



Mittelbaden eG

JOURNAL



INHALT

Wort der Auszubildenden
2000 Euro von Bäckerei
Reinmuth

Messeankündigung
Rennbahn Iffezheim

Aus dem Gebrauchten

Anzeige PuRaTec

85 Jahre Familientradition
Bäckerei Reuss in Ettlingen

Anzeige Bongrain-Foodservice

Aktueller Stand der Umbau-
arbeiten in Karlsruhe

Wozu benötigen wir
Controlling, Finanz- und
Liquiditätsplanungen?

BAKO Außendienst goes Online

1910–2010: Unser Standort in
Offenburg ist seit 100 Jahren im
Dienste des Bäckerhandwerks!

Der Ofen als Marketing-
Instrument

Bitte beachten Sie die Beilage
dieser Ausgabe:

Fa. Treis Maschinenbau GmbH,
Oberlahr

www.baeko-mittelbaden.de



WORT DER AUSZUBILDENDEN



Wir drei stehen stellvertretend für uns acht – Sie kennen uns ja schon von den Hausmessen.

Sehr geehrte Mitglieder und Kunden der BÄKO Mittelbaden,

diese Ausgabe des BÄKO-Journals wird nicht – wie gewohnt – durch das Wort unserer Geschäftsleitung begonnen, sondern durch das Wort der Auszubildenden.

Bei Ihrer BÄKO Mittelbaden eG sind derzeit acht Auszubildende am Lernen und Mitwirken im täglichen Geschäft. Der Arbeitstag gestaltet sich sehr flexibel und interessant. Als Auszubildender begegnet man fast täglich neuen Arbeitsbereichen in den verschiedenen Abteilungen.

Nun genug von uns Auszubildenden.

Wie Sie bestimmt alle mitbekommen haben, wurde ein Teil des Warenlagers nach Bruchsal verlegt, um den alten Teil des Lagers Durlach abzureißen und neu zu bauen.

Ende des letzten Jahres wurde der Umzug der Waren erfolgreich abgeschlossen und das Ausweichlager Bruchsal in Betrieb genommen. Die Regale des alten Bereichs wurden abgebaut und das Lager vollständig ausgeräumt, sodass dem Abriss nichts mehr im Wege steht.

Derzeit sind die Arbeiten in vollem Gange – Sie werden den Standort Durlach nicht wiedererkennen. Bilder dazu finden Sie hier im Journal.

Die Geschäftsleitung, Mitarbeiter und natürlich auch wir Auszubildenden der BÄKO Mittelbaden eG freuen uns darauf, Sie ab Sommer 2010 aus den neuen Lagereinrichtungen beliefern zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen
Ihre Auszubildenden

FACHLICHES NIVEAU ÜBERZEUGT

**Wir gratulieren Frau Sandra Fehrenbach
zur Deutschen Meisterin im Bereich Fachverkäufer/in
vom Verband Baden;**

Ausbildungsbetrieb: Bäckerei Walter Brauss GmbH

Impressum:
Bäko Journal

Herausgeber:
BAKO Mittelbaden eG
Ottostraße 9
76227 Karlsruhe
GenR Freiburg 470074

Redaktionsleiter:
Roberto Conzatti
Tel. (0721) 9492-241
Fax (0721) 9492-249

Mitarbeiter
dieser Ausgabe:
Gabriele Fischer-Conzatti
Fred Kunze

Layout, Satz, Repro, Druck:
Text & Bild Bahnmaier GbR
75228 Ispringen
Tel. (0 72 31) 98 38 30
Fax (0 72 31) 8 00 02 87



2000 € von Bäckerei Reinmuth

Kinder sollen wieder lachen können...

