

Überall im Land experimentieren Backbetriebe mit neuen Profilierungsstrategien. Unterstützung gibt es dazu von den Ladenbauern. Doch wer ist eigentlich worauf spezialisiert?



# Know-how-Transfer gefragt

Der Verband deutscher Ladenbauer schätzt das Umsatzwachstum der Branche 2003 auf 1,5%. Die Backwarenbranche war daran eher nicht maßgeblich beteiligt. Die Lust zur Neueinrichtung war im vergangenen Jahr bei den Bäckern nicht gerade überschäumend und die Preiskämpfe entsprechend hart. Wescho machte den vermutlich endgültigen Abgang und auch Blessing musste die Segel streichen, ebenso wie diverse kleine, regionale Anbieter.

Eingeklemmt zwischen klammern Konto und der Erkenntnis, dass vermutlich nix so weitergeht wie bisher und Profilierung Not tut, egal wie, versuchen viele Backbetriebe Marktbeobachtung, Benchmarking und Standortanalyse irgendwie selber zu machen und dann einen preiswerten ortsansässigen Tischler die nötigen Möbel bauen zu lassen. Nicht ganz ungefährlich, denn egal, ob die Profilierung über den Preis, die Gastronomie oder das Spezialistenimage laufen soll, konzeptionell und einrichtungstechnisch sind Wissen und Erfahrung gefragt, die nur wenige Backbetriebe heute schon haben. Denn die Verbraucher treffen in Einzelhandel und Gastronomie fast

nur noch auf perfekt von Psychologen, Organisations- und Ablaufspezialisten durchgeplante Läden, die zudem permanent per Benchmarking – abgucken, was andere besser machen – optimiert werden. Schon kleine Unstimmigkeiten, wie ein schlecht geplanter Kundenweg durch den Laden, fallen den verwöhnten Königen negativ auf und rufen unliebsame Konsequenzen wie Fernbleiben hervor. Ganz abgesehen davon, dass angesichts geringer werdender Spannen Organisations- und Ablauffehler für ein Unternehmen tödlich werden können.

## Es geht um Konzepte

Es droht die Gefahr, dass ähnlich wie von 15 Jahren bei der Einführung der ersten Snacktheken, viel Lehrgeld bezahlt wird, bevor daraus ein echtes Geschäft wird.

Hier liegen die Vorteile bei Unternehmen wie Aichinger, die nicht nur in der Backbranche arbeiten, sondern u.a. auch lange und umfangreiche Erfahrungen im Bau von Free-Flow-Restaurants und Systemgastronomie mitbringen. Die Ladenbauer aus Wendelstein haben ihr Angebot denn auch längst über den reinen Bau- und Einbau von

Möbeln hinaus erweitert und bieten umfangreiche Dienstleistungen wie Beratung und Schulung an. Günther Muth: „Es geht heute nicht mehr darum, einen Laden zu bauen, es geht darum, Konzepte zu erarbeiten, umzusetzen und begleitend zu optimieren.“

Ähnlich vorteilhaft wirkt sich bei Berner Ladenbau die Tatsache aus, dass das Unternehmen in Hansa Kontor eine Muttergesellschaft besitzt, die stark im Einrichtungsbaubereich für den Einzelhandel aktiv ist.

Bei den Erfahrungen, die die einzelnen Ladenbauer in der Präsentation von Backwaren vorweisen, fällt auf, dass bei fast allen die Vielfalt deutlicher betont wird als in der jüngsten Vergangenheit. Offenbar hat der derzeit zu beobachtende Einstieg des Einzelhandels in das Brot- und Brötchengeschäft zu der Erkenntnis geführt, dass Vielfalt auch der Risikominimierung dienen kann. Neben der Gastronomie, die einen unbestreitbar großen Anteil an Fläche und Umsatz neuer Standorte auf sich vereint, sieht man immer häufiger wieder hervorgehobene Präsentationen von Feingebäck, Konditorei, Spezialitäten, ja selbst von Pralinen und Schokolade. ■

