

SÜDWESTFALEN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

REGIO
MANAGER



BASTRA & RED ARROW

Die Räucherexperten

MACHT

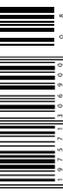
Die 100 mächtigsten
Manager in Südwestfalen

RANKINGS

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater,
Banken, Bürobedarf, Bauunternehmen

DIGITAL

Großhandel
unter Zugzwang



Ausgabe 08 - 11. Jahrgang - 6,90 €

„Was die Bäcker können, das können wir auch!“

Bastra und Red Arrow setzen auf emissionsarmes und anwenderfreundliches Räuchern für Supermärkte, das Metzgerhandwerk und die Industrie



Claudia Buse, Geschäftsführerin von Bastra und Uwe Vogel, Geschäftsführer Red Arrow

Schon vor etwa 9.000 Jahren wurde das Räuchern in Verbindung mit dem Trocknen zur Konservierung von Nahrungsmitteln eingesetzt. Inzwischen ist es in erster Linie das herrliche Aroma der Räucherware, auf das wir nicht verzichten möchten. Räucherzeugungssysteme für Wurst, Fisch, Fleisch, Käse oder Tofu gibt es für unterschiedlichste Ansprüche. „Wenn sich unsere Kunden unsicher sind, welches Räucherungsverfahren am besten zu ihnen passt, bieten wir in unserem Kundentestzentrum, welches über sämtliche Räucherzeugungstechnologien verfügt, eine Liveräucherung seiner eigenen Produkte an“, sagt Claudia Buse. Die Zusammensetzung von Rauch ist komplex, sie hängt von unterschiedlichen Faktoren wie dem Verfahren zur

Räucherzeugung, der Holzart oder auch der Sauerstoffkonzentration ab. Bedenken hinsichtlich des Rauchkondensats (Primärrauchkondensat) kann die 45-Jährige regelmäßig zerstreuen: „Nicht nur, dass das Räuchern mit dem Kondensat (CleanSmoke) umwelt- und anwenderfreundlicher ist, weniger Material verbraucht und Energie spart – es ist auch geschmacklich kein Unterschied.“ Warum also überhaupt noch mit Glimmrauchverfahren arbeiten? „Weil in vielen Betrieben immer noch ein „Traditionsdenken“ besteht und man doch häufig noch auf Vorurteile gegenüber Kondensat trifft“ ergänzt Friedbert Runig, Vertriebsleiter bei Bastra. Trotzdem gehe der Trend aufgrund immer höherer gesetzlicher Auflagen insbesondere beim Emissions-

schutz zum Kondensat (CleanSmoke). Einen neuen Maschinenpark kaufen müssen Kunden deshalb nicht, so der Ingenieur: „Unsere Produktionsanlagen sind aus Edelstahl und dementsprechend robust. Sie halten durchschnittlich mehrere Jahrzehnte, da ist es manchmal sinnvoller, sie einfach auf Rauchkondensat (Primärrauchkondensat) umzurüsten oder sich für ein kombiniertes Verfahren aus traditionellem Rauch und Rauchkondensat (CleanSmoke) zu entscheiden.“

Die Umstellung auf Rauchkondensat (Primärrauchkondensat) hat in vielen verarbeitenden Unternehmen bereits begonnen: Neben vielen Supermarktketten, Handwerk- und Industriebetrieben wurden beispielsweise jüngst beim französischen Betrieb Traiteur Kirn kürzlich sechs Doppelkammer-Produktionsanlagen mit der in den 90er Jahren patentierten Zweistoffdüsen-Rauchkondensat-Technologie installiert. Der Vorteil dieser Technik: Im Vergleich zu anderen Räucheranlagen ist kein Kamin notwendig, das System fällt nicht unter die Feuerstättenverordnung. Eine saubere Sache also.

Wiener Würstchen - direkt aus dem Ofen?

Umbrüche hat Bastra viele erlebt. Als der Betrieb 1946 von Gustav Bayha und Theodor Strackbein gegründet wurde, lag der Schwerpunkt auf der Edelstahl-Verarbeitung für Großküchen und Gastronomie. In den 60ern entstanden die ersten Koch- und Rauchanlagen. Regalsysteme aus Edelstahl und Aluminium sind seit Ende der 90er Jahre Teil des Portfolios.

