



Erhebliche Bewegungen

Europas Backwarenmarkt wird in der nächsten Dekade erhebliche Veränderungen erleben. Wie alle Zulieferanten, schafft auch Marktführer CSM die dafür notwendigen Strukturen.



Dr. ir. Frans Visser (Foto), Chef der CSM Bakery Supplies Europe, beantwortete die Fragen der brot+backwaren-Redaktion.

b+b: *Dr. Visser, die Backwarenmärkte in Europa stehen unter Druck und mit ihnen auch die Rohstoffzulieferanten. Ist CSM nach wie vor glücklich, mit dem Kauf der früheren Unilever-Aktivitäten in den Markt eingestiegen zu sein?*

Dr. Visser: Ohne die heftigen Strukturprobleme der europäischen Backwarenmärkte hätte es vielleicht noch besser laufen können. Aber wir sind zufrieden und um das zu quantifizieren: Wir haben seinerzeit bei der Übernahme Synergieeffekte von 20 Mio. € prognostiziert und inzwischen mehr als 25 Mio. € realisiert.

b+b: *CSM Bakery Supplies Europe, wie die Sparte offiziell heißt, ist nach wie vor auf Expansionskurs?*

Dr. Visser: Wir haben 2002 drei Unternehmen zugekauft, darunter den Fruchtverarbeiter Carels in den Niederlanden sowie jeweils ein Unternehmen in Italien und in Portugal, 2003 waren es vier Geschäfte, zwei in UK, eines in Ungarn und eines in Belgien/Frankreich. Wir bauen unsere Position vorsichtig, aber kontinuierlich aus.

b+b: *Gilt das auch für Osteuropa?*

Dr. Visser: Durchaus, wir haben zwei eigene Unternehmen in Ungarn und in Polen. Verkaufstechnisch sind wir natürlich in allen osteuropäischen Ländern vertreten, und wie wichtig uns der Markt ist, sehen wir daran, dass wir innerhalb der BakeMark International eine Division Eastern Europe gegründet haben, die auf alle produzierenden Units in der EU und in den USA zurück-

greifen kann. Das gilt übrigens auch für die beiden anderen potentiellen Wachstumsmärkte der Zukunft, Asia-Pacific und Middle East.

b+b: *Was würden Sie heute als Kerngeschäft von CSM Bakery Supplies Europe definieren?*

Dr. Visser: Rohstoffe für die Broterzeugung, Rohstoffe für die Herstellung von Feingebäck, Margarine, TK-Feingebäck, TK-Brot bzw. -Brötchen, und dann gibt es da noch die eine oder andere Addition, etwa Richtung Eisherstellung. Alle diese Märkte betrachten wir als Core-Business und das auch über alle Marktsegmente: Handwerk, Großfilialisten, Industrie, Instore-Bakeries und Food-Service.

b+b: *Instore-Bakeries, Food-Service und Industrie waren bislang zumindest in Deutschland nicht die tragenden Säulen des Geschäfts. Soll sich das ändern?*

Dr. Visser: Ihre Frage klingt, als könnte ich den Markt unserer Kunden verändern oder erhalten. Wir sind Zulieferanten und reagieren damit weitgehend auf Marktveränderungen. Ich bin sicher, dass die Marktbedeutung sowohl der Instore-Bakeries in Supermärkten und des Food-Service überall in Europa wächst. In beiden Segmenten gibt es übrigens nationale Anbieter wie paneuropäisch arbeitende Gruppen wie Starbucks, Subway, aber auch die Expansion der deutschen, niederländischen, französischen und britischen Handelsketten nach Osteuropa. Ganz sicher findet diese Entwicklung nicht synchron auf allen europäischen Märkten im gleichen Ausmaß statt. In Italien beispielsweise wird das Bäcker-

» Carels Goes B.V. aus dem niederländischen Goes, gehörte zum schweizerisch-deutschen Hero-Konzern, bevor das Unternehmen 2002 von CSM übernommen wurde. Derzeit wird eine neue Produktion gebaut, die 2005 fertig sein soll. Umsatz heute rund 50 Mio. €.



Kaak Group

technology in food production systems and bakeware



Backgroundpictures: Nederlands Bakkerijmuseum
Hier Wasme Land / Houtem.



