

**Aller Anfang ist schwer... regionale Anpassung
ohne Verlust des französischen Esprit!**



Januar 2000. Ein Uhr morgens. Es ist eiskalt und ich verstehe kein Wort. Um mich herum wirbeln alle hektisch durch die Backstube. Was um Himmels willen treibe ich hier eigentlich? Der Brotteig klebt an meinen Händen, unbekannte Gerüche kitzeln meine Nase. An die 10.000 Sorten Brot mit absolut unaussprechlichen Namen erwarten mich, dazu noch dieser Geschmack, der mir völlig fremd ist.

Schon von klein auf wollte ich Bäcker werden - und mein Plan war dabei ziemlich simpel: Erst einmal alle Examen bestehen, die es so gibt: Bäcker, Konditor, Chocolatier - und dann meinen Meisterbrief machen. Nun, mit 20 Jahren und allen bestandenen Examen in der Tasche, will ich eigentlich nur noch ein wenig Erfahrung im Ausland sammeln und in fremde Länder hineinschnuppern, ganz egal, wo: Deutschland, England, Spanien... Und dann natürlich eine Bäckerei in Frankreich übernehmen - so sieht mein Plan aus.

Als mir mein Ausbildungszentrum deshalb anbietet, einige Zeit in Deutschland zu verbringen, sage ich mir: „Naja, das Land ist zwar ein bisschen kalt, aber ein Jahr dürfte schnell vorbeigehen...“.

Für mich, der ich ein glühender Verfechter der französischen Backkunst bin und dem man stets beigebracht hat, dass die französische Backkunst die beste der Welt ist, scheint es ein ganz guter Plan zu sein, mich ein wenig in Deutschland umzusehen, bevor ich mich dann definitiv in Frankreich niederlasse.

Wir sind zu fünft, als wir uns schließlich auf den Weg machen: drei Friseurinnen, ein Mechaniker und ich, der einzige, der auf keinen Fall dort bleiben will. Da wir kein Deutsch sprechen, haben wir vor unserer Abfahrt in Abendkursen versucht, ein wenig von der Sprache aufzuschnappen. Und nach unserer Ankunft besuchen wir dann Intensivkurse in Radolfzell am Bodensee.

Dort muss ich mir selbst einen Arbeitgeber suchen und Herr Neher, der aus dem bayrischen Rettenberg stammt und bereits Franzosen in seiner Bäckerei beschäftigt hat, bietet mir an, in seine Bäckerei im Allgäu einzusteigen.

Der Anfang ist wirklich alles andere als einfach!

Probleme gibt es zunächst mal mit der Kommunikation. In den Kursen habe ich Hochdeutsch gelernt. Das nützt einem im Allgäu allerdings herzlich wenig ...

Hochst du hi, sei Still, usw. All diese Wörter sind in meinem Wörterbuch dummerweise nicht vorhanden!

Oder wenn mein Arbeitskollege Werner mich bittet, den „Dinkel“ zu holen und ich dann mit dem „Dunkel Sauer“ zurückkomme - da könnte er sich nur so ausschütten vor Lachen!

Nicht zu vergessen die unendliche Vielfalt an Getreide, Brötchen und all dieses Feingebäck, das ich noch nie zuvor gehört oder gesehen habe...

Auch mit dem Verständnis einiger ihrer Verfahren habe ich so meine gewissen Schwierigkeiten. Ich frage mich:

„Warum bloß geben sie Quark in ihren Brotteig?“

„Was ist das nur für eine Masse da in der Wanne, die so seltsam riecht und die man in den Teig gibt?“

„Und warum überziehen sie all ihr Gebäck mit Zuckerguss?!“

Und als ich dann zum ersten Mal ein Fruchtebrot oder ein Vinschgauer probiere, sage ich zu mir: „Wenn so die deutsche Backkunst aussieht, dann wird dieses Jahr ziemlich lang werden!“

Im Nachhinein kann ich sagen, dass all diese Unterschiede durchaus spannend waren und es eine wirkliche Bereicherung für mich war, all diese neuen Methoden kennenzulernen. Es war ein großes Glück für mich, dass ich in einem Familienbetrieb anfangen konnte. Hier konnte ich wirklich in alle Bereiche hineinschnuppern und mein Chef führte mich ebenso in die deutsche Back- und Konditorkunst ein wie in die typisch bayrischen Traditionen.

