im Globalen Süden verlagert.

Während die Verbraucher hierzulande vor allem mit den Rückständen in Kontakt kommen, tragen die Menschen in den Anbauländern die Hauptlast: Die eingesetzten Gifte stehen nachweislich mit massiven Gesundheitsschäden wie Krebs und Fortpflanzungsschäden in Zusammenhang. Oft müssen die Arbeiter die Chemikalien ohne ausreichende Schutzkleidung ausbringen. Vor diesem Hintergrund fordern die beteiligten Organisationen die Bundesregierung und die EU auf, den Export in Europa verbotener Pestizide umgehend zu stoppen. Zudem müssten Unternehmen stärker in die Pflicht genommen werden, um den Übergang zu einer ökologisch verträglichen und menschenrechtskonformen Kaffeeproduktion finanziell mitzutragen. ■

Korea

Foodcore plant globale Expansion **mit gefüllten Sahnebrötchen**



„Swelly Cream Buns“ sind ein in Südkorea sehr beliebtes Dessert. Die leicht süßen Brioche-Brötchen sind mit dickflüssiger, aromatisierter Schlagsahne (hier mit Matcha Geschmack) gefüllt.

Der südkoreanische Backwarenhersteller Foodcore setzt auf internationales Wachstum und treibt die globale Präsenz seiner beliebten „Cream Buns“ (Sahnebrötchen) voran. Das 2004 gegründete Unternehmen, das in seinem Heimatmarkt bereits über 100 Millionen Sahnebrötchen in mehr als 50 Geschmacksrichtungen verkauft hat, reagiert damit auf den weltweiten Boom der koreanischen Esskultur. Der Markterfolg des Unternehmens basiert dabei maßgeblich auf einer technologischen Innovation: Foodcore hat ein präzises Injektionsverfahren entwickelt, das es ermöglicht, die Brötchen zu rund 80 Prozent

mit Creme zu befüllen. Trotz des hohen Füllgrads bleibt die weiche Textur des Gebäcks erhalten, und ein Aufplatzen wird verhindert – ein Qualitätsmerkmal, das das Unternehmen nach eigenen Angaben deutlich vom Wettbewerb abhebt. Für den internationalen Markt setzt Foodcore verstärkt auf seine Marke „Swelly“ (eine Wortkreation aus „sweet“ und „wellbeing“). Für die anstehende Wachstumsphase hat Foodcore bereits Exporte in rund 10 Länder realisiert und die USA als strategischen Kernmarkt definiert. Zudem eröffnen sich durch eine frisch erlangte Halal-Zertifizierung neue Absatzpotenziale in Indien und im Nahen Osten. ■

NEWS IN EINEM SATZ

USA: Keks-Spezialist Crumbl hat mit der Eröffnung eines neuen Standorts in Mexiko-Stadt seine erste Filiale in Mexiko angekündigt, die im Spätsommer 2026 ihre Pforten öffnen soll • **Frankreich:** Aryzta hat über die französische Tochtergesellschaft Coup de Pates den Tiefkühl distributor Société Européenne des Beurres in Saint Loubès im Südwesten des Landes übernommen • **USA:** Die Kroger Co. hat angekündigt, den Einzelhändler Giant Eagle Inc. aus Pittsburgh für rund 1,65 Milliarden US-Dollar übernehmen zu wollen • **Luxemburg:** JAB BevCo B.V., eine Tochtergesellschaft der JAB Holding Company, gab bekannt, dass sie ihre verbleibende Beteiligung an Keurig Dr Pepper Inc., bestehend aus rund 59,1 Millionen Aktien bzw. rund 4,3 Prozent der im Umlauf befindlichen Stammaktien von KDP, verkauft hat • **UK:** Die Goody Bakery hat die Eröffnung eines neuen Geschäfts im Terminal 2 des Flughafens Manchester angekündigt, das noch in diesem Jahr nach dessen 1,3 Milliarden Pfund teurer Umgestaltung eröffnet werden soll • **USA:** H-E-B, ein Einzelhandelsunternehmen mit mehr als 455 Filialen in verschiedenen Formaten, plant, 125 Millionen US-Dollar in den Bau einer neuen Backanlage, eines Lagers und eines Vertriebszentrums in San Antonio zu investieren • **Niederlande:** Spar Niederlande und Partner Bakerstreet haben eine strategische Partnerschaft geschlossen, um den Ausbau des Foodservice-Angebots in den Spar-Nachbarschafts- und Stadtfilialen voranzutreiben • **USA/UK:** Pret A Manger hat einen starken Start ins Jahr 2026 vermeldet: In den ersten vier Monaten stieg der Systemumsatz um sieben Prozent (acht Prozent in Großbritannien), gestützt durch steigende Kundenzahlen und den weiteren Ausbau des Filialnetzes; das Umsatzwachstum folgt auf einen Gesamtumsatz von 1,2 Mrd. GBP im Geschäftsjahr 2025, was einem Anstieg von 2,7 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse und bereinigt um eine verkürzte Woche entspricht • **Malaysia:** Berjaya Food hat sich aus dem Paris-Baguette-Geschäft in Malaysia zurückgezogen und seinen gesamten 50-prozentigen Anteil an Berjaya Paris Baguette für einen symbolischen Betrag von einem Malaysischen Ringgit an seinen Joint-Venture-Partner Paris Baguette Singapore verkauft • **Schweden:** Die Prognose von Lantmännern für 2026 liegt bei 5,0 Millionen Tonnen Getreide und damit rund 20 Prozent unter dem endgültigen Erntergebnis der schwedischen Landwirtschaftsbehörde von 6,4 Millionen Tonnen für 2025; dieser Wert liegt zudem unter dem Zehn-Jahres-Durchschnitt von rund 5,5 Millionen Tonnen •

