

Bagere & Brød



Fra nedslidt bageri til strømlinet butik

Østjysk mester giver pokker i krisen og investerer millioner. Resultatet er blevet en blomstrende forretning præget af massiv vækst og en særdeles sund økonomi

Bagermester Lars Hesselvig, der driver Byens Brød i Erritsø, er gået imod strømmen ved at byde krisetiderne trods. Han investerer på livet løs, udvider og får flere og flere kunder. På få år har han skabt en strålende forretning ud af et nedslidt bageri. Da han i 2003 købte et ældre bageri, kunne han se mulighederne. Beliggenheden var god ved motorvejsfrakørslen Fredericia Syd umiddelbart tæt på Lillebæltsbroen. I dag har han masser af kunder både fra Fredericia og Middelfart. Lars begyndte at renovere og ombygge i det små. Han har netop midt i finanskrisen investeret flere millioner kroner i en ny, dobbelt så stor og flot, strømlinet bagerforretning. Opskriften har været enkel og ligetil. Lars Hesselvig har satset på kvalitetsbrød og knoklet med en arbejdsuge, der har rundet de 100 timer i lange perioder. Men det har givet pote og han har samtidig skabt en virksomhed, der giver et flot overskud og beskæftiger 35 medarbejdere. Efter butiksmoderniseringen går kunderne lige ind fra gaden og direkte til brøddiskene. Arealet er tæt på at være fordoblet og har fået en langt bedre og up to date indretning. Hele bageriets layout og produktionsflow er blevet mere effektivt med nye køle- og fryserum. Efter moderniseringen, der har kostet et par millioner kr. med nye gulve, kasseapparater og inventar, ønsker Lars Hesselvig at videreudvikle forretningens produkter og sortiment.

Han har overvejet at åbne et nyt bageri, men det er foreløbig blevet ved tankerne. Hellere drive et velfungerende end to halvdårlige bagerier, konkluderer han. Men Lars har længe drømt om også at åbne et drive-in bageri i et tomt lejemål ved siden af, men ejeren vil desværre ikke sælge. Lars Hesselvig har aldrig mærket finanskrisen. Mens mange andre bagerier oplevede markant nedgang i salget, tog krisen kun toppen af hans salgsvækst. Krise er ikke et begreb Hesselvig skænker sin opmærksomhed. - Jeg har ikke mærket krisen, jeg har været en af de heldige, der har tonset igennem, konstaterer han.

Populært sortiment uden dårlig samvittighed

Sortimentet er løbende blevet udvidet og går i retning af sunde grovbrød og sandwiches i høj kvalitet. Lars har indrettet café/kaffebar i butikken, hvor kunderne kan købe en kop kaffe med brød eller kage fra butikken, inden de skal videre. Lars Hesselvig er også begyndt at tilbyde kunderne mange forskellige slags kaffe. Det er populært både hos håndværkerne, kunderne og skoleelever. - Vi har alt tallet være et kæmpe udvalg og sørger løbende for at forny sortimentet. Rundstykker og sandwich går bedst, mens salget af grovbrød i det seneste år bare er eksploderet. Samtidig er salget af hvedebrød faldet.

Vi gør meget i sandwiches, sundt brød og fastfood uden for meget hvedemel. Jeg kommer grovmel i med flere fibre. Kunderne går meget op i sundhed og kan godt lide det. Man er som bager nødt til følge udviklingen for at overleve. Kunderne skal ikke have dårlig samvittighed ved at gå til bageren. Vi laver også salater med solsikke- og græskarkerner etc. Salget af snegle og wienerbrød er for nedadgående, mens der købes mere sandwiches og fastfood. Kunderne kommer inde fra Fredericia, men også Middelfart, selv om de begge steder har bagerier. Fredag, lørdag og søndag er rigtig gode omsætningsdage, hvor kunderne kommer langvejs fra for at sikre sig bageriets brød. Lars Hesselvigs opskrift på succes har været hårdt arbejde og en klippefast tro på, at det kunne betale sig samt en god portion forretningssans. For at holde væksten oppe, arrangerer han ofte konkurrencer. Ud af besvarelserne kan han se, at kunderne kommer langvejs fra. Måske vil han med tiden åbne endnu en butik. Lars er udlært i sin fars forretning inde i Sjællandsgade i Fredericia, som nu står tom. - Bagerier er en vanskelig type forretning. Det er både en produktion og et salgssted. Begge dele kræver en stor indsats, siger han.

AF IB CHRISTENSEN
(foto og tekst)



Lars Hesselvig har knoklet i op til 100 timer om ugen for at få forretningen op at stå.



Butikstorvet i Erritsø er en ideel placering til en kvalitetsbager med netto og andre forretninger, tæt placeret ved motorvejsfrakørslen til Fyn. Butikken har både kunder fra Østjylland og Vestfyn.

Vi siger tak for et godt samarbejde med Byens Brød i Erritsø



DKBU
Dansk Bageri Udvikling

Rådgivning, projektering og salg af løsninger til en hver butik samt bageri i Danmark - se mere på dkbu.dk