

Blick in die Zukunft gerichtet

Die Welt des Backens bleibt in Bewegung – erst recht, wenn es um die Verbesserung der Rentabilität geht. Dies zeigte erneut der Betriebswirtschaftstag des nordrhein-westfälischen Bäckerhandwerks in den Räumen der BÄKO Rhein-Mosel, zu der Harry Kaiser, Vorsitzender des Betriebswirtschaftsausschusses, am 23. Januar in Köln begrüßte.

Im Rahmen des Betriebswirtschaftstags am 23. Januar in Köln verschaffte Sigurt Jäger, betriebswirtschaftlicher Berater des Verbands des Rheinischen Bäckerhandwerks, den anwesenden Betriebsinhabern einen Überblick zur Entwicklung in der Branche. Demnach verzeichneten zuletzt 61% der Bäckerhandwerksbetriebe steigende Umsätze. Im Vorjahr waren es noch etwa 70%. Rund die Hälfte der Bäckereien konnte ihre Gewinne steigern, wobei das heiße Sommerwetter deutliche Spuren in den Umsatzkurven

trovers diskutiert. Dass dem Bezahlung ohne Griff in den Geldbeutel die Zukunft gehört, scheint manchem Experten sicher. Besonders in Zeiten, in denen die Geldinstitute mangels Zinsgewinne den Umgang mit Bargeld insgesamt und mit Münzgeld im Speziellen zu einem kostenpflichtigen Service aufbauen, sind Alternativen gefragt. Die Problematik im Umgang mit Bargeld und die entsprechenden Lösungsmöglichkeiten erläuterte Alexander Julius von der Firma Kalicom Kassen- und Bezahlsysteme. Er konnte

liege auch der Sicherheitsaspekt klar auf der Hand: Wo kein Bargeld vorhanden ist, könne auch keines abhanden kommen.

Die Frage „Wer bietet mir die beste Finanzierung?“ beantwortete Kai Böringschulte von der digitalen Finanzierungsplattform Compeon. Der Finanzexperte erläuterte, nach welchen Kriterien Banken ihre Darlehen zur Finanzierung von Sachwerten und Projekten bereitstellen. Nicht immer sei der Gang zum örtlichen Geldinstitut die beste Lösung. Die Vermittlung des jeweils



1 Harry Kaiser, Vorsitzender des Betriebswirtschaftsausschusses, begrüßte die Teilnehmer bevor u. a. ... 2 ... Sigurt Jäger, betriebswirtschaftlicher Berater des Rheinischen Bäckerverbands, und ... 3 ... Andreas Fickenscher aus Nürnberg über Entwicklungen und Potenziale im Bäckerhandwerk referierten.



hinterlassen habe. Dabei sei es relevant gewesen, ob der jeweilige Betrieb über Außensitzplätze verfüge. „Kaltgetränke waren gefragt wie nie“, begründete er diese Entwicklung. Der Trend gehe dabei in Richtung Gastronomie und mache bereits 20% des Umsatzes aus, stellte er fest. Bei der Eröffnung neuer Filialen werde großes Augenmerk auf den „Erlebnischarakter“ gelegt. Auch die Nachfrage nach Premiumprodukten aus Bäckereien sei gewachsen. „Hier war eine Ertragsverbesserung durchaus spürbar“, führte Jäger aus. Eine ähnlich positive Prognose gab er mit Blick auf das Jahr 2019 ab.

