

BÄCKEREI-FILIALTAG 2019

Was den Markt bewegt

„Filialen – Fit for Future“ war der Filialtag des Verbandes Deutscher Großbäckereien am 21. Mai 2019 überschrieben. Neben Chancen und Herausforderungen gehörten das Out-of-Home-Geschäft, die Insolvenzordnung, Mobile Payment und Personalmotivation zu den Themen in Düsseldorf.



„Filialbäckereien haben den direkten Zugang zum Kunden. Hier liegt ihr großer Vorteil“, das betonte der Vorsitzende des Beirates Lieferbäckereien und Vizepräsident des Verbandes Deutscher Großbäckereien, Alexander Heberer, der den rund 35 Teilnehmern mit seinem Eröffnungsvortrag zugleich einen „roten Faden“ durch die Agenda an die Hand gab. „Gerade die Mitarbeiter der Filialbäckereien“, so Heberer, „machen den Unterschied zu anderen Marktteilnehmern aus. Fachwissen ist also ein entscheidender Punkt, und Freundlichkeit.“

„Bäckereien legen seit Jahren bei Anzahl Besuchen und Ausgaben zu“, berichtete Andreas Lausatz, Director Foodservice bei der npdgroup deutschland, der die Zahlen und Trends im Außer-Haus-Markt im Blick hatte. Das sei auch 2018 der Fall gewesen. „In der Schnellgastronomie sind Bäckereien das besuchsstärkste Segment mit leicht überdurchschnittlichem Wachstum von +0,7 %.“ 1.075 Mio. Besuche wurden 2018 gezählt; 2017 lag die Zahl noch bei 1.068 Mio. „Bäckereien punkten mit Convenience, Qualität und Auswahl der Speisen, aber auch mit ihrem guten Preis-Leistungs-Verhältnis“

Trends der Produktgruppen

... Brot & Backwaren in Bäckereien wachsen um +2 %. Das klassische Kuchen/Torten/sonst. Backwaren-Geschäft kann hier jedoch nicht mithalten und verliert deutlich.

- Sandwiches
- Kuchen/Torten/sonst. Backwaren
- Croissant
- Brot als Beilage
- süße amerik. Backwaren
- Fast Food/Burger
- herzhafte Snacks
- Bratwurst/Hot Dog*
- Pizza*



*geringere Fallzahl, bitte als Tendenz werten
Bäckereien – Brot & Backwaren Produktgruppen – Servings in % - 2018 und Servings %-VÄ vs. 2017



++ Alexander Heberer
moderiert den
Bäckerei-Filialtag
in Düsseldorf



++ Andreas Lausatz: „Bäcke-
reien legen seit Jahren bei
Anzahl Besuchen und
Ausgaben zu.“

erklärte Lausatz. Die wichtigste Produktgruppe bei Brot und Backwaren im Außer-Haus-Geschäft waren 2018 die Sandwiches mit 54 % aller Servings*. Nicht mithalten konnte das klassische Kuchen- und Torten-Geschäft. Diese Produktgruppe verlor deutlich um -13 % (Anteil Servings* 2018: 12 %). Aus der Marktstudie zog Andreas Lausatz folgendes Fazit: Wachstumsprodukte wie Sandwiches, Snacks, Pizza, Croissants oder amerikanische Backwaren noch stärker in den Fokus rücken, am Produktangebot und an der Qualitätskommunikation arbeiten, Wachstumspotenziale durch Lieferangebote nutzen und ins Ambiente investieren, es zahle sich auf die Kundenzufriedenheit aus.