UK

Warburtons steigert Umsatz und investiert in neue Marktsegmente

Der britische Großbäcker Warburtons hat im abgelaufenen Geschäftsjahr, das am 27. September 2025 endete, ein Absatzplus von 4,2 Prozent erzielt. Wie aus den aktuellen Unternehmensdaten hervorgeht, stieg der Umsatz um 3,8 Prozent auf 769,9 Millionen Pfund Sterling. Der operative Gewinn erhöhte sich deutlich um rund 30 Prozent auf 43,2 Millionen Pfund (Vorjahr: 33,3 Millionen Pfund). Das Unternehmen führt das Mengenwachstum auf ein erweitertes Sortiment zurück, insbesondere im Bereich von Premium-Brot, Crumpets und Sauerteig-Bagels. Nach Steuern sank der Gewinn hingegen um 40 Prozent auf 22,2 Millionen Pfund. Warburtons betreibt im Vereinigten Königreich aktuell 13 Produktionsstätten und beliefert primär den Lebensmitteleinzelhandel. Über eine neue Lizenzpartnerschaft mit dem Unternehmen Food

Brands Now ist der Bäckereiriese kürzlich erstmals in den Markt für Tiefkühlfertiggerichte eingestiegen. Seit Anfang Juli 2026 werden tiefgekühlte, aus einer hauseigenen Brotsorte hergestellte Toasties in den Filialen der Supermarktketten Iceland und The Food Warehouse vertrieben. Um den anhaltenden Inflationsdruck abzufedern, die Betriebseffizienz zu steigern und die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, investierte das Unternehmen zuletzt über 46 Millionen Pfund in seine Bäckereien, technischen Anlagen und den eigenen Vertriebsfuhrpark. Ein Teil dieser Investitionen floss in den Umbau des Standorts Newburn, an dem seit 2011 glutenfreie Produkte hergestellt werden. Aufgrund der steigenden Nachfrage in diesem Segment wurde das Werk modernisiert und soll im Herbst 2026 den Vollbetrieb aufnehmen. ■

Gesund oder sündig? Vielfalt der süßen Backwaren

Kann denn Genuss Sünde sein? Moderne Verbraucher bevorzugen gesunde und nachhaltige Leckereien – aber manchmal muss es doch das klassische Original unter den süßen Gebäcken sein. Die Produkthersteller haben jedes Bedürfnis im Blick.

Veganes Softeis

Für das gastronomische Angebot eines veganen Softeis-Genusses hat Arla® Pro den rein pflanzlichen Mix Plant-Based Soft Serve entwickelt. Dieser zeichnet sich durch eine reichhaltige, cremige Textur sowie ein Vanillearoma aus und eignet sich für die Herstellung vielseitiger Dessert-Kreationen: vom klassischen Softeis über Bubble-Waffeln mit knusprigen Karamellkomponenten bis hin zu Shakes, bei denen der flüssige Mix mit Eis und Fruchtpurees kombiniert wird. Der Mix kommt ohne Nüsse, Soja,



Serviertvorschlag:
Sommerlicher
Strawberry-Shake
mit Erdbeersirup.



Rezeptidee: Pfirsich-
Vanille-Slush mit Pfirsich-
saft und Fruchtspalten zur
Deko.

Hafer und Palmöl aus und ist mit allen gängigen Softeis-Maschinen kompatibel. Laut Hersteller erzielen Anwender ein stabiles Softeis-Erlebnis, bei dem sich die ersten Tropfen erst nach etwa acht Minuten bilden. Diese Eigenschaft macht das Produkt auch bei hoher Kundenfrequenz handhabbar. Erhältlich ist Plant-Based Soft Serve als gebrauchsfertige Mischung im 2-Liter-Tetrapak. ■

Hingucker: Softeis-Cookie-Sandwich mit bunten Streuseln und dunkler Schokolade.



