# Helvetia Verkaufskonzept

Professionelle Werbung wird immer wichtiger. Auch in der Bäckerei-Konditorei. Als Ihr Partner unterstützen wir Sie dabei. Zum Helvetia Brot erhalten Sie professionelles Verkaufsförderungsmaterial gratis zur Verfügung gestellt.

## Brotanhänger

Die stilvollen Brotanhänger sprechen die Konsumenten direkt an und transportieren die Werte vom Helvetia Brot «Reinheit & Natürlichkeit». Sie sind der Vormischung direkt im Sack beigefügt und mit einem Handgriff leicht anzubringen. Ein visuelles Highlight.

## Schaufensterkleber

Nutzen Sie Ihre Werbefläche. Mit dem Helvetia Schaufensterkleber (30 x 45cm) verschaffen Sie dem Brot einen prominenten und wirkungsvollen Auftritt. Sie erhalten die Schaufensterkleber bei Ihrem Verkaufsberater sowie über unseren Telefonverkauf. Werben einfach gemacht.

## Machen Sie auf Ihr Angebot aufmerksam

Erfolgreicher Verkauf beginnt mit einer guten Kommunikation. Durch Werbematerial wie Handzettel, Plakate oder Inserate in Ihrem Lokalblatt machen Sie den Kunden auf Spezialitäten mit Mehrwert aufmerksam. Alles was Sie zur Erstellung von Werbematerial brauchen und vieles mehr zur 166. Ausgabe der MARGO Post, finden Sie auf unserer CD:

- Bilder
- Rezepte
- Kalkulationen
- Deklarationen

Bestellen Sie jetzt Ihre Margo Post CD. Wenden Sie sich einfach an Ihren Margo Verkaufsberater oder an den Margo Telefonverkauf (041 768 22 77)

**Margo – CSM Schweiz AG** | Lindenstrasse 16 | CH-6340 Baar
T +41 (0)41 768 22 22 | F +41 (0)41 768 22 99 | I www.margo.ch

margo

# margopost

166

**Trends und Informationen für das Bäcker- und Konditoreigewerbe**

## Verkaufskonzept

- Erfolgreich verkaufen
- Globi - Emotionen pur
- Helvetia - rein & natürlich
- Älpler Gipfel

# Produkteübersicht

## Mehr über diese Produkte erfahren Sie auf folgenden Seiten

**Globi-Mix 50%**
Vormischung für Globi-Brote und Globi-Kleingebäcke.

20 kg Sack
Pistor Art - Nr. 12822

**Seite 4**

**Globi Deco-Mix**
Dekor-Mix aus extrudiertem Mais mit dem crunchy Effekt.

5 kg Sack
Pistor Art - Nr. 12823

**Seite 4**

**HELVETIA-MIX 100%**
Vormischung für reine & natürliche Roggenbrote.

25 kg Sack
Pistor Art - Nr. 12866

**Seite 8**

**Joghurt Brotriegel-Mix**
Vormischung für den Brotriegel mit dem extra Plus an Joghurt.

25 kg Sack
Pistor Art - Nr. 3781

**Seite 12**

**Brotriegel Deko-Mix**
Körniger Dekor-Mix für das knusprige Erlebnis.

5 kg Sack
Pistor Art - Nr. 3782

**Seite 12**

**Pane Luciane 20%**
Vormischung für mediterrane Gebäckspezialitäten.

25 kg Sack
Pistor Art - Nr. 3482

**Seite 16**

**Älpler Gipfel**
Genuss aus Speck, Rösti und würzigem Appenzellerkäse.

Karton 50 Stk.
L&S Art - Nr. 8344

**Seite 18**



## Editorial

Geschätzter Kunde

Kürzlich verliess ich die Bäckerei um die Ecke mit einem zufriedenen Lächeln. Dies, weil einfach alles stimmte. Von der gluschtigen Warenpräsentation, über die harmonische Ladeneinrichtung bis hin zur aufmerksamen und freundlichen Bedienung. Ich stellte mir die Frage, ob dies Zufall oder das Resultat eines durchdachten Verkaufskonzeptes war.

Heute dominieren Begriffe wie Trendanalyse, Kundenmanagement oder Verkaufsanalyse das wirtschaftliche Umfeld. Zunehmend auch im Bäckergewerbe. Sie sind so präsent, dass man den Eindruck gewinnt, sich ihnen nicht entziehen zu können. Doch welche Bedeutung haben solche Überlegungen für das Bäckergewerbe? Denn es steht ausser Frage, nach wie vor ist die Produktqualität der Schlüssel zum Erfolg. Das professionelle Handwerk steht auch heute noch im Zentrum.

Allerdings holen die Grossverteiler auf und auch der Wettbewerbsdruck im Bäckergewerbe nimmt zu. Wer sich langfristig im Markt behaupten will, tut gut daran über ein durchdachtes Verkaufskonzept zu verfügen. Primär geht es dabei darum, Trends frühzeitig zu erkennen und sich im Markt geschickt zu positionieren.

Dabei gilt es abzuwägen, welche Ressourcen dafür vorhanden sind. Doch so kompliziert die heutigen Managementbegriffe auch klingen mögen, vieles lässt sich relativ schnell umsetzen. Auch im Bäckergewerbe. Ein gutes Beispiel dafür ist der Bereich der Zusatzverkäufe. Ein wesentlicher Punkt im Verkaufskonzept. Wenn das Ladenpersonal die individuellen Bedürfnisse der Kunden erkennt und geschickte Zusatzverkäufe tätigt, kann dies der entscheidende Faktor zum Erfolg sein.

So war es auch bei meinem eingangs erwähnten Bäckereieinkauf. Da hatte ich nicht nur das anvisierte Brot in der Tasche sondern noch die feinen Carac und die dunklen Grand Cru Herzli.

