

Liebe back.intern.-
Leserinnen und Leser,

kennen Sie den schwarzen Hamster, das kleine Schwarze und Opa Otto? Nein, es geht nicht um eine Familienserie im Vorabendprogramm eines Privatsenders. Der schwarze Hamster, das kleine Schwarze und Opa Otto sind Brote. Brote, mit denen Bäcker ihre Kunden begeistern und sich gegen das schlichte Mischbrot der Konkurrenz abheben.

Brotspezialitäten fördern das Image eines Betriebes, machen ihn unverwechselbar und erlauben eine andere Preisstruktur als die Aller-Welt-Brote. In unserem Special ab Seite 6 geben wir Ihnen viele Anregungen, wie Sie sich besser positionieren können.

Produkte sind das eine, gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das andere. Darum ziehen sich durch diese Ausgabe auch Tipps, mit denen Sie Ihre Angestellten motivieren und den Kontakt zu den Kunden verbessern können. Los geht's auf dieser Seite, einen weiteren Expertentipp zu dem Thema lesen Sie auf Seite 13 – und das aktuelle Seminarprogramm verschiedener Weiterbildungseinrichtungen sowie Trainerinnen und Trainer stellen wir ab Seite 20 vor.

All das soll Ihnen helfen, den Betrieb für die Zukunft fit zu machen. Schließlich beginnt ja bald wieder die Zeit der guten Vorsätze.

Ihr



Mario Töpfer
Chefredakteur

Tel. 0511 2882555
redaktion@back-intern.de

EXPERTENTIPP

Holen Sie Ihre Verkäuferinnen ins Boot!

Ich bin vor Ort in den Bäckereien immer wieder überrascht, wie wenig die Unternehmer offenbar ihre Verkaufsteams schätzen. Stattdessen sehen sie vor allem Defizite. Dabei schlummern im Verkauf viele Rohdiamanten. Man müsste sie nur an die Hand nehmen und motivieren.

Foto: Laskowsky



Die gute Stimmung motivierter Verkäuferinnen setzt sich bis hin zum Kunden fort.

Sie können mit relativ einfachen Mitteln viel erreichen! Die Verkäuferinnen hören von ihren Chefs oft nur Vorwürfe und Ich-Du-Botschaften („ich will... du sollst...“). Doch es wäre weitaus besser, wenn Sie Ihren Mitarbeitern gegenüber mit offenen W-Fragen begegnen. Fragen Sie doch einmal: „Wo hakt es denn in eurem Arbeitsalltag? Wo fühlt ihr euch nicht wohl? Welche Unterstützung braucht ihr? Was für Ideen habt ihr?“ Das ehrliche Interesse und die Bitte um Mithilfe setzt viele Energien bei den Damen frei! Für den Einstieg empfehle ich, sich in lockerem Rahmen zusammzusetzen. Laden Sie Ihr Team zum Beispiel auf eine Pizza ein.

Zeitnah sollte daraufhin ein zweites Arbeitstreffen in der Filiale oder in der Zentrale folgen, beispielsweise nach zwei Wochen. Jetzt können Sie bereits konkreter werden. Fragen Sie Ihre Damen, welche Produkte sie forcieren möchten und ordnen Sie nicht einfach Verkostungen an, sondern erklären Sie, warum das wichtig ist. Stellen Sie sich auch selbst

Unsere Expertin



Andrea Jörg – selbst Bäckermeisterin und Konditorin – ist eine erfahrene Trainerin und Beraterin. Ihr Angebot umfasst Verkaufstrainings, Filialoptimierung sowie Einzel- und Team-Coachings. Kontakt: Tel. 0171 4264620, www.joerg-training.de

Orientierung auf einen Blick!