Bayha & Strackbein war schon immer ein Familienbetrieb: „Mein Großvater hat das Unternehmen mit gegründet, mein Vater hat es weiter geführt. Es wäre schade gewesen, wenn sich kein Nachfolger gefunden hätte.“ Vor acht Jahren kaufte Claudia Buse die Gesellschafteranteile der Familie Strackbein. „Als Schülerin habe ich oft Praktika in der Firma gemacht. Ich bin mit Bastra aufgewachsen.“ In die Prozesse einarbeiten musste sich die studierte Juristin trotzdem. Ihr Vater, der noch immer jeden Tag zu Bastra kommt, unterstützt sie dabei. „Er steht immer mit sehr viel Erfahrung und Rat zur Seite, aber er lässt mich frei entscheiden.“ Nahezu jeden Tag fährt sie von Bielefeld,



wo sie mit ihren Mann und den beiden 9- und 11-jährigen Kindern lebt, nach Arnberg-Hüsten. Auch Kundentermine sind ein wichtiger Bestandteil ihres Arbeitsalltags: „Im nächsten Leben würde ich Ingenieurwesen studieren, weil ich es so spannend finde, Lösungen zu entwickeln und umzusetzen, die unsere Kunden in ihrer täglichen Arbeit erfolgreicher, effektiver und flexibler machen.“ Nach einem solchen Kundentermin ist auch die Idee für Bastras neuesten Coup geboren. „Den Lebensmittelmärkten geht es darum, das Einkaufserlebnis zu fördern, den Frische-Gedanken beim Kunden zu erzeugen. Wie mit den Backwaren, der Spargelschälmaschine oder dem 3D-Gummibärchendruck. Nach dem Jahresgespräch mit Deutschlands größter Supermarktkette habe ich gedacht: Was die Bäcker können, das können wir auch!“ Wiener Würstchen, heiß, frisch geräuchert – und direkt aus dem Ofen hinter der Ladentheke? Buses Team war skeptisch: „So etwas Ähnliches haben wir Früher schon einmal gebaut, das war nicht von Erfolg gekrönt.“ Sie setzte sich trotzdem durch, bildete ein Projektteam, ließ das Produkt prüfen und den BastraSmart 500 bauen.

Das perfekte Einkaufserlebnis

Klein, kompakt, anwenderfreundlich - als die Anlage auf der Weltleitmesse für Fleischverarbeitung IFFA 2013 erstmalig vorgestellt wird, ist das Interesse riesig: Presse, Mitbewerber, Interessenten scharten sich um das Gerät, es wurde sofort offizielles Trendprodukt der IFFA. „Die Zeit für dieses Produkt ist reif. Die Märkte bieten ihren Kunden mit der Anlage ein Einkaufserlebnis.“ Der Smart 500 verkauft sich nicht nur in Deutschland hervorragend, sondern auch in Skandinavien, Asien und Russland. Aktuell wird er auch in den USA vorgestellt. Das Gerät ist einfach zu handhaben, und da es sich um ein geschlossenes System handelt, ist auch kein Kamin erforderlich. Nach dem Räuchern wird der Rauch niedergewaschen, so dass der Geruch des frisch geräucherten Produktes dosiert beim Verbraucher ankommt – so, wie es sein soll. „Die Supermärkte benötigen keine Genehmigung bezüglich der Brandschutz-Bestimmungen. Das gibt auch Sicherheit.“ Die gibt auch die neue Steuerungstechnologie Profiline, die in diesem und allen anderen Bastra Geräten