Zukunftsträchtige Themen

Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen außerdem zukunftsträchtige Themen der Branche, wie etwa das bargeldlose Bezahlen. Die Argumente für und gegen die neue Bezahlmethode wurden im Rahmen der Tagung kon-

nicht in den Abgesang für Bargeld einstimmen: „Das Zahlen mit Münzen und Scheinen wird sich in Deutschland, andern als in unseren Nachbarländern, noch länger halten“, lautet seine Prognose. Dennoch gebe es immer mehr Menschen, die mit der Plastikkarte zahlen wollen. Wer diesem Wunsch entsprechen wolle, sollte die Kartenzahlung durch Aufkleber an der Ladentür oder durch Aufsteller an der Kasse deutlich machen, so sein Tipp. Die Vorteile seien vielfältig und reichten vom schnelleren Abwickeln einer Zahlung über hygienische Aspekte bis hin zu Zahlungsgarantie. Erfahrungsgemäß belaufte sich der Durchschnittsbetrag in Bäckereien bei bargeldloser Zahlung auf 9 Euro. Die anfallenden Kosten für den Betrieb eines Zahlungssystems liegen nach seinen Aussagen zwischen 0,2 und 1,2% und damit deutlich niedriger als die Handlungsbücher der Banken für die Versorgung und Einzahlung von Münzgeld. Dazu

passenden Partners sieht er als Aufgabe seines Hauses an. So könne es gut gelingen, den passenden Berater mit der notwendigen Sachkompetenz zu finden, der auch die Bedarfslage des Klienten gut nachvollziehen und einschätzen könne.

Digitalisierung in der Praxis

Auch am Thema Digitalisierung führte auf der Betriebswirtschaftstag nichts vorbei. Denn was vor wenigen Jahren noch großen Produktionsstätten vorbehalten war, wird heute auch in Betrieben handwerklicher Größenordnung zum Alltag. Wie Digitalisierung in der Praxis aussehen kann, demonstrierte Andreas Fickenscher vom gleichnamigen Backhaus in Nürnberg. Der Träger des Zukunftspreises für Innovationskraft der Handwerkskammer Oberfranken legte dar, wie es gelingt, die Betriebsabläufe durch den Einsatz der passenden und auf die eigenen

ger Aufwand. Die Banderole mit dem Aktionsmotiv wird kostenlos zur Verfügung gestellt – die ersten 100 000 Stück sind im Januar 2019 mit Unterstützung der BÄKO Schleswig-Holstein in Druck gegangen. Der Bäcker entscheidet auch selbst, wie viel Geld er von jedem Brot spenden möchte. „Manche Bäckereien haben sich einen bestimmten Betrag gesetzt, den sie in jedem Fall spenden wollen“, berichtet Annette Fürst.

Des Weiteren werden den teilnehmenden Betrieben druckreife Vorlagen mit dem Logo der Aktion für Handzettel, Thekenaufsteller und Plakate zur Verfügung gestellt. Hinzu kommt ein Film für die Verkäuferinnen, in dem erklärt wird, worum es geht – so entsteht weniger Aufwand für die Bäckerei und mehr Motivation für den Verkauf, da eine direkte Verbindung zur Schule hergestellt wird. Sowohl auf Facebook („Bella Vista Boarding School“) als auch auf der Homepage www.fuerst-class.org kann man verfolgen, was mit dem Geld geschieht. Der Bau wird regelmäßig mit aktuellen Fotos und Filmen begleitet, die die teilnehmenden Bäcker für ihre Öffentlichkeitsarbeit nutzen können – im Dezember 2019 soll der Grundstein gelegt werden. Die Übergabe einer Urkunde bei einem internen Verkaufswettbewerb rund um das „ZukunftsBrot“ an die Gewinnerfiliale kann ein guter Anlass sein, die lokale Presse einzubinden. Im Internat wird ein Foto der Bäckerei im geschnittenen Rahmen als Dankeschön und sichtbares Zeichen an der Wand platziert. Eine Spendenquittung wird selbstverständlich auch ausgestellt.