VON SILO BIS LKW



**Anlagenkonzeption,
Logistik, Gären, Kühlen,
Transportieren, Gefrieren,
Behälteranlagen, Formen
und Verbände**

Kaak Nederland BV
Postfach 16
7060 AA Terborg
die Niederlande
Tel. +31 (0)315 33 91 11
Fax +31 (0)315 33 93 55
Internet www.kaak.nl
E-mail info@kaak.nl



**Teigaufbereitungs-
anlagen**

Benier Nederland BV
Postfach 2165
5202 CD 's-Hertogenbosch
die Niederlande
Tel. +31 (0)73 615 05 00
Fax +31 (0)73 615 05 01
Internet www.benier.nl
E-mail info@benier.nl



Backöfen

Daub Hamburg GmbH
Postfach 540530
D-22505 Hamburg
Deutschland
Tel. +49 (0)40 547 690
Fax +49 (0)40 547 69166
Internet www.daub-hamburg.de
E-mail daub@daub-hamburg.de



**Verkauforganisation für
Deutschland/Österreich/Schweiz**

Rittershaus GmbH
Postfach 2013
D-47410 Moers
Deutschland
Tel. +49 (0)2841 16407 8
Fax +49 (0)2841 24802
Internet www.kaak.nl
E-mail info@kaak.nl

m e m b e r s o f t h e



handwerk mit einiger Wahrscheinlichkeit auch 2010 noch eine bedeutende Rolle spielen. Der deutsche Markt ist im Umbruch und im Moment lassen sich hier eher Entwicklungstendenzen erkennen als eine klare neue Struktur.

b+b: *Wie hat sich das Geschäft 2003 in Deutschland entwickelt?*

Dr. Visser: Sehr gut. Das Rohstoffgeschäft für Feine Backwaren ist gewachsen, ebenso der Umsatz mit TK-Ware, und sehr gut hat sich auch die Eissparte von Dreidoppel entwickelt. Der Umsatz im Bereich Brot und Brötchen hat leicht verloren, aber dafür waren in diesem Bereich die Erträge besser, weil wir die Produktion nach Gerlenhofen verlegt und einiges an Overhead-Kosten eingespart haben.

b+b: *Heißt das, mit den Erträgen bei MeisterMarken waren Sie nicht zufrieden?*

Dr. Visser: Heißt es nicht. Im internen Benchmarking mit unseren Gesellschaften steht MeisterMarken auf einem relativ hohen Level. In Deutschland ist der Preiskampf in diesem Segment zur Zeit nur extrem stark.

b+b: *BakeMark Deutschland hat mit Christian Köhler einen neuen Chef bekommen, der seine Sporen bei Kraft und Masterfood verdient hat. Was erwarten Sie von ihm?*

Dr. Visser: In einem solchen Marktveränderungs-Prozess, wie wir ihn derzeit in Deutschland erleben, werden Organisation, Logistik und alles, was man unter „Supply-Chain“ zusammenfasst und vielleicht mit „Strukturen der Marktversorgung“ übersetzt, sehr wichtig. Christian Köhler kommt aus dem Food-Service-Markt und beherrscht diese für uns wichtiger werdenden Instrumente des Wettbewerbs.

b+b: *Werden die TK-Teiglinge in diesem veränderten Markt künftig eine bedeutendere Rolle spielen? Werden die künftig aus Osteuropa kommen?*

Dr. Visser: Wir produzieren derzeit an zehn Standorten in Europa TK-Teiglinge, in Deutschland gehört Delmenhorst dazu. Sicherlich wird die Bedeutung der osteuropäischen TK-Teiglinge in Zukunft wachsen, weil diese Länder dann zur EU gehören und ihre Lieferungen nicht mehr über Zölle etc. diskriminiert werden. Andererseits wird in diesen Fabriken sehr hoch automatisiert gearbeitet. Der Faktor Personalkosten spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle. Es kommt darauf an, Kostenträger zu sein, und das kann ein westeuropäisches Unternehmen grundsätzlich ebenso gut erreichen wie ein osteuropäisches. In der Majorität ist dieses Geschäft bislang übrigens immer noch überwiegend national. Aber es wird zweifellos immer internationaler, weil auch die Konsumgewohnheiten internationaler werden. Aber das gilt für fast alle Märkte.

b+b: *Was wird daraus in fünf bis zehn Jahren folgen?*

Dr. Visser: Auch in fünf bis zehn Jahren wird das Geschäft immer noch dezentral, also national laufen, aber vermutlich stärker koordiniert. Einen Teil tragen dazu die paneuropäisch arbeitenden Supermärkte und Food-Service-Ketten bei. Für diese Märkte bzw. deren Produkte wird es nicht in jedem Land eine Produktionslinie geben, sondern europäische Produktionen.

b+b: *Wie hoch, schätzen Sie, könnte deren Anteil am Geschäft eines Tages werden?*