verbaut ist. Insbesondere im Ladenbereich der Supermärkte ist es wichtig, dass der oder die Anwenderin auch nach kurzer Anlernphase selbst Ware fahren kann – mit beständig guten und identischen Ergebnissen. Auf dem Display des TFT-Color Bildschirm mit Touchscreen haben die Kunden sämtliche Prozesse im Blick: Sie sehen die Ist- und Soll-Werte. Die Programmebene kann auch gesperrt werden, so dass diese nur Start/ Stopp betätigen können. Auch eine Chargenverfolgung ist mit dieser Technik möglich. „Inzwischen lassen wir auf Kundenwunsch die Anlagen auch lackieren und mit Logo versehen. Eine Autolackiererei aus Hüsten übernimmt das – von Mercedes Metallic Schwarz bis Ferrari-Rot.“ Claudia Buse weiß: Bei einem Traditionsunternehmen wie Bastra zählt nicht nur der Erfolg sondern auch die Werte. „Das Unternehmen ist seit über 70 Jahren am Markt. Die permanente Anpassung an die Kundenbedürfnisse ist wichtig – aber nicht weniger wichtig ist es, die Mitarbeiter bei diesen Prozessen an die Hand zu nehmen. Sie sind Teil des Rads, einer allein macht nie den Erfolg aus. Man muss den Menschen gut zuhören, um sich weiter entwickeln zu können.“ ■



KONTAKT



MADE IN GERMANY

Bayha & Strackbein GmbH
Kleinbahnstr. 12-16 · 59759 Arnberg
Telefon: 02932/481-0 · Telefax: 02932/481-39
info@bastra.de · www.bastra.de

Räuchern als Erlebnis vor den Augen der Kundschaft

– sicher und umweltfreundlich

Der sich immer weiter wandelnde Markt vom traditionellen Fleischprodukt hin zu modernen Convenience-Lösungen und auch vegetarischen Produkten, der zunehmende Wettbewerb um die Gunst des Verbrauchers und dessen immer flexibler werdendes Einkaufsverhalten bedeuten für den handwerklichen Metzgerbetrieb, sich neuen Herausforderungen in ausdrucksvoller Weise zu stellen. Die traditionellen Vorteile des Handwerks wie Auswahl, Frische, Qualität und die individuelle Kundenbedienung sind so selbstverständlich geworden, dass sie allein als Wettbewerbsvorteil und gar für ein Wachstum nicht mehr ausreichen. Wer auch in Zukunft als anerkannter Metzger sein Handwerksfachgeschäft erfolgreich führen möchte, kann durch neue Wege die Kundschaft für sich begeistern. Der Duft von frisch Geräuchertem lockt Kunden an und bietet die Möglichkeit, sich im Markt als Fachgeschäft besser zu positionieren. Die Möglichkeit zum Räuchern vor den Augen der Kunden kann als Erlebnis-Konzept den entscheidenden Impuls liefern, dass der Gang an die Bedientheke wieder zum festen Bestandteil des Einkaufs wird. Räuchern ist eine der ältesten Methoden zur Aromatisierung und Konservierung von Nahrungsmitteln. Die Tatsache, dass beim herkömmlichen Räucherprozess Holz vor Ort verbrannt wird, führt zur Brandgefährdung und einer Belastung der Arbeitsumwelt. Eine Genehmigung für das Räuchern im Thekenbereich von Verkaufsräumlichkeiten wird damit äußerst schwierig bis unmöglich.

Frisch Geräuchertes lockt Kunden an

Bereits 1956 hat der Lebensmittelchemiker Dr. Clifford Hollenbeck in den USA ein patentiertes Verfahren zur Herstellung von sogenannten vorgereinigten Primärrauchkondensaten entwickelt. Naturbelassene Holzspäne werden hierbei verglimmt und der dadurch erzeugte frische Räucherrauch in Trinkwasser aufgefangen. Anschlie-