Die aktuelle Margo Post widmet sich der Thematik Verkaufskonzept. Sie finden Informationen, wie Sie mit wenig Aufwand Ihren Umsatz und folglich Ihren Gewinn steigern können. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Herzlichst Ihr Ernst Homberger
Key Account Manager

**Impressum**

Herausgeberin: Margo - CSM Schweiz AG
Gestaltung: www.concept-artwork.ch
Fotografie: S&K Werbefotografie AG
Texte: Margo - CSM Schweiz AG
www.margo.ch

## Inhalt

| | |
|---|---|
| Emotionen pur | 4 |
| Rein & natürlich | 8 |
| Frisch & knackig | 12 |
| Erfolgreich verkaufen | 14 |
| Südlich - südlicher - Pane Luciane | 16 |
| Mehrumsatz durch Zusatzverkäufe | 18 |
| Helvetia Verkaufskonzept | 20 |

# Emotionen pur

**Trend**
Einkaufen war gestern. Emotionale Kundenerlebnisse sind heute. Der Konsument von heute geht dort einkaufen, wo er sich wohlfühlt. Und das sind Orte, mit denen er positive Erlebnisse verbindet. Da ist der Kunde schon mal bereit, etwas mehr zu bezahlen. Das positive Einkaufserlebnis überwiegt.

**Umsetzung**
Es steht also ausser Frage. Es ist an der Zeit, die «Charme-Offensive» zu starten, mit dem Globi als Sympathieträger. Kinder sowie Erwachsene mögen Globi. Die Kultfigur macht Freude und ist mit positiven Erinnerungen verbunden. Mit dem Globi-Konzept können diese positiven Kundenerlebnisse direkt in die Bäckerei transportiert werden. Mit unserem umfangreichen Werbemittelpaket kann die Figur Globi in Ihrem Verkaufsladen wirkungsvoll visualisiert werden.

Das Globi Brot ermöglicht damit eine geschickte Differenzierung zum Grosshandel und erlaubt es, die Zielgruppe «Familie» direkt anzusprechen. Denn das schmackhafte Brot mit der auffälligen Form zum Teilen begeistert jung und alt.

**Ihr Nutzen**
- Differenzierung vom Grosshandel
- Zugang zur Zielgruppe «Familie» (Generationen-Effekt)
- Hohe Bekanntheit und Beliebtheit von Globi

**Produktvorteile**
- Allrounder für Spezialbrot und Kleingebäcke
- Feine kompakte Porung → sehr gute Frischhaltung
- Saftige Krume
- Angereichert mit Maispops → auffällige Krumenoptik
- Kurze, knusprige Kruste
- Ernährungsphysiologisch verbessertes Weizenprodukt mit Mais, Joghurt und Calcium



## Globi – Die Erfolgsgeschichte

Im Jahr 1932 trat Globi erstmals in die Welt der Kinder und der sympathische Vogelmensch mit dem grossen gelben Schnabel eroberte auf Anhieb alle Herzen. Seine anfängliche Karriere als vielbeschäftigte Werbefigur gipfelte schliesslich in Globi's Erfolg als eigenständige Buch- und Kultfigur. Seit dem ersten Bilderbuchband «Globis Weltreise» (1935) sind bis heute 76 weitere Bände erschienen.

Eine Erfolgsstory, die ihresgleichen sucht. Neben den Büchern gibt es heute auch Hörspiele, Carlit- und Kartenspiele, Rohner-Socken, Wecker, Plüsch, Melamin und seit neustem das Globi-Brot. Dies eröffnet der Bäckerbranche neue Möglichkeiten. Globi ist eine schweizweit bekannte Marke, welche für die Kundenbindung und Umsatzsteigerung eingesetzt werden kann.

**Nähere Informationen:**
www.globi.ch

**Ihre Vorteile:**
Kundenbindung und Medienpräsenz

## Globi Event

Zusätzlich zum Angebot der Margo können Sie eine professionelle Globi-Veranstaltung durchführen. Der emotionale Event ist eine hervorragende Gelegenheit in direkten Kontakt mit Ihren Kunden zu treten und diese nachhaltig an den Betrieb zu binden. Zudem lässt sich die Globi-Veranstaltung medienwirksam vermarkten, wenn Sie dazu die Lokalpresse einladen.

**Nähere Informationen:**
Frau Angie Wendel
info@wendolina.ch
Telefon: 079 288 58 06

## Shop in Shop

In Zusammenarbeit mit dem Verlag können Sie einen Globi- Shop einrichten, für eine von Ihnen definierte Zeitdauer. Dafür bestens geeignet ist zum Beispiel die Osterzeit, da die Globi-Artikel ein sehr beliebtes Ostergeschenk sind. Für den Shop eignen sich Artikel wie das grosse Globi-Dessertbuch, das neue Globi-Geschirr oder auch die Plüschfiguren. Sie profitieren dabei von bis zu 40% Einkaufsrabatt und können nicht verkaufte Globi-Artikel retournieren. Für Sie besteht damit kein Risiko. Also los geht's! Ganz nach dem Motto «mehr verdienen dank Zusatzverkäufen».

**Ihre Vorteile:**
Zusatzverkäufe und Mehrumsatz

**Nähere Informationen:**
Frau Ursula Steudler
ursi.steudler@globi.ch
Telefon: 044 466 73 18

# Globi Rezepte

**Globi Brot**
Rezept für ca. 14 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| GLOBI-Mix 50% | 2’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 2’000 g |
| Wasser | 2’250 g |
| Hefe | 150 g |
| Gewicht | 6’400 g |
| Decor: | |
| Globi Deco-Mix. | 120 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 6 Min. im 1. Gang und ca. 6 Min. im 2. Gang.

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: ca. 24-26°C

Stockgare: ca. 20 Min.

