

Snacks, aber zentral

Snackberatung und die Sortimentsausrichtung eines Bäckereiunternehmens sind wichtig, um in der Zukunft bestehen zu können. Das weiß auch Betriebs- und Snackberater Andreas Vogt von der BÄKO West.

Als Bäckereiunternehmen muss man gerüstet sein für die aktuellen Herausforderungen, aber auch zukünftige Veränderungen der Branche. Die Snacks- und Betriebsberatungen der BÄKO West dienen der Optimierung und Sicherung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsbetriebe. Gemeinsam mit den Kunden definiert Andreas Vogt die individuellen Ziele – hieraus werden die konkreten Beratungsschwerpunkte abgeleitet. Bestehende Schwachstellen werden aufgedeckt und Vorschläge zu deren Beseitigung erarbeitet. Anhand der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kann man negative Entwicklung frühzeitig erkennen und mit geeigneten Maßnahmen gegensteuern. Mit einigen Veränderungen, vor allem in der Snackherstellung, können z. B. Personal und

Zeit besser genutzt werden und das Arbeitspensum für jeden einzelnen lässt sich so verbessern. Dies ist auch ein wichtiger Punkt in Zusammenhang mit der Investitionsplanung 2019, wie Andreas Vogt weiß: „Wie bei allen Planungen zu Investitionen ist zu trennen zwischen Produktionstechnik oder Erweiterungen bzw. neuer Technik im Verkauf. Wir empfehlen folgende fünf Schritte zu beachten:

- Die Produktionsbereitschaft ist zu sichern. Maschinen/Geräte sollten auf Ihre Nutzungsfähigkeit geprüft werden und die Wirtschaftlichkeit bzw. Reparaturhäufigkeit festgestellt werden.
- Bei Austausch der Maschinen ist nach Möglichkeit auf eine Qualitätssteigerung bei den Produkten, Arbeitszeiteinsparung und Energieeinsparung zu achten.
- Aufgrund der Personalsituation im Handwerk ist immer zu überlegen, dass das Ziel eine höhere Produktivität einfache Bedienbarkeit sein sollte. Höherer Automatisierungsgrad erfordert weniger Personalkosten.

- Wenn im Verkauf in neue Standorte investiert wird, sollten diese im Vorfeld auf das Genaueste geprüft werden. Unwirtschaftliche Standorte gefährden die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens.
- Soll in neue Technik in den Filialen investiert werden und soll diese Technik im Zusammenhang von Konzepten eingesetzt und eingebunden werden, muss dies eingehend vorher geprüft werden.“

Kalkulation im Blick

Auch die Kalkulation ist hierbei ein wichtiges Thema. Andreas Vogt vermittelt in den Snackberatungen der BÄKO West die erforderlichen Kenntnisse zur Herstellung geschmackvoller Snacks und achtet auf Einhaltung der notwendigen Kalkulationen. Die Warenpräsentation und die Warenpflege werden mit den Augen des Kunden gesehen und vermittelt. „Das Qualitätsbewusstsein der Verbraucher steigt weiter und das ist gut für die Branche. Damit rückt der Preis der Produkte weiter aus dem Fokus.“



Preise rauf bei Frühstück & Co.

Der Konditormeister und Betriebswirt des Handwerks **Andreas Vogt** ist Betriebs- und Snackberater der BÄKO West. Er weiß genau, wie Snacks zu kalkulieren sind, was 2019 Snacktrend ist und wie eine reibungslose Snackherstellung funktioniert.

» Was ist in Sachen Snacktrends – bereits mit Blick auf das bevorstehende Jahr 2019 – zu beachten?

Nicht jeder, häufig aus der Zuliefererecke, ausgerufene Trend ist ein guter! Der Hype um Burger & Co. hat manche Betriebe aufgrund der hohen Wareneinsätze ganz schön ins Schwimmen gebracht. Um 14% sind die Wareneinsätze 2017 im Snackbereich gestiegen. 2018 sind wir immer noch auf demselben hohen Niveau – also Vorsicht bei der Sortimentsplanung. „Was ist an welchem Standort gefordert?“ ist die alles entscheidende Frage. Genuss, Emotion und gesunde Ernährung stehen weiterhin hoch im Kurs. Hierbei ist besonders die Individualität der Produkte gefragt – es soll ja unverwechselbar sein!

» Wie steht es um die Preise?

Weniger ist mehr bei den Artikeln und „Preise rauf bei Frühstück & Co.“ heißt die Devise. Die Bäcker-Gastro-Branche ist mit ihren Angeboten immer noch deutlich zu günstig! Der Wettbewerb in der reinen Gastro-Branche ist hier deutlich weniger zimperlich! Hier kosten Burger zwischen 8 und 12 Euro – für viele Bäcker noch utopisch, trotz gleicher Leistung!

» Welche Snacks eignen sich für eine zentrale Herstellung, welche eher weniger?

Grundsätzlich eignen sich alle Produkte für eine zentrale Herstellung, die aufgrund ihrer Zusammenstellung eine lange Verzehrfresche mit sich bringen. Dies sind z. B. gefüllte Fladen oder Wraps, Butterbrote, aber auch Salate zum Mitnehmen. Ebenso geeignet sind Produkte, die vor dem Verzehr warm gemacht werden wie Burger, überbackene Baguettes oder das beliebte Ciabatta mit Tomate-Mozzarella. Ein Produkttest über Nacht gibt schnell Aufschluss über die Eignung.