„Mobile Payment“ thematisierte Jochen Siegert, Payment & Banking. Mobile Payment sei auch in Deutschland angekommen und gehe nicht mehr weg. Nach seinen Worten winken generelle Vorteile: schnellere Bezahlung, kürzere Schlangen, Mehrumsatz. Siegert empfahl: „Wenn Sie über Kartenakzeptanz und Mobile Payment nachdenken, lassen Sie sich bei den Entgelten nicht über den Tisch ziehen.“ Denn die Entgelte seien Verhandlungssache. Und: „Überlegen Sie eine gute Platzierung des Kartenterminals. Ein Terminal hinterm Tresen, das zum Zahlen hervorgeholt werden muss, kippt den Zeitvorteil.“

Wie sichere ich meine Rechte bei einer drohenden Insolvenz im Kunden- und Lieferantenkreis? Dieser Frage ging Robert Buchalik, Geschäftsführer der Buchalik Brömmekamp Rechtsanwalts-gesellschaft, im ersten Teil seines Vortrags nach. Anschaulich berichtete er, wie sich Anfechtungsansprüche vermeiden bzw. abwehren lassen. Anschließend widmete er sich quasi der umgekehrten Ausgangssituation: Welche Möglichkeiten habe ich bei einer eigenen Notlage, die er angelehnt an einen Praxisfall aus der Backbranche erörterte.

Vom Bauchgefühl zum Bäckereicontrolling – wie der Bestellprozess in Filialbäckereien softwaregestützt verbessert werden kann, darüber referierte Dr. Tobias Pfaff, Geschäftsführer der Antegon GmbH. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht, so Dr. Pfaff, liegt das Bestelloptimum in der Balance zwischen möglichst hoher Warenverfügbarkeit und

*Servings = verzehrte Portionen

Bei uns ist Ihr Produkt im Fokus.



COMBILINE PLUS EC DIE MODULARE BRÖTCHENANLAGE FÜR EINFACHE REINIGUNG UND WARTUNG MIT ERHÖHTER LEISTUNG



König hat die Combine plus, bisher schon Maßstab für hohe Produktqualität, völlig überarbeitet und in „Easy Clean“ Design für noch einfachere Reinigung und Wartung entwickelt. Neben der hohen Vielseitigkeit für verschiedene Brötchen bietet die Combine plus EC somit eine einfachere Reinigung, Wartung und Zugang zu allen Modulen, um Ausfallzeiten zu minimieren. Das „Easy Clean“-Konzept ermöglicht verkürzte Reinigungs- und Stillstandszeiten, der neuartige Rahmenaufbau sorgt für eine optimierte Hygiene und Zugänglichkeit.



Koenig Maschinen GmbH | A-8045 Graz | AUSTRIA
info@koenig-rex.com, www.koenig-rex.com



21.-24.09.2019
Stuttgart | Stand 6C39 / 6C41



++ Prof. Dr. Ulrike Detmers brachte den Teilnehmern die zehn Grundregeln der Personalführung und -motivation nahe



++ Jochen Siegert: „Wenn Sie über Mobile Payment nachdenken, lassen Sie sich bei den Entgelten nicht über den Tisch ziehen.“



++ Robert Buchalik referierte über ein komplexes Thema, die Neuerungen in der Insolvenzordnung



++ Dr. Tobias Pfaff erläuterte, wie sich Bestellprozesse in Filialbäckereien mit Softwarehilfe verbessern lassen