**Aufarbeiten**
Teiglinge in der gewünschten Grösse abwiegen, länglich aufarbeiten, Oberfläche befeuchten und im Globi Deco-Mix wenden. Mit dem Weggliholz zweimal abdrücken und ca. 45 Min. gären lassen.

**Backen**
Globi Brot bei guter Gare mit Dampf einschiessen und bei geöffnetem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C fallend auf 200°C

Backzeit: ca. 40 Min.

**Globi Zopf**
Rezept für ca. 7 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| GLOBI-Mix 50% | 1’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 1’000 g |
| Wasser | 1’000 g |
| Velumin B | 110 g |
| Hefe | 80 g |
| GÄRCONTROLLER Goldperls Plus | 45 g |
| Kochbutter | 220 g |
| Gewicht | 3’455 g |
| Decor: | |
| Globi Deco-Mix. | 70 g |

**Herstellung**
Alle Zutaten, ausser die Butter plastisch kneten.

Knetzeit: ca. 8 Minuten im 1. Gang und ca. 8 Minuten im 2. Gang.

Die Butter am Schluss der Mischphase beigeben.

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: ca. 24-26°C

Stockgare: ca. 20 Min.

**Aufarbeiten**
Teiglinge von 225 g abwiegen, lang wirken und aus je zwei Teilen ein Zopf flechten. Die Oberfläche befeuchten und im Globi Deco-Mix wenden, auf Gärgutträger absetzen und ca. 45 Min. gären lassen.

**Backen**
Globi-Zopf bei guter Gare mit Dampf einschiessen und bei geöffnetem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C fallend auf 200°C

Backzeit: ca. 30 Min.

**Globi Brötchen**
Rezept für ca. 60 Stück à 60 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| GLOBI-Mix 50% | 1’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 1’000 g |
| Wasser | 1’125 g |
| Hefe | 87 g |
| Karotten geraffelt | 190 g |
| Couverture Tropfen | 250 g |
| Gewicht | 3’652 g |
| Decor: | |
| Globi Deco-Mix. | 150 g |

**Herstellung**
Wasser, GLOBI-Mix 50%, Weizenmehl Typ 550 und Hefe zu einem plastischen Teig kneten. Am Schluss die Karotten und die Couverture untermischen.

Knetzeit: ca. 6 Min. im 1. Gang und ca. 6 Min. im 2. Gang.

Sofort Brüche von 1'800 g rundwirken.

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: ca. 24-26°C

Stockgare: ca. 20 Min.

**Aufarbeiten**
Brüche aufschleifen und die Teiglinge leicht länglich wirken. Teiglinge mit Wasser befeuchten und im Globi Deco-Mix wenden, auf Backblech absetzen und mit dem Weggliholz zweimal abdrücken.

**Backen**
Globi Brötchen bei guter Gare mit Dampf einschiessen und bei geöffnetem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C fallend auf 200°C

Backzeit: ca. 20 Min.

**Globi Gipfel**
Rezept für ca. 117 Stück à 50 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| GLOBI-Mix 50% | 1’500 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 1’500 g |
| Wasser | 1’660 g |
| Hefe | 116 g |
| GÄRCONTROLLER Goldperls Plus | 67 g |
| Kochbutter | 87 g |
| Zum Tourieren: | |
| Croissant extra 35% | 1’000 g |
| Gewicht | 5’930 g |
| Decor: | |
| Globi Deco-Mix. | 220 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 8 Min. im 1. Gang und ca. 8 Min. im 2. Gang. Sofort zu einem Rechteck ausrollen.

Anschliessend den gewählten Fettstoff einschlagen und in kurzen Abständen drei einfache Touren geben.

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: ca. 20-22°C

Den Teig einfrieren und vor dem Fassonieren etwa 18 Stunden im Kühlschrank lagern oder direkt etwa 12 Stunden im Kühlschrank bei 3-5°C lagern und dann aufarbeiten.

**Aufarbeiten**
Den Teig auf 3.5-4.5 mm ausrollen und in Dreiecke schneiden. Diese zu Gipfel rollen, mit Wasser benetzen und im Globi Deco-Mix wenden. Auf Blech absetzen und angaren lassen oder sofort für den Vorrat wieder einfrieren.

**Backen**
Globi-Gipfel bei guter Gare mit Dampf einschiessen und bei geöffnetem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C fallend auf 200°C

Backzeit: ca. 15 Minuten

**Globi Brot dunkel**
Rezept für ca. 14 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| GLOBI-Mix 50% | 2’000 g |
| Ruchmehl | 1’750 g |
| Wasser | 2’500 g |
| Hefe | 175 g |
| Aroma Malzkleie | 175 g |
| Gewicht | 6’600 g |
| Decor: | |
| Globi Deco-Mix. | 120 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 6 Min. im 1. Gang und ca. 6 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: ca. 24-26°C

Stockgare: ca. 20 Min.

**Aufarbeiten**
Teiglinge in der gewünschten Grösse abwiegen, länglich aufarbeiten, Oberfläche befeuchten und im Globi Deco-Mix wenden. Mit dem Weggliholz zweimal abdrücken und ca. 45 Min. gären lassen.

**Backen**
Globi Brot bei guter Gare mit Dampf einschiessen und bei geöffnetem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C fallend auf 200°C

Backzeit: ca. 40 Min.

**Globi Pausenbrötchen**
Rezept für ca. 58 Stück à 60 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| GLOBI-Mix 50% | 1’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 1’000 g |
| Wasser | 1’125 g |
| Hefe | 87 g |
| Aprikosen getrocknet, gehackt | 190 g |
| Couverture Tropfen | 125 g |
| Gewicht | 3’527 g |
| Decor: | |
| Globi Deco-Mix. | 150 g |

**Herstellung**
Wasser, GLOBI-Mix 50%, Weizenmehl Typ 550 und Hefe zu einem plastischen Teig kneten. Am Schluss die Aprikosen und die Couverture untermischen.

