

Vereinigung Deutsche Backtechnik e.V.
 VDB-Geschäftsstelle · Birkenweg 3 · 86441 Zusmarshausen
 Telefon 0 82 91/5 09 · Telefax 0 82 91/5 29
 E-Mail: vdb.info@gmx.de · Internet: www.backwelt.de/vdb



Der Neubau der Fa. Backaldrin in Asten



Peter Augendopler erklärt den Mitgliedern die Bedeutung der zahlreichen Kunstobjekte

LANDESGRUPPE
 BADEN - WÜRTTEMBERG
 UND BAYERN

„2 Hand..., 2 Maschinen...,
 sehr wohl, gnä' Frau“

42 Teilnehmer der VDB-Landesgruppen Baden-Württemberg und Bayern reisten im Rahmen einer gemeinsamen Studienfahrt nach Asten bei Linz in Österreich. Sie besuchten eine Vortragsveranstaltung und besichtigten den Neubau der Fa. Backaldrin. Der geschäftsführende Gesellschafter Peter Augendopler ging in seinem Vortrag im neuen vergrößerten Hörsaal für 120 Gäste auf die Unterschiede zwischen dem Bäckermarkt in Deutschland und Österreich ein: Dass der österreichische Brotmarkt mit ca. 2.000 Bäckern für ca. 8 Mio. Einwohner nicht nur als der zehnte Teil des deut-



Dr. Manfred Dirndorfer (rechts) übergibt dem Gastgeber zum Dank den Krug der Landesgruppe Bayern.

schen Marktes angesehen werden kann, zeigt ein Blick in Mitte des 20. Jahrhunderts. Erst 1956 gelang Backaldrin gegen viele Widerstände die Einführung des ersten Mischbrots (70W/30R) als „Bayerisches Landbrot“ in den fast nur aus 100%igem Roggenbrot und Weißbrot bestehenden, preisregulierten Markt. Bedeutend höher als in Deutschland ist in Österreich dagegen der Verzehr-

anteil und der Wert des Kleingebäcks (mit Ausnahme von Brezeln, die zwar früher bekannt waren, heute aber fast vergessen sind). Die Kaisersemmel wird von jedem Bäcker in Wien, zumindest in einem Anteil, noch von Hand hergestellt. Der Kunde honorierte die Arbeit mit dem 2-fachen Preis. Der Verbraucherwunsch nach „Handgebäck“ (2 Hand- 2 Maschinen-Semmeln, bitte!) fordert ein unbedingtes Qualitätsdenken der Hersteller.

Den Erfolg einer „Premiumsemmel“ bei HOFER, dem österreichischen ALDI, die sich trotz des doppelten des dort üblichen Semmelpreises zu einem Hit entwickelt hat, verband Augendopler mit der Aussage: „Die Bäckerei ist der einzige Produktionszweig, bei dem es das gleiche kostet, Qualität herzustellen oder Schund.“

Anschließend wurden im neuen „Haus des Brotes“ zahlreiche Kunstobjekte zum Thema Brot sowie die Einrichtung mit Entwicklungslabors und Testbäckereien besichtigt. Zum Dank für die Einladung erhielt Augendopler den Krug der Landesgruppe Bayern. Der krönende Abschluss des Tages war der Besuch des Kellertheaters in Linz mit einer Sondervorstellung der die Lachmuskeln strapazierenden Komödie von Ray Cooney „Doppelt leben hält besser“.

Dr. Manfred Dirndorfer

LANDESGRUPPE
 SACHSEN - THÜRINGEN

Überleben in
 schwierigen Zeiten


Peter Baum, Chef des Consulting-Teams der Boehringer Ulmer Spatz GmbH, Bingen am Rhein, referierte zum Thema „So sichere ich mein Überleben in schwierigen Zeiten“. Ein im Umbruch befindlicher Bäckermarkt erfordere eine neue strategische Ausrichtung. Die klassische Handwerksbäckerei werde von zwei Seiten in die Zange genommen. Einerseits seien es die Großbäckereien, die in den



Peter Augendopler erklärt den 2 Teilnehmern den Brotmarkt in Österreich.

