

Schmales Sortiment hilft sparen

Einen wichtigen Einfluss auf die Retourenmenge hat die Sortimentsbreite. Die generelle Regel: ein breites Sortiment mit kleinen Stückzahlen führen zu hohen Retouren, während sich ein schmales Sortiment mit großen Chargen vorteilhaft auswirkt. „Das Optimum liegt bei 80 Sorten, wobei ich mich auf einen Betrieb durchschnittlicher Größe mit vier bis fünf Verkaufsstellen beziehe“, empfiehlt **Josef Bünger** vom **Steuerbüro Voss & Partner** (www.obic-steuerrecht.de). „Wir empfehlen 15 Sorten Brot, 15 Sorten Brötchen und 6 Sorten Blechkuchen. Den Rest teilen sich belegte Brötchen – je nach Standort in unterschiedlicher Zahl – Tee- und Dauergebäck sowie Fettgebäck.“ Wer sich auf solche Vorgaben einlässt, muss sein Sortiment immer wieder auswechseln, damit es die Kunden nicht langweilt.

Manch ein Betrieb könnte mit einer Sortimentsstraffung den Warendruck wirksam erhöhen, die Umsätze verbessern und gleichzeitig Retouren verringern. Dies gilt aber nur für Bäckereien, bei denen viele Produktsorten pro Filiale in geringer Stückzahl verkauft werden. Solche Unikate sind für den Kunden unattraktiv und bleiben deshalb oft liegen. Nicht gemeint sind Ausnahmebetriebe, die auch ein breites Sortiment wirkungsvoll präsentieren und pro Artikel gute Verkaufsmengen erzielen. 🍪

Optimieren Sie Ihre Bestellzahlen!

„Das Retourenproblem beginnt mit dem Bestellwesen“, sagt Softwareberater **Wilhelm Kunstleben**. „An dieser Stelle kann richtig Geld verbrannt werden.“ In vielen Betrieben, weiß der EDV-Experte, werden die Bestellungen von Aushilfskräften im Verkauf gemacht, oder von Halbtagskräften im Büro, die sich ebenfalls nicht richtig auskennen. Dabei gibt es so vieles zu berücksichtigen: Die Liefermengen und Retouren der Vorwochen, das Wetter am morgigen Verkaufstag, Markttag, Renten-, und Hartz-4-Auszahlungen, Lohnzahlungen, Feiertage und Ferien gehören zu den Wichtigsten. Außerdem muss der Besteller die Besonderheiten der jeweiligen Filiale kennen. „In kleinen Betrieben muss jemand bestellen, der sich wirklich auskennt und der sich Gedanken über diese Faktoren macht“, fordert Kunstleben. Das ist die eine Möglichkeit.

Die andere Lösung: Sich von einer Bäckereisoftware wie dem „Bestellprofi“ von **Goecom** unterstützen zu lassen. In einer einmaligen Fleißarbeit werden feste Stammdaten wie Ferien, Wochenmärkte und Lohntage eingegeben. Sie müssen täglich nur noch um die Wettervorhersage ergänzt werden – wobei für jede Filiale definiert

Mamma Mia®
Das Gebäck für **Frauen**

**+ Eisen
Magnesium
Calcium
Folsäure
Vitamin D**

www.backaldrin.com **backaldrin**
The Kornwelt Company

Eisen: 4,1 mg, Magnesium: 122,8 mg, Calcium: 222,2 mg, Folsäure: 43,1 µg, Vitamin D3: 1,0 µg – alle pro 100 g Backware.

AGI L
Ausstattungs-service
für Gastronomie und
Lebensmittelhandwerk GmbH

Jetzt Angebote finden Sie in unserem Online-Shop
www.agl-shop.de

Präsentieren Sie Ihre Snacks professionell...

7 VORTEILE, DIE ÜBERZEUGEN

- aus durchgefärbtem Polycarbonat
- keine Schwachstellen für Ablagerungen
- 4 Tablettgrößen, die sich optimal ergänzen
- starke Warenpräsentation = starker Umsatz
- Tablett mit offiziellem Prüfziegel/geprüfte Qualität
- spülmaschinene geeignet
- stapelbar und stoßsicher

Schöllinger Feld 34 58300 Wetter
Telefon: 0 23 35 - 97 57 - 0
Fax: 0 23 35 - 97 57 - 22
Internet: www.agl-gmbh.de
E-Mail: info@agl-gmbh.de

Licht mit Konzept

we-shoplight Lichtdesign & Lichtsysteme GmbH
Am Leveloh 4 · 45549 Sprockhövel
Tel.: 02324. 68689-0 · Fax: 02324. 68689-50
info@weshoplight.de · www.weshoplight.de

weshoplight®

KOMPLET Frischkönig 40

Das saftige Dreikorn-Brot mit dem kernigen Geschmack und der einzigartigen Frische!