Transparente Abläufe

Besonders wichtig ist Annette Fürst die Transparenz des Geldeinsatzes: „Wir stehen als Familie dafür ein, dass das Geld zu 100% ins Projekt fließt und keinerlei Verwaltungskosten entstehen.“ Während sie die Organisation in Deutschland ehrenamtlich über-




Bella Vista BOARDING SCHOOL

Die Brotbanderole (Logo oben) bringt auf den Punkt, worum es geht: ein Internat für benachteiligte Mädchen als Weiterentwicklung des langjährigen Schulprojektes.

nimmt, liegt die Verwaltung in Malawi in den Händen ihrer Familie. Eine Einsicht in die Verwendung der Gelder sei jederzeit möglich. Wer das Projekt unterstützen will oder Fragen zum „ZukunftsBrot“ hat, wendet sich an Annette Fürst über ihre Website, per E-Mail (annette.fuerst@gmx.de) oder per Mobiltelefon (01 77/5 45 50 00). Das Spendenkonto („people4people e. V.“) lautet DE09 8306 5408 0004 0327 56, BIC GENODEF1SLR, Stichwort: Hilfe für Malawi“. **sts**

Führungstraining mit Annette Fürst

In ihrer Seminarreihe für Führungskräfte bietet die BÄKO Weser-Ems-Mitte ihren Mitgliedern in diesem Jahr ein umfassendes Programm in vier Modulen unter dem Titel „Führungswerkstatt“ an. In Theorie, praktischen Übungen und Vertiefungen vermittelt die Seminarreihe unter der Leitung von Annette Fürst die Grundlagen für erfolgreiche Führungsarbeit. Durch den modularen Aufbau können die Teilnehmer erlerntes Wissen in der Praxis anwenden, persönliche Erfahrungen wieder in das Seminar einbringen und Fragestellungen in der Gruppe diskutieren. Das Seminar richtet sich an Führungskräfte in Bäckereiunternehmen und behandelt vor allem folgende Themen:

- Kommunikation: Basics und gute Gesprächsführung,
- Umgang mit Konflikten: Entstehung, Vermeidung und Lösung,
- Neue Mitarbeiter gut an Bord holen,
- Voraussetzungen und gute Rahmenbedingungen für gute Teamarbeit und Motivation,
- Arbeit an konkreten Fällen aus den Betrieben.

Die Veranstaltungen finden in den Räumlichkeiten der BÄKO Weser-Ems-Mitte in Oldenburg statt (Holler Landstr. 250–256, 26135 Oldenburg) und umfassen vier Module à 1,5 Tage:

27.–28.03./22.–23.05./25.–26.06./16.–17.09. Maximale Teilnehmerzahl: 16 Personen.

Weitere Informationen unter Telefon 04 41/9 71 11 48 oder E-Mail s.cordes@baeko-wem.de. ■



Perfekt für Brot, Brötchen, Baguettes, Pizza, Kuchen ...



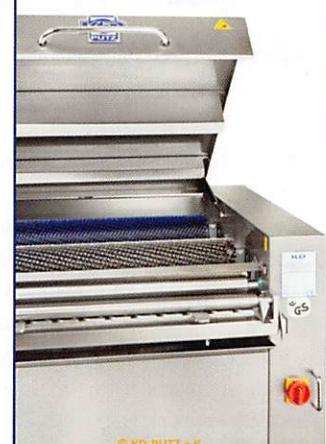
INTERNORGA
Halle B6, Stand B6.537

Lassen Sie sich von
unserem geschulten
Fachpersonal beraten.
Wir freuen uns auf Sie!

MANZ Backtechnik GmbH
Backofenstraße 1-3
97993 Creglingen-Münster
Telefon 0 79 33 / 91 40-0
info@manz-backtechnik.de
www.manz-backtechnik.de



KD
blechputzmaschinen.de



**INTER
NORGA** Halle B6
Stand 318

KD-PUTZ e.K.
Osterende 15 • 25884 Viöl
Tel +49 (0)4843 1400
Fax +49 (0)4843 454
E-Mail: info@kd-putz.de

