

Echt stark.



President 75/100/125/150/200/250

Familie komplett – sechs Baugrößen, ein Konzept!

- 1.** Das bewährte **KEMPER 3-Zonen-Knetprinzip** (Spirale und Leitstab) für wollige, verarbeitungsfreundliche Teige.
- 2.** Die hydraulische **Zangenverriegelung** für eine sichere Verbindung.
- 3.** Der doppelte (**DUO**) **Bottichantrieb** für einen ruhigen, stabilen Lauf.
- 4.** Das **„easy to move and dock“**-System für einfache Handhabung der Bottichschalen.
- 5.** Die große **Bodenfreiheit** (ca. 150 mm) für problemlose Reinigung.



Zufrieden?

Finanzkrise = Konsumkrise?



Es kündigt sich gerade erst an, aber die Chancen stehen nicht schlecht, dass die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft daraus sehr schnell einen kraftvollen Trend machen. In den USA erleben einige Food-Lieferanten der Supermärkte gerade ungewöhnlich steigende Umsätze. Denn immer mehr Verbraucher ändern ihr Konsumverhalten und streichen aushäusige Mahlzeiten. Der Hintergrund ist rein finanzieller Natur. Die Verbraucher haben keineswegs das Selbermachen von Mahlzeiten lieben gelernt – da reicht immer noch die Kochsendung im Fernsehen, mehr muss in der Realität nicht ankommen – , aber sie sparen sich den Service. Statt sich einen Salat vorsetzen zu lassen, kauft man im Supermarkt eine vorgeschnetzelte Salatmischung samt fertigem Dressing aus dem Kühlregal und schüttet beides auf den heimischen Teller. Statt der Pizzeria gibt's TK-Pizza für die Kleinen. Und was wird aus den klassischen Bäckereiprodukten wie Sandwiches, den belegten Brötchen, Baguettes und Ciabattas?

Eine spannende Frage, auf die wir eine Antwort vermutlich erst in ein paar Monaten kennen. Denn anders als bei Pizza oder Salat, für die es zwischen komplettem Service und komplettem Eigenbau noch eine Convenience-Stufe in Form von Halbfertigfabrikaten gibt, gilt das für belegte Backwaren nicht. Was also kann ein Verbraucher sparen, der nicht zur selbst geschmierten Butterstulle samt Thermoskanne zurückkehren will? Eine Möglichkeit: Er isst weniger – mag sich positiv auf Figur und Portemonnaie auswirken, halten aber die wenigsten durch. Zweite Möglichkeit: ein kleineres oder einfacheres und damit preiswerteres Produkt kaufen, Salami statt Parmaschinken, Leberwurst statt Lachs, Kaffee statt Cappuccino – fällt nicht so auf, man muss nicht hungern und gibt einem das Gefühl, sparsam gewesen zu sein. Dritte Möglichkeit: Man sucht sich einen preiswerteren Anbieter. Das Sandwich beispielsweise kann durchaus aus dem Supermarkt stammen, das belegte Baguette vom Backwarendiscounter oder auch vom Kiosk nebenan. Es gibt immer jemanden, der es billiger macht. Ob er es auch kann, steht manchmal auf einem anderen Blatt.

Wir haben in den vergangenen Jahren einen nie da gewesenen Boom auf dem Food-Service-Markt erlebt und davon haben all jene, die schnelle Ware zum Mitnehmen anboten, ganz besonders stark profitiert.

Sie alle werden ihre Konzepte jetzt auf den Prüfstand stellen und ihre vorhandenen und potenziellen Zielgruppen analysieren müssen, um Angebot und Nachfrage möglichst passgenau aufeinander abzustimmen.

Der Korrekturbedarf ist vermutlich nicht einmal riesig. Entscheidend wird sein, dass die emotionale Wirtschaftslage getroffen wird, dieses „es droht Rezession und deshalb ist es besser, schon mal vorzusorgen und sparsam zu sein.“

Noch fallen die großen Verluste dort an, wo sie entstanden sind, bei den Banken, Spekulanten und Hedge-Fonds. Doch die Kredite werden teurer, die Investitionen zurückgestellt und die Konsumlust gezügelt und dank freizügiger Globalisierung wird es keinen Winkel dieser Welt geben, in dem die Auswirkungen nicht ankommen. Unterschiedlich wird nur das Maß der Belastung sein, aber das kann man ja auch als Herausforderung ansehen.

Ihre



Hildegard M. Keil

Kosten senken, Produktivität steigern - aber wie?

Die Business-IT-Lösung
für die Brot- und
Backwarenindustrie
und den Brot- und
Backwarenhandel.



Prozesse schneller,
zuverlässiger und
produktiver mit
dem CSB-System

*Die ERP-Lösung
für Ihr gesamtes Unternehmen*

CSB-System AG

An Fürthenrode 9-15

52511 Geilenkirchen, Deutschland

info@csb-system.com

www.csb-system.com



Dies ist ein Artikel aus der Fachzeitschrift **brot+backwaren, die 6-mal jährlich erscheint.**

Als Abonnent erhalten Sie die Fachzeitschrift mit Praxisreportagen, Berichten aus Forschung und Entwicklung, Marktanalysen und Firmenportraits sofort nach Erscheinen. Damit haben Sie einen fundierten und umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Technik sowie der Backbranche.

Interessierte können die Zeitschrift unter
www.brotundbackwaren.de

zum Kennenlernen kostenlos und unverbindlich
zum Probelesen bestellen.

In unserem Archiv auf dieser Homepage finden Sie sämtliche Berichte auch als PDF-Datei. Die Fachartikel finden Sie dort nach Jahrgängen sortiert; sie können per Volltextsuche durchsucht werden.

++ Copyrights, Texte zitieren und nutzen

Bitte beachten Sie, dass das einfache Zitieren unserer Texte erlaubt ist, solange sich die Länge des Zitats im Rahmen hält. Dabei halten wir drei Sätze für eine gute Grenze. Verlinken Sie bitte auf unseren Text. Nur wenn Sie mit dem Zitat Werbung machen oder es gewerbsmäßig an Dritte weitergeben wollen, fragen Sie uns bitte erst unter info@foodmultimedia.de.

Längeres Zitieren oder Übernehmen unserer Texte ist nur nach Übereinkunft mit f2m erlaubt. Bilder aus unseren Texten sowie Videos dürfen nur nach Lizenzierung mit den Rechteinhabern weiterverwendet werden.

Ansonsten gilt das übliche Copyright: Wir, die f2m food multimedia gmbh, behalten uns alle Rechte an den Beiträgen auf unserer Seite vor.

++ Haben Sie noch Fragen? Dann wenden Sie sich bitte an uns.