

Im goldenen Dreieck

Im Umkreis von gut 100 Kilometern gleich drei Metropolen: Budapest, Wien und Bratislava und damit rund sechs Millionen Verbraucher – besser als hier im Industriegebiet der ungarischen Stadt Győr kann man es als Bäckereiunternehmen wie die Ceres Bakery Ltd. (ungarisch: Ceres Sütőipari Kft) gar nicht treffen.

Das 1992 privatisierte Unternehmen beschäftigt 621 Mitarbeiter und steht in den Startlöchern, um nach dem EU-Beitritt gen Westen zu exportieren.

Eine Toastbrotlinie von Kaak sowie eine kombinierte Linie für Toast und feingeschobenes Brot liefern ein Brotsortiment, das vom Weizen- und Graham-Toast über Sandwichtoast bis hin zu Weizen-, Misch- und Grahbrot sowie rogenhaltigen Sorten reicht. Nicht weniger breit angelegt ist das Feingebäcksortiment aus Strudel, Kolatschen, Zöpfen, Cakes und Milchbrot, Fruchtekuchen und Baiser etc. Vieles davon wird aufwändig in Handarbeit produziert. Beide Sortimente differenzieren in tagesfrische und länger haltbare verpackte Waren.

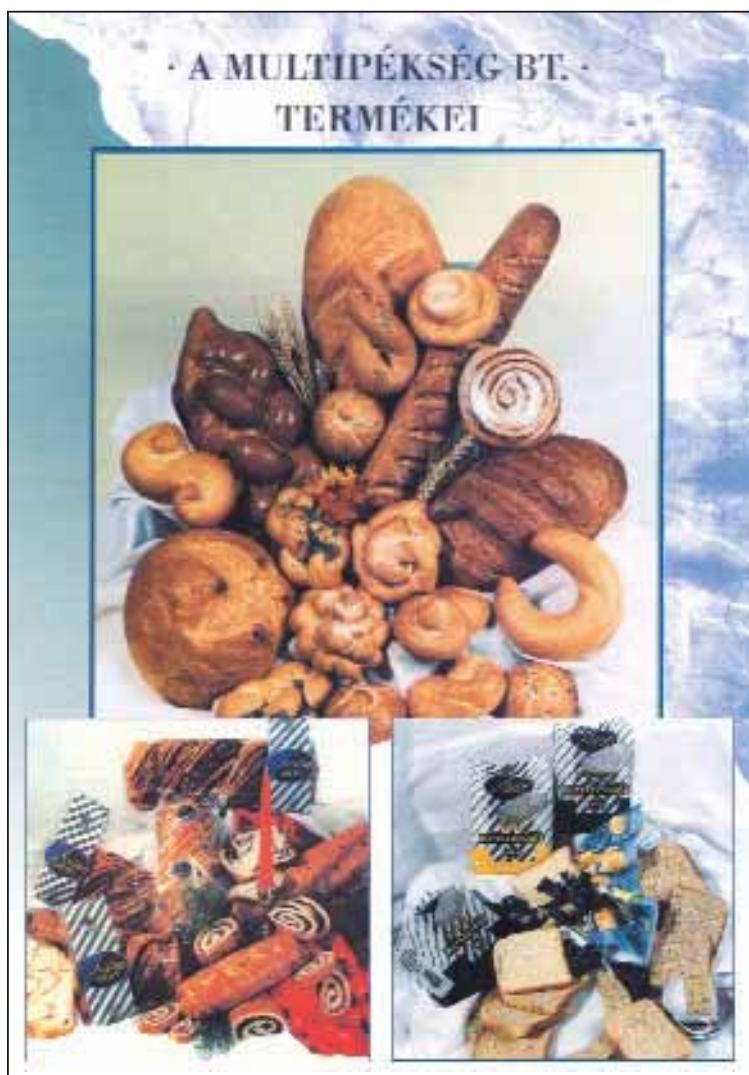
Das Unternehmen, das nach eigenen Angaben derzeit jährlich 13 Mio. E umsetzt, erwarb 2002 eine weitere Brotfabrik in Miskolc im Inneren Ungarns.

Als Vertreter der Eigentümer des nach britischem Recht gegründeten Unternehmens fungiert die Csopak Holding Vagyonkezelő im ungarischen Veszprem. Zu deren Eignern wiederum zählten laut Veröffentlichung aus dem September 2001 der East European Food Fund, Luxemburg, Inverdale Investments Ltd, Nicosia, Discover Europe Investments, Cayman Inseln, die Rosemoore Holding, Nicosia, sowie die ungarischen Geschäftsleiter Dr. Györy Markovszky und Dr. György Rasko. Rasko spielte in den vergangenen Jahren als Direktor der Privatisierungsabteilung im Landwirtschaftsministerium eine bedeutende Rolle bei der Privatisierung der ungarischen Land- und Ernährungswirtschaft. Inzwischen wurden die Eigentümer zu-

sammengefasst zu einer zypriotischen Holding namens Ivydale Investment Limited Co. zusammengefasst sind. Die internationale Backbranche, nicht immer ganz neidlos, vermutet die britische Lebensmittelhandelskette Tesco hinter dieser Konstruktion.