Cremefüllung mit Vanille



Vanille ist ein All-Time-Favorite unter den Geschmacksnoten und sollte in keiner Auslage fehlen. Mit der neuen backstabilen Vanille Backfüllung von Martin Braun erhalten Gebäcke ein volles und natürliches Bourbon Vanillearoma. Das Produkt ist einfach zu verarbeiten, je nach Anwendung frost- und backstabil und weist eine sehr gute Verstreich- und Dressierbarkeit auf. Laut Hersteller erzielen Anwender eine gleichmäßige Optik sowie ein sauberes Schnittbild – auch bei unterschiedlichen Teigen –, und eine gute Anfangsfestigkeit verhindert das Auslaufen beim Aufdressieren oder Einschneiden der Creme. Ergänzt wird das Sortiment an Cremefüllungen durch einen weiteren Klassiker: Die neue backstabile Schokocreme RSPO SG. Sie enthält 19 Prozent mageren Kakao und sieben Prozent und verspricht eine gleichmäßige Füllung ohne Hohlräume. ■



Mit Nüssen bestreuter Kuchen mit der Delicream Crunchy Bueno.

Pistazie, knuspriges Bueno und weiße Schokolade. Die drei neuen Füllungen des Delicream Sortiments von Dawn Food greifen die beliebten Geschmackstrends auf und bringen die Trenderaromen in Torten, Schnitten, Rührmassen und Eclairs. Für einen intensiven Geschmack nach gerösteten Pistazien gibt es jetzt die Delicream Pistazie. Die Delicream White Choc bietet die vielseitige, beliebte Geschmacksrichtung nach weißer Schokolade, die sich für eine breite Palette an Backwaren eignet. Und für ein sensorisches Erlebnis sorgt die Delicream Crunchy Bueno, die zarten Schmelz mit einer knusprigen Note zu einer trendgerechten Texturkombination verbindet. Die Cremes lassen sich zur Aromatisierung von Käsekuchen, Rührmassen, Kaltcremes und Fettcremes verwenden. In Quark- und Rührmassen sind sie backstabil und lassen sich laut Hersteller mühelos unterrühren. Auch als Füllung kommen die drei Produkte zum Einsatz, beispielsweise bei Berlinern, Dauergebäck, Croissants, Hörnchen oder Pralinen. Die Cremes sind gebrauchsfertig, konturenstabil und brechen nicht beim Schneiden. Hergestellt werden sie ohne künstliche Farb- oder Aromastoffe und mit RSPO-SG-zertifiziertem Palmöl. ■

Füllungen mit Trenderaromen



Mit der Delicream Pistazie getoppte Brownies.

Gesunde Snacks für unterwegs

Snackification beflügelt das To-Go-Geschäft. Gleichzeitig wächst das Bedürfnis der Kunden nach gesunden Mini-Mahlzeiten. Mit der Böcker Sprossenpaste Dinkel lassen sich diese Ansprüche erfüllen. Aus Dinkelsprossen und auf Sauerteigbasis hergestellt, lassen sich mit dem Produkt hochwertige und gesunde Snacks herstellen, die sich zudem durch eine milde, fein-säuerliche Geschmacksnote sowie eine gute Frischehaltung auszeichnen. Die Sprossenpaste eignet sich beispielsweise zur Herstellung von Müsli-Bricks sowie Dinkelbrotten mit besonders saftiger Krume, aus praktische Mini-Sandwiches für den To-go-Verzehr entstehen. ■



Gesund und ideal für zwischendurch: Müsli-Bricks aus Haferflocken, verschiedenen Kernen, Nüssen und Cranberries.

Rührmix für sommerliche Fruchtkuchen

Der Sommer ist die ideale Zeit für fruchtige Kuchen. Ob Erdbeer-Joghurtschnitte, Erdbeer-Cheesecake oder die klassische Donauwelle – der Rührmix Soft & Fein von Backaldrin verspricht einen vielseitigen Einsatz für kreatives Backen mit Früchten und erfordert keine Zugabe von Frischei. Der Mix verleiht der Donauwelle laut Hersteller eine flaumige Krume und sorgt für eine gute Tragfähigkeit, sodass ein Einsinken der Kirschen verhindert wird. ■

Der Sommer ist die ideale Zeit für fruchtige Kuchen. Ob Erdbeer-Joghurtschnitte, Erdbeer-Cheesecake oder die klassische Donauwelle – der Rührmix Soft & Fein von Backaldrin verspricht einen vielseitigen Einsatz für kreatives Backen mit Früchten und erfordert keine Zugabe von



Donauwelle mit saftigen Kirschen.



