

FILIALMANAGEMENT

FÜHREN UND VERKAUFEN

ZKZ 19432
ISSN 2627-4582

Am 15. Oktober ist der
6. Filialmanagementtag
in Münster

Anmeldung unter:
www.filialmanagement.com

Unverwechselbar

So werden Sie zur Marke
ab Seite 16

Brückenteilzeit
Eine gute Sache für
Betrieb und Mitarbeiter?
ab Seite 40

Einarbeitung
Sofort wissen,
was zu tun ist
ab Seite 42

Ortstermin
Zu Besuch bei der
Bäckerei Dick
ab Seite 54

Jetzt anmelden!
BACK JOURNAL
CONVENTION DAY
19. NOVEMBER 2019
Weitere Informationen
auf Seite 15

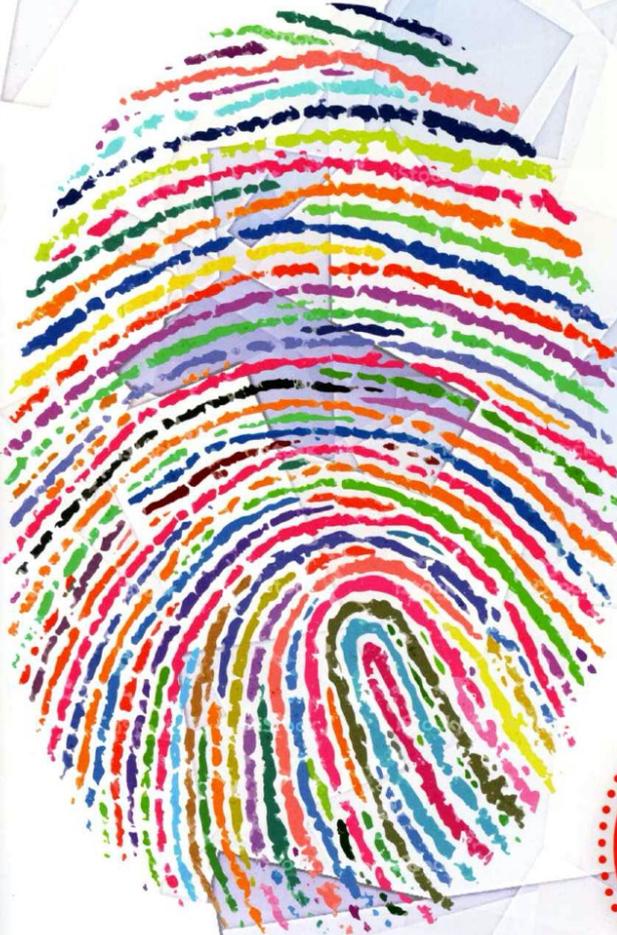


Foto: HARTJEKIAN / Adobe-Stock.com 2019

GOGREEN

Klimaneutraler Versand
mit der Deutschen Post



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüft & aufgefä
Klare Basis für den Werbemarkt



FILIALMANAGEMENT

Foto: Perels / Pixabay.com 2019

Mit einem ausgewogenen Heißgetränke-Angebot zeigen Bäcker Kompetenz und Qualitätsbewusstsein.



Heißgetränke – das sollten Sie wissen!

Was kann ein moderner Bäcker tun, um auf Wachstumskurs mit lukrativen Heißgetränken zu kommen. Antworten und Tipps unseres Trend-Experten Ludger Schlaumann sind im nachfolgenden Artikel zu lesen.

Kaffee, Cappuccino & Co. sind aus einer modernen Bäckerei nicht mehr wegzudenken. Zahlreiche Wettbewerber, wie Coffee-Bars und Tankstellen kämpfen um jede Tasse und um jeden Kunden. Wachstumspotenziale sind begrenzt – das muss allerdings nicht sein! Mit den richtigen Maßnahmen sorgen Sie dafür, Ihr Kaffee- und Heißgetränkegeschäft ordentlich anzukurbeln.