Nach einigen Monaten fing ich an, die Dinge mit etwas anderen Augen zu sehen: Der Teig klebte jeden Tag ein bisschen weniger, ich verstand immer besser Deutsch und Bayrisch und ich begann, mich an den Geschmack der Produkte zu gewöhnen.

Und dann machte ich auch noch im örtlichen Fußballverein mit; dabei haben alle mich gleich akzeptiert und „Zidane“ genannt, weil sie sich daran leichter erinnern konnten als an meinen eigenen Namen.

Allgäu, dabei denkt man natürlich auch an das Skifahren, an die Berge, aber auch an Fußball, viele Feste und sehr nette warmherzige Leute... So ganz langsam hatte ich es ein bisschen weniger eilig, nach Frankreich heimzukehren.

Am Ende des ersten Jahres bot mein Chef mir an, ein Jahr länger zu bleiben, und ich sagte mir: „Warum eigentlich nicht?“ Die anderen Franzosen, die mit mir zusammen hergekommen waren, hatten allerdings alle entschieden, wieder nach Hause zu fahren.

Ein Kumpel vom Fußball hatte immer zu mir gesagt: „Ludovic, ich wüsste da jemanden für dich!“ Und so hat er mich meiner zukünftigen Frau Anette vorgestellt, die zu dieser Zeit in München wohnte.

Natürlich kamen am Anfang Fragen auf wie: „Wird das auch von Dauer sein?“ „Soll ich wirklich in Deutschland bleiben?“ Und dann habe ich mich schließlich dazu entschlossen, zwei Verträge zu unterzeichnen, einen mit meinem Chef und den anderen mit Annette!

Als ich dann die Entscheidung getroffen hatte, in Deutschland zu bleiben, habe ich keine Sekunde gezögert, auch wenn mein Deutsch noch nicht wirklich berauschend war: Ich habe meinen Chef gefragt, ob ich die Möglichkeit hätte, eine deutsche Meisterprüfung abzulegen, denn zu jener Zeit gab es einfach noch keine Möglichkeit, den französischen Meisterbrief hier anerkennen zu lassen.

Also habe ich die nötigen Infos zu den Kursen eingeholt und mir sechs Monate im Voraus die Bücher für die Teile 3 und 4 der Meisterprüfung zugelegt, um das deutsche Vokabular auswendig zu lernen. Es war wirklich sehr interessant, diese Strukturen zu studieren und die ganzen Gesetzestexte, die damit zusammenhängen. Zum Glück waren viele Abschnitte der französischen Meisterprüfung sehr ähnlich. Da die Fragen bezüglich Steuern und Versicherungen zu kompliziert waren, entschied ich, mich auf das zu konzentrieren, was ich bereits wusste, und Niveau 3 und 4 zu absolvieren.

Nachdem ich fünf Jahre lang immer wieder zwischen München und dem Allgäu hin- und hergefahren war, um Annette zu sehen, die als Hebamme in einer Klinik arbeitete, entschloss ich mich, das Allgäu zu verlassen und zu ihr zu ziehen. In jener Zeit arbeitete ich also in München in verschiedenen Bäckereien und besuchte einmal pro Woche Kurse in Ulm zur Vorbereitung auf die Teile 1 und 2 meiner Meisterprüfung - natürlich erst, nachdem ich das deutsche Vokabular aus den Büchern regelrecht auswendig gelernt hatte! Ich würde sagen, der große Unterschied zwischen Deutschland und Frankreich besteht darin, dass die Deutschen auf Roggenbrot spezialisiert sind, während die Franzosen Spezialisten für Baguette sind. Und in Deutschland gibt es eine große Zahl an Gesetzestexten auswendig zu lernen, während das in Frankreich niemanden interessiert, auch wenn es sie durchaus gibt... aber in Frankreich lernt man vor allem, dass gutes Brot nichts mit dem Gesetz zu tun hat! Wenn ein Bäcker kein gutes Brot bäckt, bleiben die Kunden weg, da können die Gesetze sagen, was sie wollen!