Knetzeit : ca. 6 Min. im 1. Gang und ca. 6 Min. im 2. Gang.

Sofort Brüche von 1'800 g rundwirken.

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: ca. 24-26°C

Stockgare: ca. 20 Min.

**Aufarbeiten**
Brüche aufschleifen und die Teiglinge leicht länglich wirken. Teiglinge mit Wasser befeuchten und im Globi Deco-Mix wenden, auf Backblech absetzen und mit dem Weggliholz zweimal abdrücken.

**Backen**
Globi Brötchen bei guter Gare mit Dampf einschiessen und bei geöffnetem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C fallend auf 200°C

Backzeit: ca. 20 Min.

# Rein & natürlich

**Trend**
Naturnahe Produkte sind «IN»! Der heutige Konsument ernährt sich bewusst und verlangt verstärkt nach gesunden Produkten. Dieses Bedürfnis ist nicht mehr auf eine einzelne Zielgruppe zu reduzieren, sondern erfasst die breite Bevölkerungsschicht. Vorbei sind die Zeiten, wo Naturverbundene belächelt wurden. Natürlichkeit ist massentauglich und die Nachfrage nimmt weiter zu.

**Umsetzung**
Da kommt das neu entwickelte Helvetia Brot gerade richtig. Das reine und natürliche Roggenbrot mit sorgfältig ausgewählten Zutaten. Hergestellt aus bestem Schweizer Roggenmehl entspricht es der steigenden Nachfrage nach reinen Roggenbroten. Denn das Getreide mit den langen Ähren geniesst ein äussert positives Image bei den Konsumenten. Es gilt als gesund und schmackhaft.

Die Ergebnisse der Margo-Marktforschung bestätigen dies. Beim umfassenden Markttest haben Schweizer Konsumenten das Helvetia Brot exklusiv degustiert und bewertet. Das Ergebnis ist beeindruckend. 78% der Schweizer Konsumenten beurteilten den Geschmack als sehr gut. Besonderen Anklang fand dabei die knusprige und aromatische Kruste.

Das reine & natürliche Helvetia Brot ist also bestens geeignet für eine Degustation im Verkaufsladen. Die Roggenspezialität passt hervorragend zu Trockenfleisch und Käse, lässt sich aber auch bestens pur geniessen. Präsentieren Sie es und begeistern Sie damit Ihre Kunden.

**Ihr Nutzen**
- Voll im Trend naturnah
- Getestetes Produkt mit hohem Absatzpotential
- Gratis Verkaufsförderungsmaterial (S.20)

**Produktvorteile**
- Freigeschobenes 100% Roggenbrot
- Konstante Gebäckqualität
- Luftige Krume
- Knusprige, aromatische Kruste
- Gute Frischhaltung



# Helvetia Rezepte

**Helvetia Brot**
Rezept für ca. 23 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| HELVETIA MIX 100% | 6’000 g |
| Wasser | 4’200 g |
| Hefe | 72 g |
| Gewicht | 10’272 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 6 Min. im 1. Gang und ca. 4 Min. im 2. Gang.

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: 22-24°C

Stockgare: 20-30 Min.

**Aufarbeiten**
Teiglinge von 450 g abwiegen und von Hand rund wirken (nicht zu stark bearbeiten) und im Roggenmehl wenden. Auf Gärgutträger mit Schluss nach oben absetzen wie Schlumberger.

Stückgare 15-20 Stunden bei 5°C und 80% rel. Feuchte

**Backen**
Backtemperatur: Oberhitze 220°C
Unterhitze 200°C

Mit Dampf einschiessen, nach 20 Min. Zug öffnen und rösch ausbacken.

Backzeit: 40-50 Minuten

**Tipp aus der Praxis**
Roggenbrot Helvetia kann auch als 2 kg Brot gemacht und dann als Viertel oder Halbes verkauft werden.

Teigeinlage 2’300 g, Backzeit ca. 70 Min.

**Helvetia Brot mit Äpfel und Baumnüssen**
Rezept für ca. 26 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| HELVETIA MIX 100% | 6’000 g |
| Wasser | 3’600 g |
| Hefe | 72 g |
| Äpfel geraffelt | 1’400 g |
| Baumnüsse Bruch | 800 g |
| Gewicht | 11’872 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 6 Min. im 1. Gang und ca. 4 Min. im 2. Gang

Am Schluss die Äpfel und die Baumnüsse untermischen.

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: 22-24°C

Stockgare: 20-30 Min.

**Aufarbeiten**
Teiglinge von 450 g abwiegen und von Hand rund wirken (nicht zu stark bearbeiten) und im Roggenmehl wenden. Auf Gärgutträger mit Schluss nach oben absetzen wie Schlumberger.

Stückgare 15-20 Stunden bei 5°C und 80% rel. Feuchte

**Backen**
Backtemperatur: Oberhitze 220°C
Unterhitze 200°C

Mit Dampf einschiessen, nach 20 Min. Zug öffnen und rösch ausbacken.

Backzeit: 40-50 Minuten

**Helvetiabrötli**
Kurz geführte Variante, Rezept für ca. 64 Stück à 80 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| HELVETIA MIX 100% | 3’000 g |
| Wasser | 2’100 g |
| Hefe | 50 g |
| Gewicht | 5’150 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 6 Min. im 1. Gang und ca. 4 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: 22-24°C

Stockgare: 20-30 Min.

**Aufarbeiten**
Bruch von 2’400 g abwiegen und mit genügend Roggenmehl pressen und schneiden. Im Roggenmehl wenden und mit Schluss nach oben auf Gärgutträger absetzen.