Supermärkten neues Terrain erobernen. Andererseits entwickeln sich Handwerksbäckereien mit professionellen Konzepten zu Filialunternehmen mit flächigem Marktauftritt. Deshalb seien in jeder Bäckerei neue Ideen, Visionen und Strategien erforderlich, die marktorientiert und betriebswirtschaftlich sinnvoll seien. Jedes Unternehmen sollte konkrete und betriebsspezifische Ziele erarbeiten. Klare Planungs- und Kontrollsysteme müssten entwickelt werden, bei ständiger Verbesserung der Wertschöpfung und regelmäßiger Analyse der Kennzahlen in Produktion und Verkauf. Nicht optimierte Abläufe und Mängel in der Organisation seien betriebsschädlich und übertrügen sich letztlich auch auf die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter sowie auf den Arbeitsfrieden. Das geistige Potential der Mitarbeiter

gelte es zu nutzen. Ein kooperativer Führungsstil fördere die Einsatzbereitschaft und die Kreativität in der Belegschaft. Eine flexible Arbeitszeitgestaltung und die Zahlung eines Leistungsbonus sollten dem Unternehmer eine Überlegung wert sein. Eine ständige Weiterbildung aller erhöhe die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Jedem Mitarbeiter sollte sein Stellenwert im Betrieb durch ein Gespräch deutlich gemacht werden. Sehr wichtig sei die Kundenorientierung mit der Analysierung der Kundenstruktur bzw. mit der Untersuchung des Umsatzanteils bestimmter Kundengruppen und der Ableitung von Entscheidungskriterien. Mitbewerber-Analysen seien erforderlich, um sich selbst klar auf dem Markt zu positionieren. Unterschiedliche Schwerpunkte im Kauf-

verhalten der Verbraucher sollten beobachtet werden. Sie könnten eine Orientierung für die Produktentwicklung und die Warenpräsentation sein. Die ABC-Statistik gebe der Bäckerei Aufschluss über die umsatzstärksten Artikel des Unternehmens. Die Qualität der Ware müsse immer einwandfrei sein. Die Zahlen der ABC-Statistik sollten dem Verkauf bekannt sein. Sie dienten als Steuerungsmittel für die Retourenoptimierung. Regelmäßige Kundenbefragungen seien ein Muss. Die Differenzierung zum Markt werde im Wesentlichen über den Marktauftritt erreicht. Deshalb sei es unerlässlich, die Verkaufsstelle mit einer Checkliste zu überprüfen. Die Bäcker sollten daran denken, dass Wettbewerbsvorteile nicht nach Jahren, sondern in Monaten oder sogar nach Wochen gemessen würden.  Paul Hampel

LG NIEDERSACHEN |
BREMEN | HAMBURG |
SCHLESWIG-HOLSTEIN

**Der Öko-Markt –
Entwicklungen, Tendenzen
und Hintergründe**

Mirja Neigel, Dipl. oec.troph. und Bäckermeisterin der Bauck GmbH & Co. KG, Rosche, referierte zum Thema „Der Öko-Markt – Entwicklungen, Tendenzen und Hintergründe“. Die 34 Teilnehmer machten sich ein Bild vom Image der Bio-Produkte. Bei einer Umfrage aus dem Jahr 2000 sagten 79% der Verbraucher, dass Bio im Trend liege. 86% gehen davon aus, dass Bioprodukte gesund sind. „Der Lebensmitteleinzelhandel baut sein Bio-Sortiment weiter aus“, erklärte Neigel. In Dänemark geben die Verbraucher am meisten Geld, 120,18 € pro Kopf, für Bio-Lebensmittel aus. >>

Anzeige

rainer böhmke • concept & design • ulsseßloort

DAS KASTENBROT-MESSER

WIRD ES NIE GEBEN



VORSPRUNG DURCH INNOVATION




WIR BEVORZUGEN ZUKUNFTSWEISENDE, PRAKTIKABE LÖSUNGEN, DIE IHNEN DIE ARBEIT WESENTLICH ERLEICHTERN

WABÄMA UNIVERSAL-SCHNEIDEMASCHINEN

1 MASCHINE-1 MESSER FÜR ALLE BROTSORTEN !

WABÄMA GMBH • SPEZIALFABRIK FÜR SCHNEIDEMASCHINEN • LANDSTRASSE 49 • 42781 HAAN IND. PARK OST • FON : 02129 / 93 66 3 • FAX : 02129 / 93 66 50 • e-mail : info @ wabaema.de • internet : www.wabaema.de