Die Ceres Bakery Ltd. produziert, so Direktorin Dr. Kása Margit Tormáné, streng nach europäischen

Rechtsvorschriften und sei nach BRC/Effsis, HACCP und ISO 9001 2000 zertifiziert. Zu den Kunden zählten die internationalen Supermarktketten, die seit Jahren in Ungarn den Lebensmittelmarkt dominieren, Tesco, Auchan, Penny, Smatch, Match, Cora, Profi und CBA, Metro, Interspar und Kaisers sowie zahlreiche kleinere ungarische Supermärkte und Privatunternehmen. ■




Typische Produkte der Bäckerei Ceres.




Heidekoppel 28
24558 Henstedt-Ulzburg
Telefon 04193 / 96 88 28
Telefax 04193 / 943 32
e-mail: info@Herbert-Muehlhausen.de
www.Herbert-Muehlhausen.de



Alles aus einer Hand

 **Beratung**

 **Verkauf**

 **Service**



ERGO-BÄR 40/60/80 und 100 L



TEDDY 5 L

Wir stellen aus:

Südback	in Stuttgart	17.04. - 21.04.2004
BÄKO Franken	in Nürnberg	09.10. - 10.10.2004
Sachsenback	in Leipzig	30.10. - 01.11.2004



von links nach rechts: Aart Jan Hartman, Thomas Schwarz, Hildegard M. Keil, Ehler Meyer

Gerbel: Slowenien steht praktisch bereits in der EU. Der Markt ist verteilt, sowohl auf der Produktions- wie auf der Vertriebsseite. Die Industrie hat einen Anteil von 50 bis 60% und die Preise liegen bereits auf EU-Niveau.

Hartman: Aber anders als in anderen Industriezweigen gibt es in der Brotindustrie praktisch keine spektakulären ausländischen Investitionen.

Gerbel: Slowenien war bereits seit den 70er Jahren westlich orientiert und hatte damit eine ganz andere Ausgangsbasis als die anderen Länder.

Keil: Werden mit dem EU-Beitritt die Karten im europäischen Backgewerbe noch einmal komplett neu gemischt?

Meyer: Es wird ab Mai sicherlich einen Investitionsschub in Ost- und Mitteleuropa geben. Auf Dauer wird allerdings entscheidend sein, ob die Betriebe in den Beitrittsländern es schaffen, Produkte mit besseren Deckungsbeiträgen auf dem Markt zu platzieren.

Gerbel: Der EU-Beitritt wird Gewinner und Verlierer auftreten lassen. Wichtig ist allerdings, dass niemand glaubt, sich auf bisherigen Lorbeeren ausruhen zu können. Der Wettbewerb wird stärker, aber das ist nicht nur eine Frage der EU-Erweiterung, sondern auch eine Folge des aggressiven Auftretens der Supermärkte. Es gibt aber Hoffnung und Wege, auch für die einheimischen Unternehmer. Sie kennen sich am besten auf dem Markt

aus, viele haben bereits eine beachtliche Marktposition aufgebaut. Die Betriebe sind inzwischen gut ausgestattet und werden professionell geführt. Es sind meistens Betriebe, die Mut haben, auf Qualität und Frische setzen und offen für neue Ideen sind. Auch die Ansprüche der osteuropäischen Verbraucher ändern sich mit der Zeit. Brot und Backwaren werden immer weniger zum sozialen Instrument, sondern ein Genussmittel, für das man bereit sein wird, auch mehr Geld zu zahlen.

Schwarz: Es wird Warenströme in beide Richtungen geben, aber sicherlich nicht die große Überschwemmung mit preiswerten Backwaren.

Hartman: Die EU ist vielleicht gar nicht mal die wichtigste Frage für die Backbranche in den Beitrittsländern. Es gibt hier einen großen Markt für Backwaren, viel Know-how und qualifiziertes Personal. Was fehlt ist vielleicht eher die Logistik, vor allem eine durchdachte Verkaufslogistik. Auf der anderen Seite werden auch hier die Kosten nach oben gehen. Ich denke, Osteuropa wird schon bald auf Reproduzierbarkeit und Systemkonzepte setzen und mit Sortimentsverbreiterung bessere Deckungsbeiträge erwirtschaften.

Keil: Meine Herren, ich danke Ihnen für das Gespräch.

ETWA 3.000.000 MENSCHEN TESTEN TÄGLICH UNSERE QUALITÄT.

SÜDBACK 2004
HALLE 9
STANDNUMMER
928

Sie als Bäcker legen größten Wert auf die Qualität Ihrer Endprodukte. Denn Sie wissen, wie kritisch und anspruchsvoll die Verbraucher von heute sind. Selbstverständlich stellen Sie an Ihre Zutaten die gleichen hohen Anforderungen. Deshalb arbeiten wir mit Engagement und unter Einsatz modernster Technologien an Produkten, die Ihren Wünschen entsprechen. Damit Sie jeden Tag aufs Neue die Qualitätsprodukte liefern können, die Ihre Kunden von Ihnen erwarten.



 **Sonneveld** *Share the ambition*