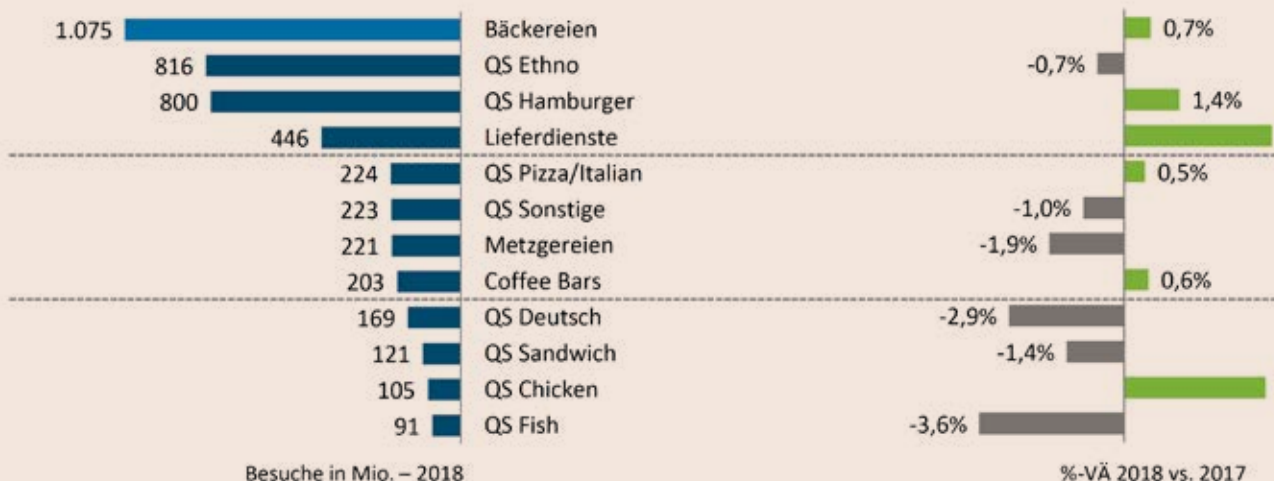
möglichst niedriger Retourenquote. Viele Bäcker steuerten ihre Bestellungen nach den Retouren. „Das allerdings liefert einen einseitigen Blick. Denn es fokussiert nur das, was zu viel angeliefert wurde, nicht das, von dem zu wenig da war. Was fehlt, ist eine Kennzahl zur Messung der Warenverfügbarkeit. Wir entwickelten eine neue Quote und nannten sie Umsatzquote als Kennzahl für die Umsatzchance.“ Mithilfe der Umsatzchance könne ganzheitlich bewertet werden, ob sich die Bestellplanung zu einem Optimum hin oder von einem Optimum wegbewegt. Die Kennzahl kommt in der Software, die Antegon entwickelte, erstmals zum Einsatz.

Den abschließenden Vortrag hielt Prof. Dr. Ulrike Detmers, Präsidentin Verband Deutscher Großbäckereien, Gesellschafterin, Mitglied Geschäftsführung, Sprecherin Mestemacher-Gruppe. Ihr Thema: Zehn Grundregeln der Personalführung. Als 1. Regel nannte sie: fördern und fordern. „Klare Regeln, klare Erwartungen und Fair Play sind wichtig. Ein Arbeitgeber sollte alle Arbeitnehmer gleich behandeln, keine Lieblinge haben.“ Die 2. Regel: Vertrauen ist gut, aber die Kontrolle nicht vergessen. Regel Nummer 3: In der Kürze

liegt die Würze. „Klare Kante zeigen, was man erwartet. Nicht ausschweifen, sondern Arbeitsanweisungen kurz und knapp mitteilen.“ Die 4. Regel: Wissen, woran man ist – Stichwort Stellenbeschreibung. Regel 5: Ohne Moos nichts los. „Oder flapsig gesagt: Vernünftig bezahlen.“ Grundsätzlich sei das Gehalt ein wichtiger Motivator. Dabei gäbe es auch für Mitarbeiter, die auf 450-EUR-Basis beschäftigt sind, Extratipps für Leistungen, die unschädlich für die 450-Euro-Grenze sind. Detmers erwähnte Extratipps, die lohnsteuer- und beitragsfrei sind, wie Massagen, Rückenschulungen, Entspannungsverfahren wie Yoga, Kinderbetreuungszuschüsse, Fahrtkostenzuschüsse für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte. 6. Regel: Reden ist Silber, Schweigen ist Gold. „Lassen Sie keine Cliquenbildungen zu. Tratsch im Unternehmen führt zu destruktivem Mobbing.“ 7. Regel: In der Mitte gehst du am sichersten. „Empathisch sein. Jeder Mitarbeiter verdient den Respekt seines Arbeitgebers. Fordern, aber nicht im autoritären Stil.“ Die Regeln 8 und 9: Auf dem Teppich bleiben. Besserwissertum: No! Und schließlich die 10. Regel: Ladies first. Detmers: „Bitte entdecken Sie die Leistungspower von Frauen für die erste und zweite Leitungsebene.“ +++

QSR-Subsegmente – Besuche

Bäcker sind in der Schnellgastronomie das besuchsstärkste Segment mit leicht überdurchschnittlichem Wachstum. Höhere Wachstumsraten verzeichnen nur Lieferdienste, QS Chicken (getrieben durch KFC Outletexpansion) und QS Hamburger.



Quelle: CREST, npdgroup deutschland GmbH