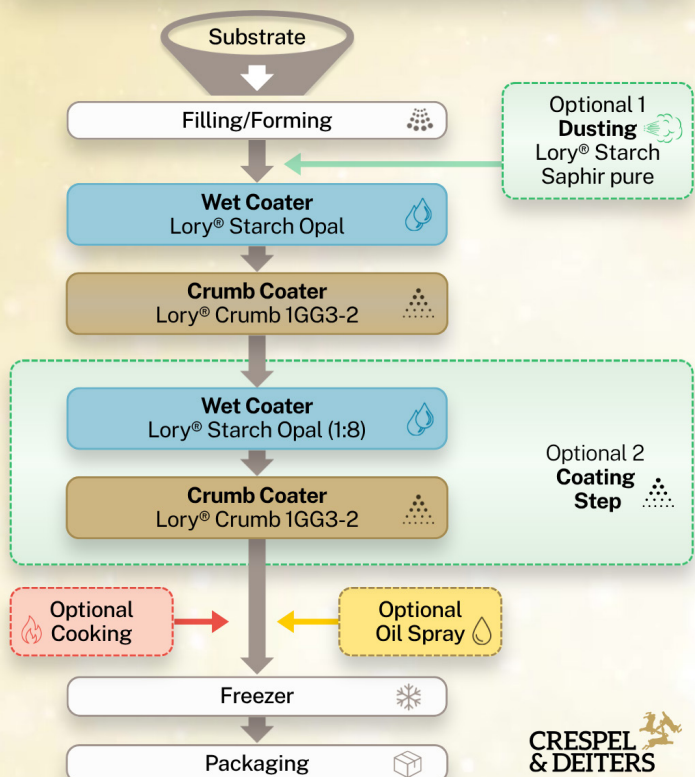
Nicht nur für Profis: La Delecta „Black Edition“

Siebträgermaschine für Einsteiger

Kaffeevollautomaten. Mit der La Delecta „Black Edition“ haben SEB Professional Beverage und La San Marco ein neues Siebträger-Modell im Entry-Level-Bereich entwickelt, welches durch seine intuitive Bedienoberfläche eine gleichmäßige und fehlerfreie Ausgabe von Kaffeegetränken verspricht. Die Maschine setzt auf eine präzise elektronische Temperaturregelung sowie einen einzigen Heizkessel (Single-Boiler), der für alle Aufgaben – vom Brühvorgang bis zum Milchaufschäumen – zuständig ist. La Delecta verfügt über ein Edelstahlgehäuse mit Antifingerprint-Effekt sowie höhenverstellbare Tassentische für verschiedene Cup-Größen. Sie kann um zusätzliche Features ergänzt werden, beispielsweise um eine FTL-Funktion, mit der durch eine flexible Steuerung des Dampfauslasses besonders feinporige Milchschaum-Texturen gelingen. Die Siebträgermaschine ist über das Vertriebsnetz von SEB Professional Beverage Germany erhältlich. ■

Wer seinen Kunden Kaffeespezialitäten aus der Siebträgermaschine anbieten möchte, kann sich zunächst für ein Einsteigermodell entscheiden. Dieses ist leicht und intuitiv zu bedienen und vereinfacht den Umstieg vom

Lory® Crumb – Non-fry system



Das neue Breeding System Lory® Crumb Non-Fry von Crespel & Deiters Food im Überblick.



Der Skinny Witch Donut (65 g) ist fertig gebacken und tiefgekühlt erhältlich. Das Siedegebäck muss 60 Minuten aufgetaut werden und ist anschließend verzehrfertig.

Donuts liegen im Trend, sind aber in der Regel Kalorienbomben mit viel Zucker und Fett. TK-Spezialist Aрызta Food Solutions bringt nun einen Donut auf den Markt, der die Nachfrage nach leichterem Genuss bedient: Der neue Skinny Witch Donut enthält laut Unternehmen bis 30 Prozent weniger Fett und bis 50 Prozent weniger Zucker als vergleichbare gefüllte Donuts. Das Produkt ist mit 18 Prozent fruchtiger Heidelbeermasse gefüllt, mit einer weißen Glasur überzogen und mit Kokosflocken bestreut. Durch seine auffällige Optik schafft der Donut Aufmerksamkeit für Impulskäu-

fe am PoS und spricht durch die gesündere Rezeptur auch Ernährungsbewusste an. Dabei punktet insbesondere die Füllung: Laut einer Umfrage von YouGov ist die Heidelbeere nach der Himbeere das zweitbeliebteste Obst der Deutschen. Denn Heidelbeeren gelten nicht nur als schmackhaft, sondern werden mit positiven ernährungsphysiologischen Eigenschaften in Verbindung gebracht, da sie kalorienarm und reich an Polyphenolen und sekundären Pflanzenstoffen sind. Diese sollen entzündungshemmend sein, die Zellen schützen und die kognitiven Funktionen unterstützen. ■

Knusprig ohne Frittieren

Knusprige Nuggets, Schnitzel, Fischstäbchen – panierte Produkte lassen sich auch ohne Frittieren herstellen – ohne Einbußen bei der knusprigen Textur und goldbraunen Optik. Möglich wird dies mit dem neuen Breeding System Lory® Crumb Non-Fry von Crespel & Deiters Food. Der Hersteller ermöglicht dessen Einsatz sowohl kosten- als auch energieeffiziente Prozesse sowie

