

„NIE IN SCHIEFLAGE“

Geschäftsführerin Claudia Buse erklärt im Interview mit **Ftec**, wie es zur Insolvenz bei Bastra gekommen ist und wie es nun weitergehen soll.

Die Meldungen überschlugen sich, als die Bayha & Strackbein GmbH, in der Fleischbranche besser bekannt als Bastra, im Februar 2018 Insolvenz anmeldete. Nach einem ordentlichen Rauschen im Blätterwald kehrte alsbald Ruhe ein; hinter den Kulissen arbeiteten Geschäftsführung und Insolvenzverwalter an der Zukunft des Unternehmens. Zum Jahresanfang dann die Vollzugsmeldung aus dem Sauerland: Die Experten für Koch- und Rauchanlagen haben es geschafft. Ohne die schwierigen Sparten Regale und Geräte, aber mit einem neuen Partner konzentrieren sich die Arnsberger als Bastra GmbH mit ihren Koch- und Rauchanlagen auf ihre weltweite Kundschaft in Industrie und Handwerk.

Zu Beginn des Jahres 2018 geriet Ihr Unternehmen in Schwierigkeiten. Was ist passiert und welche Falschmeldungen waren gegebenenfalls im Umlauf?

Aus strategischen Gründen haben wir uns bewusst zu dem Schritt der Insolvenz in Eigenverwaltung entschieden, um uns zukünftig ausschließlich auf unsere Kern-Produktgruppe Koch- und Rauchanlagentechnik zu fokussieren. Im Zuge der Umstrukturierung haben wir unsere Sparten Regale und Geräte, welche einem hohen Preis- und Wettbewerbsdruck unterlagen, ausproduziert und eingestellt.

Das Unternehmen ist durch das nach wie vor starke Anlagengeschäft nie in die Schieflage geraten, wie es in einigen Meldungen hieß. Letzteres war immer unsere Stärke und dieses bauen wir nun fokussiert weiter aus.

Wie sind Sie seitdem damit umgegangen und wie haben Sie diese Krise bewältigt?

Das vergangene Jahr haben wir genutzt, um den Fokus des Unternehmens ausschließlich auf die An-



lagentechnik und den Service zu richten und es dahingehend produkt- und personaltechnisch nachhaltig zu stärken. Die Sparte Regale/Geräte wurde in diesem Zuge eingestellt.

Das Bastra-Team, mit dem wir in die Zukunft gehen wollen, ist komplett mitgezogen und alle unsere Händlerpartner im In- und Ausland haben uns eng zur Seite gestanden. Durch unseren neuen Partner, die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft aus Osnabrück, haben wir zusätzlich Branchenerfahrung mit ins Haus geholt.

Wie stellt sich Ihr Unternehmen zum aktuellen Zeitpunkt dar?

Wir freuen uns über einen stabilen, über Plan liegenden Auftragseingang, arbeiten weiter an der Prozessoptimierung im Unternehmen und richten unsere Konzentration auf unsere Händlerpartner im In- und Ausland sowie selbstverständlich auf unsere Kunden. Außerdem haben wir das Serviceteam personell verstärkt und erschließen mit unserem erfahrenen Team einige neue Märkte. Besonders freuen wir uns, auch dieses Jahr durch unseren Partner amtrade auf der Messe in Atlanta vertreten zu sein, um die Markteinführung des Smart500 in den USA weiter voranzutreiben.

Welche Zielgruppen werden Sie künftig mit welchen Produkten oder Lösungen ansprechen?

Unsere klassischen Handwerkskunden im In- und Ausland sind uns sehr wichtig. Histo-



„NEVER IN TROUBLE“

Managing Director Claudia Buse explains how Bastra became insolvent and how things now should continue.

The news came to a head when Bayha & Strackbein GmbH, better known as Bastra in the butchery industry, filed for insolvency in February 2018. After a good rush in the forest, calm soon returned; behind the scenes management and insolvency administrators were working on the future of the company. At the beginning of the year, the execution announcement from the Sauerland: The experts for cooking and smoking systems made it. Without the difficult shelves and appliances divisions, but with a new partner, the Arnsberg-based company Bastra GmbH concentrates on its worldwide clientele in trade and industry with its cooking and smoking systems.

At the beginning of 2018 your company got into difficulties. What happened and which false reports were possibly circulating?

