

Gute Gründe für Optimismus

Köln: Die in jüngsten Jahren in schwieriges Fahrwasser geratene BÄKO Rhein-Mosel mit Hauptniederlassung in Köln und weiterem Standort in Polch setzt ihren Konsolidierungskurs konsequent fort. Wie Klaus-Wilhelm Ueberholz, seit Anfang des Jahres 2016 als geschäftsführender Vorstand der Genossenschaft am Steuerruder, anlässlich der Generalversammlung im Juni mitteilen konnte, greifen die eingeleiteten Maßnahmen des Managementteams (zu dem neben Ueberholz auch Prokurist Dirk Marschke, zuständig für Personalleitung/Allgemeine Verwaltung, neu dazustieß) und an einigen Stellen stellte sich der wirtschaftliche Erfolg sogar schneller als erwartet ein. Dennoch wartet auf die westdeutsche Regionalgenossenschaft noch ein Bündel von Aufgaben und die nächsten Jahre werden weiter im Zeichen dieses Konsolidierungsprozesses stehen. GF Klaus-Wilhelm Ueberholz erläutert im Interview, worauf es aus seinem Blickwinkel entscheidend ankommen wird.

»Ein kleiner Bilanzgewinn und der gute Start ins Jahr ließen anlässlich der Generalversammlung Ende Juni Optimismus aufkommen. Wie steht es jetzt, Stand August 2017, um die BÄKO Rhein-Mosel?

Es sieht gut aus: Wir liegen weiterhin voll im Plan. Die Kostenreduzierungen gehen weiter, der Umsatz wächst, der Rohertrag passt auch sehr gut – wir sind also zufrieden.

»Der Erfolg des Turnarounds basiert nach Ihren Worten wesentlich auf einem drastisch reduzierten Wareneinsatz und stark gesunkenen betrieblichen Aufwendungen. Werden diese Maßnahmen von den Mitgliedern und Mitarbeitern gleichermaßen akzeptiert?



Klaus-Wilhelm Ueberholz war vor der Übernahme des geschäftsführenden Vorstands bei der BÄKO Rhein-Mosel (zu Jahresbeginn 2016) 26 Jahre für ein Großunternehmen der Backbranche, Kronenbrot aus Würselen, in verantwortlicher Position tätig.

Termine

BÄKO MITTELDEUTSCHLAND

1.09. Geschäftsjubiläum Annaberger Backwaren, Annaberg-Buchholz (60 Jahre), seit 24.8.1992 Geschäftsführerin Martina Hübner (25 Jahre)

BÄKO BREMERHAVEN

13.09. Schokoladenseminar mit Barry Callebaut in Geestland (Grasweg 15), 14 Uhr

EBÄCKO

5.09. Seminar „BackBüro – die Deklarationssoftware“ in Zusammenarbeit mit der BackBüro Service GmbH im Backstudio in Münster, 14 Uhr

19.09. Seminar „Schlummernde Umsatzpotenziale“ mit Verkaufstrainerin Ulrike Poggenlaas im Backstudio in Münster, 13 Uhr

20.09. Seminar „Erfolgreich Verkaufen mit Warenkunde“ mit Verkaufstrainerin Ulrike Poggenlaas im Backstudio in Münster, 13 Uhr

8.–9.10. Hausmesse in der NL Bielefeld, jeweils 12–18 Uhr

BÄKO THÜRINGEN

4.09. Generalversammlung im Hotel „Park Inn“ in Weimar (Kastanienallee 1, 99428 Weimar-Legefeld), 13 Uhr

BÄKO OST

5.–8.09. Kaffeeweche in Vorbereitung des „Tag des Kaffees“ in der NL Klipphausen

12.09. Seminar „Kassennachschau“ in der NL Klipphausen, Kurs A: 10–13 Uhr, Kurs B: 13.30–16.30 Uhr

BÄKO RHEIN-MAIN-LIMBURG

5./6./7.09. Berufseinsteigertag mit Ursula Ahland, 5./6.09. in der NL Limburg, 7.09. in der NL Wiesbaden, jeweils 9 Uhr

18.10. Seminar „Brotsnacks, Sandwiches & belegte Brezeln“ mit Reiner Veith und Heinz Heller in der NL Wiesbaden, 13 Uhr

BÄKO BERG + MARK

13./14.09. Richemont-Seminar im BÄKO-Partnerschaftszentrum in Velbert, jeweils 10 Uhr

9.–10.10. Herbstmesse im BÄKO-Partnerschaftszentrum in Velbert, Mo.: 9–18 Uhr, Di.: 11–18 Uhr

BÄKO WESER-EMS-MITTE

14.09. BÄKO-Forum in der NL Oldenburg (Themen: Podiumsdiskussion „Handwerk. Tradition mit Zukunft?“ und Referent Ilja Grzeskowitz mit „Veränderung. Einfach. Machen“), 14 Uhr

