

Neuer Glanz für alte Schätzchen

MCS BACKTECHNIK Dass gutes Gerät nicht fabrikneu sein muss, beweist das Unternehmen aus dem hessischen Lich nun seit 15 Jahren. „Rundum-Sorglos-Pakete“ rund um die komplette Backstubenauflösung als auch -einrichtung gehören ebenfalls zum Angebot.

Die Augenblicke, in denen eine Ära zu Ende geht – oder aber etwas Neues beginnt, sind immer ganz besondere Momente. Für Michael Carlo Schneider sind es vor allem jene, in denen er zu Höchstform aufläuft: Denn er hat sich mit seinem Unternehmen MCS Backtechnik – das in diesem Jahr 15-jähriges Bestehen feiert – sowohl auf die Einrichtung neuer Betriebe mit gebrauchter Technik spezialisiert als auch auf die professionelle Auflösung alter Backstuben. MCS Backtechnik – das sind er und seine Frau Jutta Prokschi, die das Büro leitet sowie ein Team freier Mitarbeiter, die je nach Art und Größe des Auftrags zum Einsatz kommen.

Wenn es beispielsweise um den Abbau von Backöfen geht, hat Schneider entsprechende Experten an der Hand: „Viele Bäcker denken, das ließe sich doch schnell selbst bewerkstelligen – aber sie haben meist gar keine Vorstellung, was da auf sie zukommt!“ Nicht nur, dass solch ein Abbau sehr viel Arbeit „mit viel Schrauberei“ und Spezialwerkzeug bedeute, an der man schnell an seine Grenzen stoße –

auch die drei bis fünf Tonnen Eisen und 30 Sack Glaswolle, die dann kostenpflichtig selbst entsorgt werden müssten, hätten viele nicht auf dem Schirm. Ähnlich schwierig gestalten sich auch die Demontierung der Silo- und Kältetechnik.

Darum bietet MCS Backtechnik einen „Rundum-Sorglos-Service“ für die Räumung von Backstuben an: „Wir nehmen alles mit, hinterlassen alles besenrein und vor allem ohne Flurschaden zum vereinbarten Termin – und da alles über uns läuft, ist die gesamte Abwicklung denkbar einfach.“ Häufig sei die Backstube in einem Fremdgebäude untergebracht, für das die Miete weiterlaufe. „Da will man natürlich so lange es geht noch Geld verdienen – und am Ende muss es dann ganz schnell gehen! Wir sorgen dann dafür, dass der meist sehr enge zeitliche Rahmen eingehalten werden kann ...“

Neben dem Komplettservice übernimmt er auch nur einzelne gebrauchte Geräte und Maschinen, um sie seinem großen Pool an gebrauchter Technik zuzuführen. Diesen hat er über die vergange-

nen Jahre kontinuierlich erweitert – hatte er anfangs eine Lagerhalle von rund 150 qm, musste er diese mittlerweile auf 350 qm vergrößern. Denn gebrauchte Technik erfreut sich großer Beliebtheit – nicht zuletzt durch den attraktiven Preis: Einen Etagenofen kann Schneider etwa für rund 25 000 oder 30 000 Euro anbieten – und damit oft mehr als die Hälfte unter dem Neupreis.

„Gebrauchte weiterzuverwenden ist zudem natürlich nachhaltiger“, gibt er zu bedenken, „und es gibt durchaus Maschinen, bei denen die ältere Technik sogar robuster ist als neue – und zudem noch ‚Made in Germany‘.“ Einmal im Monat pflegt er sämtliche Neuzugänge in seine Internetgalerie ein, hier können Interessenten sich einen ersten Überblick verschaffen.

Kundenzufriedenheit als oberstes Ziel

Da es sich um gebrauchte Ware handelt, kann Schneider zwar keine Gewährleistung auf die Technik geben – genau darum sei es ihm aber ein besonderes Anliegen, alles auf Herz und Nieren zu testen:

Bevor etwas sein Lager wieder verlässt und weiterverkauft wird, haben er und sein Team die Maschine komplett selbst gereinigt, Verschleißteile ausgetauscht, im Probelauf getestet, bei Bedarf neu lackiert – gerne auch in der „Wunschfarbe“: „Einer Anschlagmaschine eine feuerrote Lackierung zu verpassen, beispielsweise als Hingucker in der gläsernen Backstube, wäre ab Fabrik ein entweder unmögliches oder aber sehr teures und kompliziertes Unterfangen – bei uns ist das gar kein Problem.“

Neben derartigen Spielereien sei ihm aber vor allem eines wichtig: für hundertprozentige Gewissenhaftigkeit zu stehen. „Ich muss bei allem, was ich ausliefern, ein gutes Gefühl haben“, betont der 50-Jährige. Auch seine langjährige Erfahrung spielt hier natürlich positiv mit ein: „Unsere Reklamationsquote liegt bei unter 2%“, betont Schneider und fügt hinzu: „und wenn doch mal was kaputt geht, findet man gemeinsam immer eine Lösung.“ Ein Vorgehen, das ihm über die Jahre sehr viel Stammkundschaft beschert hat



Da die Nachfrage nach gebrauchter Technik so groß ist, hat Michael Carlo Schneider sein Lager mittlerweile mehr als verdoppeln müssen.



