

Bäcker hilft Waisenkindern

Aktiv war der 62-jährige Günther Thiermann sein Leben lang. Klar, dass er auch im Ruhestand nicht rasten würde. Wegen einer Krankheit musste der Bäckermeister und Konditor seinen eigenen Betrieb aufgeben. „Zehn Stunden am Tag zu backen, das war nicht mehr möglich“, sagt der Bad Hönninger. Das heißt aber nicht, dass der Bäcker aus Leidenschaft nicht ein paar Stunden am Tag dem Backhandwerk nachgehen kann. Er meldete sich beim Senior-Experten-Service, der Senioren in Entwicklungsländer schickt, um ihre Kompetenzen für die Lösung der dortigen Probleme einzusetzen. Hier fand auch Thiermann seine Aufgabe: Er engagiert sich für die Waisenkinder von „Unsere kleinen Brüder und Schwestern“ in Guatemala. Die Kinder erhalten dort alle eine Schul- und Berufsausbildung, um der Armut entrinnen zu können. Die Möglichkeit, das Backhandwerk von der Pike auf zu lernen, hatten sie bislang nicht. Thiermann hat das geändert. In nur drei Monaten gelang es ihm, eine Backstube einzurichten, einige Jugendliche anzulernen und einen guatemaltekischen Bäcker zu finden, der seine Arbeit fortführt. Er exportiert dabei auch deut-

sche Handwerkskunst, denn Körnerbrot und Sauerteig sind in Lateinamerika weitgehend unbekannt. „Besonders aber lieben die Kinder die Hefeteilchen“, weiß Thiermann, der bei seiner Ankunft in Guatemala City lediglich einen Konvektorofen und zwei kleine Teigmaschinen vorfand. „Wir

waren ständig auf der Suche nach Rohstoffen und wurden fündig bei der Inicap, einer Art Handwerks- und Handelskammer. Ein Schweizer offerierte uns Backmargarinen für alle Teigsorten. Ein Geschenk des Himmels!“, berichtet der Bäckermeister weiter.

Das Kinderhilfswerk „Unsere kleinen Brüder und Schwestern“ versorgt rund 3 500 verlassene und verwaisete Kinder in neun Ländern Lateinamerikas. Thiermann möchte deshalb auch in anderen Waisenhäusern des Hilfswerks Backstuben einrichten: „Am liebsten würde ich in Honduras und Mexiko weitermachen.“ Doch zunächst bringt er seit September den Jugendlichen in Guatemala die Weihnachtsbäckerei inklusive Stollen nahe. Thiermann hat die Rezepte dafür eigens ins Spanische übersetzt. Spenden für das Projekt können auf das Sonderkonto des Hilfswerks (Nr. 87 47 002 bei der Sozialbank Karlsruhe, BLZ 660 205 00, Stichwort: VOL 486240) eingezahlt werden. Nähere Informationen über „Unsere kleinen Brüder und Schwestern“ und die Möglichkeit, online zu spenden, gibt es im Internet (www.ja-ich-helfe.de) oder per Telefon (07 21/35 44 00). ●

BM Günther Thiermann aus Bad Hönningen hat in Guatemala seine Berufung gefunden.



Expansion mit Maß

Konsolidierung geht vor Expansion: Dieser Leitsatz sollte ganz besonders dann gelten, wenn es um die Prüfung und Erschließung neuer Standorte geht. Ein neues Analyseverfahren leistet dabei Hilfestellung.

Die Zeichen stehen auf Expansion, heißt es von vielen Herstellern und Dienstleistern auf der diesjährigen Südback in Stuttgart. Doch für nicht wenige Bäckereifilialisten ist Konsolidierung ein mindestens ebenso reizvolles Thema.

Mit beiden Themen beschäftigt sich Thomas Rahm aus Hertlen (Ruhrgebiet) intensiv. Dabei geht es vor allem um den Bereich der Filialplanung. Rahm und sein Team haben hierfür die Standort-Potenzial-Analyse „Stan-Pot“ entwickelt. Das System ist nach Überzeugung von Rahm in der Lage, die Wirtschaftlichkeit von potenziellen Filialstandorten zuverlässig zu beurteilen und somit auch einen Bäcker vor Fehlinvestitionen zu schützen.

Expansion versus Konsolidierung

Erstens: Expansion. Jeder Betreiber weiß, dass in der Produktion häufig noch Kapazitäten frei sind, um ein oder zwei weitere Filialen zu bedienen. Wenn nun ein interessanter Standort gesehen oder angeboten wird, fällt die Entscheidung darüber, ob dieser Standort realisiert werden sollte, häufig aufgrund von emotionalen Kriterien und ohne eine detaillierte Prüfung der Potenziale.

Zweitens: Konsolidierung. Beispielbäcker Mustermann betreibt seit sieben Jahren die Filiale auf der Musterstraße – und das Objekt verdient eigentlich immer noch nicht das Geld, mit dem er gerechnet hatte. Was macht er jetzt? Vertrag verlängern, umbauen und neu investieren? Oder sollte er den Vertrag auslaufen lassen und diese Filiale schließen?