Stückgare ca. 45 Min. bei 28°C und 80% rel. Feuchte

**Backen**
Backtemperatur: Oberhitze 220°C
Unterhitze 200°C

Mit Dampf einschiessen, nach 15 Min. Zug öffnen und rösch ausbacken

Backzeit: ca. 30 Minuten

# Frisch & knackig

**Trend**
Was haben der gestresste Berufstätige und der Schüler im Prüfungsdruck gemeinsam? Sie verkörpern die moderne Leistungsgesellschaft. Die Steigerung der Produktivität wird immer mehr zur alleinigen Maxime. Das Resultat sind immer kürzere Mittagszeiten und eine leichtere Verpflegung. Diese Erkenntnis ist nicht neu, doch so allgegenwärtig wie nie zuvor, Tendenz steigend.

**Umsetzung**
Es ist an der Zeit, diesem Trend vollumfänglich gerecht zu werden und sich als Anbieter von frischen und leichten Snacks zu positionieren. Dabei ist und bleibt das Sandwich die Königsdisziplin. Das Sandwich ist schweizweit der meist verkaufte Snack und eignet sich bestens für die Verpflegung unterwegs. Der Joghurt Brotriegel passt hervorragend in dieses Konzept. Der hohe Joghurtanteil (6%) garantiert ein frisches, leichtes Gebäck, ideal für Sandwiches. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Visualisierung. Jede Positionierung muss vom Kunden wahrgenommen und als solche erkannt werden. Auch hier punktet der Joghurt Brotriegel. Mit seiner auffälligen Riegelform und dem exklusiven Dekor Mix. Diese Sandwiches entgehen keinem Kunden.

Das Sandwichkonzept kann zudem ausgebaut werden. Sämtliche umliegenden Geschäfte und Schulen sind potentielle Kunden. Die anvisierte Zielgruppe Schüler und Berufstätige sind dort direkt zu erreichen. Ein aktives Zugehen auf diese Institutionen kann manchen lukrativen Lieferauftrag einbringen.

**Ihr Nutzen**
- Garantierter Blickfang dank der Riegelform
- Positionierung als Anbieter von frischen und leichten Snacks
- Zielgruppe Schüler und Berufstätige ansprechen

**Produktvorteile**
- Joghurt ein wichtiger Kalzium-Lieferant und Garant für aussen knusprige und innen frische Gebäcke
- Individuelle und breite Anwendungspalette
- Schnelle und sichere Herstellung
- Optimale Veredelung mit dem passenden Dekor-Mix



# Joghurt Brotriegel Rezepte

**Joghurt Brot**
Rezept für ca. 8 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| JOGHURT BROTRIEGEL 50% | 1’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 1’500 g |
| Hefe | 100 g |
| Wasser | 1’375 g |
| Gewicht | 3’975 g |
| Dekoration: | |
| Roggenmehl hell | 120 g |

**Herstellung**
Aus allen Zutaten einen plastisch gekneteten Teig herstellen.

Knetzeit: ca. 6-7 Min. im 1. Gang und ca. 2 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: 24-26°C

Stockgare: ca. 20 Minuten

**Aufarbeiten**
Den Teig in der gewünschten Grösse abwiegen und länglich wirken. Teiglinge in Roggenmehl wenden, auf Einschiessapparate absetzen und gären lassen.

**Backen**
Nach guter Stückgare Brote mit Dampf einschiessen und bei offenem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C

Backzeit ca. 40 Minuten

**Pausenbrötli**
Rezept für ca. 95 Stück à 80 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| JOGHURT BROTRIEGEL 50% | 2’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 2’000 g |
| Hefe | 160 g |
| Wasser | 2’200 g |
| Datteln grob gehackt | 700 g |
| Haselnüsse grob gehackt | 550 g |
| Gewicht | 7’610g |
| Dekoration: | |
| BROTRIEGEL DEKO-MIX | 380 g |

**Herstellung**
JOGHURT BROTRIEGEL 50%, Weizenmehl, Backhefe und Wasser zu einem plastischen Teig kneten. Am Schluss noch die Datteln und Haselnüsse untermischen.

Knetzeit: ca. 6-7 Min. im 1. Gang und ca. 2 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur ca. 24-26°C

Stockgare: ca. 10 Minuten

**Aufarbeiten**
Den Teig 10 Min. ruhen lassen. Den Teig 15 mm dick ausrollen und mit Wasser anfeuchten und mit BROTRIEGEL-DEKO-MIX bestreuen. Den Riegel 12 x 4 cm schneiden und auf Bleche absetzen und gären lassen.

**Backen**
Nach guter Stückgare die Pausenbrötli mit Dampf einschiessen und bei offenem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C

Backzeit ca. 18 Minuten

**Tipp aus der Praxis**
Der Joghurt Brotriegel eignet sich hervorragend zum Befüllen mit Trockenfleisch, Käse, Gemüse, etc. für ein breites Sandwichsortiment (ohne Zugabe von Nüssen und Datteln).

**Sandwich Dreieck**
Rezept für ca. 90 Stück à 80 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| JOGHURT BROTRIEGEL 50% | 2’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 2’000 g |
| Hefe | 160 g |
| Wasser | 2’200 g |
| Käse gerieben (Emmentaler) | 300 g |
| Oliven grob gehackt | 380 g |
| Kapern | 150 g |
| Gewicht | 7’190g |
| Dekoration: | |
| Käse gerieben(Emmentaler) | 380 g |
| Paprika Pulver | 10 g |

**Herstellung**
JOGHURT BROTRIEGEL 50%, Weizenmehl, Backhefe und Wasser zu einem plastischen Teig kneten. Am Schluss noch den Käse, die Oliven und die Kapern untermischen.