Möglichkeiten und Anforderungen abgestimmten Hard- und Software zu optimieren. Neben der Analyse der Betriebsabläufe komme es immer auf die „Schnittstelle Mensch“ an. Er empfiehlt etwa, jeweils unter den Mitarbeitern, die ein Team bilden, eine eigene WhatsApp-Gruppe einzurichten und auf der Chatebene zu kommunizieren. Dies erfordere aber zunächst die Bereitschaft der Mitarbeiter, das digitale Handwerkszeug beruflich einzusetzen. Den einfachen Einstieg könne z. B. der Reinigungsplan bilden, bei dem die erledigte Arbeit mit einem Häkchen quittiert werde. So hätten die Mitarbeiter jederzeit eine Übersicht über anstehende Aufgaben und deren Status. Eine damit gekoppelte Übersicht verschaffe Klarheit über die Tätigkeiten und den dafür vorgesehene Zeitrahmen. Da alles automatisch elektronisch gespeichert werde, komme das Einsparen von Papier als positiver Nebeneffekt hinzu. Laut den Schilderungen des Referenten kann dieses Prinzip auf fast alle Bereiche des Betriebs übertragen werden. Da die aktuellen Geräte serienmäßig über eine eingebaute Kamera verfügen, lassen sich auch Lieferscheine leicht erfassen. Wenn es hier Unstimmigkeiten gäbe, ließen sich die strittigen Punkte leicht dokumentieren und an die zuständige Abteilung weiterleiten, ohne dass der Mitarbeiter unter Umständen durch den ganzen Betrieb laufen müsse, um sich in solchen Situationen (Fehlmengen, falsche Artikel etc.) abzustimmen. Das Ziel dieser Übung bestehe darin, mehr Verantwortung zu delegieren und die Bürokratie innerhalb des Betriebes schlanker zu machen, schilderte Fickenscher seine

Erfahrungen. Sogar die Personaleinsatzplanung sei über eine Cloud-Lösung wesentlich zu vereinfachen.

Trends entdecken und nutzen

Andreas Fickenscher erläuterte außerdem das enorme Potenzial von Social Media für Backbetriebe und riet den Kollegen entsprechend, sich in den Sozialen Netzwerken umzusehen, um Trends rechtzeitig zu erkennen.

„Die Trends stammen zu- meist nicht aus dem Handwerk, sondern von Hobbybäckern“, machte Fickenscher deutlich. Welche Torten oder Gebäcke aktuell besonders im Trend lägen, werde auf bildstarken Onlineplattformen, wie z. B. Instagram, vorgegeben. Wenn die Nutzer diese nachba- cken wollen, könne dies auch positive Auswirkungen auf das Kundenver- halten haben. „Die Kun- den kommen dann mit einem Foto von ihrer Wunschtorte und sind



Alexander Julius (Kalicom) referierte über bargeldloses Zahlen.

meist auch bereit, für die extravaganten Backwerke tief in die Tasche zu greifen“, blickte Fickenscher auf den Einfluss Sozialer Netzwerke auf das Verbraucherverhalten. Ob diese Sonderanfertigungen immer den Regeln traditioneller Backkunst folgen müssen, sei dahingestellt. Als Beispiel nannte er „Naked Cakes“, die ohne Einstrich mit Creme oder Sahne da- herkommen und beim Publikum als Hingucker gelten. Auch Tortenhap- pen am Stil, so genannte „Cake Pops“, seien im Zuge des Onlinetrends ge- fragte Artikel für Hochzeiten oder Firmenjubiläen geworden. Als weite- ren vom Internet geprägten Trend nannte er bunte und großformatige Tortenbuffets, die dem auf Effekt gepolten Kunden nicht selten vierstel- lige Summen wert sind. rh