## Breiter Erfahrungshintergrund

Die Ladenbauer der Aichinger MP Einrichtungsbau GmbH aus Wendelstein richten seit Jahren neben Bäckereien, Konditoreien und Fleischereien auch Gastronomiebetriebe, Hotels und viele Food-Courts an Bahnhöfen, Raststätten und Flughäfen ein, etwa am Münchener Hauptbahnhof, im Terminal 2 des Münchener FJS-Flughafens. Auch in der Backbranche, so Verkaufsleiter Günther Muth, bemühe AMP sich, ein möglichst breites Spektrum an Angebotsformen und Betriebstypen zu bedienen. Die Kundenliste reiche von Großfilialisten wie Beck in Erlangen über Eifler/Frankfurt und K&U/Reutlingen bis hin zu Spezialisten vom Schläge eines Heckenberger in Ehingen. Muth: „Dieser breite Erfahrungshintergrund ist einerseits nützlich, wenn es um die konstruktiven Details der Einrichtung geht, andererseits bei der Bewertung und Konzeption von Standorten.“

Niedergeschlagen habe sich dieses Know-how auch in der Entwicklung der Multifunktionstheken, mit denen sich das Angebot auf Tageszeit oder Event abstimmen lasse. „Kaum ein Standort kommt ohne Gastronomie aus und Gastronomie muss sich an den Tagesablauf und die Verzehrsgewohnheiten anpassen“, so Muth. „Wir bemühen uns, dieses breite Know-how aus der Gastronomie allgemein und der Systemgastronomie speziell in Form von Beratung und langfristiger Betreuung an unsere Kunden weiterzugeben.“



Ein Sitzbereich der ungewöhnlichen Art bei Niederegger in Lübeck.



Inseln wie die Sandwich-Theke zeigen konzentriert Kompetenz und vermindern Wartezeiten. Voraussetzung dafür, dass sich der Personaleinsatz rechnet, ist ein ausreichendes Kundenaufkommen.

## Generationsübergreifend

Die Korte Einrichtungen GmbH aus Kürten realisiert 85% ihres Umsatzes im Backgewerbe, 15% im Fleischerhandwerk. Ihre Kompetenzschwerpunkte sieht sie vor allem im Fachgeschäft mit Bäckereigastronomie, was natürlich nicht bedeutet, dass keine Discounter oder SB-Läden eingerichtet werden. Als Beispiel nannte Geschäftsführender Gesellschafter Rainer Korte das Café Böckeler, Karlsruhe, das auf 800 m<sup>2</sup> einen Umsatz von rund 3 Mio. € tätigt und Anfang 2003 für rund 1 Mio. € neu eingerichtet wurde. Die Bandbreite der verschiedenen Angebote reicht vom Frühstück bis zum Abendimbiss, von Backwaren über Fingerfood, hochwertiges Feingebäck und einer integrierten Kaffeebar bis hin zum hausgemachten Eis. 230 Sitzplätze inklusive Barplätze bieten im Erdgeschoss eine moderne, jugendliche Coffee-Bar-Atmosphäre mit Leder und Laminatfußboden, während im Obergeschoss eine klassische Bestuhlung mit Polstern und Teppichboden bevorzugt wurde. Im Umfeld der Coffee-Bar ist ausreichend Platz eingeplant, um sonntags ein großes Brunch-Büfett aufzubauen oder in der Vorweihnachtszeit life Baumkuchen zu backen. 240 Außenplätze und Eis-Straßenverkauf runden im Sommer das Angebot ab.



Klassische Caféeinrichtung im Obergeschoss.



Feingebäck und Konditorei sind identitätsstiftend für das Café Böckeler in Karlsruhe.



Ein wichtiger Pfeiler der Gesamtkonzeption ist die Coffee-Bar im Erdgeschoss.



## Moderne Revierpflege

Die Schweitzer Ladenbau Ges.m.b.H. & Co. KG aus Wels, Österreich, gehört weniger zu den Allroundern, sondern eher zu den Spezialisten für die feine Adresse. Einzelanfertigung vom Innenarchitekten statt wiederverwendbarer Filialausstattung. Dass man damit nicht unbedingt auf der altbackenen Seite der Branche landet, zeigt das Beispiel der Bäckerei-Konditorei-Confiserie **Einhellig** aus dem niederbayerischen Hengersberg, Landkreis Deggendorf, das damit seinen Rang als Platzhirsch unterstreicht.

Trotz denkmalgeschützter Bausubstanz entstand im Zentrum von Hengersberg ein Laden, der einerseits das gesamte Sortiment präsentiert und auch vor einem Tchibo-Regal nicht zurückschreckt, andererseits einzelne Sortimentsbereiche auf dem Präsentierteller darbietet.

Klare Linien dominieren die gesamte Einrichtung, überflüssige Schnörkel fehlen und eine kräftige, gleichwohl unaufdringliche Farbgestaltung nimmt die Scheu vor der zweifellos edlen Präsentation der Waren.