In der Adventszeit hat der Karlsruher Bäckermeister Stefan Reinmuth in seinen Bäckereifilialen ein Weihnachtsbrot, (Vollkornbrot mit Äpfel und Nüssen) verkauft und den gesamten Verkaufserlös dem Förderverein Sonnenschein der Kinderklinik gespendet. Den so von Anfang Dezember bis Weihnachten gesammelte Betrag rundete Stefan Reinmuth auf 2000 EURO auf. Die Spendenaktion hatte einen sehr persönlichen Hintergrund, über den Stefan Reinmuth auf einem Flyer seine Kundschaft informiert hat. Im vergangenen Jahr war sein Sohn fast sechs Monate mit einer schweren

Verletzung in der Kinderklinik am Städtischen Klinikum. „In dieser Zeit war der Mittwoch ein ganz besonderer Tag für ihn. Der Clown Dodo kam und zauberte mit bunten Tüchern oder bastelte blitzschnell Luftballonfiguren. Genauso freuten sich auch die vielen anderen kleinen Kinder auf der Station S12. In die Gesichter zauberte er jedes Mal ein Lachen“ berichtet Stefan Reinmuth. Er habe „still geweint, als sein Sohn im Spielzimmer das erste Mal wieder gelacht hat nach der langen Narkose und den Wochen auf der Intensivstation. Ich habe es miterlebt wie wichtig diese Lichtblicke für die Kleinen sind und auch die Spielzimmer mit den vielen Spielen und Bastelsachen“.

Der Bäcker möchte die Arbeit des Fördervereins Sonnenschein mit einer Spende unterstützen. „Damit alle Kinder, die eine schwere Zeit im Krankenhaus erleben möglichst viele gute Erinne-

rungen mit nach Hause nehmen können“ und damit auch in diesem Jahr Spiele, Bücher und der Clown Dodo in der Kinderklinik den Kindern die Zeit leichter machen.

Quelle: Der Kurier 29. Januar 2010



Seit 30 Jahren –
Leasing persönlich genommen.

UVW LEASING

Lebensmitteltechnik

Die Herstellung von Lebensmitteln ist ein Bereich, dem wir uns ganz besonders und gerne widmen. Ob traditionelle, handwerkliche Herstellung oder industrielle Fertigung von Lebensmitteln – wir begleiten Sie rund um Ihr Investitionsvorhaben. Im Bäckerhandwerk und in der Backwarenindustrie sind wir der anerkannte Finanzierungspartner.

Wir beraten Sie gerne:
Kurt Fischer | 07243 7747-64 | kfischer@uvw.de



Messe Messe Messe Messe Messe

Sehr geehrte Mitglieder und Kunden,

unser Messekalender weist in diesem Jahr einige Besonderheiten für Sie auf. Aufgrund dessen, dass der Termin für die Frühjahrsmesse nach Ostern liegt, werden wir Ihnen erstmals beide saisonalen Schwerpunkte - Ostern und Weihnachten präsentieren. Nutzen Sie die Möglichkeit, die Erfahrungen aus Ihrem Ostergeschäft direkt einfließen zu lassen. Der Verlauf für Weihnachten ist

analog den Vorjahren. Anstelle einer großen Messe im Herbst wollen wir Ihnen im Spätsommer an einem Tag der offenen Tür den erfolgten Umbau am Standort Karlsruhe präsentieren. Selbstverständlich werden auch unsere renommierten Partner und Lieferanten teilnehmen. Zum Herbst hin werden wir auf der Südback eine verstärkte Präsenz zeigen und mit Aktionen und Angebote den saisonalen Höhepunkt unterstützen. **Messeankündigung: 17.-19. April 2010 Rennplatz Iffezheim.**

Sehr gerne laden wir Sie zu unserer diesjährigen Frühjahrsmesse nach Iffezheim ein.

Alle Abteilungen sind schon mit Hochtouren mit der Planung und Vorbereitung beschäftigt.

Es erwartet Sie viel Neues und Innovatives sowie Bewährtes in den Bereichen:

- Rohstoffe
- Süß- und Handelswaren
- Süßwaren-/Saison
- Frischdienst
- Tiefkühl
- Technik

Gerne laden wir Sie für gemütliches und genussliches Verweilen in unser Restaurant im 3. Stock ein.

Bitte beachten Sie unsere Messeöffnungszeiten:

Samstag 17. April 2010
15:00 - 20:00 Uhr

Sonntag 18. April 2010
10:00 - 18:00 Uhr

Montag 19. April 2010
14:00 - 19:00 Uhr

**Frühjahrsmesse
17.-19. April 2010**

Aus dem Gebrauchten

- Verkaufs - Pavillon komplett eingerichtet
- Laden-Einrichtung
- Treif-Brot Schneidemaschine, verstellbar
- Glastür - Kühlschrank
- „WMF“ - Kaffee-Vollautomat „Presto“
- „ambiente“-Möbel - Tische - Stühle - Hocker
- Spülmaschine für Backbleche 58/78 cm vom Backstudio

Bei Interesse melden Sie sich bitte bei Herrn Vogt unter der Telefonnummer 07 21/9492-282.

