

# Promibäcker für alle Bäcker positive Mitbewerber

Die Preiserhebungen gehen auf die Initiative von CHRISTINE BEHRINGER VON der Behringer-Management AG zurück, früher selber Geschäftsführerin eines bedeutenden Filialisten in Linz. Inzwischen berät sie Marktteilnehmer im In- und Ausland. Im Gespräch mit dem *BackMarkt* hat sie noch einmal die Highlights der diesjährigen Ergebnisse hervorgehoben.



Christine Behringer

**BackMarkt:** *Frau Behringer, die Backwarenpreise in Österreich sind in Bewegung, zum Teil deutlich. Was wird das Ihrer Meinung nach für Verschiebungen auf dem Markt nach sich ziehen?*

**Behringer:** Der klassische Discount und die SPAR AG sind preislich attraktiver bei vergleichbaren Produkten als Billa und Merkur. Es wird sich zeigen, ob die REWE-Gruppe Mengeneinbußen hinnehmen muss. Die Preiserhöhungen der Bäckereifilialisten sind durch deutliche Qualitätsunterschiede und Service in den Filialen durchzusetzen – vergleichbare Qualitäten mit zu hohen Preisen führen zu einer Kundenabwanderung.

**BackMarkt:** *Die handwerklichen Bäckereifilialisten waren mit einem Plus von durchschnittlich 5 % über alle Anbieter und Backwaren zwar noch über der Inflationsrate, aber im Vergleich zu BILLA und MERKUR sehr moderat. Was steckt dahinter, hält man bei den Standardartikeln die Füße still und versucht sein Geld mit Spezialitäten und vor allem in der Gastronomie zu machen?*

**Behringer:** Die Filialisten setzen sicher auf Spezialitäten – das Problem ist, dass die Mengen noch immer mit den aufgenommenen A-Produkten gemacht werden und die Erhöhungen auch eine Folge von Umsatzverlusten sein können. Die Forcierung des gastronomischen Sortimentes ist sicher eine Lösung – aber auch hier gibt es einige Filialisten, die mit den Warmgetränkpreisen auch wieder nach unten gehen.

**BackMarkt:** *Haben in der Publikums- presse hochgejazzte Promibäcker da eine positive Zugwirkung, die auch von den Verbrauchern akzeptiert wird?*

**Behringer:** Die Promibäcker sind für alle Bäcker ein positiver Mitbewerber, was die Preise betrifft, und helfen den Wiener Bäckern in jeden Fall.

**BackMarkt:** *Man sollte meinen, in Wien sammelt sich die stärkste Konsumkraft, warum sind gerade in der Hauptstadt die Preise durchschnittlich am niedrigsten?*

**Behringer:** In Wien ist einerseits viel Kaufkraft, aber auch der meiste Wettbewerb und die meiste Zuwanderung.

**BackMarkt:** *Wir haben in unserer Darstellung Ihrer Studie die Getränke ausgelassen. Wie haben sich die Kaffeepreise in Österreichs Backwarenverkaufsstellen entwickelt?*

**Behringer:** Die Heißgetränke haben sich bei den Filialisten um +2 % verändert. In der Steiermark



Erstklassige Waschergebnisse  
zuverlässig, energiesparend **KITZINGER**

+6 %, in Wien +1 %, in OÖ um 0,4 %, in Tirol +3 %, in Salzburg -0,6 %

**BackMarkt:** Sie haben auch bei den belegten Backwaren, den Snacks, die Preiseinstiegsstufe mit erfasst. Bei den Handwerkern gab es da ein Minus von 4,5 %, im LEH sogar eines um 18,8 % und das obwohl der LEH im Vergleich eh schon spottbillig war. Streckt ein Kampf um den Markt oder Marktanteile dahinter und wenn, woran machen Sie das konkret fest?

**Behringer:** Der LEH ist in den letzten Jahren stark in das Snack-Geschäft eingestiegen und spricht die Zielgruppen mit einem kleinen Geldbeutel (Schüler, Senioren) an.

**BackMarkt:** Sind die Preiseinstiegsprodukte heute andere als noch vor zwei, drei Jahren?

**Behringer:** Die erhobenen Produkte sind seit 5 Jahren konstant die gleichen.

**BackMarkt:** Wenn Sie in die Kristallkugel schauen, wo sehen Sie den österreichische Backwarenmarkt in den nächsten fünf Jahren, wo werden die größten Veränderungen auftauchen?

**Behringer:** Die Bäckereifilialisten werden noch mehr in den gastronomischen Bereich gehen – Frühstück boomt. Bei einer klaren qualitativen Differenzierung wird der Preis nie ein Problem sein. Auf die Brotpreisabsenkung von Penny gibt es von Lidl eine erste Reaktion. SPAR – stellt sich sehr leistungsfähig dar und erweitert seine Zielgruppen – die Preis-Strategie von Billa und Merkur ist noch nicht wirklich erkennbar.

**BackMarkt:** Frau Behringer, herzlichen Dank.



## Eine Maschine namens BreadBot



Die Consumer Electronic Show CES in Las Vegas ist nicht irgendeine Messe für technische Neuheiten, sondern schlicht die Messe, auf der die neuesten technischen Wunder oder das, was ihre Erfinder dafür halten, der Welt vorgestellt werden. Manche starten von hier aus in eine weltumspannende Karriere, andere verschwinden auf Nimmerwiedersehen. In diesem Jahr präsentierte die **Wilkinson Baking Company** in Nevada einen ganz speziellen Backautomaten. Speziell schon deshalb, weil dieser Apparat nicht nur backt, sondern den gesamten Herstellungsprozess übernimmt, vorausgesetzt, man

füttert ihn mit der entsprechenden Rohstoffmischung. Der BreadBot, wie der Hersteller **Wilkinson** sein Werk nennt, mixt, formt, gärt, backt und kühlt zehn Brote pro Stunde. Für die Herstellung des ersten Brotes braucht es laut Aussteller 90 Minuten, die folgenden kommen dann im 6-Minuten-Takt. Die Reinigungszeit, so hieß es bei der Vorstellung in Las Vegas, betrage täglich 30 Minuten.

## Neue Eigentümer für Bertschi

Die Aktien der **Bertschi Bäckerei** zum **Brotkorb AG**, Zürich-Kloten, sind mit Wirkung zum 22. Januar mehrheitlich in den Besitz der **Hesta AG** übergegangen. Die **Hesta AG** ist eine Holding im Besitz der Züricher Unternehmerfamilie BECHTLER, die über ein breit gestreutes Finanzanlagen- und Immobilienportefeuille verfügt und in der Schweiz u. a. auch als Kunstmäzen bekannt ist. Nach 33 Jahren wollten ANNEMARIE und CHRISTIAN HERTIG, die gleichzeitig Eigentümer von **Bertschi** waren und die Geschäfte führten, damit ihre Nachfolge regeln, heißt es in einer Firmenmitteilung. CHRISTIAN HERTIG wird weiterhin die Geschäfte leiten. MARKUS BRANTNER, langjähriger Mitarbeiter und Betriebsleiter, hat sich im Zuge der Neuordnung am Unternehmen beteiligt. Verwaltungsratspräsident der **Bertschi Bäckerei** wird CHRISTOPH BECHTLER, der in der Geschäftsleitung der **Hesta AG** für Direktinvestitionen verantwortlich ist.