Welche Aktionstipps zu Ihnen passen:



einfach, schnell und preiswert umzusetzen; meist für jede Betriebsgröße geeignet



mittlerer Aufwand (längere Vorbereitungszeit und/oder einige Kosten); für fitte Einzelbäcker und Filialbetriebe



hoher Aufwand (zeit- und/oder kostenintensiv); eher für größere Betriebe geeignet

hinter die Theke und machen Sie es vor! Betrachten Sie gemeinsam den Arbeitsplatz und fragen Sie nach, ob es unpraktische Details gibt, die tagtäglich bei der Arbeit stören. Oder gehen Sie gemeinsam mit Ihrem Verkaufsteam von draußen in den Laden – und betrachten Sie diesen so, als ob Sie neue Kunden wären. Was lacht Sie an? Oder was stört Sie sogar?

Es ist mir klar, dass Chef und Chefin oft selbst unter Druck stehen. Doch wenn Sie möchten, dass sich die Verkaufsqualität verbessert, müssen Sie sich etwas Zeit für solche Führungsaufgaben freischaufeln – oder diese delegieren. Übrigens wird die Beratung deutschlandweit mit 50 Prozent der Rechnung oder maximal 1.500 Euro gefördert.

Die Pommern-Tüte

Ein regionales Angebots-Paket hat die **Bäckerei Reichau** aus Gramin ganz im Osten Mecklenburg-Vorpommerns geschnürt: die Pommern-Tüte. Darin spielt natürlich eine eigene Brotspezialität eine große Rolle, die Senfkruste nämlich. Das sehr würzige Roggenmischbrot enthält Zwiebeln und Knoblauch und wird dann in Senf aus der Region gewälzt. Außerdem enthält die Pommern-Tüte Tutower Senf, Apfel-Zwiebel-Schmalz der Pommerschen Schmalzmanufaktur sowie die haltbaren „Käsebeißer“ einer Metzgerei aus dem nahen Anklam. Jörg Reichaus Anforderungen an die Zusatzprodukte: regional, haltbar, handelbar.

Das Paketangebot gibt's zunächst aber nur zu speziellen Anlässen: auf Messständen (Reichau ist auf mehreren großen Verbrauchermessen präsent), bei Events und Dorffesten. Vielleicht auch einmal an bestimmten Tagen im Laden. „Für Touristen wäre es ein schönes Geschenk“, hat er überlegt. Zunächst einmal hat der Bäckermeister 300 Stück von jedem Produkt eingelagert; die Senfkruste kommt natürlich ofenfrisch dazu. Die Pommern-Tüte soll 10 Euro kosten. „In unserer Region kann man nicht so viel Geld nehmen“, erklärt Reichau, der günstige Konditionen mit den Spezialitätenherstellern ausgehandelt hat.

Ziel der Aktion: Wieder einmal etwas Neues und damit Gesprächsstoff zu bieten – und nicht zuletzt das Thema Regionalität zu bespielen. Info: www.baeckerei-reichau.de



Plakate und Handzettel hat sich Reichau professionell gestalten lassen.

Extra-Tipp

Montags, weiß Trainerin **Andrea Jörg**, haben die Kunden oft kein Brot mehr. Also bietet es sich an, sich für den Zusatzverkauf an diesem Tag eine Brotsorte vorzunehmen. Heute ist die Chance für mehr Umsatz gegeben. Legen Sie mit Ihrem Team los!

KESSKO
Vielseitigkeit
in Schokolade.

- Von der Kakaobohne zur edelsten Schokoladen-Kuvertüre
- Mit natürlicher Bourbon-Vanille
- In Block- oder in der rationellen Chipform
- Weiße, dunkle oder Vollmilch-Schokoladen
- Bruchschokolade mit KESSKO hochwertigen Schokoladen-Kuvertüren
- Schokoladen in feinsten Bio- und laktosefreier Qualität

KESSLER & COMP. GMBH & CO KG BONN • TEL. (0228) 40000-0
FAX (0228) 40000-77 • www.kessko.de • info@kessko.de

Profiqualität
für Ihre Backstube

HOCHER BUTTER
Ein Unternehmen der Uelzener Gruppe

- Deutsche Markenbutter
- BäckerButter
- TourierButter (Platten)
- Butterfette

HOCHER BUTTER GmbH • Tel. 0581 806-0 • www.hoche-butter.de