Service-Nr. 7/24

0170-182 09 09

Rapp GmbH seit 1988

Techn. Kundendienst für Bäckerei-Backöfen.

Werkvertretung für Debag-Wachtel-Lillnord-Brita

PuRa Tec.

Inh. Bernd Rapp

Ultraschallreinigung

Reinigung, Wartung und Reparatur von Bäckereizubehör
Stikkenwagen, Toastbrotverbände, Backbleche, Baguettebleche, Formen
Lieferung und Reinigung von Belegtüchern jeder Art.

Hygiene in höchster Güte!!!

76287 Rheinstetten-Mö. • Industriestraße 17b
Tel. 0 72 42/25 78 75 • Fax: 0 72 42/25 78 75
E-Mail: rappgmbh@chefmail.de



85 Jahre Familientradition

BÄCKEREI REUSS IN ETTLINGEN AN 3 STANDORTEN

„Qualität setzt sich wieder durch“, denn gerade in der heutigen Zeit spielen fachliche Qualifikation, individuelles Engagement und freundlicher Service eine nicht zu unterschätzende Rolle, ein Aspekt, der im Familienunternehmen Reuss erfolgreich seit Jahrzehnten praktiziert wird.

Gegründet wurde die Bäckerei Reuss 1924 in Ettlingen, in der Rheinstraße durch Wilhelm und Marie Volpp. 1939 übernahm der Schwager Hermann Götz die Bäckerei. Im Jahre 1944 dann Ludwig Reuss und dessen Ehefrau Berta (geb. Volpp). Seit 1973 führt Heinz Reuss mit Ehefrau Jolanda den Bäckereibetrieb mit Unterstützung von Tochter Marion und Sohn Michael.

Inzwischen wurde auch die kontinuierliche Übergabe an die 4. Generation vorbereitet. Vor zwei Jahren wurde der Betrieb in eine GmbH umgewandelt. Sebastian Rauch-

fuß, der mit Tochter Marion verheiratet ist, hat als Quereinsteiger erst die Liebe zur Tochter entdeckt und sich dann für das Bäckereihandwerk interessiert. Zusammen

mit Bäckermeister Michael werden sie zukünftig für den Fortbestand des Unternehmens arbeiten.

Geboten wird ein breitgefächertes Angebot an verschiedenen frischen Brotsorten und Brötchen, allerlei zum kleinen und großen Frühstück, leckere Stückchen für zwischendurch. Eine ansprechende Torten- und Kuchenauswahl machen die Wahl zur angenehmen Qual für die gemütliche Kaffeestunde.

Das Hauptgeschäft mit dem Bäckerei und Konditoreibetrieb befindet sich in der Rheinstraße 27.

Die Filialen am Berliner Platz kann 2010 das 20-jährige Bestehen feiern. In Bruchhausen ist die Bäckerei seit 5 Jahren im Cap Markt vertreten.



KÄSE

to go

BONGRAIN
FOOD
SERVICE

Legen Sie doch mal kräftig eins drauf!

Käse wird immer beliebter und Ihre Kunden werden immer anspruchsvoller.

Was liegt da näher, als Ihre Kunden mit Top-Markenqualität zu begeistern.

Lassen Sie sich von unseren Rezeptvorschlägen für die Käsesnacks von morgen inspirieren.

www.bongrain-foodservice.de
Telefon 0611.8807-168

Aktueller Stand der Umbauarbeiten in Karlsruhe

Vermutlich haben Sie schon die Bilder auf den Seiten hier betrachtet und sind damit bereits auf dem Laufenden.

Im November letzten Jahres haben wir die Ware aus dem Großlager in das Ausweichlager Bruchsal gebracht und kommissionieren seitdem ungekühlte Ware von dort. Das erste Januarwochenende haben wir genutzt, um die Süßwaren vom Keller in ihren neuen Bereich zu räumen.