Knetzeit: ca. 6-7 Min. im 1. Gang und ca. 2 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur ca. 24-26°C

Stockgare: ca. 10 Minuten

**Aufarbeiten**
Den Teig 10 Min. ruhen lassen, zu einem Rechteck formen und 1 einfache Tour geben. Anschliessend ca. 5 Min. entspannen lassen. Den Teig 8mm dick ausrollen und mit Wasser anfeuchten und mit Käse bestreuen. Den Teig in Dreiecke von 12 x 12 cm schneiden, auf Bleche absetzen und gären lassen.

**Backen**
Nach guter Stückgare die Sandwich-Dreiecke mit Dampf einschiessen und bei offenem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C

Backzeit ca. 18 Minuten

**Tipp aus der Praxis**
Dreiecke können auch mit BROTRIEGEL-DEKO-MIX bestreut werden. Die Sandwich Dreiecke eignen sich hervorragend zum Befüllen mit Trockenfleisch, Käse, Gemüse, etc. für ein breites Sandwichsortiment.

# Erfolgreich Verkaufen mit Konzepten

**Warum sollte eine Bäckerei-Konditorei mit Konzepten arbeiten?**
Gute Produkte zu verkaufen reicht heute nicht mehr aus, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Zum einen sind Kunden heute anspruchsvoller und haben individuellere Wünsche als früher, zum anderen zieht bequemes Einkaufsverhalten immer mehr Kunden in die Tankstelle oder den Detailhandel. Mit einem guten Verkaufskonzept sorgen Sie dafür, dass der Kunde sich für Sie entscheidet, d.h.

**auf Sie aufmerksam wird ▶ in Ihren Laden geht**
**sich bei Ihnen wohl fühlt, etwas erlebt ▶ in Ihrem Laden verweilt, mehr kauft**
**zufrieden ist ▶ sich an Sie erinnert und wieder kommt**

**Was ist ein Konzept?**
Ein Konzept ist ein umfassendes Programm für ein Vorhaben. Es beschreibt, welches Ziel Sie mit welchen Massnahmen erreichen wollen. Um ein Konzept auszuarbeiten, sollten Sie alle Facetten eines Vorhabens systematisch durchdenken. Ein Verkaufskonzept beinhaltet alle Informationen darüber, welches Produkt Sie welchem Kundenkreis zu welchem Preis und mit welcher Verkaufsunterstützung anbieten wollen.

**Wie kommen Sie zu einem guten Verkaufskonzept?**
Setzen Sie sich als erstes mit Ihrer aktuellen Situation auseinander. Analysieren Sie Ihr bestehendes Produktsortiment, Ihre Kunden und Ihre Mitbewerber. Überlegen Sie, welche aktuellen Trends für Ihre Kundschaft wichtig sind.

Wählen Sie dann geeignete Kundengruppen und Trends aus und entwickeln Sie speziell für diese Zielgruppen ein entsprechendes Produktangebot und Verkaufsförderungsmaterial. Denken Sie immer daran, welchen Nutzen die einzelne Aktivität für Ihren Kunden hat. Konzentrieren Sie sich auf Produkt-, Zielgruppen und Trends, die den grössten Erfolg versprechen, weil sie z.B. einen grossen Umsatzanteil ausmachen.

**Wie sieht die konkrete Umsetzung aus?**
Fassen Sie Kunden mit ähnlichen Eigenschaften und Kaufverhalten zusammen. So ergeben sich homogene Gruppen, die gleiche Bedürfnisse haben und auf die Sie Ihr Konzept ausrichten können. Mögliche Merkmale zur Einteilung sind:
- Alter (z.B. Senioren, Jugendliche)
- Einkaufsgewohnheiten, -zeiten (z.B. morgens, mittags, abends)
- Familiensituation (Singles, Familien, 2er Haushalte)

**Beispiel**
Eine wichtige Kundengruppe in Ihrem Laden sind berufstätige, gut verdienende Single-Frauen. Um Zeit zu sparen, kaufen sie auf dem Weg ins Büro ein und sorgen sich um eine schlanke Linie. Wichtige Bedürfnisse für diese Kundengruppe sind kleine Portionen sowie gesunde und «Energie spendende» Produkte.

Machen Sie eine Liste Ihrer Mitbewerber und sammeln Sie so viele Informationen über sie wie möglich; überlegen Sie, wo deren Stärken und Schwächen liegen. Nutzen Sie Schwächen (z.B. in Bezug auf fehlende Sortimente, Qualität, Vermarktung, Öffnungszeiten,) zu Ihrem Vorteil.

**Beispiel**
Der Supermarkt in Ihrer Umgebung bietet diesen Frauen im Wesentlichen Weizen-Grossbrote und öffnet erst um 8 Uhr. Die Tankstelle, hat eine nur sehr begrenzte Anzahl an Grossbroten, da sie sich auf Sandwiches und Take away Produkte spezialisiert hat. Ihre Chance: Spezialbrot für das Morgengeschäft vor 8 Uhr.

Überlegen Sie sich genau, welcher Trend sich mit Ihrer Zielgruppe deckt. Beispiele für Backwaren-Trends sind:
- Regionale Spezialitäten
- Ausser-Haus-Konsum
- Frische bis Ladenschluss (40% der Brotkäufe finden nach 16 Uhr statt)
- Natürlichkeit und Gesundheitsbewusstsein (Nahrungsfasern, Vitamine, Joghurt, …)
- Höherer Informationsbedarf (Zutaten, Deklarationen, Allergieinformationen)

**Beispiel**
Für Ihre Kundengruppe von Single-Frauen trifft der Trend zum verstärkten Gesundheitsbewusstsein zu. Aufgrund der Ausbildung erwartet Ihre Zielgruppe gute Informationen zu Inhaltsstoffen und Allergenen.



Kreieren Sie für die ausgewählte Zielgruppe, mit Rücksicht auf deren Bedürfnisse und den Trend, ein passendes Produktangebot (dieses schliesst den Preis mit ein).