Dr. Visser: Der Anteil wird maximal auf 50% anwachsen. Aber es werden davon Spin-Off-Effekte ausgehen, Auswirkungen auf die nationalen Märkte. Ich denke, wir werden in den nächsten zehn Jahren erhebliche Bewegungen auf dem Backwarenmarkt in Europa beobachten können.

b+b: *Dr. Visser, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*

CSM n.v. (Zahlen in Mio. Euro)

Firmenzentrale: Diemen bei Amsterdam, NL
 Umsatz und Ergebnis der CSM n.v. waren im vergangenen Jahr deutlich vom Verfall des Dollar-Kurses gegenüber dem Euro in Mitleidenschaft gezogen. Würde man konstante Wechselkurse zugrunde legen, käme der Nettoumsatz auf ein Plus von 8%, der Net Profit würde allerdings auch einen Rückgang um 4,4% ausweisen.

CSM n.v Gesamtkonzern

	2003	2002
Netto-Umsatz	3484	3421
Netto-Gewinn	177,5	195,6

(aus ordentl. Geschäftstätigkeit vor Goodwill-Amortisation)

Geografische Zusammensetzung der Netto-Umsätze 2003

Niederlande	537,6
Restl. Europa	1726,4
Nordamerika	166,0
Rest der Welt	54,2

Sparten-Verteilung der Netto-Umsätze 2003

CSM Bakery Supplies Europe	1128,1
CSM Bakery Supplies North America	1066,2
CSM Sugar Confectionery	750,0
Industrial processing activities	539,9

(Segmente von CSM Sugar und CSM Biochemicals)

CSM Bakery Supplies Europe

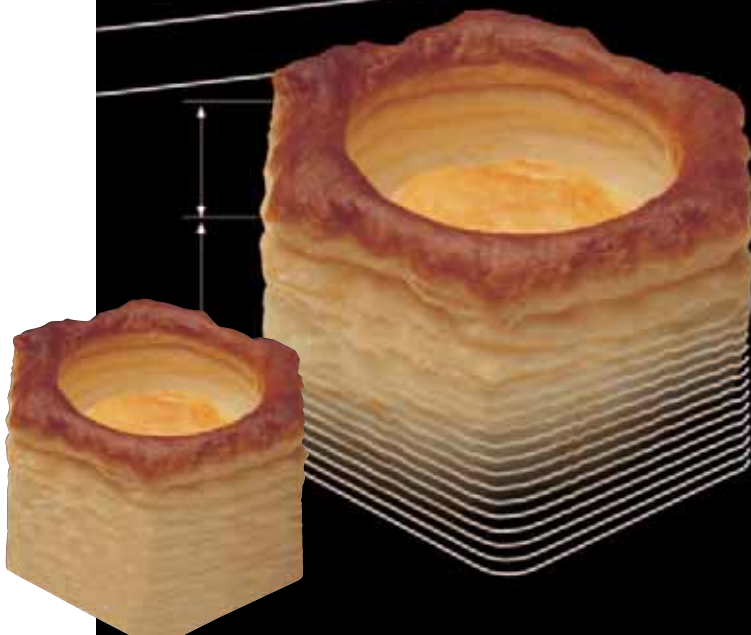
	2003	2002
Netto-Umsatz	1128,1	1104,5
EBITA	88,5	86,2

Unser Satellit kennt keine Grenzen...

Es gibt viele Gründe,
weshalb Mitbewerber
neidisch auf unsere
Laminieranlagen
blicken...

aber wahrscheinlich ist der Hauptgrund unser
einzigartiger Doppelsatellitenkopf mit 16 Satelli-
tenwalzen und zwei unabhängig voneinander
einstellbaren Basiswalzen zur schonenden
Teigdickenreduzierung.

In Verbindung mit einer leistungsfähigen SPS-
Steuerung, die alle Bandgeschwindigkeiten, alle
Walzengeschwindigkeiten, alle Mehlmengen
und alle Walzspalte auf Knopfdruck einstellt, ist
es jedem Anwender klar, warum unsere
Laminieranlagen so positiv bewertet werden.



Unser Ausrollsystem ORBITAL erfüllt alle diese
Anforderungen und rollt Teigblöcke zu
kontinuierlichen Teigbahnen für nachgeschaltete
Verarbeitungslinien aus.

Rufen Sie uns an, wenn Sie an Rationalisierung und
hoher gleichmäßiger Qualität Ihrer Feingebäck-
produktion interessiert sind! Es gibt keine Grenzen!

RONDO
DOGE®

Seewer GmbH & Co.

D-57299 Burbach

Hoorwaldstrasse 44

Tel. +49 (0)2736 203-0

Fax +49 (0)2736 203130

info@de.rondodoge.com

www.rondodoge.com