Endprodukte mit einem verbessertem Nährwertprofil gegenüber frittierten Varianten. Durch ein spezielles technisches Verfahren hergestellte Crumbs sorgen für eine harmonische Oberfläche und eine gleichmäßige, knusprige Textur. Für ein goldbraunes Erscheinungsbild kommen anstelle von künstlichen Farbstoffen färbende Lebensmitteln zum Einsatz. Weizenstärke sichert die Haftung der Panade ganz ohne Frittierschritt. Auch pflanzenbasierte Alternativen bis hin zu Gemüse- und Käse-Snack können mit dem System hergestellt werden. Die Zubereitung der panierten Produkte erfolgt im Kombidämpfer, Ofen oder Air Fryer. ■

Fruchtdonut mit weniger Fett & Zucker

INSOLVENZEN

04275 Leipzig

HRB 34319: **Bioladen Taucha GmbH**, Poststraße 1, 04425 Taucha, vertr. d.: Arne Lothar Gaidies (Geschäftsführer). Durch Beschluss des Amtsgerichts Leipzig (Az.: 401 IN 250/26) vom 12.06.2026 wurde in dem Insolvenzeröffnungsverfahren über das Vermögen der Schuldnerin der Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse abgewiesen. (16.06.2026)

HRB 43273: **Food Connection Lipsia UG (haftungsbeschränkt)**, Kleine Fleischergasse 2, 04109 Leipzig, vertr. d.: Mzekala Urumashvili (Geschäftsführerin). Durch Beschluss des Amtsgerichts Leipzig (Az.: 405 IN 466/26) vom 23.06.2026 wurde in dem Insolvenzeröffnungsverfahren über das Vermögen der Schuldnerin der Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse abgewiesen. (25.06.2026)

07708 Jena

HRA 504951: **Der Bäcker Lampe GmbH & Co. KG**, vertr. d. d. Geschäftsführer, Gewerbering 1, 06571 Roßleben. Durch Beschluss des Amtsgerichts Mühlhausen (Az.: 8 IN 71/26 I) vom 04.06.2026 wurde zur Sicherung des Schuldnervermögens vor nachteiligen Veränderungen vorläufige Insolvenzverwaltung angeordnet. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Dr. Frank Kreuznacht, Untermarkt 23, 99974 Mühlhausen, bestellt. (04.06.2026)

14057 Berlin

HRB 202947: **Merkez Bäckerei GmbH**, Rathenower Straße 31, 10559 Berlin, vertr. d.: Osman Ekinci (Geschäftsführer). Geschäftszweig: Herstellung und Vertrieb von Backwaren. Durch Beschluss des Amtsgerichts Charlottenburg (Az.: 3601 IN 3077/25) vom 18.06.2026 wurde der Antrag der antragstellenden Gläubigerin auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Schuldnerin mangels einer die Kosten des Verfahrens deckenden Masse abgewiesen. (18.06.2026)

HRB 139341: **EK Coffeeshop SH GmbH**, Budapester Straße 38-50, 10787 Berlin, vertr. d.: Hassan Abdullah (Geschäftsführer). Durch Beschluss des Amtsgerichts Charlottenburg (Az.: 3616 IN 3138/26)

vom 22.06.2026 wurde zur Verhinderung nachteiliger Veränderungen in der Vermögenslage der Schuldnerin bis zur Entscheidung über den Antrag angeordnet (§§ 21, 22 InsO): Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Dr. Franc Zimmermann, Emser Straße 9, 10719 Berlin, bestellt. (22.06.2026)

41061 Mönchengladbach

HRB 23354: **THEOS Food GmbH**, Wetschewell 2, 41199 Mönchengladbach, vertr. d.: Gürsel Ülkü (Geschäftsführer). Durch Beschluss des Amtsgerichts Mönchengladbach (Az.: 19 IN 29/26) vom 24.06.2026 wurde wegen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Schuldnerin eröffnet. Zum Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt André Dobiey, Am Landgericht 6, 41061 Mönchengladbach, bestellt. (24.06.2026)

44047 Dortmund

HRB 31865: **Café Sentral UG (haftungsbeschränkt)**, Borkener Straße 5, 48249 Dülmen, vertr. d. d. Liquidator Mumtaz Abed-Rahman, Borkener Straße 5, 48249 Dülmen. Durch Beschluss des Amtsgerichts Münster (Az.: 75 IN 33/26) vom 15.06.2026 wurde wegen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Schuldnerin eröffnet. Zur Insolvenzverwalterin wurde Betriebswirtin Nicole Weismüller, Dülmener Straße 92, 48653 Coesfeld, ernannt. (15.06.2026)

