

UNSERE HERBSTAKTION

Shop-Einrichtung Sylt-2000 bestehend aus:
Thekenanlage Typ Sylt-Shopping 410 cm inkl. Kühlung
Brotregal Typ List 200 cm, Schnittbrot 125 cm
Backofenumbauung, Beleuchtung, Werbedisplays
Angebotspreis Euro 18.000,- + MwSt

EINRICHTUNGEN VON BÜSCHO IMMER EIN GEWINN !!!



BÜSCHO
Indoor Design GmbH

Rugoweg 6 - 10
49205 Hasbergen
Fon 05405 - 933 800
Fax 05405 - 933 838



Austellungs- und Gebrauchtanlagen immer vorrätig!!!

z.B. Shop-einrichtungen zum Schmunzelpreis von 12.000,-
Thekenanlagen mit Kühlung 5.000,-
Backwaren SB-Shop neu Euro 11.000,-

HOTLINE 05405-933 811



Knoten gelöst

Manchmal ist es ein nebenbei gefallener Halbsatz, der die Dinge auf den Punkt bringt. Johann, ein erfolgreicher Bäcker aus meiner ostfriesischen Heimat, brachte es am letzten iba-Tag auf den Punkt: „Nach fünf Jahren relativer Zurückhaltung ist es jetzt an der Zeit, wieder zu investieren.“ So oder so ähnlich haben sich viele Betriebsinhaber geäußert, die ich in Düsseldorf getroffen habe. Die Lähmung der vergangenen Jahre scheint von den Betrieben abgefallen zu sein. Es herrscht zwar eine Euphorie, aber eine sehr gesunde Absicht, die Zukunft selber aktiv zu gestalten. Wer das nicht will oder nicht kann, der kam gar nicht erst nach Düsseldorf.

Natürlich ist das alles nicht irgendeine wundersame Erscheinung, die da passend zur Messe stattfand, sondern das Ergebnis eines Wandlungsprozesses, der allmählich erkennen lässt, wohin die Reise in den nächsten Jahren geht.

Für wen der Markt einen Um- oder Absatzeinbruch bereithielt, der hat ihn jetzt erfahren, wem die Banken nicht mehr wohlgesonnen sind, hat die unfreundlichen Briefe inzwischen auf dem Tisch, wer einen stärkeren Konkurrenten neben sich hat, der weiß das inzwischen.

Der Klärungsprozess ist noch nicht zu Ende. Die Betriebszahlen werden auch noch in den nächsten zwei/drei Jahren rapide nach unten rauschen. Aber die Spreu trennt sich vom Weizen. Die Betriebsinhaber, die allmählich wieder ein Gespür dafür bekommen, dass ihre Betriebe künftig Chancen am Markt haben, zeigen, dass sie auch in risikoreichen Zeiten das Zeug zum Unternehmer haben. Sie resümieren die Blessuren, die ihnen der Markt in der jüngsten Vergangenheit verpasst hat und arbeiten an neuen Organisationsstrukturen und Verkaufskonzepten.

Schranken nach dem Motto „das war schon immer so, das muss so sein“ gibt es dabei nicht mehr. Vermarktungsk Kooperationen mehrerer Backbetriebe oder Lieferungen an den Handel parallel zum eigenen Filialnetz sind für niemanden mehr Glaubensfrage, sondern nur noch eine der Rentabilität. Ein Kriterium, an dem sich künftig auch Zulieferanten, Fachhandel und Verbände stärker als bisher messen lassen müssen. Die Zeiten mancher Herrlichkeit dürfen endgültig vorbei sein.

Ich weiß, dass der Strukturwandel tausenden von Betrieben die Existenz gekostet hat und noch kosten wird. Ich bedaure jeden Einzelfall, aber ich bin nicht dafür, die Welt anzuhalten. Mich freut dieser neuerliche Aufbruch, dieses Akzeptieren der Realität statt Jammern, diese Lust an der Gestaltung, auch wenn sie viel Arbeit und viel Risiko mit sich bringt.

Insofern war die iba für mich ein sehr erfreuliches Erlebnis.

Ihre

Hildegard M. Keil

Rationalisierung an jedem

Punkt

Branchen-Kompetenz hat einen Namen: CSB-SYSTEM

Effiziente EDV-Komplettlösung mit
integrierten Logistikkonzepten für

Brot & Backwaren

Süß- & Teigwaren

Zucker & Konditorwaren

Getreide & Schälprodukte



CSB-SYSTEM
INTERNATIONAL

CSB-SYSTEM AG

An Fürthenrode 9-15

D-52511 Geilenkirchen

Tel.: +49 (0)2451 625-350

info@csb-system.com

www.csb-system.com



Besuchen Sie uns
auf der SYSTEMS 2003

20.10. - 24.10.2003

Halle A1 / Stand 133