ßend werden unerwünschte Stoffe, wie Asche und Teer, die das Räuchern grundsätzlich erschweren und die Räucherware belasten, herausgefiltert und damit entfernt. Das Ergebnis ist ein in Wasser aufgefangener primär erzeugter und vorgereinigter Rauch - CleanSmoke. Dieser wird dann über eine spezielle Zerstäubungstechnologie in einer Räucheranlage wieder in einen stabilen Räucherrauch verwandelt, bei dessen Anwendung geräucherte Fleisch- und Wurstwaren den bekannten Rauchgeschmack und -geruch, Räucherfarbe und die Haltbarkeit erhalten. Der Vorteil, bei der Erzeugung dieses Räucherrauches besteht keine Feuergefahr und, da keine Verbrennungsgase mehr vor Ort gebildet werden, kann auch nichts explodieren. Und genau dies macht die Räucherung in einer geschlossenen Räucheranlage möglich, wodurch keine Räucheremissionen aus der Anlage entweichen können. Dies ist gut für Mensch und Natur, aber auch ernährungsphysiologisch ist dieser Rauch von Vorteil, denn der bei der Raucherzeugung entstehende Teer wurde im Vorfeld entfernt. Bereits seit Mitte der 90er Jahre arbeiten die Firmen Bayha & Strackbein GmbH und die Red Arrow Handels-GmbH eng zusammen, um das Räuchern mit dem CleanSmoke Räucherverfahren in geschlossenen Räucheranlagen im handwerklichen Bereich und für mittelständische Unternehmen anzubieten. Aus dieser Zusammenarbeit wurden Weiterentwicklungen für das Raucherzeugungsverfahren und spezielle Räucheranwendungen gemeinsam zum Nutzen der Kundschaft auf den Weg gebracht.

CleanSmoke: Ein inspirierendes Erlebnis

Dank der Erfindung von Dr. Hollenbeck ist Red Arrow in den vergangenen mehr als 60 Jahren zum Marktführer und größten Anbieter für CleanSmoke gewachsen. Als eine echte Innovation für das Räuchern bietet CleanSmoke insbesondere auch für Metzgereien aber auch Lebensmittel Einzelhändler mit integrierter Fleischbedientheke

die besondere Möglichkeit, in einer konventionellen Räucheranlage vor den Augen der Kundschaft geräucherte Fleisch- und Wurstwaren herzustellen. Die frisch geräucherten Produkte werden direkt aus der Räucheranlage kommend verkauft. Der Räucherrauch ist dabei umweltfreundlich, kontrollierbar und damit sicher. Die Räucherzeiten und Temperaturen in der Räucheranlage entsprechen denen herkömmlicher Räuchermethoden wie beispielsweise die, bei denen Holzspäne oder Sägemehl direkt vor Ort verglimmt werden. Räuchern wird somit nicht nur zu einem inspirierenden Erlebnis für die Kundschaft sondern auch für die Mitarbeiter an der Bedientheke zu einem Verkaufen mit Unterhaltungsfaktor – einfach und sicher. Neben CleanSmoke, der aufgrund seiner geschmacklichen und funktionellen Eigenschaften für das Räuchern von Lebensmitteln in Räucheranlagen verwendet wird, bietet Red Arrow ein weitreichendes Sortiment an klassischen Raucharomen an. Raucharomen werden durch die Weiterverarbeitung von kondensiertem Räucherrauch gewonnen und Lebensmitteln wie Fleisch- und Wurstwaren, Käse, Fischprodukten, Sausen, Dressings, Gewürzmischungen aber auch Snackartikeln direkt zugegeben, um einen Rauchgeschmack zu erzielen. Es gibt sie in trockener Form als Pulver oder flüssig in Öl oder Wasser gelöst, was die individuelle Anwendung für die unterschiedlichen Lebensmitteln vereinfacht. Erweitert ist das Produktangebot durch konventionell geräucherte Gewürze und Zutaten. Diese lassen sich wie die Raucharomen verwenden, variieren jedoch im Geschmack noch einmal mehr durch die unterschiedlichen Gewürze und Zutaten, die zur ihrer Herstellung konventionell geräuchert werden. Es sind dies beispielsweise Paprika, Pfeffer, Knoblauch, Zwiebel aber auch Salz, Zucker oder Traubenzucker. Weltweit bietet Red Arrow die Produkte mittlerweile in mehr als 100 Ländern an und auch das Sortiment wird stetig weiter ausgebaut, um den unterschiedlichen Traditionen, Kaufgewohnheiten, Trends aber auch den strukturellen Wandlungen und Veränderungen in Demographie und dem damit verbunden Einkaufsverhalten in den jeweiligen Märkten angemessen Rechnung tragen zu können. ■

KONTAKT

RED ARROW

Red Arrow Handels-GmbH

Hanna-Kunath-Straße 25 · 28199 Bremen
 Telefon: 0421/59657-0 · Telefax: 0421/59657-10
verkauf@red-arrow-deutschland.de
www.red-arrow-deutschland.de