In Deutschland sind es pro Kopf und Jahr 32,18 €. Die Referentin analysierte das Kaufverhalten der Kunden. 60% der Verbraucher kaufen ab und zu Bio-Produkte. Bei diesen Gelegenheitskunden liegt das größte Wachstumspotential. 13% der Kunden würden einen Aufpreis bei Bio-Ware akzeptieren. Die Anzahl der Bio-Betriebe wächst kontinuierlich. Heute werden 3,7% der Gesamtfläche in Deutschland ökologisch bewirtschaftet. Ziel ist es, gesunde Lebensmittel unter Schonung des Ökosystems herzustellen. So wird nicht nur auf eine artgerechte Tierhaltung geachtet, auch Pflanzenschutzmittel und gentechnisch veränderte Produkte sollen nicht zum Einsatz kommen. Bei Backwaren geht die Tendenz in Richtung helle Mehle. Der Verbraucher möchte Bio-Produkte aus Mehlen mit geringer Typenzahl. Mit diesen Backwaren im

Sortiment ist es möglich, Randkäufer zu gewinnen. In der Demeter-Hofbäckerei in Klein Süstedt wird hauptsächlich für die eigenen 3 Hofläden gebacken. Das Getreide beziehen die Bäcker von der Bauckhof-Mühle in Rosche. Etwa 12 Brotsorten werden an 3 bis 4 Backtagen die Woche hergestellt. Zudem gibt es verschiedene Brötchensorten, Baguettes und Kuchen vom Blech. Haupttriebmittel für das Roggenbrotsortiment ist der betriebseigene Sauerteig (4 Stufen); Weizen- und Dinkelbackwaren werden mit Bio-Hefe bzw. Langzeithefeteige gelockert. Nach dem Vortag „erlebten“ die VDB-Mitglieder den Bauck-Hof bei einem Rundgang. Die Referentin erklärte die Landwirtschaft als geschlossenen Hoforganismus. Von den Tieren über die Direktvermarktung hin bis zur eigenen Energiegewinnung und Lebensmittelproduktion. ☺

LG HAMBURG | MECKLENBURG-VORPOMMERN | SCHLESWIG-HOLSTEIN

Warenverteilsystem Dispo-Tool

Dirk Franke, Geschäftsführer der Toolbox Software GmbH, Eschweiler, referierte zum Thema Dispo-Tool. Folgende Probleme der Warenverteilung sollen gelöst werden:

- ☐ unstrukturierte, teilweise chaotische Warenverteilung
- ☐ hohe Expeditionskosten
- ☐ zeitaufwändige und fehleranfällige Zettelwirtschaft
- ☐ lange Wege des Verteilpersonals
- ☐ unkontrollierte Verteilung bei Mengendifferenzen
- ☐ Koordinationsprobleme bei Nach- bzw. Neubestellungen für den selben Tag
- ☐ Bestellungen der Filialen stimmen nicht mit den gelieferten Mengen überein

- ☐ hohe Fehlerquoten bei der manuellen Korrektur von Lieferscheinen
- ☐ kompliziertes, fehleranfälliges Erfassen von Korrekturen im Büro. Die Gegenwart mit Dispo-Tool bietet computerunterstützte Warenverteilung.
- ☐ die Warenverteilung läuft schnell, effizient und fehlerfrei
- ☐ unnötig lange Wege werden vermieden
- ☐ nur die tatsächlich produzierte Menge bei der Verteilung wird berücksichtigt
- ☐ sinnvolle Verteilung bei Mehr- oder Mindermengen erfolgt
- ☐ tatsächlich verteilte Mengen auf den Lieferscheinen erscheinen
- ☐ Liefermengen werden an das Fakturierungsprogramm übergeben