Wie auch immer, ich war jedenfalls überglücklich, als ich meine Prüfungsurkunde wie auch eine Auszeichnung als bester Bäcker meines Meisterkurses aus den Händen von Herrn Öttinger erhielt! Mit diesen Teilen 1 und 2 der Meisterprüfung und meinen guten Praxisnoten war ich diesmal wirklich bereit für das deutsche Bäckerhandwerk!

Nach unserer Heirat 2007 und der Geburt unserer Tochter Amandine 2008 entschloss ich mich, mit Unterstützung durch meine Frau das Wagnis einzugehen, eine eigene Bäckerei aufzubauen.

Zunächst mal besichtigte ich etwa zwanzig Bäckereien in ganz Bayern, bevor Herr Ways, der Bäcker in Moosinning bei Erding war, mir seinen Betrieb anbot. Ich fand, dass es sich als Bäcker in einem so kleinen Ort sicher sehr viel angenehmer leben ließ.

Die Bäckerei war in sehr gutem Zustand, sie diente zusätzlich als Poststelle für den Ort, sie verfügte über eine zusätzliche Verkaufsstelle in einem anderen Dorf und eine Verkaufsstelle in einer Metzgerei.

Es war der 1. Januar 2010, als ich - ein junger Franzose von gerade einmal dreißig Jahren - meinen großen Traum verwirklichte und meine eigene Bäckerei eröffnete. Es war alles ein bisschen anders, als ich gedacht hatte, aber ich war hoch motiviert und hatte unendlich viele Ideen und Projekte im Kopf.

Tatsächlich jedoch war diese Übernahme erst einmal eine richtige Katastrophe! Auf einen so schwierigen Beginn war ich überhaupt nicht vorbereitet.

In den ersten Monaten erhielt ich jeden Tag mindestens 5 bis 10 Briefe bezüglich irgendwelcher Verwaltungsformalitäten... ich hatte noch nicht einmal die Zeit, an meinem Angebot an Spezialitäten zu arbeiten!

Im Februar hörten wir, dass im Nachbarort ein Geschäft mit angegliederter Bäckerei eröffnet wird.

Im März fragte mich eine der Verkäuferinnen: „Wie machen wir das bloß, wenn dann erst die Bauarbeiten in Erding losgehen?“

Die Bauarbeiten? Welche Bauarbeiten denn?!

Im Juni, zweiter Teil der Bauarbeiten, direkt vor der Verkaufsstelle, die sich in der Metzgerei befand. Es wäre nett gewesen, wenn man uns vorher Bescheid gegeben hätte...

Und im Juni trat das ein, was eintreten musste: Der Metzger verlängerte meinen Mietvertrag nicht, so dass die Verkaufsstelle noch vor Ende des Jahres woanders untergebracht werden musste.

Ab Juli sah mein Programm ungefähr so aus:

- Eine neue Verkaufsstelle suchen
- Einen Termin mit dem für mich zuständigen Bankier vereinbaren
- Verschiedene Verwaltungserklärungen abgeben
- Personalwechsel vornehmen (ein normaler Vorgang bei einem neuen Chef)
- Verwaltungsformalitäten aufgrund der Bauarbeiten erfüllen, um meine Mitarbeiter weiter bezahlen zu können
- Versuchen, die täglich von mir belieferten Kunden zu halten, die einer nach dem anderen abwanderten, weil ich mich nicht mehr um sie kümmern konnte

Und es blieb immer noch keine freie Minute übrig für die Produktion!

Im August gab es ein glückliches Ereignis, die Geburt unseres Sohnes Luc!

Aber im September befand ich mich ziemlich am Boden, ohne Geld, ohne meine zweite Verkaufsstelle und mit einem Finanzierungsplan, der mir überhaupt nichts nützte!

Jeder Anfang ist schwierig, aber da es nichts bringt, sich aufzuregen, und ich außerdem bis dahin stets die Ziele erreicht hatte, die ich mir selbst gesetzt hatte, sagte ich mir, dass ich durch einiges Nachdenken bestimmt auf eine Lösung zur Rettung meines Betriebs kommen würde!

Es galt vor allem, sich an die Gegebenheiten anzupassen.

