

Bagerbranchen klar til professionelle råd

Det er ved at blive mere almindeligt, at bagermestre søger råd og vejledning udefra frem for selv at prøve lykken for at få toptrimmede og strømlinede butikker

Mange bagermestre har gjort det forkerte og selv prøvet lykken med deres butikker i mange år. Pludselig kommer nye, unge og dygtige bagere på banen og åbner bagerier, der lever op til tidens nye krav og derved får nogle succesfulde forretninger.

- De er fagligt dygtige, lytter til erfarne folk og lader sig inspirere af kolleger rundt om i landet. Det går dem godt, fordi de hører efter. De gør de rigtige ting og fokuserer på alt det positive, siger Søren B. Snedker, der er en af branchens mest erfarne rådgivere.

I oktober sidste år åbnede han sit eget rådgivning- og konsulentfirma i Faaborg, Dansk Bageri Udvikling, DKBU. På kort tid har han fået forrygende travlt med at bistå en bred kreds af bagerier og kæder. Men selv om firmaet er forholdsvist nyt, har Søren B. Snedker beskæftiget sig med bageriudvikling i 25 år, blandt andet som salgsschef i rådgivnings- og handelsselskabet Revent A/S i Randers, der laver

stikovne til verdensmarkedet. Udover erfaringer i Revent, er han selv udlært bager og har med sin erfaring stor gennemslagskraft i branchen.

Klar med totalløsning

DKBU hjælper som konsulentvirksomhed bagerne fra A til Z med investeringer, indretning, butiksinventar, konkurrenceforhold, køb, salg etc. Alfa og omega for branchen er høj kvalitet hele vejen igennem, fastslår Søren B. Snedker, der ser lyst på fremtiden for branchen som helhed.

Han glæder sig blandt andet over de nye, store og spændende bagerier, som er på vej, hvor DKBU blandt andet bistår projektet omkring Langenæs Bageri ved Århus, hvor Michael Spottag har bygget Danmarks største drive-in bageri til 40 mio. kr.

- Det er i sig selv en god historie, at det kan lade sig gøre i krisetider. Dem, der ringer, er oftest dem, der klarer sig godt.

I de tilfælde rådgiver vi de gode bagerier om, hvornår de skal investere og satse. Vi har travlt med at rådgive, projektere og sælge i nævnte rækkefølge, siger Søren B. Snedker.

Mange lukninger undervejs

Det skal dog gå galt, før det generelt kan blive godt, når man ser på branchen som helhed. Krisen har speedet op for et udskilningsløb, hvor mange af de hårdest ramte bagermestre forventes at måtte dreje nøglen i de kommende måneder, vurderer han.

- Branchen er i knæ efter en række gyldne år. Krisen rammer hårdt, fordi det, at gå til bageren, er noget af det første folk kan spare på. Har folk mistet deres job, er der ikke rundstykker i weekenden. Derfor er bagerne ofte de første til at mærke krisen og mange er helt nede på nuværende tidspunkt, fortæller Søren B. Snedker. Derfor vurderer han også, at

antallet er bagerier fortsat vil dale og det vil gå stærkt. Specielt når forretningerne i tredje kvartal skal afregne moms, vil mange få det svært og forventes derfor at lukke. På nuværende tidspunkt mener han, at der er tale om nogle hundrede bagerier, der hænger i bremsen.

- Der er skønsmæssigt omkring 950 danske bagerier tilbage, så hvis krisen får 200 af dem til at bukke under, er der tale om et voldsomt indhug i bestanden af forretninger, men det er, hvad jeg frygter, der vil ske, siger Søren B. Snedker, der i øjeblikket mest rådgiver, dem der har det hårdest.

Færre men større kæder

Bagerkæderne bliver også færre, men til gengæld større. De har gjort meget for at drive bagerbranchen i en mere professionel retning og hjælpe den enkelte bagermester, men Søren B. Snedker peger på, at mange kæder har overset

generationsskiftet.

- Kæderne har forsøgt at lave en central styring med bestyrelse og udvalg, der tænker på indkøb, nye produkter, butikindretning, beklædning, markedsføring etc., men man har egentlig aldrig spurgt, hvordan forretningerne bliver salgsklare, når bagerne pensioneres. Og det er nødvendigt, hvis man skal have yngre bagere til at overtage de mange forretninger. Alternativt skal kæderne etablere fonde, der kan hjælpe de unge og være garant, siger Søren Snedker, der blandt andet arbejder med Guldbageren, som han har hjulpet med at etablere testcenter i Kolding for at få sat skub i skolen.

DKBU arbejder også sammen med andre kæder og med SuperGros og andre i dagligvarehandlen plus en række samarbejdspartnere og leverandører af maskiner og udstyr.

