



Bis zu **12 %**  
**Energieeinsparung**

Durch neu entwickelten Hitzetransferlack



## KASTENVERBÄNDE

- ✓ nahtlos tiefgezogen
- ✓ jede Abmessung und Form möglich
- ✓ hochwertige Antihafbeschichtungen
- ✓ stabile Industrierausführung

**KEMPF GmbH**

Carl-Benz-Straße 3

D 85296 Rohrbach

Tel: +49-(8442)-9669-0

info@kempfgmbh.de

[www.kempfgmbh.de](http://www.kempfgmbh.de)



## Kunden im Fokus

Die Backwarenmärkte sind einem permanenten Veränderungsprozess unterworfen. Einerseits sind es die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie Rohstoffpreise, Lohnkosten oder auch Finanzierungsaufwendungen, die die Rentabilität und damit das Investitionsverhalten der Betriebe maßgeblich beeinflussen. Es sind diese Faktoren, die zurzeit weltweit dafür sorgen, dass wir eine Konzentration in der Backbranche erleben, egal in welchem Land auch immer. Die kleinen Betriebe sterben aus. Die Produktions- und Vermarktungskräfte werden in immer weniger Händen gebündelt. Nicht selten fallen sogar beide in die gleichen Hände, denn weltweit erleben wir, dass Handelsunternehmen in die Produktion von Backwaren einsteigen. Die Gründe sind unterschiedlich. Mal geht es dabei ganz schlicht um die Margen, die man im Backwarengeschäft zu ergattern glaubt. Mal geht es um den Einfluss auf Sortiment und Qualität, die man als maßgeblichen Faktor dafür ansieht, sich von anderen Anbietern auf dem Markt zu unterscheiden. Egal, welches Motiv dahintersteckt, die Bündelung von Produktion und Vermarktung in den Händen der Handelsmanager stellt eine weitere Verschiebung im Machtkampf um das Überleben auf dem Backwarenmarkt dar.



++ Hildegard M. Keil  
E-Mail: keil@foodmultimedia.de

Aber es gibt auch andere Kräfte, die die Backwarenmärkte verändern – die Verbraucher und ihre Konsumgewohnheiten, und die ändern sich mindestens so schnell und häufig auch unvorhersehbar wie die Rohstoffpreise, die längst stärker von Spekulanten abhängig sind als von den realen Ernten. Verbraucher sind zudem in ihren Wünschen nicht immer eindeutig, ja, sie schaffen es sogar ganz spielend, sich selber zu widersprechen, ohne dies als Konflikt zu erleben. Sie wollen billig, aber gut, sie wollen Vollkorn, aber bitte wattig weich und weiß, sie wollen süße Genüsse, aber zuckerfrei. Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen.

Ein Trend ist derzeit in Europa zu erleben. Auch wenn viele Familien durch die Turbulenzen auf den Finanzmärkten hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Zukunft stark verunsichert sind, beginnt vor allem in den Großstädten eine Rückbesinnung auf so etwas wie eine bäckerische Authentizität. Läden, in denen man nicht nur Backwaren kaufen und Kaffee trinken, sondern auch dem Bäcker bei der Arbeit zusehen kann, weil einen lediglich eine Glasscheibe von der Backstube trennt, haben Zulauf. Und das nicht nur bei Müttern mit Kindern, die ihren Nachwuchs friedfertig mit der Nase an der Scheibe kleben sehen, während Mami mit ihrer Freundin ihren TripleChoc-Coffee schlürft.

Trends, die in Ihrem Absatzgebiet entscheidend sind, die werden vor Ort gemacht. Deshalb gibt es nur ein wirkliches Erfolgsrezept: sich die eigenen Kunden und die, die man haben möchte, genau anzuschauen, ihnen zuzuhören und sich auf ihre Bedürfnisse einzustellen. Denn der wirkliche Schlüssel zum Erfolg ist die Zufriedenheit der eigenen Kunden.

Ihre

Hildegard M. Keil

## Kennen Sie das Erfolgsrezept Ihrer Konkurrenz?

Erfolgreiche Unternehmen  
der Backbranche  
setzen weltweit  
auf das CSB-System.



Die Business-IT-Lösung für  
Ihr gesamtes Unternehmen



**CSB-System**  
INTERNATIONAL

CSB-System AG  
An Fürthenrode 9-15  
52511 Geilenkirchen  
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](http://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](mailto: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.**