Bei dem traditionellen Fachstammtisch nach der Veranstaltung wurden noch Informationen zum Thema ausgetauscht. ☺ *Christoph Harries*

AN- UND VERKAUF

Günstige Gelegenheiten



- WEICH-KEKSANLAGE**
Fabr. Hecrona, Arbeitsbreite 1200 mm, mit Gebäckformer, Spritz- u. Schnittgebäckmaschine, Guillotine, Stahlbandofen
Backraum 1,2 x 24 m
- HEFEAUFLÖSEGERÄT MIT RÜHRWERK**
Edelstahlausführung
- KNETMASCHINEN**
UC-Kneter, W&P, Type UC 80 ACN, Wendelkneter, Diosna, Type W 120 a mit diversen Knet-schalen
- BROTTEIGTEILMASCHINE**
4 Teilkammer, W&P, Type TM 700/4
1 u. 2 Teilkammer, W&P, Type Partu U
- SCHERBENEISGERÄT**
Ziegra, Lstg. 350 kg/24
- KÜHLZELLE**
190x190x205 cm mit angebaute Bosch Kältemaschine 230 V
- VERPACKUNGSMASCHINE**
Fabr. Rose Forgrofe, BW 6, Fabr. Hugo Beck, SHB 400

MASCHINEN FÜR DAS BACKGEWERBE
THUNNESEN EM
Industriestr. 30 · D-47652 Weeze
Tel. (0 28 37) 10 97 · Fax (0 28 37) 10 90
E-Mail: info@thunnesen.de
Homepage: www.thunnesen.de
Ständige Ausstellung von Bäckereimaschinen

AUSSCHREIBUNG

Öffentlicher Teilnehmerwettbewerb
Die Justizbehörde Hamburg – Strafvollzugsamt V 32 – Suhrenkamp 100, 22335 Hamburg beabsichtigt, für die Bäckerei der JVA Am Hasenberge eine Brotschneidemaschine/-Brotschneideautomat im Wettbewerb zu beschaffen. Interessierte Anbieter sollen Unterlagen bei der obigen Anschrift anfordern. Diese werden am 14.07.03 von hier versandt.

GEBRAUCHTE MASCHINEN

PRO-fit-2
SO GUT WIE NEU
Die neue Top-Adresse für gute Gebrauchte
★★★★★
Tel. 0 35 936-450 50 · www.PRO-fit-2.de

STELLENANGEBOT

Wescho Ladenbau wird Ihnen gefallen!
Als innovativer Marktführer im überaus dynamischen Ladenbaumarkt planen und realisieren wir erfolgreiche Einrichtungs- und Verkaufskonzepte für das Lebensmittelhandwerk mit Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei, Café/Bistro. Rund 30 Planungsteams im gesamten Bundesgebiet und Österreich sowie vier Vertriebszentren arbeiten Hand in Hand für das Unternehmen und setzen unser aktuelles Vertriebskonzept um.

Zur Intensivierung unseres Vertriebs suchen wir ab sofort bundesweit engagierte und motivierte

Verkäufer w/m

Sind Sie kommunikativ und flexibel und verfügen Sie über hervorragende Marktkenntnisse in der Backbranche? Ist es für Sie eine Herausforderung, aus aktuellen Markttrends Chancen für unsere Kunden zu erschließen? Reizt es Sie, als Partner unserer Kunden mit der Unterstützung eines engagierten Teams Form und Farbe in richtungweisende, überaus erfolgreiche Ladenkonzepte verantwortungsvoll umzusetzen?

Dann kommen Sie zu Wescho! Eine umfassende Vorbereitung und Einarbeitung ist selbstverständlich die Grundlage für Ihren Erfolg!

Wir freuen uns auf Sie! Zeigen Sie uns mit Ihrer Bewerbung, dass Sie die/der Richtige sind.

Gerne werden wir mit Ihnen einen Termin vereinbaren, um Sie persönlich kennen zu lernen. Übersenden Sie Ihre detaillierten Unterlagen bitte an

Wescho GmbH · Herrn Martin Bidell · Postfach 7364 · 58133 Hagen

wescho Ladeneinrichtungen
▶▶ an denen man nicht vorbeigeht.