Karnevalistische Gebäckprüfung

Vom 29. bis zum 31. Januar 2019 ließen die Bäckereien aus Köln und dem Rhein-Erft-Kreis von Ernst Schmalz die Qualität ihrer Berliner, Quarkbällchen, Muizen, Mutzemandeln, Krapfen und weiterer Karnevalsgebäcke bewerten. Unter dem Motto „Auch Kölner können Berliner!“ fand dieses Jahr erstmalig neben der Brot- und Brötchenprüfung eine Siedegebäckprüfung statt. Der Stand im Foyer des Bildungszentrums der Handwerkskammer zu Köln am Butzweilerhof wurde karnevalsgerecht de- koriert und selbst Guido Boveleth (l.), Obermeister der Bäcker-



innung Köln/Rhein-Erft-Kreis, beantwortete mit einer Pappnase ausgestattet den Interessierten ihre Fragen. Es wurde bewusst das Bildungszentrum gewählt, da Besucher und Mitarbeiter im Anschluss an die Prüfung übrig gebliebene Proben essen konnten, sodass keinerlei Lebensmittel weggeworfen werden mussten. Die Gebäckprüfung erfreute sich einer hohen Resonanz und neben den Auszeichnungen für hervorragende Gebäcke sorgte sie außerdem für strahlende Gesichter der Interessierten. Die Ergebnisse der geprüften Backwaren sind entweder auf www.brotinstitut.de/baeckerfinder oder auf der Internetseite der Bäckerinnung Köln/Rhein-Erft-Kreis www.baeckerinnung-koeln.de einzusehen. ■

STELLENANGEBOT

Wir, die Cramer-Mühle KG mit Sitz in Schweinfurt, sind ein mittelständisches Familienunternehmen der Nahrungs- mittelindustrie und eine der größten Getreidemühlen Deutschlands.



Zur langfristigen Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort in Dauerstellung einen

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

Aufgaben:

Eigenverantwortliche Betreuung bestehender Kundenkontakte sowie Aufbau neuer Kundenbeziehungen im Verkaufsgebiet: 97/96/95/92/91/90

Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Berufserfahrung im Vertrieb (Tätigkeitsfeld: Backbranche)
- Überzeugendes Kommunikations- und Verkäufertalent
- Ausgeprägtes Maß an Kundenorientierung und Konfliktlösungskompetenz
- Führerschein Klasse B

Wir bieten:

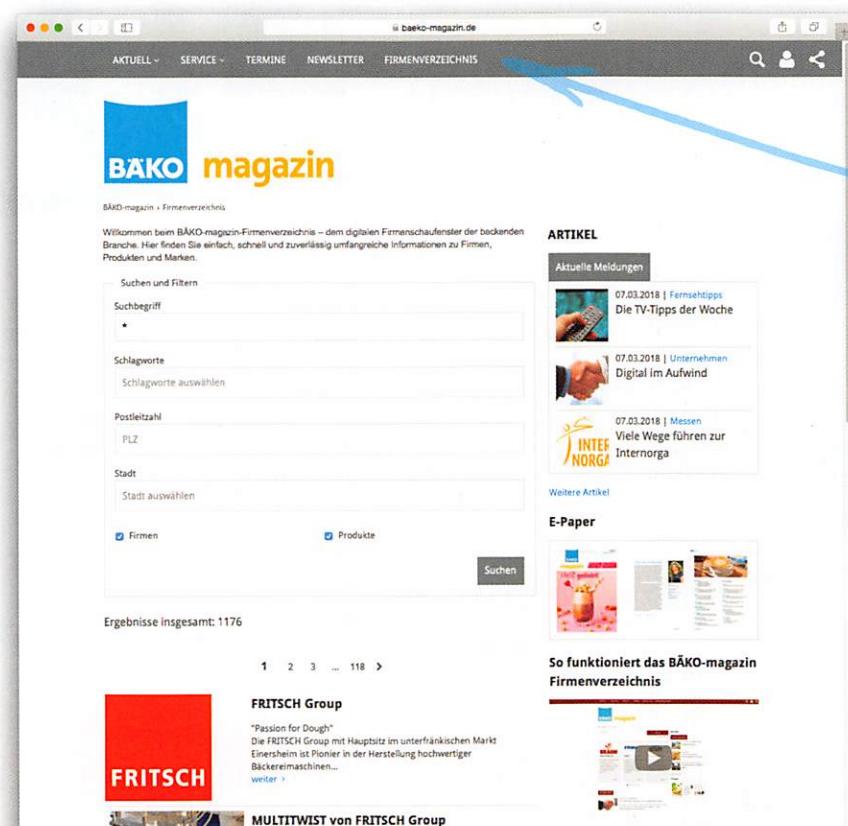
- Umfangreiche Einarbeitung in ein bestehendes Kundenportfolio
- Sichere, langfristige Zukunftsperspektive und ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- Festgehalt
- Geregelte Arbeitszeiten
- Firmenwagen