Dann kamen die Bauarbeiter. Ab dem 11. Januar wurden die alten Hallen entkernt, Leitungen getrennt, neue Leitungen gezogen,

um auch während der Umbauphase das verbleibende Lager und die Verwaltung funktionsfähig zu halten.

Montag, 18. Januar 2010, fuhren die Bagger auf den Hof. Seitdem bewundern wir die Geschicklichkeit, mit der die beiden Baggerführer unsere alten Hallen abräumen. Ein Griff mit der Schaufel – und ein tonnenschweres Betonteil steht nicht mehr da, wo es 40 Jahre stand. Der nächste Griff – und eine Dachlatte wird fein säuberlich aus dem Schutt sortiert.

Zugegeben, derzeit fällt so mancher Blick aus dem Fenster, später

stets dann, wenn wieder einmal das ganze Gebäude mit all unseren Schreibtischen zittert. Aktuell sind die Hallen fast vollständig verschwunden und liegen in Form getrennter Abfälle auf dem alten Hallenboden. Bis Ende Februar wird auch dieser Geschichte sein, so dass am 24. Februar mit einem kleinen Spatenstich die Neubauphase eingeleitet werden kann. Dann werden Fundamente gesetzt, in denen die tragende Stahlkonstruktion der neuen Halle verankert werden kann. Die Anschlüsse zu den Bestandsgebäuden werden herge-

stellt und die notwendigen Verkabelungen ausgeführt. Stolz sind wir auf das Energiekonzept, da die Beheizung fast vollständig mit der Abwärme unserer Tiefkühlanlagen geschehen wird.

Neue, optimierte Abläufe der Kommissionierung und übersichtliche Lagerstrukturen werden uns in die Lage versetzen, Sie als Kunden zuverlässig beliefern zu können.

Aktuelle Bilder können Sie im Internet betrachten:

www.baeko-mittelbaden.de



AKTUELLE BILDER DER UMBAUARBEITEN



AKTUELLE BILDER DER UMBAUARBEITEN





Wozu benötigen wir Controlling, Finanz- und Liquiditätsplanungen?

Viele Unternehmer glauben immer noch Finanzcontrolling nicht zu benötigen. „Das haben wir schon immer so gemacht!“. „In unserer Branche geht das nicht.“ „Das macht doch mein Steuerberater.“ bekommt man zu hören.

Was passiert, wenn Ihr Steuerbüro bzw. die Mitarbeiterin in der Buchhaltung die Kosten so gut wie möglich, aber leider „irgendwohin“ bucht? Weil niemand genaue Informationen vorgibt oder Fragen stellt? Können Sie dann Ihren Zahlen trauen? Wollen Sie mit diesen Zahlen Ihr Unternehmen steuern? Kann dies die Basis für weitere Analyseinstrumente sein? Wollen Sie von Ihrer Bank aufgrund dieser von Ihnen nicht überprüften Zahlen beurteilt werden? Am Ende des Tages fragen Sie sich dann warum auf dem Konto so wenig übrig bleibt, obwohl Sie viel arbeiten und evtl. sogar den Umsatz steigern konnten? Aber wo

bleibt das Geld? Zusätzlich fallen Steuernachzahlung aufgrund des Vorjahresabschlusses an und die Frage drückt: woher nehmen wir das Geld?

Ziel ist es: die mtl. Zahlen vom Steuerberater nicht abzulegen sondern weiter leben zu lassen, um sein Unternehmen selbst anhand der Zahlen zu steuern, die richtigen Marktstrategien entwickeln zu können, um unter dem Strich, das heißt auf dem Bankkonto, mehr übrig zu behalten!

Wir laden Sie herzlich ein zu diesem Thema an unserem Seminar teilzunehmen.

16.06.2010 um 15.00–17.00 Uhr,
Ort: Bako Offenburg

23.06.2010 um 15.00–17.00 Uhr,
Ort: Bako Karlsruhe

„Im Herzen Handwerker, im Kopf Unternehmer“, wer beides verbinden kann, wird erfolgreich bleiben.

Die Firma Zahlwerk nimmt Sie an die Hand und zeigt Ihnen wie Sie mit einfachen Mitteln dafür sorgen können, dass der Ertrag Ihres Unternehmens wieder steigt. Sie lernen, wie Sie schnell und flexibel reagieren und dafür sorgen können, dass binnen kurzer Zeit „unter dem Strich mehr übrig bleibt“.

