



baeko.de



## APPETIT AUF BETRIEBSERFOLG?

Ihr Warenangebot soll Ihren Kunden schmecken und sie immer wieder aufs Neue begeistern. Ihrer Kreativität ist damit keine Grenze gesetzt. Aber die Kalkulation muss stimmig sein, damit es sich für Sie lohnt. Solide Betriebsberatung ist hierbei Voraussetzung für Ihre zukünftige Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit. Unser Betriebsberater berät Sie dazu individuell, handwerksorientiert und praxisnah. Das Resultat: Betriebserfolg, der Appetit auf mehr macht!



*WIR machen das!*

# NUR WAS SICH RECHNET, IST EIN VERKAUFSSCHLAGER!

Andreas Vogt erläutert, warum eine solide Betriebsberatung mit detaillierter Kalkulation so wichtig für jeden Betrieb ist.

„Betriebsberatung dient der Optimierung und Sicherung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitgliedsbetriebe. Gemeinsam mit unserem Kunden definieren wir die individuellen Ziele – hieraus leiten wir die konkreten Beratungsschwerpunkte ab. Bestehende Schwachstellen werden aufgedeckt und Vorschläge zu deren Beseitigung erarbeitet. Wichtig: Anhand von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen können so negative Entwicklungen frühzeitig erkannt werden und man kann mit geeigneten Maßnahmen gegensteuern. Wie ist die Situation im Markt: Das klassische Backwarensortiment ist an vielen Standorten rückläufig. Der Umsatz mit Snacks und Frühstücksangeboten wächst hingegen weiter und viele Betriebe bieten eine große Auswahl an knackig-frischen Bäcker-/Konditoren-Snacks an.



*WIR machen das!*

Wir vermitteln in der Snackberatung die erforderlichen Kenntnisse zur Herstellung geschmackvoller Snacks und achten auf die Einhaltung der notwendigen Kalkulationen. Die Theken- und Warenpräsentation wird aus der Perspektive des Kunden gesehen und vermittelt. Wichtig ist ebenfalls, dass die Mitarbeiter im Verkauf entsprechend geschult werden und mit Leidenschaft ihre Kunden bedienen. Auch hier bieten wir Hilfe, beispielsweise durch Mitarbeiterschulungen und Mitarbeiterworkshops zugeschnitten auf Ihren Betrieb und Ihr Sortiment. Betriebsberatung hat viele Facetten und ist der „appetizer“ für den Erfolg unserer Mitgliedsbetriebe!“



*Andreas Vogt, Betriebs- und Snackberater bei der BAKO WEST eG, bei einer ERFA-Kreis Kundenveranstaltung*