**Beispiel**
Ein dunkles Spezialbrot mit einem hohen Anteil an Nahrungsfasern, kompakt und mit Äpfeln und Nüssen verfeinert, erfüllt viele Bedürfnisse der Zielgruppe. Nüsse sind gute Energielieferanten und Nahrungsfasern sind natürlich; angeboten als kleiner Laib (ca. 350g) ist es ein ideales Single-Produkt.

Ihr Konzept ist erst vollständig, wenn Sie sich auch überlegt haben, wie Sie das Produkt in Ihrem Laden und darüber hinaus präsentieren und bewerben wollen.

**Werbematerial, Verkaufshilfen**
Kreieren Sie Werbematerial für Ihr Konzept: Thekensteller, Rotaire, Preisschilder, Flyer und Banderolen sind nur einige Möglichkeiten. Wichtig: Auswahl, Botschaft und Gestaltung müssen in einer Linie mit Zielgruppe, Trend und Produkt sein.

**Beispiel**
Erstellen Sie Flyer und Brotbanderolen mit Produktinformationen; die belesene Zielgruppe spricht auf geschriebene Information als glaubwürdige Quelle an. Botschaft: «Tu Dir Gutes, aber verzichte nicht auf den Genuss». Mit gut gelaunten und Sport treibenden Powerfrauen als Motiv, kann sich die Zielgruppe identifizieren. Frische und fröhliche Farben verleihen dem Gesundheitsaspekt Nachdruck.

**Warenpräsentation**
Suchen Sie einen geeigneten und prominenten Platz für Ihr aktuelles Konzept.

**Beispiel**
Präsentieren Sie das Single-Brot auf Sonderplatzierungen in Körben nahe am Eingang, so dass die Kundin schnell darauf aufmerksam wird und sich auch selbst bedienen kann (bitte Hygiene sicherstellen).

**Verkaufsschulung**
Informieren Sie Ihr Verkaufsteam ausführlich über Ihr neues Konzept und stellen Sie kleine Helfer mit den häufigsten Fragen und Antworten sowie Inhaltsstoffen und Produktvorteilen zur Verfügung.

**Beispiel**
Formulieren Sie Aussagen für die Verkäuferin, wieso das neue Single-Brot gesund ist und was in ihm steckt. «Unser Brot enthält wertvolle Zutaten wie Äpfel und Nüsse; Nüsse sind…»

## Mehr Umsatz dank Zusatzverkäufen

(Ein Fachbeitrag von Kurt Küng,Richemont Verkaufs-Marketingleiter)

Beinahe 70% der Kaufentscheidungen werden direkt im Laden gefällt. Dies verdeutlicht das enorme Potential von Zusatzverkäufen. Denn mit einer gezielten Beratung können Sie die Kundenzufriedenheit sowie Ihren Umsatz markant steigern.

**Spielregeln für Zusatzverkäufe**
- Freundliche und kompetente Beratung schon beim Kauf des Hauptartikels.
- Nach Möglichkeit den Zusatzartikel mit dem Hauptartikel zeigen.
- Den Kauf des Hauptartikels loben und sich bedanken.
- Den Nutzen des Zusatzartikels herausstellen.
- Immer an die Vorteile des Kunden denken und diese Vorteile bewusst ansprechen.
- Jede Aufdringlichkeit vermeiden.
- Auch den Zusatzverkauf loben und sich bedanken.

# Südlich - südlicher - Pane Luciane

**Trend**
Heute chinesisch, morgen italienisch. Der Konsument von heute wünscht sich Abwechslung im Speiseplan. Dieser Trend spiegelt sich in der stetig steigenden Vielfalt im Lebensmittelangebot. Waren gestern Koriander und Mango noch exotisch, so sind sie heute Standard.

**Umsetzung**
Dies lässt nur einen Schluss zu. Die weltweite Brotvielfalt bietet der Schweizer Bäckereibranche ein enormes zusätzliches Marktpotential. Daher gilt es die Gunst der Stunde zu nutzen, die Türen weit zu öffnen und mit dem Pane Luciane den Geschmack des Südens in die Schweizer Brotregale zu lassen. Seien es Ciabatta oder die beliebten Fladenbrote, Pane Luciane verleiht jedem Verkaufsladen einen mediterranen Hauch. Wenn dazu noch ein Schuss Kreativität kommt, ist die Überraschung beim Kunden garantiert. Beispielsweise eine italienische Schaufenster Dekoration mit Rotwein und Olivenzweigen, oder eine Pane Luciane Degustation mit Oliven. Ganz nach dem Motto, mal etwas anderes, mal ein bisschen Abwechslung.

**Ihr Nutzen**
- Positionierung als aktive, weltoffene Bäckerei
- Erhöhung der Angebotsvielfalt
- Zusätzliches Absatzvolumen

**Produktvorteile**
- Enthält natürliches, kaltgepresstes Olivenöl
- Ausgezeichneter mediterraner Geschmack
- Breite Anwendungsmöglichkeiten



# Pane Luciane Rezepte

**Pane Luciane**
Rezept für ca. 19 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| PANE LUCIANE 20% | 1’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 4’000 g |
| Wasser | 3’750 g |
| Hefe | 100 g |
| Gewicht | 8’850 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 4 Min. im 1. Gang und ca. 12-15 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: 24-26°C

Stockgare: ca. 2 Stunden in einer Teigwanne bei Raumtemperatur oder gekühlt über Nacht bei 5-7°C.

Pro Wanne (60 x 40 x 18 cm) ca. 6 kg Teig ruhen lassen.

Hinweis: Bei Führung über Nacht geringere Hefemengen (ca. 50 g auf Rezept).

**Aufarbeiten**
Teigwanne auf bemehlten Tisch stürzen und ca. 450 g schwere Teigstücke abstechen. Den Teigstrang längs aufrollen, so dass ein Laib entsteht. Die Teiglinge auf ein Blech oder einen Abzieher setzen und sofort backen.