Einfach - schnell - und effektiv! Die Instrumente heißen: Finanzplanung, Liquiditätsplanung, Preiskalkulation und Sortimentpolitik.

Über uns:

Zahlwerk bearbeitet alles rund um Zahlen im Unternehmen, d.h. Liquidität, Kosten, Erträge, Umsätze, Controlling, also rund um den gesamten Finanzbereich.

Zahlwerk wurde 2001 gegründet und ist auf die Beratung kleiner und mittelständischer Unternehmen spezialisiert. Schwerpunkt ist

die Finanz- und Liquiditätsplanung, Preis- oder Stundensatzkalkulation, Profit-Center oder Filialauswertung. Zahlwerk betreut im Moment mehr als 400 Betriebe in Deutschland, Österreich und Südtirol. Die Zahlwerk-Software SMEX hat sich bereits als Lösung für das Finanzcontrolling etabliert.

Geschäftsführerin Heike Czalaun ist Diplomeconom und verfügt über eine 20-jährige Erfahrung im Bereich Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung. Die Software wird zusätzlich von Berufsschulen, Betriebsberatern und Innungsverbänden eingesetzt.



Geschäftsführerin
Heike Czalaun

„BÄKO Außendienst goes Online“

Einige unserer Reisenden sind seit Januar mit einem Notebook ausgestattet. Diese Investition soll Ihnen als Kunden wie auch dem Außendienst mehr Informationen vor Ort verschaffen. Wir können Ihnen somit zeitnahe Angaben zu Artikeln, deren Lagerverfügbarkeit, eventuellen Zulauf durch Bestellung, Produktspezifikationen, Rechnungsstellung und und und... machen.

Eine Fülle von Informationen ist somit bei Ihnen verfügbar. Wir würden uns über eine aktive Mitarbeit Ihrerseits sehr freuen, Wünsche, Anregungen bzw. Verbesserungsvorschläge dürfen Sie gerne unserem Außendienst bzw. unserem Herrn Wohlfart unter der Telefonnummer (07 21) 94 92-264 mitteilen. Wir werden Ihnen zukünftig geeignete Bestellhilfen als Vorbereitung für den Außendienstbesuch zur Verfügung stellen. Wir arbeiten über das Mobilfunknetz von T-Mobile und sind daher

abhängig von deren Netzqualität. Bisherige Tests haben gezeigt, dass ein Großteil unseres Reisegebietes mit guter Qualität abgedeckt ist. In besonders schlecht versorgten Gebieten werden wir noch mit alternativen Netzbetreibern verhandeln und testen. Jede Information ist aktuell, da sich die Mitarbeiter in die BÄKO einwählen und auch da alle Informationen abrufen.



Bitte beachten Sie auch die Angebote aus unserem Büromaterial- und Computierzubehör-Shop unter <http://baeko.liefert-es.com>

AKTUELLES ANGEBOT:



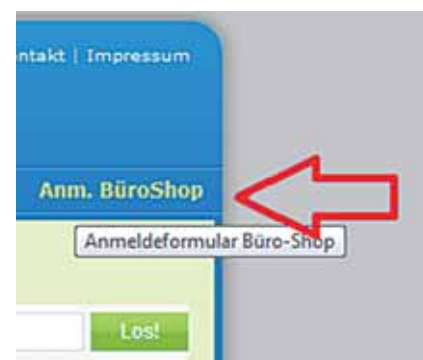
Geha Toner für HP Laserjet
1010, 1012, 1015, 1020 kompatibel
zu HP Q2612A 29,85 €

Derzeit führen wir ca. 60.000 Produkte in diesem Shop, von A wie Aktenvernichter bis Z wie Zweckform - Avery Formulare bzw. Vordrucke und Etiketten. Alle Bereiche des Büro- und Computereinsatzfeld werden abgedeckt. Vergleichen Sie - es lohnt sich! Fordern Sie uns! Wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot über

die von Ihnen benötigten Toner, Tinten, Formulare, Ordner, Büromöbel, usw.

Anfragen bitte an Ralf Wohlfart, E-Mail: Wohlfart@baeko-mittelbaden.de oder Tel.: (07 21) 94 92-264.