Zunächst übernahmen wir die Räume einer IT-Firma in Erding, 500 Meter von einem Supermarkt entfernt, und richteten dort die Verkaufsstelle ein, die vorher in der Metzgerei gewesen war.

Anschließend begannen wir, die Produktion der Bäckerei umzustellen und immer weniger gebrauchsfertige Backprodukte zu nutzen, da diese nur meine Wareneinkaufskosten in die Höhe trieben. Wir fingen auch an, echt französische Bäckereiprodukte herzustellen.

Außerdem entwickelten wir unser Patisserieangebot rund um das Thema Schokolade.

Nach und nach gelang es mir, eine gewisse Liquidität zurückzugewinnen. Sobald die ersten Euro in der Kasse klingelten, wurden sie sofort in einen Verkaufswagen investiert, um auch die Dörfer ohne Bäckerei beliefern zu können.

Aber im zweiten Jahr, als im Juni das Dorffest direkt vor der Bäckerei stattfindet, folgt eine sehr ernüchternde Erfahrung: keine einzige Bestellung, weder ein paar Semmeln noch eine einzige Bretz'n... Die Leute kennen mich eben noch nicht. Nein wirklich, kommt da so ein Franzose daher und denkt, er kann einfach so deutsche Bretz'n und deutsches Brot backen, das geht ja nun wirklich nicht!

Ab diesem Moment entscheide ich, verschiedene Aktionen in Zusammenarbeit mit den Einwohnern zu organisieren, wie zum Beispiel das Billesbergerbrot mit dem Bio-Landwirt, das Haselnussbrot mit dem örtlichen Haselnuss-Hof, ein Teebrot mit der Apotheke, ein Fitnessbrot mit dem Fitnessclub, ein Rilletes-Brot mit Fleisch mit der Metzgerei oder auch das berühmte Bratensaft-Brot mit dem Restaurant vor Ort!

Im dritten Jahr investiere ich in einen guten Fotoapparat und begann damit, selbst Werbung für mich zu machen. Ich entwerfe Plakate, um unsere Produkte herauszustellen, und ich taufe die Brote auf bestimmte Namen, um sie attraktiver zu machen. Und nach mehreren Personaländerungen entschieße ich mich auch, einen Bäckermeister einzustellen, der mir bei der betrieblichen Entwicklung zur Hand gehen soll.

Im vierten Jahr entscheiden wir, die unrentabel gewordene Post zu schließen, auch wenn dies einen gewissen Kundenverlust bedeutet. Dies ermöglicht es uns jedoch, uns voll und ganz auf die Bäckerei zu konzentrieren, eine Strategie, die sich bald auszahlt. Im Mai können wir den Wettbewerb um das beste Brot zur Weltmeisterschaft für uns entscheiden und im September nehmen wir am Wettbewerb zum besten Bäcker Deutschlands teil. Ja, Sie haben richtig gehört: ein französischer Bäcker, der am Wettbewerb zum besten Bäcker Deutschlands teilnimmt! Auch wenn wir nur kurz in der Sendung erscheinen, hat sie es uns doch ermöglicht, der Bäckerei mehr Aufmerksamkeit zu verschaffen. Wenn wir den Wettbewerb noch einmal machen würden, würden wir auf jeden Fall den gleichen Apfelstrudel machen, denn unsere Devise ist es, stets Produkte herzustellen, die man nirgendwo sonst findet, einzigartige und damit unvergleichliche Produkte. Im Dezember schreibt „Die Zeit“ über mich und mein Azubis gewinnen den Publikumspreis im Wettbewerb der Sendung „Karambolage“ auf Arte.

Und im nächsten Jahr, dem fünften unserer Geschichte, geht es im Februar genauso weiter, mit der Sendung „Drehscheibe“ im ZDF und der Reportage „Meine gute Landküche“...die im Dezember erscheint.

Heute denke ich, dass es - ganz egal, woher man kommt - wichtig ist, immer für seine Träume zu kämpfen. Wichtig ist vor allem, sich auch selbst immer wieder zu hinterfragen. Die Tatsache, dass ich Franzose bin, hat mich vor Probleme gestellt, mir aber auch Türen geöffnet. Man muss diesen Unterschied als Chance begreifen.