47533 Kleve

HRB 12602: **IZ Frozen Food Import - Export GmbH**, Johannesstraße 8, 47638 Straelen, vertr. d.: Wolfgang Petzolt, Johannesstraße 8, 47638 Straelen (Geschäftsführer). Geschäftszweig: Der Groß- und Außenhandel mit tiefgefrorenen Lebensmitteln sowie die Führung aller damit im Zusammenhang stehenden Geschäfte. Durch Beschluss des Amtsgerichts Kleve (Az.: 43 IN 20/26) vom 18.06.2026 wurde wegen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Schuldnerin eröffnet. Zum Insolvenzverwalter wurde Dr. Peter C. Minuth, Burggrafenstraße 5/5a, 40545 Düsseldorf, bestellt. (18.06.2026)

50939 Köln

HRB 94215: **EDY Food GmbH**, Marktstr. 10 AU 11,

50968 Köln, vertr. d.: Duran Yasar (Geschäftsführer). Durch Beschluss des Amtsgerichts Köln (Az.: 70c IN 128/26) vom 23.06.2026 wurde in dem Insolvenzverfahren über das Vermögen der Schuldnerin angeordnet: Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Thomas Ellrich, Hohenzollernring 72, 50672 Köln, bestellt. (23.06.2026)

60313 Frankfurt am Main

HRB 112475: **M&M food service GmbH**, Schwedlerstraße 1-4, 60314 Frankfurt am Main, vertr. d.: Karl Nikolaus Mroch, Frankfurt am Main, (Geschäftsführer). Durch Beschluss des Amtsgerichts Frankfurt am Main (Az.: 810 IN 447/26 M-14-7) vom 10.06.2026 wurde das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Schuldnerin eröffnet. Zum Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Dr. Nicolai Fischer, White & Case LLP, Bockenheimer Landstraße 20, 60323 Frankfurt am Main, bestellt. (15.06.2026)

68149 Mannheim

HRB 733153: **T-Tan Tee GmbH**, Deutschofstraße 21, 74072 Heilbronn, vertr. d.: Andreas Hansen (Geschäftsführer). Geschäftszweig/Beschäftigung: vormals Einzelhandel mit Tee u.a. Durch Beschluss des Amtsgerichts Heilbronn (Az.: 4 IN 210/26) vom 18.06.2026 wurde wegen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Schuldnerin eröffnet. Zum Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Christian Jockers Erbprinzenstraße 27, 76133 Karlsruhe, bestellt. (18.06.2026)

79098 Freiburg im Breisgau

HRB 725304: **RS Bäckereiservice & Beratung GmbH**, Im Wolfacker 15, 78078 Niedereschach, zuletzt vertr. d. d. Gesellschafter Rolf Johann Seilnacht, verstorben am 25.02.2025, vertr. d.: Rechtsanwalt Florian Schiller, Maggistraße 5, 78224 Singen als Insolvenzverwalter über den Nachlass des verstorbenen Gesellschafters Rolf Johann Seilnacht (Az.: 1 IN 37/25). Durch Beschluss des Amtsgerichts Villingen-Schwenningen (Az.: 1 IN 78/26) vom 18.06.2026 wurde wegen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Schuldnerin eröffnet. Zum Insolvenzverwalter wurde Wirtschaftsjurist, LL.B. Franco Caputo Maggistraße 5, 78224 Singen, bestellt. (18.06.2026)

90762 Fürth

HRB 18664: **roestkaffee Origins GmbH**, Zwickauer Straße 8, 90522 Oberasbach, vertr. d.: Jose David Lichtenauer (Geschäftsführer). Durch Beschluss des Amtsgerichts Fürth (Az.: IN 379/26) vom 16.06.2026 wurde zur Sicherung des Schuldnervermögens vor nachteiligen Veränderungen vorläufige Insolvenzverwaltung angeordnet. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Dr. Tobias Wittmann, Eichendorffstraße 1, 90491 Nürnberg, bestellt. (16.06.2026)

IMPRESSUM

Check Up Back.Business erscheint (12 Ausgaben pro Jahr) in der Verlagsgesellschaft Ottensen Stadtteilmagazin UG (haftungsbeschränkt)

Geschäftsführer:
Manfred Lehmann (v.i.S.d.P.)