Bevor etwas wiederverkauft wird, wird es gründlich gereinigt und wieder in Stand gesetzt: „Gewissenhaftigkeit ist mir besonders wichtig“, betont Schneider.

– auch mit vielen BAKO-Regionalgenossenschaften kooperiert er. Ist etwa bei einem Mitgliedsbetrieb eine Maschine ausgefallen und entsprechend schnell Not am Mann, kann er häufig sofort Abhilfe schaffen. „Denn während die Lieferzeiten bei großen Firmen natürlich lang sind, haben wir das Gängigste bereits am Lager stehen.“ Auch spezielle Wünsche ließen sich meist binnen drei, vier Monate umsetzen. „Ich kann fast alles besorgen“, sagt Schneider zuversichtlich: Neben gebrauchter Technik bietet er auch Vorführ- und Messegeräte deutscher Hersteller an – hinzu kommt das Angebot, junge Gebrauchte auch über MCS Backtechnik zu leasen. Neben gebrauchten Einzelmaschinen, für die in den vergangenen Jahren die Nachfrage stark zugenommen habe, richtet Schneider teils auch Betriebe komplett mit gebrauchter Technik ein – dann rund 40 bis 60% unter Neupreis. Ausgeliefert wird weltweit: Neben der Schweiz und Österreich kommen Anfragen aus Polen, Ungarn, China, Taiwan. „Schweden boomt

gerade, hier gibt es mittlerweile viele Quereinsteiger, die kleine handwerkliche Betriebe eröffnen.“ Quereinsteiger und Bäcker ohne Betriebsnachfolger, die in wenigen Jahren in den Ruhestand wechseln wollen gehören ebenso zu seinen Kunden, die in gebrauchter Technik eine kostengünstige, hochwertige Lösung für sich entdeckt haben. Da es auch viele Betriebe gäbe, die ihre Geräte immer regelmäßig nach der Abschreibung austauschten, komme er stets gut an junge Gebrauchte, die in anderen backenden Betrieben noch gute Dienste leisten könnten.

Transparente Firmenphilosophie

Rund 50% seines Umsatzes macht Schneider mit Auflösungen und wiederaufgearbeiteten Maschinen, den Rest mit Leasingrückläufern, Vorführgeräten und Einzelmaschinen. Egal ob Auflösung, Einrichtung, Leasingvertrag oder Einzelmaschinenverkauf – eines sei ihm immer gleich wichtig: Er lege Wert auf einen persönlichen Kontakt, betont Schneider. „Mir ist es lieber, ich neh-



Für den Backstubenabbau rückt das Unternehmen mit den erforderlichen Gerätschaften und Experten an (l.). Jutta Prokschi ist die gute Seele im Büro.

me 100 Euro weniger ein, aber der Kunde ist gut beraten: Darum erkundige ich mich beispielsweise immer zuerst, wozu jemand eine Maschine haben möchte – oft ist sie zu klein oder auch zu groß für seine Belange. Und vielleicht kann ich ihm ja eine grundsätzlich noch viel bessere Lösung anbieten!“ Schneider ist gelernter Maschinenschlosser und studierter Oecotrophologe, war vor der Gründung von MCS Backtechnik als Berater für Bäckereien tätig – eine gute Basis für seinen heutigen Kennerblick und das entsprechende Know-how. Dass sich dieses schon für viele

bezahlt gemacht macht hat, davon zeugen auch über 50 verschiedene Betriebe, deren Referenzen auf seiner Homepage (www.mcs-backtechnik.de) einsehbar sind. „Damit möchte ich Interessierten die Möglichkeit geben, sich bei anderen Betrieben direkt über uns zu informieren.“ Eine Transparenz, die Schneider auch im Kundenumgang an den Tag legt: „Ich sage ihnen auch, wenn das, was sie sich vorstellen, aus meiner Sicht nicht empfehlenswert ist. Scherbenanlagen, Kältetechnik, Kaffeemaschinen – sowas kauft man beispielsweise einfach besser neu.“ ad



Die 18 Beiträge der Magazinreihe „Brennpunkt Mitarbeiter“ plus Bonus jetzt auf USB-Stickkarte!



Wissen noch kompakter!