Herzstück ist die geschwungene Conditronic SLK-Theke von Schweitzer, eine Kühltheke, die ohne störendes Frontprofil auskommt. Der Kunde wird von der Backwaretheke für den Außer-Haus-Verkauf in den Laden hineingeführt und an der speziellen Pralinentheke Pralinetten vorbei in den Gastronomieteil gezogen. Moderne Stühle und rote Lederpolster sorgen dafür, dass sich Kaffeetanten ebenso wohlfühlen wie nachwachsende Yuppies, die ein stilgerechtes Focaccia/Salat-Business-Lunch einnehmen, oder Familien, die des Sommers eine Eisschlacht am kalten Buffett ausfechten.

Die Bereiche Einkaufen und Gastronomie sind ausreichend voneinander getrennt, so dass kein Bahnhofshallegefühl aufkommt, und die auf einen Platz hinausgehende, zu öffnende Glasfront lässt an Sonnentagen sogar mediterranes Flair aufkommen.

» Die **Einhelligs Backhaus GmbH** setzt im Café auf **rotes Leder (oben)**

Hinter der **Snacktheke** liegt eine **kleine Küche** verborgen, die zur **Vorbereitung** dient. **Wiederkehrendes Designelement: die versetzten Regale an der Wand, hier als Parkplatz für die Tassen genutzt (Mitte)**

Die **geschwungene Theke (unten)** reicht vom **Brot bis zum Feingebäck**, links die **Pralinette**



## Vom Brotregal bis zum schlüsselfertigen Café

Das Kerngeschäft der Walterscheid Geschäftseinrichtungen GmbH, Neunkirchen-Seelscheid, ist der Ladenbau für Bäckereien und Cafés. 90% des Umsatzes generiert das Unternehmen damit. Die restlichen 10% des Umsatzes erzielt Walterscheid mit dem Verkauf von Ladeneinrichtungen für Metzgereien, Mini-Märkte und Gaststätteneinrichtungen. Vertriebschwerpunkt des Unternehmens ist Köln und ein Radius von rund 300 Kilometer um die Stadt herum. Nach eigenen Angaben ist Walterscheid das erste auf Bäckereien spezialisierte Ladenbauunternehmen in der Bundesrepublik, dessen Qualitätssicherungssystem nach DIN EN ISO 9001 durch die DEKRA – ITS zertifiziert wurde.

Klare Trends im Ladenbau sieht Dr. Reinhard Schulze, Planungsleiter bei Walterscheid, eher nicht. Jeder Kunde bekomme sein individuelles und maßgeschneidertes Profil. „Entscheidend für ein erfolgreiches Konzept ist, dass alle Möglichkeiten und Chancen, die ein Standort bietet, optimal ausgeschöpft werden“, erklärt Schulze die Unternehmensstrategie. SB-Konzepte würden nur auf Anfrage gefertigt.

Für die Bäckerei entwickelte das Unternehmen eine Theke namens QUICKY mit einer zusätzlichen, variablen Präsentationsebene. Die Ware muss nicht aus der Theke herausgenommen werden. Die hintere Arbeitsfläche bleibt starr mit der Auslage verbunden. Bei Bedarf verschwindet diese Ausstellebene einschließlich Beleuchtung im Thekeninneren, ohne zusätzlichen Stauraum zu beanspruchen. Beim Herausziehen schaltet sich automatisch die Blendenbeleuchtung wieder ein.



Die Bäckerei **Hardt** betreibt **20 Filialen in Köln und Umgebung**. Der Laden hat einen **großen Backwarenbereich** einschl. **Straßenverkauf**. An den **Snackbereich (links)** grenzt der **Verzehrereich** mit **Stehischen und Hockbänken**.



# M O S K A U MODERN BAKERY



10  
JAHRE  
ERFOLG

4.-7. Oktober 2004



OST-WEST-PARTNER  
GMBH

Ihr kompetenter Partner für einen  
erfolgreichen Messeverlauf.

**OWP Ost-West-Partner GmbH**  
Postfach 2127 · D-92611 Weiden  
Telefon: (+49) 0961/38977-0  
Telefax: (+49) 0961/32035  
E-mail: [info@owp-tradefairs.com](mailto:info@owp-tradefairs.com)  
Internet: [www.owp-tradefairs.com](http://www.owp-tradefairs.com)

Mit Unterstützung von



- Vereinigung der Verbände der Branchen des agrarwirtschaftlichen Komplexes der Russischen Föderation (ASSAGROS)
- Russischer Bäckereiverband, Moskau
- Internationale Industriekademie, Moskau



ИЗДАТЕЛЬСТВО  
«ПИЩЕВАЯ  
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

Mediapartner:



**brot+backwaren**  
**baking+sweets**  
international  
**хлеб+выпечка**

10. Internationale Fachmesse für Bäckerei-  
ausrüstungen & Nahrungsmittel-Ingredienzen

Der russische Markt bietet für Bäckereiausrüster  
und Backmittelhersteller ein unerschöpfliches  
Potential.

