

Sortiment sinnvoll ergänzen

Mit pikanten TK-Teiglingen erweitern Bäcker ihr Snackangebot / Durch Abwandlung raus aus der Vergleichbarkeit

Von Hans Stumpf

Praxis Tipp

Bei Verwendung von TK-Produkten beachten:

- ▶ Vorgefertigte Produkte immer abwandeln, damit sie nicht mehr vergleichbar sind.
- ▶ Regelmäßig die Abverkaufszahlen prüfen und „Penner“ aus dem Sortiment nehmen.
- ▶ Gut laufende Produkte im Sortiment weiter veredeln und so das Angebot ergänzen.
- ▶ Geriebener Käse kann beispielsweise durch Kräuter ergänzt werden. Damit werden gefüllte pikante Plundertaschen oder Schlemmerzungen aufgewertet.
- ▶ Hochwertig erscheinende Produkte ermöglichen höhere Verkaufspreise.

Kunden wollen verwöhnt werden. Sie wollen Auswahl, Qualität und auch immer wieder neue Produkte. Gleichzeitig muss das alles auch wirtschaftlich sein. Die Sortimentsgestaltung im Bäckereihandwerk ist nicht einfach, zumal auch die persönliche Ehre des Chefs mit in das Thema hineinspielt. Denn wer gibt schon gerne zu, dass es für seinen Betrieb aus den verschiedensten Gründen sinnvoll ist, hochwertige TK-Produkte zuzukaufen?

„Gerade im pikanten Bereich kaufen wir TK-Produkte zu“, sagt ein Bäckermeister, der seinen Namen nicht in der Zeitung lesen will. Er hat eine Feingebäcklinie in seiner Backstube stehen, auf der Buttercroissants, Plunder und Mürbteiggebäcke produziert werden. „Aber für pikante Sachen fehlen uns die Mengen und die Kapazitäten“, zeigt er die Problematik auf.

Mehr Technik und Fachwissen

Ein Thema, das in der Branche nicht unbekannt ist. Der Snackmarkt boomt. Belegte Brötchen sind dabei das Topthema. Weitere Schwerpunkte sind der Frühstücksbereich und zunehmend auch warme Gerichte. Allerdings wird es spätestens hier deutlich anspruchsvoller. Es ist dafür mehr Technik notwendig und das vorhandene Fachwissen muss erweitert werden.

„Mit pikanten Snacks können wir sowohl eine Alternative zu belegten Brötchen, als auch zu süßen Teilchen bieten“, erzählt der Bäckermeister. In der Regel sind dies Plundergebäcke oder pikante Hefeteige mit Füllungen



■ Vorgefertigte Snackzutaten, wie hier das Spiegelei, reduzieren das wirtschaftliche Risiko des Verderbs. Foto: Eipro

auf Basis von Gemüse und/oder Fleisch oder Käse.

Diese Snacks kann man als Bäcker auch selber machen. Dabei sind die Teige in der Regel nicht die Herausforderung. Das Problem ist eher, dass für die Füllungen oft Zutaten benötigt werden, die nicht „betriebsüblich“ sind. „Und was mache ich dann, wenn von einer Zutat viel übrig ist?“, fragt der Bäckermeister. Die Lösung ist für ihn der gezielte Zukauf von TK-Teiglingen mit pikanter Füllung. So wird die Bevorratung von weniger gebrauchten Rohstoffen überflüssig. In der Regel ist es auch kaum wirtschaftlich, kleine Chargen zu produzieren. Die backfertigen Teiglinge sind lange haltbar und können auch bei Engpässen in der Produktion das Sortiment ergänzen.

Das können beispielsweise die Blätterteigstangen mit Frischkäse und Kräutern sein, die Hiestand & Suhr anbietet.

Nach 15 Minuten Antauzeit werden diese bei zirka 180 °C im Backofen gebacken. Ideal sind solche Gebäcke gerade auch, weil keine Gare nötig ist. Man braucht keinen Garraum und kann keine Fehler bei der Bestimmung der optimalen Gare machen.

Schnelle Produktwechsel

„Ein Thema ist auch, dass man durch neue Produkte das Sortiment auch für Stammkunden attraktiv halten kann“, erzählt der ungenannt gebliebenen Bäcker. Ganz gezielt werden bei ihm alle paar Monate ein zugekaufter pikanter Snack ausgewechselt. „Beworben wird dies nur in der Theke mit einem kleinen Neu-Aufsteller“, ergänzt eine der Verkäuferinnen. Gleichzeitig wird ein TK-Produkt wieder aus dem Sortiment genommen. So vermeide man, dass der TK-Anteil zu stark wird.

Von Seiten der Zulieferer gibt es ja auch immer wieder neue Produkte. So hat Wolf Butterback Tomate-Mozzarella-Schnecken neu im Sortiment. Grundlage dafür ist ein splittriger Butter-Plunder Teig in Schneckenform. Die darin sichtbare Doppelfüllung aus Tomate und Mozzarella, verfeinert mit Basilikum, ist optimal im Gebäck verteilt und gibt dem Snack viel Saftigkeit.

Kritisch wird beim Zukauf von TK-Produkten allerdings gesehen, dass man sich vergleichbar macht mit anderen. So werden auch in Tankstellen oder beim Lebensmitteleinzelhandel TK-Produkte aufgebacken. Wenn dann das gleiche Produkt beim Bäcker in der Theke zu finden sei, habe man Erklärungsbedarf dem Kunden gegenüber. Ein

Argument, dass nicht von der Hand zu weisen ist. Doch die Lösung hat der Bäcker im wahrsten Sinne des Wortes selber in der Hand. „Ein Produkt mit geriebener Emmentaler oder auch Saaten bestreut, bekommt einen ganz anderen Charakter und ist nicht mehr vergleichbar“, erklärt der Bäckermeister.

Wolf Butterback empfiehlt zum Beispiel, die eigentlich vegetarische Tomate-Mozzarella-Schnecke mit Salamistreifen zu belegen. So wird ein völlig anderes Produkt daraus. Ein schöner Nebeneffekt ist, dass hier auf einfachem Weg ein weiterer pikanter Snack erstellt wird – mit höherem Preis.

Auch wer keinen Kontaktgrill im Laden stehen hat, braucht nicht zwangsläufig auf warme Snacks im Angebot zu verzichten. Gerade pikante Gebäcke können den Kunden sehr gut auch warm angeboten werden. „Wir machen diese bei Bedarf einfach in der Mikrowelle warm“, beschreibt eine Verkäuferin das Vorgehen. Oft reicht noch die Restwärme oder Haltewärme des Ladenbackofens aus, um die Gebäcke aufzuwärmen.

Man kann aber auch noch einen Schritt weiter gehen und Produkte ins Sortiment aufnehmen, die bewusst warm angeboten werden. Typisch sind hier Quiches, wie wir sie aus Frankreich kennen. Goldfrost hat hier verschiedene Varianten im Sortiment. Sie sind bereits vorgebacken und müssen nur noch einmal auf 70 °C Kerntemperatur erhitzt werden. Werden sie verkauft, reicht es kurz in der Mikrowelle zu erwärmen. So kann man mit wenig Aufwand ein warmes Gericht anbieten, das sich gut mit einem frischen Salat zum Mittagstisch ergänzen lässt.