Die Wettbewerber. Beobachten Sie das Treiben der Wettbewerber in Sachen Coffee & Co. regelmäßig. Schließlich gilt die Regel: Jeder Kaffee-Kunde ist auch ein potenzieller Snack-Kunde. Doch wer sind die Wettbewerber des Bäckers? Grundsätzlich alle, die sich im Außer-Haus-Markt tummeln. Hierbei gibt es zum einen die Standard-Player wie Tankstellen, Kioske, einige regionale Bäcker und

Tchibo-Filialen. Zum anderen gibt es Trend-Setter wie Starbucks, Coffee Fellows und mittlerweile zahlreiche regionale Röster mit ihren Coffee-Bars, denen es gelingt, neue Zielgruppen in die Stores zu locken. Dazu zählen nicht nur nachwachsende, junge Zielgruppen, sondern auch zahlungskräftige Kunden bis ins hohe Alter. Nicht jeder Trend ist ein Absatzgarant – aber er setzt eine Botschaft und ist häufig ein Wegbereiter. Bevor es jedoch um die Trends geht, sollten die Standards an Heißgetränken angeboten werden.

Die Standards. Bei den herkömmlichen Kaffeebohnen zählt Filterkaffee als absoluter Standard mit Zukunfts-Garantie. Der mit viel Milch verlängerte Milchkaffee hat diese Position noch, wird jedoch durch die Espresso-Bohnen-Variante als Caffè Latte nach und nach abgelöst.

Für den Kaffee Crema sieht die GA-Trendagentur nur wenig Wachstumspotenzial, da er primär von älteren Zielgruppen konsumiert wird und die nachwachsenden Kaffee-Liebhaber mit Cappuccino & Co. älter werden. Entkoffeinierter Kaffee aus der herkömmlichen Kaffeebohne ist stark rückläufig. Im Gegensatz dazu gewinnt die entkoffeinerte Espresso-Variante Decaf Coffee (von decaffeinated, was entkoffeiniert bedeutet) deutlich an Absatz in den Coffee-Bars. Bei Bäckern mit hoher Kaffeekompetenz sollte Decaf Coffee mittelfristig also nicht fehlen. Die Zukunft bei den Kaffee-Spezialitäten liegt eindeutig in Espresso-Bohnen-Varianten. Zu den Standards zählen hier die Top-Seller Cappuccino und Latte Macchiato. Trend-Setter im Markt ist unserer Einschätzung nach zudem der Caffè Latte, der enorm an Bedeutung gewonnen hat. Während des Coffee-Booms der letzten zehn Jahre wurden

verschiedene Wahrheiten in der Zubereitung von Kaffee-Spezialitäten propagiert. Jede Marke versuchte sich ein wenig vom Wettbewerb abzugrenzen. Am Ende haben sich die folgenden Rezepturen international durchgesetzt: Beim Klassiker Cappuccino werden zumeist zwei Shots Espresso in die Tasse gegeben und heiße Milch darunter gehoben oder gegossen. Als Krönung gibt es Kakaopulver – dies erwarten Konsumenten weltweit. Anders ist dies allerdings beim Latte Macchiato. Das liegt daran, dass hier der Schaum gelöffelt wird. Das Kakaopulver hingegen zerstört den Schaum und ist somit ein No-go aus Sicht des Latte-Macchiato-Konsumenten. Die Zubereitung des beliebten Heißgetränks geschieht im Dreischichtverhältnis. Zuerst kommt die Milch, dann der feste Milchschaum und zum Schluss der Espresso. Je nach Füllmenge verwenden Sie dafür in der Regel einen Shot – ohne Kakaopulver. Beim Caffè Latte überwiegt die Milch mit einem Shot Espresso und erst zum Schluss geben Sie etwas Milchschaum dazu. Dieses Getränk hat bei einigen Betreibern bereits den herkömmlichen Milchkaffee abgelöst.

Die Trends. Obwohl Stammkunden häufig das Gleiche konsumieren, so erwarten sie doch regelmäßig neue Produkte und Trends. Sobald die Trend-Setter im Coffee-Markt aktiv werden, sollte der Bäcker für sich prüfen, ob sein Unternehmen noch aktuell genug aufgestellt ist oder nicht.

1. Flat White: Die aus dem Ausland stark propagierte Alternative zum Cappuccino ist mittlerweile in Deutschland immer häufiger zu sehen. Bei Coffee-Bars in den Ballungszentren ist Flat White in der Regel auf jedem Getränke-Board zu finden. Der Erfolgsschlüssel für dieses Getränk ist die besonders cremige Milch (mindestens 3,5 Prozent Fett), wobei



[1] Für den Kaffee Crema sieht die GA-Trendagentur nur wenig Wachstumspotenzial.
[2] Flat White ist eine Alternative zum Cappuccino.