For strategic reasons, we deliberately decided to take the step of insolvency under our own management in order to focus exclusively on our core product group of cooking and smoking plant technology in future. In the course of the restructuring, we produced and discontinued our shelving and appliances divisions, which were subject to high price and competitive pressure.

As a result of the still strong systems business, the company has never fallen into difficulties, as reported in some reports. The latter has always been our strength and we are now expanding this further in a focused manner.

How have you dealt with it since then and how have you overcome this crisis?

We used the past year to focus the company exclusively on plant engineering and service and to strengthen it in terms of product and personnel technology in the long term. The shelving/equipment division was discontinued in this context.

The Bastra team, with whom we want to move into the future, is completely involved and all of our dealers in Germany and abroad have

risch bedingt zählt diese Gruppe immer schon zu unserer Stammkundschaft und dieser werden wir mit unserem Know-how und individuellen Lösungen weiterhin eng zur Seite stehen. Vom Erfolg des Bastra Smart500, der schon bei Markteinführung auf der IFFA 2016 zum Trendprodukt der Messe gekürt wurde, sind wir schlichtweg überwältigt. Wir können heute alle bedeutenden LEH-Ketten zu unseren Kunden zählen und haben schon spannende Weiterentwicklungen in der Umsetzung. Die mittelständische Industrie ist ebenfalls ein starker Kundenkreis für uns.

Wir haben bereits einige größere Projekte im Auftrag, die 2019 installiert werden. Durch den Ausbau unseres Servicenetzes werden wir weiterhin mit Hochdruck daran arbeiten, schnelle und fachgerechte Unterstützung zu gewährleisten.

2019 ist ja ein IFFA-Jahr: Können Sie schon einen kleinen Ausblick über Ihre Aktivitäten dort geben?

Selbstverständlich werden wir mit unserem Produktportfolio und spannenden Weiterentwicklungen auf der IFFA in Halle 8 vertreten sein. Wir freuen uns in diesem Jahr besonders, dass unser langjähriger Partner und Kunde OFC/

Quality Food ebenfalls auf unserem Messestand präsent sein wird, um interessierte Besucher hinsichtlich neuer Anwendungsmöglichkeiten zu beraten.

Frau Buse, wir danken für das Gespräch.
www.bastra.de

mth

Continued from page 22

stood closely by us. Through our new partner, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft from Osnabrück, we have gained additional industry experience.

How does your company present itself at the moment?

We are pleased about a stable order intake above plan, continue to work on process optimization within the company and focus our attention on our dealer partners as well as on our customers. In addition, we have strengthened our service team and are opening up some new markets with our experienced team. We are particularly pleased to be represented again this year by our partner amtrade at the trade fair in Atlanta in order to further advance the market launch of the Smart500 in the USA.

Which target groups will you address in the future with which products or solutions?

Our traditional craft customers at home and abroad are very important to us. For historical reasons, they have always been one of our regular customers and we will continue to support them closely with our know-how and individual solutions. Today, we can count all major food retail chains among our customers and have already made exciting developments in their implementation. The medium-sized industry is also a strong clientele for us. We already have a number of larger projects on order, which will be installed in 2019. By expanding our service network, we will continue to work hard to ensure fast and professional support.

2019 is an IFFA year: Can you give us a brief outlook on your activities there?

It goes without saying that we will be represented at IFFA in Hall 8 with our product portfolio and exciting new developments. We are particularly pleased this year that our long-standing partner and customer OFC/Quality Food will also be present at our stand to advise interested visitors on new applications.

mth

Mrs. Buse, thank you for the interview.
www.bastra.de

Füllstromteiler mit Doppelmesser Linear - FTDM

Der Füllstromteiler mit Doppelmesser ist als Vorsatzgerät zur Herstellung runder oder länglicher Produkte jeglicher Art konzipiert.

Die maximale Leistung liegt bei 1000 Portionen pro Minute. Die Doppelmesser sind aufgrund der Linerartechnologie frei positionierbar. Der 4-reihige Füllstromteiler mit 4 Rotoren garantiert eine grammgenaue Bräzuführung. Messerkonturen sind 4-fach ausgelegt, so dass Durchmesser von 10 – 32 mm möglich sind.



IFFA

Besuchen Sie uns!
Messe Frankfurt
04. - 09. Mai 2019
Halle: 8.0
Stand: D44/E39



Heinrich Frey
Maschinenbau GmbH
89542 Herbrechtingen
Telefon: +49 7324 1720
info@frey-maschinenbau.de
www.frey-maschinenbau.de

FREY
Maschinenbau