Einen Zugang für die eigene Bestellung können Sie über unsere Homepage <http://www.baeko-mittelbaden.de> und ein Klick auf Anm. BüroShop beantragen.



1910 - 2010: Unser Standort in Offenburg ist seit 100 Jahre im Dienste des Bäckerhandwerks!

Wir möchten hier mit einer kurzen Rückschau und einigen Bildern an den 7. März 1910 erinnern. An diesem Tag wurde damals der Öffentlichkeit die Gründung der „Bäcker-Einkaufsgenossenschaft Offenburg eGmbH“ bekannt gegeben. 15 Bäckermeister aus Offenburg und der näheren Umgebung waren die Urväter der neuen Einkaufsgenossenschaft.

Wenn man heute, nach 100 Jahren auf das Jahr 1910 zurückblickt, kann man es nur mit Achtung vor dem Mut und der Entschlossenheit der Gründungsmitglieder tun.

Das Handwerk hatte schon damals mit schwierigen Zeiten zu kämpfen, die von den einzelnen Bäckern kaum noch gemeistert werden konnten. So fiel der Gedanke der genossenschaftlichen Hilfe zur Selbsthilfe auf fruchtbaren Boden und erste Betriebe schlossen sich zusammen.

Im Rückblick ist es fast nicht zu glauben, dass aus einem ehrenamtlichen Ein-Mann-Betrieb, der sein Warenlager in der Mehlkammer der Bäckerei von Wilhelm Häring in der Offenburger Gaswerkstraße betrieb, die BÄKO Offenburg eG werden sollte, die zum Zeitpunkt der Fusion am mit den Karlsruher Kollegen am 1.1.2002 einen Jahresumsatz von Euro 19.437.380 hatte.

Bis dahin bedurfte es aber einiger Schritte: Die entscheidende Entwicklung kam in Folge der Inflation zu Beginn der zwanziger Jahre des letzten Jahrhunderts, als die rasante Geldentwertung die Versorgung der Bäckereien mit Mehl zum Glückspiel machte. Da war es von Vorteil, dass schon 1919 der Anschluss an die Einkaufszentrale beschlossen wurde. 1924 wurde die Hefebezugsgenossenschaft mit der Bäckereinkaufsgenossenschaft fusioniert. 1927 wechselte das Lager von den Räumen der Brauerei Mundinger in das erste eigene Anwesen in die

Franz-Volk-Straße 45. Die Gebäude darauf wurden am 4. März 1945 Opfer von Kriegshandlungen und völlig zerstört. Nach verschiedenen Zwischenschritten konnte 1966 das heutige Grundstück in der Heinrich-Hertz-Straße in Offenburg bebaut werden.

1963 konstatierten die Vorstände der Bäcker-Einkaufsgenossenschaft Offenburg und der Bäcker-Einkaufsgenossenschaft Lahr immer stärkere Konzentrationsbestrebungen in der Wirtschaft. Um die marktregulierenden Funktionen der Genossenschaft wirksam aufrecht zu erhalten, musste auch im Einkaufsbereich eine Konzentration stattfinden. Dies waren die Hintergründe der Verschmelzung der beiden beteiligten Genossenschaften zum 01.01.1964. Die Zahlen der nachfolgenden Jahre bestätigten die Richtigkeit dieser Entscheidung.

Im Jahr 2001 gab es erste Gespräche mit der nördlichen Nachbargenossenschaft in Karlsruhe, um die Chancen einer engeren Zusammenarbeit auszuloten. Als Folge dieser Gespräche kam es am 01.01.2002 zum Zusammenschluss der beiden Genossenschaften zur „BÄKO Mittelbaden Karlsruhe-Offenburg eG“. 2004 schloss sich die BÄKO Pforzheim eG an, seitdem firmiert die Genossenschaft unter dem Namen „BÄKO Mittelbaden eG“.

Was aber sind Unternehmen ohne Personen, die hinter ihnen stehen und die Entwicklung voran treiben? Hier seien bis zur Fusion 2002 die Aufsichtsratsvorsitzenden genannt: Franz Beyerle, Karl Ganter, Adolf Ohnemus, Josef Marbach, Otto Busam, Emil Lang, Kurt Zimpfer und Georg Hornung. Als Geschäftsführer, teilweise Vorstand, standen ihnen zur Seite: Wilhelm Häring, Adolf Decker, Erich Kopf und Karl Breitenreuter. Einer der Gründungsbetriebe ist noch heute Mitglied der Genossenschaft: Bäckerei Lang aus Ortenberg.