**Backen**
Backtemperatur: ca. 250°C fallend auf 200°C

Backzeit: 50-55 Minuten

**Tipp aus der Praxis**
Zugabemöglichkeiten für Pane Luciane

| | |
|---|---|
| Knoblauch | 4.0% auf Teiggewicht |
| Oliven | 7.5% auf Teiggewicht |
| Tomaten | 10.0% auf Teiggewicht |
| Thunfisch | 5.0% auf Teiggewicht |
| Parmesan | 3.0% auf Teiggewicht |
| Peppadew | 7.5% auf Teiggewicht |

**Pane Luciane Fladenbrot**
Rezept für ca. 20 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| PANE LUCIANE 20% | 1’000 g |
| Weizenmehl Typ 550 | 3’950 g |
| Wasser | 3’570 g |
| Hefe | 190 g |
| Rosmarin | 40 g |
| Mandelstäbchen | 475 g |
| Gewicht | 9’225 g |

**Vorbereitung**
Rosmarin waschen und fein hacken. Mandelstäbchen in der Bratpfanne mit wenig Öl kurz anrösten, am Schluss noch kurz die gehackten Rosmarin mit rösten.

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 4 Min. im 1. Gang und ca. 12-15 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: 24-26 °C

Stockgare: ca. 2 Stunden in einer Teigwanne bei Raumtemperatur oder gekühlt über Nacht bei 5-7 °C.

Pro Wanne (60 x 40 x 18cm) ca. 6 kg Teig ruhen lassen.

Hinweis: Bei Führung über Nacht geringere Hefemengen (ca. 50 g auf Rezept).

**Aufarbeiten**
Teigwanne auf bemehlten Tisch stürzen. Ca. 450 g schwere Teigstücke abstechen, ins Mehl absetzen und leicht rund ziehen. Mit einem schmalen Horn mehrmals einstechen, etwas auseinander ziehen und auf Gärgutträger absetzen und kurz zugedeckt abstehen lassen.

**Backen**
Backtemperatur: ca. 240°C auf 200°C fallend.

Backzeit: 40 - 45 Minuten

**Pane Luciane Landbrot**
Rezept für ca. 15 Stück à 450 g Teigeinlage

| | |
|---|---|
| PANE LUCIANE 20% | 1’000 g |
| Ruchmehl | 2’410 g |
| Roggenmehl | 740 g |
| Wasser | 2’780 g |
| Hefe | 70 g |
| Gewicht | 7’000 g |

**Herstellung**
Knetzeit: ca. 4 Min. im 1. Gang und ca. 8 Min. im 2. Gang

**Temperatur/Stockgare**
Teigtemperatur: 24-26°C

Stockgare: ca. 45 Minuten

**Aufarbeiten**
Nach der Stockgare Teigstücke in der gewünschten Grösse abwiegen, länglich wirken, Verschluss ins Roggenmehl absetzen und auf Gärgutträger absetzen. Bei ¾ Gare Teigstücke wenden, so dass der Verschluss oben liegt.

**Backen**
Pane Luciane Landbrot mit Dampf anbacken und bei offenem Zug rösch ausbacken.

Backtemperatur: ca. 220°C

Backzeit: 40-45 Minuten

# Mehrumsatz durch Zusatzverkäufe mit dem Älpler Gipfel

**Unvergesslicher Genuss verbunden mit «Ur-Schweizer» Tradition!**
Unser feiner Älpler Gipfel, eine unschlagbare Kombination eines feinen Buttergipfels gefüllt mit Rösti, Schinkenspeck und dem geheimnisvollen Appenzeller Käse. Sie und Ihre Kunde werden begeistert sein …

Nicht nur die Zutaten sind eine durchdachte Idee, sondern auch die Verpackung mit dem Appenzeller Käse-Logo. Die Visualisierung innerhalb der Verkaufstheke ist einer der Schlüssel zum Erfolg. Unsere Erfahrung zeigt, dass sich genau solche Produkte sehr positiv auf Zusatzverkäufe auswirken. Somit haben Sie einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil, welchen Sie dank unseren Verkaufsförderungsmassnahmen nutzen können.

Der Älpler Gipfel eignet sich zudem hervorragend für das Aufbacken am Verkaufspunkt. Dies bringt Ihnen einerseits den feinen Geschmack dieses unverwechselbaren Produkts in Ihren Laden und regt anderseits die Magensäfte an, was sich wiederum positiv auf den Kaufentscheid auswirkt.

**Ansätze für Mehrumsatz mit dem Älpler Gipfel:**
- Kommunikation: Der Schlüssel zum Erfolg, da der Kunde das Produkt und die Zusammensetzung nicht kennt. Dies ist Ihre Chance, den Konsumenten Ihre Kompetenz als Bäckereifachmann zu demonstrieren.
- Kombi-Pakete: Verkaufen Sie dazu einen Menusalat, ein Getränk oder ein Dessert und bieten Sie dies in einem Kombi-Paket zu einem Spezialpreis an!
- Ambiente: Bringen Sie ein Stück Appenzell in Ihren Laden! Unsere Rotairs, eine Degustation, Thekensteller sowie die Älpler Gipfel Säcklein können nicht nur als Verkaufsförderung eingesetzt werden, sondern steigern auch die Atmosphäre im Laden.
- Ziele: Vereinbaren Sie mit Ihrem Verkaufspersonal persönliche Absatzziele für den Älpler Gipfel. Die gemeinsame Erreichung eines Ziels setzt grosse Motivationsschübe frei, welche sicher positive Auswirkungen auf weitere Zusatzverkäufe haben werden.

Mut für Neues:
Gehen Sie mit dem Älpler Gipfel unbekannte Wege.
Das garantiert Ihre Aufmerksamkeit beim Kunden.
Denn nur wer wagt gewinnt.