Fragen Sie Ihren **KOMPLET** Fachberater.

Abel + Schäfer Völklingen
Tel.: 0 68 98 / 97 26 - 0
KOMPLET Berlin
Tel.: 0 30 / 72 39 72 - 0
info@komplet.com
www.komplet.com

KOMPLET

Aus Gutem das Beste backen!

Unsere Experte



Wilhelm Kunstleben ist Geschäftsführer von Kunstleben Consult &

Control. Der Bäcker- und Konditormeister war zunächst Geschäftsführer einer Filialbäckerei und betreut seit über 10 Jahren als Konzept- und Betriebsberater Bäckereibetriebe beim Einsatz von Bäckereisoftware und Kassensystemen. Kontakt: Tel. 02543 6221, www.kunstleben.de



Empfehlenswert: Die Optimierung der Bestellzahlen im Büro anhand historischer Werte.

werden kann, wie das richtige Sortiment beispielsweise für einen heißen Sommertag aussehen soll (z.B. 30% weniger Sahneschnitten, dafür aber 25% mehr Baguettes). Wilhelm Kunstleben: „Ich empfehle vielen Betrieben

eine Kombination aus beiden Systemen. Die Bestelleingabe, also die Fleißarbeit, erfolgt in der Filiale nach bestem Wissen und Berücksichtigung möglichst vieler der oben genannten Punkte und im Büro erfolgt die Optimierung der Bestellung anhand historischer Werte.“ So zeigt die Software im Büro für jeden Artikel die Retouren für denselben Wochentag in den vergangenen vier Wochen an und gibt auf dieser Basis eine Empfehlung für die Bestellmenge des nächsten Tages. Auch kann ersichtlich gemacht werden, um wie viel Uhr der jeweilige Artikel in den Vorwochen ausverkauft war – unter Umständen war dies ja viel zu früh der Fall. „Diese Information bietet die Möglichkeit, bei der Bestellerfassung die Bestellmenge bei Artikeln mit zu niedrigen Retouren zu erhöhen und bei Artikeln mit zu hohen Retouren zu kürzen“, erklärt der Fachmann. Ergebnis: „Bei konsequentem Einsatz dieses Werkzeuges ist es schon oft gelungen, die Retourenquote zu halbieren.“ 🤖 🤖

Bestellung nach Sortimentsgruppen

„Die Bestellerfassung wird sich in Zukunft deutlich verändern“, weist EDV-Experte **Wilhelm Kunstleben** auf einen Trend hin. „Erste innovative Betriebe stellen ihr Bestellwesen bereits um, weg von der reinen Artikelbewertung, hin zu Sortimentsgruppen.“ Das bedeutet: Für die Filiale werden in Zukunft nicht mehr x Sonnenblumenbrote, x Sechskornbrote und x Kürbiskernbrote bestellt, sondern es wird ihr Verkaufspotential an Körnerbroten errechnet, beispielsweise 90 Euro am Dienstag. Die Bestellung von Körnerbroten im Wert von 90 Euro – plus gewünschter Retourenquote – erfolgt dann automatisch und zwar abgestuft nach A, B, und C-Artikeln. „Damit wird die Wahrscheinlichkeit, dass bis zum Tagesende ausreichend Körnerbrote im Angebot sind, sehr groß. Genauso werden bei den Retouren keine C-Artikel sein und kaum B-Artikel, sondern die Retouren werden hauptsächlich aus A-Artikeln bestehen“, erklärt Kunstleben die Wirkung. Und ein Kunde, der um 17 Uhr kein Kürbiskernbrot mehr bekommt, kann durch das Angebot der noch vorhandenen Körnerbrote meist auf eine Alternative umgestimmt werden. Weitere sinnvolle Sortimentsgruppen sind helle Brote, dunkle Brote, Vollkornbrote, Süßteufelchen, Blechkuchen, Körnerbrötchen und so weiter. 🤖 🤖

Schritt 1: Retouren erfassen

Alle Maßnahmen zur Retourenkontrolle setzen voraus, dass die Zahl der übrig gebliebenen Backwaren erfasst wird. Dafür muss der Bäcker mit Lieferscheinen arbeiten. Mehr- und Mindermengen müssen dokumentiert werden – üblicherweise geschieht dies im Versand. Die Verkäuferin quittiert dann den Empfang.