- Jeg vil gøre mit til at holde eller løfte den kvalitet, der er nødvendig for, at de kunder,



Kvalitet er nøglen til danske bageriers overlevelse, fastslår Søren B. Snedker fra Dansk Bageri Udvikling, der hjælper både succesfulde og fremadbrusende bagermestre som de, der er ramt af krisen.

der ønsker kvalitet også får den. Jeg kan tilbyde noget af verdens bedste udstyr til bagerier, siger Søren B. Snedker og nævner KOMA, OT Lauridsen og Tagliavini som nogle af de vigtigste leverandører. **AF IB CHRISTENSEN**

Men vores populære sandwichbar har vi placeret her. Og så har vi lagt vægt på at have helt det samme udvalg af brød og kager, siger bagermesteren, der er overbevist om, at en del af forklaringen på den fortsatte succes er deres koncept, hvor de fremstiller alt fra grunden af og ud fra de bedst tænkelige råvarer. Det gør en forskel, som kunderne alle steder lader til at have blik for, siger Helge

Jørgensen, som trods den ekstra travlhed vokseværket giver, fortsat prioriterer at udvikle og forny sig på brødsiden. Ud over produkter af høj kvalitet og en god betjening, spiller rammerne også en rolle. Og her har vi haft så gode erfaringer fra vores ombygning af butikken i Frederiksværk sidste år, at vi har valgt at indrette denne og de kommende butikker ud fra et næsten identisk



Bagermester parret Karina og Helge Jørgensen.



Brødet kommer en tur i den nye stenovn bag disken og præsenterer sig herefter friskbagt og duftende i kurvene.



Helge Jørgensen har nu to flotte bagerier: et i Frederiksværk og et i Frederikssund. Billedet her er fra Frederiksværk.

koncept, slutter Helge Jørgensen.

AF BIRTHE LYNGSØ

Leverandører:

Dansk Bageri Udvikling: Har udviklet Centerbageren
Phillips Lightning: Belysning
Tømrermester Sten Jensen: Total indretning
Murermester Fønskov & Hansen: Mormorklinker på væg & gulv
VVS Arne Frandsen: Alt i VVS
N. Carlo Jensen: Alt i EL
Kronborg Sikring: Rulle Jalousingering
Inter-Gastro: Ovne



En utrolig flot bagerbutik.



DKBU

Dansk Bageri Udvikling

Rådgivning, projektering og salg af løsninger til ethvert bageri i Danmark.

Det er i dag muligt at få tilbudt et flot program af maskiner og inventar hos DKBU. Før der skrives til handling, vil jeg og mine samarbejdspartnere have rådgivet hver enkelt kunde på den bedste vis således, at der ikke tages skridt til at indkøbe forkerte og overflødige løsninger. Nu er det tiden at få skabt grobund for nye, sunde og bæredygtige forretninger og bagerier i Danmark.

Kvalitet er ordet:

Jeg vil gøre mit til at løfte eller holde den kvalitet, der er nødvendig for, at de kunder, der ønsker kvalitet, også får den. DKBU har igennem et forbilligt samarbejde med en række leverandører, sammensat et program for de kommende år:



BOKU



& EURO-SHOPS

Butiksinventar:

DKBU og Food Circle har ligeledes indgået et nyt samarbejde omkring salg af butiksløsninger. EURO-SHOPS, dvs. opmåling, rådgivning, tegningsarbejder, tilbudsgivning, ordreoptagelse, levering og montering.

Food Circle: Tommy Rasmussen
DKBU: Søren B Snedker

Tlf. 2331 0520
 Tlf. 2020 9050

HORN BÆK EL-FORRETNING

Service telefon: Dagtimer, aften og weekend: Tlf. 8642 3544

Service og vedligehold i bagerierne:

I samarbejde med Hornbæk-El, er der nyskabt en rigtig god service-løsning for de bagere, der ønsker et tættere samarbejde med DKBU.

DKBU Søren B Snedker: Tlf. 2020 9050 / 6261 9050 . Mail: snedker@dkbu.dk . Web: www.dkbu.dk



Dansk Bageri Udvikling har stået for den totale rådgivning og indretning af Langenæs bageriet.



Centerbageren har vokseværk

Efter en succesfuld række år med Centerbageren i Frederiksværk har bagermester Helge Jørgensen valgt også at rykke ind i Frederikssunds nye Sillebroen Shoppingcenter med en elegant indrettet bagerbutik

Den nye Centerbager i Frederikssund slog dørene op den 25. marts i år. Det skete samtidig med indvielsen af byens nye Sillebroen Shopping.

Blandt Centerbagerens tilbud i den anledning var der lækre jordbærtærter til 30 kr. stykket.

Og det blev et tilløbsstykke. For fra åbningen og frem til søndagen havde den nye Centerbager solgt lidt over 3250 tærter.

Salgstallene er fortsat tilfredsstillende i den nyindrettede butik her små to måneder senere. Vores personale er alle

tiders, og så hører vi gang på gang fra kunderne, hvor glade de er for at have fået en bageri i byen, som også har åbent om søndagen, lige som de ikke er blege for at rose vores mange forskellige slags kager, langtidsbagt og duftende i kurvene. m.m., fortæller Helge

Jørgensen.

Ny stenovn

Brødet kommer en tur i den nye stenovn bag disken og præsenterer sig herefter friskbagt og duftende i kurvene. Men udover stenovn er der ikke

produktionsfaciliteter på adressen. Det er der så til gengæld hos centerbageren i Frederiksværk. Og her er der kapacitet nok til at klare leverancerne. Ja og mere til, indskyder Helge Jørgensen, som i samme moment afslører, at han allerede midt i juni åbner

en Centerbager til i Rødovre Centrum, lige som han barsler med planer om endnu en Centerbager i Hillerød senere på året eller næste år. Modsat i Frederiksværk tillader pladsen ikke et konditori her i Sillebroen Shopping. *Fortsættes næste side.*