Wir danken allen, die im Laufe des letzten Jahrhunderts für die Genossenschaft tätig waren ebenso wie Ihnen als Kunden, die durch ihre Umsätze die Entwicklung des Unternehmens möglich gemacht haben. Den nächsten hundert Jahren blicken wir mit Interesse und Spannung entgegen.

Die o. a. Details konnten wir der Festschrift zum 80 jährigen Bestehen der BÄKO Offenburg entnehmen, die von Erich Kopf, dem ehemaligen Direktor der BÄKO Offenburg eG, in hervorragender Weise erstellt wurde. Ihm möchten wir an dieser Stelle herzlich danken.





Ein modernes, dynamisches Unternehmen

Die Erweiterung unseres Betriebsgebäudes im Jahre 1973 brachte eine weitere Rationalisierung in dem ca. 3000 qm großen Lager. Zusätzliche Kühl- und Tiefkühlräume geben uns die Möglichkeit, ein bedarfsgerechtes Tiefkühlprogramm aufzubauen.

Unsere Kunden sind Mitglieder einer leistungsfähigen, modernen und marktausgerichteten Genossenschaft. Die Richtigkeit unserer Geschäfts- und Preispolitik wird bestätigt durch eine

Umsatzsteigerung von 7 Millionen in 5 Jahren

Unser Jahresumsatz betrug 1973 nahezu 20 Millionen.

Wir bieten Ihnen an:

1. Das komplette Rohstoff- und Investitionsprogramm für Bäckerei und Konditorei
2. Wöchentliche Anlieferung durch unseren Frischdienst mit isolierten, gekühlten Fahrzeugen
3. Individuelles Süßwarensortiment
4. Maschinenwartungsdienst (s. Anlage)
5. Dauernde Geräteausstellung in der BÄKO
6. Eine Siloanlage mit eigenem Tankzug
7. Ein modernes Schulungsprogramm mit:

Backvorführungen	Warenbörsen
Dekorationskursen	Maschinenausstellungen
Kalkulationskursen	Süßwarensaisonausstellungen
Unterrichtung in Steuerfragen	Beratung bei Investitionen

Bei vorgesehenen Umbauten Ihrer Bäckerei oder Konditorei stellen wir Ihnen eine maßstabgetreue Modellbäckerei mit 25 Vorschlägen, je nach Umsatzgröße, zur Verfügung. In aller Ruhe können Sie dann zu Hause die richtige Anordnung Ihrer Bäckerei oder Konditorei planen.

BÄKO OFFENBURG eG

Ein zuverlässiger Partner
im Kräftespiel der Wirtschaft

Der Ofen als Marketing-Instrument

Mit „Backen im Laden“ Wunschgebäcke zaubern. Heinrich Münsterjohann erläutert die vielfältigen Vermarktungschancen des handwerklichen Backens im Seminar.

„Und das sollen meine Verkäuferinnen auch noch machen?“ – so oder ähnlich lautet eine häufig gestellte Frage an Heinrich Münsterjohann, Leiter Kundenzentrum MeisterMarken – Ulmer Spatz, wenn er den handwerklichen Betrieben empfiehlt, das „Backen im Laden“ gantztägig und konsequent als Marketing-Instrument zu nutzen. Die Antwort? „Ja, wecken Sie die Kreativität Ihrer Mitarbeiterinnen und geben Sie ihnen die Möglichkeit, neben den Brötchen auch Feingebäcke im Laden fertigzubacken. Je mehr die Betriebe ihren Verkaufskräften Verantwortung übertragen, um so mehr werden die Mitarbeiter aufgewertet und werden sich mit diesem Bewusstsein auch zusätzlich engagieren“, weiß Münsterjohann aus Erfahrung und fügt hinzu: „Die meisten Verkäuferinnen haben Familien, in denen sie für ihre Tortenkünste großes Lob bekommen – warum sollten die Frauen nicht dieses Können auch auf ihren Arbeitsplatz übertragen? Trauen Sie Ihren Mitarbeiterinnen etwas zu! Und freuen Sie sich anschließend über die Resonanz der begeisterten und kaufenden Kunden ...“