Das „normale“ belegte Brötchen oder Spezialbrötchen, wo die Rösche der Backware gewünscht ist, kommt hierfür weniger in Frage. Diese Produkte sollten nach zwei Stunden abverkauft sein. Bei diesen Brötchen lohnt sich aber häufig der Einsatz der „BÄKO Snackdiele“. Auf dieser Themodiele können die Auflagen der Snackbrötchen ohne Qualitätsverlust zentral vorproduziert werden. Morgens brauchen die Brötchen dann nur noch aufgeschnitten und mit einem Aufstrich versehen werden; die fertige Auflage wird von der Snackdiele direkt auf das Brötchen aufgelegt – das spart 40% der Arbeitszeit! **Interview: Is**



Mit einer guten Warenkalkulation und der Vorproduktion mit der „BAKO Snackdiele“ können Geld und Zeit eingespart werden.

Kalkulieren Sie Ihre Produkte und ersetzen Sie schlechte durch neue mit hohem Deckungsbeitrag. Verpassen Sie keine Preiserhöhung“, rät der Betriebs- und Snackberater.

Bei der die zentralen Snackherstellung spielt auch der Konzentrationsprozess im Bäckerhandwerk eine wichtige Rolle. In den vergangenen zehn Jahren sind die Betriebszahlen um 25% gesunken. Erhöht hat sich aber die Anzahl der Filialen pro Betrieb. Das heißt auch, dass immer mehr Arbeit in die einzelnen Filialen ausgelagert wird. Die Bäckereifachverkäuferinnen und Filialleiterinnen müssen mehr leisten, da die Arbeit nicht nur aus Verkaufen und Beraten besteht.

Eine zentrale Snackherstellung kann die Belastung einzelner Mitarbeiter reduzieren und eine gleich bleibende (Premium-)Qualität für das gesamte Filialnetz fördern. Dieser Meinung ist auch Snackberater Andreas Vogt von der BÄKO West, der in seinen Seminaren eine zentrale Snackherstellung zeigt und die „BAKO Snackdiele“ in den Fokus stellt. Dabei handelt es sich um eine spezielle Thermodiele, die es erlaubt, Snackbeläge vorzuproduzieren und sie hygienisch einwandfrei

gekühlt zu lagern – auch über einen längeren Zeitraum. Die Entlastung durch die längere Kühlung ist vor allem in den Morgenstunden wertvoll und erhöht die Stundenleistung jeder einzelnen Filiale. Die Snackbelege können dann zentral in der Backstube (oder – wenn gewollt – in jeder einzelnen Filiale in den schwächeren Nachmittagsstunden) vorproduziert und gekühlt werden – das natürlich auch für den nächsten Tag.

Zeitersparnis ist gefragt

Bei den Belägen kann der Handwerksbäcker kreativ werden, denn dadurch werden neue Trends gesetzt, die Kundenzufriedenheit und der Wiedererkennungswert gesteigert. Auf der „BAKO Snackdiele“ lassen sich sämtliche kreativen Beläge kühlen und vorproduzieren, ob ein klassisch belegtes Brötchen mit Schinken, Käse, Gemüse und/oder Ei, Tomate-Mozzarella oder auch Fleisch, wie Schnitzel oder Frikadelle. Wichtig ist, dass die Grundlage immer ein Salatblatt ist, das die Belegware trägt. So dient das Salatblatt als Unterlage für den Belag und kann einfach auf das Brötchen oder eine andere

Snackbackware gehoben werden. Die einzelnen Bestandteile des Belags fallen so nicht auseinander. Die BÄKO West bietet auch ein Video mit allen wichtigen Fakten und Erklärungen rund um die Snackdiele an – unter www.baekowest.de/snackdiele.

Die Kalkulation ist mit der „BAKO Snackdiele“ genauer und die Zeitersparnis in den Filialen am Morgen liegt bei 40%, d. h. für die Mitarbeiter bleibt 40% mehr Zeit zum Verkaufen! Vogt sagt: „Wichtig ist, die Stundenleistung durch gezielte Maßnahmen zu pushen. Dazu gehören auf der einen Seite die genaue Kontrolle der Einsatzplanung (Ziel: 60 Euro/Std. plus X) und auf der anderen Seite die Einbeziehung und Förderung der Mitarbeiter sowie ständig neue Aktionen im Verkauf. Genaue Zielvorgaben und deren Kontrolle sind dabei genauso unerlässlich wie die gute Stimmung im Team.“ Das Finden und Binden von Mitarbeitern sei die Herausforderung schlechthin für alle Betriebe: „Arbeiten Sie an Ihrem Image! Betriebe mit einer positiven Ausstrahlung nach außen haben deutlich weniger Probleme, gute Mitarbeiter zu finden.“ **ls**

Jeder kann grillen!

PERFEKTES GRILLEN WAR NOCH NIE SO EINFACH! MEHR ERFAHREN UNTER:

www.rog-grill.de

Erleben sie das **SelfCookingCenter®** von RATIONAL und den **ROG live** in Ihrer Nähe!

ROG[®]
ROLL 'N' GRILL

ROG meets RATIONAL Events

- 24.09.2018 in Stuttgart
- 25.09.2018 in München
- 23.10.2018 Berlin
- 25.10.2018 in Frankfurt
- 13.11.2018 Velbert
- 14.11.2018 Hamburg

Anmeldung unter www.rog-grill.de

AICHINGER