Redaktion:
redaktion@back.business

Isabell Köster
Telefon 040/306852-36
koester@back.business

Sarah Francke
Telefon: 040/306852-42
francke@back.business

Fotos/Grafiken:

Arla® Pro, Aryzta Food Solutions, Backaldrin, Backzutatenverband, Bäckerei Konditorei Schmitz, Böcker, Crespel & Deiters Food, CompData, Dawn Foods, Deutscher Bauernverband / Breloer, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, Dinghartinger Apfelstrudel, Europastray, Foodcore, Hullimogulli, Kraemer.Law, La Lorraine, La San Marco, Martin Braun, Mien Backstuuv, Ölz der Meisterbäcker, Pixabay, SEB Professional Beverage, shjft, Südpack, Unsplash

Anzeigenverwaltung:

Verlagsgesellschaft Ottensen Stadtteilmagazin UG (haftungsbeschränkt)

Telefon 040/306852-54

Abo-Service:

Verlagsgesellschaft Ottensen Stadtteilmagazin UG (haftungsbeschränkt)
Telefon 040/306852-13
Fax 040/306852-10
abo@back.business
www.back.business

Gestaltung: Miriam Schüller

Druck und Vertrieb:
Verlagsgesellschaft Ottensen Stadtteilmagazin UG (haftungsbeschränkt), Ottensener Str. 8, 22525 Hamburg

Lizenzgeber:

Good Word Publisher Ltd.
London, United Kingdom of Great

Britain and Northern Ireland

Bezugspreis:

Jahresabonnement (12 Ausgaben) 279,46 Euro zzgl. Versand und Mehrwertsteuer. Die Kündigung des Abonnements ist mit einer Frist von zwei Monaten zum Ende des Bezugszeitraumes möglich. Gerichtsstand ist Hamburg. Check Up Back.Business dient nur der persönlichen Information des Empfängers und darf nicht vervielfältigt werden. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe und Genehmigung des Verlages. Alle Informationen nach bestem Wissen, aber ohne Gewähr.

Umgib dich mit Menschen, die dich herausfordern!

Was gibt's bei Ihnen zum Frühstück?

Mein Tag startet tatsächlich immer mit einem Zitronenwasser – nicht mehr und nicht weniger. Damit fühle ich mich am aktivsten und starte am besten in den Tag.

Wie beginnt bei Ihnen ein guter Arbeitstag?

Mit einem ausgiebigen Spaziergang an der frischen Luft mit meinem Hund – egal, ob bei Regen, Schnee oder Sonnenschein.

Womit verdienen Sie Ihr erstes Geld?

Mein erstes Geld verdiente ich tatsächlich im Familienbetrieb, aber auch in der Gastronomie.

Was wollten Sie mit 18 Jahren machen?

Mit 18 Jahren habe ich mich ganz bewusst für ein duales Studium der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Wirtschaft und Technik entschieden, um parallel im Familienbetrieb zu arbeiten.

Was war Ihre teuerste Anschaffung?

Die Anschaffung einer eigenen Immobilie war für mich eine bewusste Investition in die Zukunft und zugleich eine langfristige Geldanlage, um später finanziell abgesichert zu sein. Das ist für mich keineswegs selbstverständlich, und ich bin sehr stolz darauf, mir diesen Schritt ermöglicht zu haben.

Welcher Kultur würden Sie am liebsten angehören?

Selbstverständlich der deutschen – oder sollte ich besser sagen: der bayerischen. Ich liebe die bayerische Kultur und unsere Natur.

Wofür sind Sie dankbar?

Mit unserem Familienunternehmen wurde mir eine große Chance in die Wiege gelegt. Darin



Julia Landauer ist Prokuristin und Leiterin der Qualitätssicherheit bei der Dinghartinger Apfelstrudel Produktions- und Vertriebs GmbH. Die Jungunternehmerin kennt den elterlichen Betrieb von Kindesbeinen an und hat dort alle Bereiche von der Pike auf durchlaufen. Nach ihrem dualen Studium der Wirtschaft und Technik mit dem Schwerpunkt Qualitätsmanagement übernahm sie im Jahr 2017 die Position der Prokuristin. Heute leitet die 31-Jährige die Qualitätssicherung, übernimmt zahlreiche weitere Schlüsselaufgaben im Familienbetrieb und gestaltet dessen strategische Weiterentwicklung sowie die anstehenden Großinvestitionen aktiv mit.

gehe ich voll und ganz auf, kann mich selbst verwirklichen und gleichzeitig das Unternehmen weiter voranbringen. Ich liebe das, was ich tue, von ganzem Herzen und sehe diese Möglichkeit keineswegs als selbstverständlich an. Deshalb arbeite ich jeden Tag hart daran, dieses Geschenk zu bewahren und erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Was ist die größte Herausforderung Ihres Jobs?

Aktuell definitiv der Wandel innerhalb des Unternehmens. Wir bauen, implementieren neue Prozesse und treiben die Digitalisierung voran. Vor allem die Mitarbeitenden dabei gleichermaßen mitzunehmen und alles unter einen Hut zu bringen, ist nicht leicht und verlangt uns allen enorm viel ab.

Was war der beste Rat, den Sie je bekommen haben?

Umgib dich mit Menschen, die dich inspirieren, herausfordern und in deiner Entwicklung voranbringen. Damit ist keineswegs gemeint, dass je-

der Mensch einen bestimmten Nutzen erfüllen muss. Vielmehr geht es darum, dass das engere Umfeld großen Einfluss auf die eigene Motivation, Denkweise und persönliche Entwicklung hat und deshalb bewusst gewählt sein sollte.