Konzept und Training:

Grundvoraussetzung für erfolgreiches „Backen im Laden“ ist das individuell auf den Betrieb zugeschnittene Konzept mit zielführenden Fragestellungen wie: Welche Standorte kommen in Frage? Wieviel zusätzlicher Platz wird für das Schaubacken benötigt? Wer von meinen Mitarbeiterinnen eignet sich als „Frontfrau“, die gleichzeitig backen, verkaufen und unterhalten kann? Auch hier gilt es, ungeahnte Talente im Team zu entdecken und zu fördern. Sind die Voraussetzungen geklärt,



muss ein gründliches Training der Mitarbeiterinnen erfolgen. „Bauen Sie Ihre Verkaufskräfte langsam und mit Geduld auf, ermutigen Sie Einsteiger, fördern Sie Fortgeschrittene und fordern Sie Profis!“, empfiehlt Heinrich Münsterjohann und ergänzt: „Dasselbe gilt für die Gebäckauswahl. Beginnen Sie beispielsweise mit Butterkuchen, einem Klassiker, der betörend aus dem Ofen duftet, noch warm super schmeckt und dabei so einfach zuzubereiten ist, dass die Einsteiger an Sicherheit gewinnen. Ist diese erst einmal gegeben, wird manche Mitarbeiterin hochwertige Veredelungen wie das Abstreifen mit Sahne ausprobieren wollen und sich auch bald an Massengebäcke heranwagen“.

Emotionen für klingende Kassen:

Sobald das Team die verschiedensten Techniken zum „Backen im Laden“ beherrscht, sollte der Ofen gantztägig als Marketing-Instrument in das Filialgeschehen integriert werden. „Holen Sie die Authentizität früherer Backstuben zurück und zelebrieren Sie Ihr Handwerk“, rät Münsterjohann, „denn ein emotionalisierter Kunde ist nicht nur zufriedener, sondern auch bereit Zusatzkäufe zu tätigen“. Und was emotionalisiert den Kunden besonders? „Bieten Sie Ihrem

Kunden sein Wunschgebäck, und Sie werden erleben, wie er Wartezeit gern in Kauf nimmt, um sein individuelles Gebäck in Empfang nehmen zu können!“, weiß Münsterjohann aus der Praxis. Darüber hinaus nennt der Experte auch individuell gefüllte Berliner als weiteres erfolgreiches Vermarktungsbeispiel. „Grundsätzlich“, so Münsterjohann, „sind die über den Tag wechselnden Gaumengelüste der Kundschaft die wichtigsten Indikatoren für das richtige Angebot zur entsprechenden Tageszeit“. Das heißt aber auch, dass „Backen im Laden“ bis in die späten Nachmittags- und Abendstunden stattfinden sollte, wenn sich die heimkehrenden Berufstätigen mit einem ofenfrischen Feingebäck oder einer Pizza-Zunge belohnen möchten. Um das Risiko hoher Retouren zu minimieren, empfiehlt Münsterjohann, am Ende der Geschäftszeit Gebäcke herzustellen, die auch noch am nächsten Tag verzehrfrisch sind.

„Wenn Sie dauerhaft Erfolg haben möchten mit „Backen im Laden“, sollten Sie optimale Voraussetzungen schaffen, fachlich anspruchsvoll und kreativ sein, Ihren Mitarbeiterinnen Verantwortung übertragen sowie Ausdauer bei der Einführung haben“, fasst Münsterjohann zusammen und wünscht

sich: „Zunehmend mehr Betriebe sollten ihr Handwerk aus innerer Überzeugung, aber auch vermarktungsbewusst leben und dem Genuss mit „Backen im Laden“ eine Bühne bieten.“

Mehr Informationen zum „Backen im Laden“ bieten zwei Seminare mit Heinrich Münsterjohann am

**12.05.2010 in Karlsruhe
19.05.2010 in Offenburg**



© MeisterMarken – Ulmer Spatz
Heinrich Münsterjohann, Leiter Kundenzentrum bei MeisterMarken – Ulmer Spatz