MODERN BAKERY - Moskauer Treffpunkt  
der internationalen Backwelt.

## Buchen Sie jetzt!



## Neues Konzept: New Bakery

Auch bei Berner Ladenbau GmbH, Osnabrück, vollzieht sich nach den Worten von Vertriebsleiter Steven Koel ein Wandel der Kundenstruktur. Wurden bis vor wenigen Jahren noch zwei Drittel des Umsatzes mit Handwerksbäckern bis 20 Filialen gemacht, stammen heute zwei Drittel des Umsatzes von Großbetrieben. Damit verändern sich, so Koel, die Anforderungen von der individualisierten Standortplanung hin zu Konzeptlösungen mit der Option der Duplikation. Das gelte auch für die inzwischen auftretende Kombination von Instore- und Vorkassenbäckerei, die dem Handel von Großbetrieben angeboten wird. Doch auch wenn Instore-Bäckereien ihnen das Leben schwer machen, so Koel, sollten Handwerksbetriebe nicht in die Discount-schiene einsteigen, sondern sich auf ihre Stärken besinnen und diese herausstellen.

Auf den Frühjahrsmessen wird Berner Ladenbau ein neues Konzept für Handwerksbetriebe unter dem Motto „New Bakery“ vorstellen. Im Mittelpunkt sollen die Präsentation der Produktvielfalt handwerklicher Betriebe sowie die klare Trennung zwischen konventionellem Backwarenverkauf und Snacks samt eines Siebträger-Halbauautomaten für die Zubereitung hochwertiger Kaffeespezialitäten stehen. Beleuchtet wird die New Bakery durch neue Leuchten, bei denen elektronische Vorschaltgeräte das übliche Flackern verhindern, mit einem geringeren Umfang der Roöhren, geringerer Wärmeabstrahlung und einem um ca. 15 % geringeren Energieeinsatz auskommen.



**Versenkbare Zwischenablagen gibt es inzwischen viele, aber nur wenige lassen sich bei vollter Belegung der ersten Etage auf- bzw. abbauen.**

## Planen, bauen und koordinieren

Die Alkü Ladeneinrichtung GmbH, Kreiensen, plant, baut, montiert und koordiniert den Bau von Ladeneinrichtungen für den Lebensmittelhandel und das Lebensmittelhandwerk mit Schwerpunkt Bäckerei, Bistro und Gastronomie. Ein Stab von 70 Mitarbeitern leistet das, was das Unternehmen unter Full Service versteht: Einrichtungen von der Planung bis zur Ausführung. Eigene Innenarchitekten kreieren die Produkte aus Metall, Holz, Glas, Naturstein und Technik. Ein Schwerpunkt des Umsatzes im vergangenen Jahr waren Ladeneinrichtungen für große Filialbäcker, den Lebensmitteleinzelhandel und Bistro-Shops an Tankstellen. Seit Ende 2002 arbeitet Alkü mit der schwedischen Rol Gruppe, Jönköping, zusammen. „Alkü profitiert besonders von der Auslandserfahrung der Rol Gruppe“, so Geschäftsführer Heinrich Scharf. Die Gruppe mit 600 Angestellten verkauft ihre Produkte in 60 Ländern.

Die Stärken seines Unternehmens sieht Scharf im guten Preis-Leistungs-Verhältnis und in der schlanken Unternehmensstruktur. Einen Komplett-Backshop mit Kühltheke gebe es bei Alkü als Aktionsangebot zum Preis von 15.500 € plus Mehrwertsteuer ab Werk ohne Montage. Darin enthalten: ca. 4,5 m Theke (6 Bleche Gebäck, 2 Bleche Kühlung) sowie 2,4 lfm Brotregal und Rückwandregal für Getränke und Kaffeestation, vier Auslegerleuchten mit SDW-T Technik sowie Zubehör wie Kuchenbleche, Kassenplatte, beheizter Messerabstreifer, Papierrollenhalter und vier Brötchenkörbe.



Links: Alkü-Cafe Kompass in Gronau Eschwege  
Rechts: Alkü-Bäckerei Hünerberg in Barsinghausen