In der Bäckerei gebe ich meinen Angestellten die Chance, kreativ tätig zu sein: Ich besitze über 100 Bücher mit französischen und deutschen Backrezepten und im Internet findet man Tausende neuer Rezepte. Ich bemühe mich immer, meiner Bäckerei eine gewisse Dynamik zu verleihen, damit jeder sich selbst verantwortlich und gleichzeitig meinem Projekt verbunden fühlt... ohne dabei jedoch zu vergessen, wie die Grundlagen unseres Berufs aussehen.

Das Motto meines Betriebs ist simpel: kreativ sein, probieren und schmecken, gut zu sich selbst sein, aber auch im Team zu arbeiten und dabei stets die Stärken jedes einzelnen herauszustellen. Kreativität ist für mich besonders wichtig: Sie ermöglicht es, sich von der Konkurrenz abzuheben, und ich denke, sie sorgt dafür, dass unser Metier weiter besteht. Wenn es eine Sache gibt, die urfranzösisch ist, dann diese starke Freude am Weiterentwickeln der Kreativität und der geschmacklichen Vielfalt. Deutschland spielt für mich im Bereich Kreativität jedoch ebenfalls eine sehr große Rolle, denn dieses Land besitzt unglaublich viele Brot- und Getreidesorten; unzählige deutsche Köche zeigen uns, wie es funktionieren kann, und genau dies möchte ich auch für meine Backkunst nutzen.

Ich kann mir wirklich nicht vorstellen, Brot zu fertigen, das ich selbst nicht essen würde... Ich möchte - im Gegenteil - Produkte schaffen, die mir selber gefallen, hergestellt mit menschlicher Arbeitskraft und von Leuten, die sich immer wieder selbst in Frage stellen, die sich ständig fortbilden, die andere nach Tipps und guten Ratschlägen fragen und gleichzeitig andere am eigenen Wissen teilhaben lassen.

Ich denke, dass man in einem Land mit relativ wenig Konkurrenz (gerade einmal 12.000 Bäckereien gegenüber 30.000 in Frankreich) wirklich keine Angst vor den anderen haben sollte.

Und ich glaube auch, dass wir als handwerkliche Bäcker mit gutem Beispiel vorangehen und nicht die Industriebetriebe den Takt vorgeben lassen sollten (indem diese ihre Gesetze durchdrücken). Wir müssen die Preise festlegen - und nicht umgekehrt; wir müssen flexibel bei der Auswahl unserer Produkte bleiben und Zutaten wie Gewürze oder Früchte verwenden, die von den Industrien aufgrund der geringen Rentabilität wenig genutzt werden. Es ist auch wichtig, sich den menschlichen Kontakt zu bewahren, der in der Industrie mehr und mehr verloren geht.

In einigen Jahren wird es in Deutschland vermutlich nur noch zwei Arten von Bäckereien geben, ganz im Gegensatz zu Frankreich, wo meiner Meinung nach eine ganz andere Esskultur herrscht. Das Bäckerhandwerk wird von zwei Geschwindigkeiten bestimmt sein: auf der einen Seite die großen Unternehmen mit ihren unschlagbaren Preisen, die jede Konkurrenz aus dem Feld schlagen können, und auf der anderen Seite jene Bäcker, denen es gelungen ist, sich zu spezialisieren und ihr ganz eigenes Konzept zu finden, das sie von der Konkurrenz unterscheidet. Und deren Kunden einzig und allein aufgrund dieser ganz speziellen Produkte zu ihnen kommen. Diese Bäcker werden dann auch genau die Preise festlegen können, die sie für ihren Lebensunterhalt benötigen.

Ich denke, dass gerade in letzter Zeit die Dinge in Bewegung geraten sind und dass die von den Bäckerinnungen genutzten Strategien sich langsam auszahlen. Die Leute fangen langsam an, zu den handwerklich guten Produkten zurückzukehren; was dazu führt, dass die Strategien der Industriebetriebe immer aggressiver werden.

Hart arbeiten, die eigenen Projekte erfolgreich zu Ende bringen, kreativ sein, die Nase in den Wind halten und sich immer der Gegenwart anpassen... genau dies macht für mich heute den Beruf des Bäckers aus.