Rahm hat sich genau auf diese Themen spezialisiert und bietet hierfür Lösungen an, „die dem Betreiber in beiden Fällen eine Menge Geld sparen“. „Stan-Pot“ ist eine Methodik die es ermöglicht, im Vorfeld zu sagen, welche Umsätze an einem geplanten Standort realisiert werden können bzw. welche Umsätze an einem bestehenden Standort maximal zu erwarten sind“, erläutert der Berater sein System.

Wie funktioniert das? Rahm und sein Team beschäftigen sich nicht in erster Linie mit dem zu untersuchenden Standort, sondern mit dem Potenzial der Menschen, die um den Standort herum leben, wohnen und arbeiten. „Es spielt nämlich nicht in erster Linie eine Rolle, wie viele Menschen an dem Standort vorbeilaufen, sondern wer dort potenziell einkaufen würde“, macht Rahm den Ansatz deutlich.

Die Standort-Potenzial-Analyse besteht aus einer Makroanalyse, d. h. hierbei wird der Frage nachgegangen, ob ein bestimmtes Gebiet – eine Region, ein Stadtteil oder ein Postleitzahlenbereich – grundsätzlich für die Errichtung einer weiteren Filiale geeignet ist. Dieser Analyse werden wirtschafts- und bevölkerungsstatistische Daten, u. a. aus der GfK-Marktforschung („Geomarketing“) zugrunde gelegt. Kaufkraftindex, innerstädtischer Einzelhandel, Konkurrenzsituation, Arbeitslosenquoten etc. werden hierbei berücksichtigt.

In der Mikroanalyse geht es genauer zur Sache. Hierbei geht es u. a. um

- ▶ Lagebeurteilung,
- ▶ Erreichbarkeit des Standortes,



Die Standort-Potenzial-Analyse geht von der Untersuchung des Umfelds (Einwohner, Geschäfte, Laufwege) aus.



In einem zweiten Schritt wird die Wettbewerbssituation untersucht: Welche Konkurrenzbetriebe fallen ins Gewicht?

► Laufwege der Kunden,
 ► Parkplatzsituation.
 Außerdem wird eruiert, ob in den kommenden Jahren straßenbauliche Veränderungen zu erwarten sind und welche Geschäfte (Frequenzbringer) sich in der Nähe befinden. Die Analyse des direkten Wettbewerbs spielt naturgemäß eine besonders große Rolle. Und: Wie hoch ist die Abschöpfungsquote, um einen rentablen Betrieb zu realisieren?

Wenn Filialen zu Kostenfressern werden

Zum Thema Konsolidierung merkt Thomas Rahm an: „Es heißt nicht zwingend, dass ein Objekt, welches seit sieben Jahren nicht den erwarteten Umsatz bringt, durch einen Umbau auf einmal besser dasteht.

In erster Linie kommt es immer auf das Potenzial des direkten Umfeldes an.“
 An einem Fallbeispiel zeigt er auf, was es kostet, wenn eine neue Filiale nicht den Erwartungen entspricht. Grundlage der Betrachtung ist ein Objekt von 100 qm, wobei nationale Durchschnittszahlen zugrunde gelegt werden:

Miete auf 10 Jahre (3 000 €/Monat):	360 000 €
Ladeneinrichtung inkl. Öfen etc.:	120 000 €
Kosten für Fremdfinanzierung (ca. 300 €/Monat):	36 000 €
Gesamtbelastung auf 10 Jahre:	516 000 €

Dies bedeutet eine monatliche Fixbelastung von 4 300 Euro, die ein Objekt auch dann kos-

tet, wenn es die Erwartungen nicht erfüllt. Bei 26 Öffnungstagen im Monat bedeutet dies eine tägliche Belastung des Nettoertrags von 165,38 Euro. Variable Kosten sind hierbei noch nicht berücksichtigt. „Ein Fehler bei der Standortwahl kann leicht 100 000 Euro

oder mehr kosten. Durch die vorherige Prüfung eines Standortes lässt sich das Risiko auf jeden Fall deutlich reduzieren“, weiß Berater Thomas Rahm. ● Mehr Infos zum Thema unter Telefon 0 23 66/93 67 89, Mobiltelefon 01 60/90 10 22 07 oder E-Mail (thomas@rahm.com)!

Probe aufs Exempel

In dieser Ausgabe verlosen Rahm und sein Team eine Standort-Potenzial-Analyse. Dies gilt allerdings nur für ernsthaft geplante Standorte, da das BÄKO-Magazin in einer der kommenden Ausgaben über das Ergebnis berichten möchte. Interessenten bewerben sich bis zum 31.12.2007 per E-Mail unter dem Stichwort „Stan-Pot“ direkt bei Thomas Rahm (thomas@rahm.com). Bitte skizzieren Sie dabei in kurzen Zügen die zu analysierende Situation und geben Sie Ihre Postadresse sowie Telefonnummer an. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. ●

aws automation wölbern sauermann

www.aws-automation.de
 info@aws-automation.de

tel.: (+49) 4331 - 69 64 - 0
 fax: (+49) 4331 - 69 64 - 64

Suchen Sie immer noch Ihre Weihnachtsrezepte?



ThorBackPlus[®] Basic
 die Lösung für das Handwerk!
 5,7" oder 12" Touch Screen
 als Tisch- oder Bodenwaage

ThorBackPlus[®]
 die Rezeptursteuerung für jede Betriebsgröße

mit Basissoftware zur Rezeptur- & Datenpflege
 modular erweiterbar
 in jede Anlage integrierbar