Wer inspiriert Sie, noch besser zu werden?

Unsere Kunden. Sobald ich mit ihnen ins Gespräch komme und sehe, wie gut ihnen unsere Produkte schmecken oder welche Verbesserungsvorschläge sie haben, gibt mir das einen inneren Impuls und die Motivation, zu agieren und noch besser zu werden.

Was war Ihre bisher wichtigste Entscheidung?

Die weitreichendste Entscheidung war, das Familienunternehmen weiterzuführen. Gerade in solchen herausfordernden Zeiten ist das mit zahlreichen Hürden verbunden. Allerdings bin ich davor noch nie zurückgeschreckt. Im Gegenteil: In jungen Jahren habe ich professionell Tennis gespielt, und mein Vater sagte immer zu mir: „Mutig bleiben.“ Dieser Leitsatz begleitet mich heute noch bei vielen Entscheidungen.

Was haben Sie sich zuletzt Schönes gekauft? Eine schöne Tasche – ich bin einfach eine absolute Taschenliebhaberin.

Wann fühlen Sie sich am lebendigsten?

Ich treibe sehr gerne Sport, weil ich mich dort für eine Stunde oder auch nur 50 Minuten vollkommen auf mich und die Übungen konzentrieren kann, die ich gerade ausführe. In dieser Zeit bin ich ganz bei mir, spüre meinen Körper und gehe an meine Grenzen. Diesen Ausgleich brauche ich – nicht nur körperlich, sondern auch mental.

Woran glauben Sie?

Ich glaube daran, dass man mit Mut, harter Arbeit und Ausdauer sehr viel erreichen kann. Dass man nicht aufgeben darf, wenn es schwierig wird, sondern Entscheidungen treffen und die Verantwortung dafür übernehmen muss – unabhängig davon, ob sie sich am Ende als richtig oder falsch erweisen. Denn der Weg ist das Ziel.

Was finden Sie schwerer: anfangen oder aufhören?

Aufhören fällt mir schwerer. Wenn ich einmal von etwas überzeugt bin und mich einer Aufgabe angenommen habe, möchte ich sie auch konsequent zu Ende bringen. Was den Anfang betrifft,

halte ich mich an das Prinzip „Eat the Frog“: Ich beginne mit der Aufgabe, die mir am wenigsten Spaß macht, und arbeite mich anschließend Schritt für Schritt durch den Rest.

Was lernen Sie aktuell, was Sie noch nicht so gut können?

Aktuell sind wir dabei, unser Lager zu digitalisieren. Dadurch verändern sich viele Prozesse und Arbeitsschritte grundlegend. Ich lerne derzeit sehr viel – sei es in den Bereichen Logistik, EDV, Schnittstellen oder technische Komponenten. Direkt im Anschluss geht es mit unserem Neubau weiter. Dort nehmen wir Maschinen in Betrieb, mit denen wir bislang noch nicht gearbeitet haben. Mir ist wichtig, zu verstehen, wie diese Anlagen funktionieren, damit ich im Bedarfsfall weiß, was zu tun ist.

Welches Buch können Sie empfehlen?

„Die 7 Wege zur Effektivität“ von Stephen R. Covey. Dieses Buch wurde mir selbst einmal empfohlen, und ich kann es nur von Herzen weiterempfehlen. Es ist ein großartiges Werk zur persönlichen Weiterentwicklung.

Wovon waren Sie zuletzt so richtig begeistert?

Das letzte Mal war ich so richtig begeistert, als wir vor acht Monaten unseren Hund bekommen haben. Es fühlte sich fast so an, als wäre sie uns durch Gottes Willen in die Arme gelaufen. Ich war völlig aus dem Häuschen und habe mich wahnsinnig gefreut.

Erzählen Sie uns bitte eine interessante Geschichte über sich, welche die wenigsten kennen.

In meiner Jugend habe ich professionell Tennis gespielt und durfte dabei verschiedene Städte, Länder und sogar Kontinente bereisen und ganz unterschiedliche Kulturen und Lebensweisen kennenlernen. Diese Zeit hat mich nachhaltig geprägt – nicht nur sportlich, sondern vor allem persönlich. Der Leistungssport verlangt viel Disziplin und Ehrgeiz – gleichzeitig habe ich gelernt, Niederlagen anzunehmen, daraus zu lernen und weiterzumachen. Dazu muss ich nochmal meinen Vater zitieren: „Julia, die anderen kochen auch nur mit Wasser.“ Das ist so wahr! Auch wenn ich heute keine professionellen Tennismatches mehr bestreite, begleiten mich diese Einstellung, mein Ehrgeiz und meine Disziplin täglich im Berufsleben. ■



Der Podcast

BACKGEFLÜSTER

„Laut gedacht: Meinungen, die zählen“