Ihre aussagekräftige Bewerbung richten Sie bitte an
bewerbung@cramermuehle.de

Wissen, wo man suchen muss

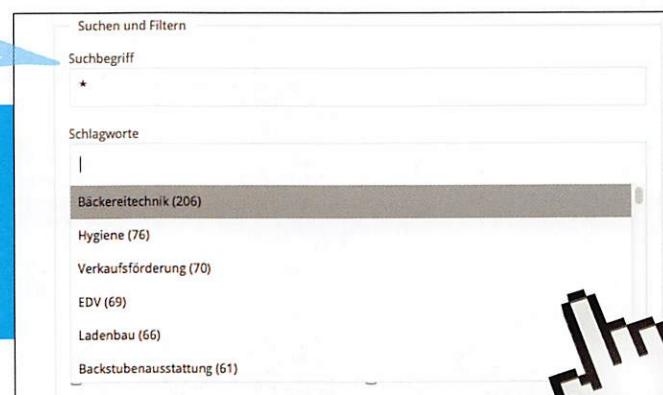
Sie wollen sich einen Überblick über Anbieter verschaffen oder sind auf der Suche nach neuen Produkten und Investitionsmöglichkeiten? Im neuen Firmenverzeichnis des BÄKO-magazins sind sämtliche wichtigen Größen im Markt übersichtlich und nur einen Klick entfernt abrufbar – das macht es für Sie leicht, sich künftig zurechtzufinden. Hier finden Sie nicht nur den Namen und die Adresse des jeweiligen Anbieters, sondern je nachdem, wie viele Informationen die einzelnen Unternehmen zur Verfügung stellen wollen, noch zahlreiche praktische Serviceleistungen: aktuelle Produkthighlights, nähere Angaben zu Produktgruppen des Unternehmens oder ein kurzes Firmenporträt. Gleichzeitig ist es möglich, sich die letzten Meldungen über das Unternehmen, die vom BÄKO-magazin online veröffentlicht wurden, anzusehen – das rundet den Gesamteindruck vom jeweiligen Anbieter ab. Viele Anbieter nutzen das BÄKO-magazin-Firmenverzeichnis auch als kleine Microsite ihres Unternehmensauftritts: Sie zeigen Videoclips, stellen Kataloge oder Rezepte bzw. Datenblätter ein, nennen ihre wichtigsten Branchentermine im Jahr und vermitteln sogar einen Überblick über aktuell

vakante Stellen. Sämtliche Informationen sind auf diese Weise bequem und gebündelt abrufbar. Für Unternehmen, die daran interessiert sind, ihren Firmeneintrag ganz oder stückweise als Microsite ihrer eigenen Onlinepräsenz auszubauen – sämtliche technischen Umsetzungen rund um die einzelnen Firmenpräsenzen übernimmt dabei das BÄKO-magazin. Ein Kurzvideo das alle verschiedenen Möglichkeiten präsentiert finden Sie auf unserer Website (www.baeko-magazin.de) abrufbar.



Firmenverzeichnis
Das BÄKO-magazin-Firmenverzeichnis ist Teil der Website – die Navigationsleiste führt Sie direkt auf die Startseite.

Hier geht's direkt zur Website:



Umfassende Suche

Über die Suchfunktion gelangen Sie direkt zu den Anbietern. Sie können dabei nach Produkten, Produktgruppen oder Firmennamen suchen.