BÄKO UNTERMALN-FRANKEN-THÜRINGEN

10.–11.09. Herbst-Warenbörse in der NL Stockstadt, So.: 10–18, Mo.: 10–17 Uhr

21.09. Generalversammlung in der Gaststätte „Würzburger Hofbräukeller“ (Jägerstr. 17, 97082 Würzburg), 15 Uhr

BÄKO OBERPFALZ

9.10. Generalversammlung im Gasthaus „Schützenhaus“ (Hetzenrichter Weg 20, 92637 Weiden), 16 Uhr

BÄKO ÖSTERREICH

18.10. Seminar „Trend & Technologien: Schwerpunkt Vakuumpkühlung“ in der Zentrale in Linz (Im Südpark 194, 4030 Linz)

Ja, ich denke schon. Wir stellen fest, dass unsere Mitarbeiter weit überwiegend „mitziehen“ und begeistert sind, wenn man sie auf dem Weg „mitnimmt“, auch wenn wir zum Teil erhebliche Veränderungen vornehmen. Das sehe ich durchaus als großen Erfolg an, zumal unsere Pro-Kopf-Leistung in der Kommissionierung deutlich wächst und die Fehlerhäufigkeit stark reduziert wurde. Im Augenblick sind wir z. B. dabei, die gesamte Frischdienstkommissionierung umzustellen. In den nächsten Wochen steht die Umstellung in der Logistik an, auf Basis der neu geordneten Kombi-Lkws; davon erhoffen wir uns nochmals eine deutliche Kostenreduzierung.

Auch das Verhältnis zu Mitgliedern und Kunden hat sich aus meiner Sicht deutlich verbessert. Die Erhöhung des Rohertrags ist ja durch die Verringerung des Wareneinsatzes entstanden, und dies ist den besseren Einkaufskonditionen und verringerten Retouren geschuldet, nicht etwa höheren Verkaufspreisen. Sie geht somit auch nicht zu Lasten unserer Kunden – ganz im Gegenteil: Die durchgeführten Maßnahmen ermöglichen es uns, wettbewerbsgerechte Preise anzubieten – und ich habe den Eindruck, dass unsere Kunden das auch so sehen und honorieren.

»» **Sie haben angekündigt, die Geschäftsbeziehungen mit den Kunden stärker von der Rentabilität abhängig zu machen. Was bedeutet das konkret?**

Wir trennen uns nicht grundsätzlich von Kunden, aber wir möchten es insbesondere kleineren Unternehmen klar machen, wenn wir sie aus unserer Sicht nicht rentabel bedienen können. Dazu sprechen wir mit ihnen und weisen beispielsweise darauf hin, wenn sie sich zwei, drei oder auch mehrere Lieferanten leisten. Und wenn es nicht möglich ist, dies etwas mehr zu konzentrieren und wir auf Dauer solche Kunden nicht rentabel beliefern können, werden wir uns von ihnen trennen.

»» **Ein Teil des Problems waren in der Vergangenheit die Firmenföchter Finkler und Bürfent – eine Besonderheit der BAKO Rhein-Mosel. Wie sieht es aktuell aus?**

Die 100%ige Tochter Bürfent erholt sich schneller als geplant und wird Ende 2017 ihr komplettes Eigenkapital wieder hergestellt haben. Sehr erfreulich, wie ich finde; man muss jedoch auch erwähnen, dass man sich gerade in dem von Bürfent bedienten Bereich – also Eis und Gastronomie – konsequent von einigen Kunden getrennt hat, die größere Liquiditätsprobleme hatten oder, z. B. aufgrund der geringen Mengen oder langen Wegstrecken, einfach nicht mehr rentabel beliefert werden konnten.

Bei Finkler sind wir nicht alleiniger Eigentümer, sondern nur mit 75% beteiligt. Nach jetzigem Stand wird es hier durch eine verbesserte Kostenstruktur auch zu einem besseren Jahresergebnis kommen. Allerdings sind unsere Möglichkeiten der direkten Einflussnahme auf die Geschäfte der familiengeführten Finkler GmbH begrenzt. Wir befinden uns hier in guten Gesprächen und sehen jedenfalls „Licht am Ende des Tunnels“.

»» **Der DGRV mahnt, dass vor allem Rücklagen, Liquidität und Ertragslage weiter verbessert werden müssen. Stehen dennoch genügend Mittel für die Auflösung des von Ihnen konstatierten „Investitionsstaus“ zur Verfügung?**

Ja – denn durch die Bereitstellung einer ausreichenden Kreditlinie unserer Hausbanken können die Investitionen in der erforderlichen Höhe getätigt werden. Allerdings können wir diesen Investitionsstau planerisch nur über mehrere Jahre hinweg erfolgreich beseitigen, nicht auf einmal. In diesem Jahr konzentrieren wir uns auf den Fuhrpark,

werden in der Lagereinrichtung eine Menge verändern und wir müssen auch bei der EDV nachrüsten – das sind aus meiner Sicht die drei dringlichsten Bereiche, auch in dieser Reihenfolge.

»» **Die BAKO gehört den Mitgliedern – und Eigentum verpflichtet. In der Krise war das Verhältnis, gerade auch zu den Innungen im Einzugsgebiet, aber eingetrübt. Das sieht nun schon ganz anders aus ...**

Das ist eindeutig so, hier hat sich das Verhältnis wieder deutlich verbessert. Wir befinden uns im ständigen Kontakt, nehmen regelmäßig an den Innungsversammlungen teil und ich freue mich sehr darüber, dass unsere Innungen auch wieder ihre Veranstaltungen, wie z. B. Lossprechungsfeiern und Betriebswirtschaftstage, bei der BAKO Rhein-Mosel durchführen.

»» **Abschließend ein kurzer Ausblick: Wie skizzieren Sie die Entwicklung Ihrer Genossenschaft in den nächsten zwei bis drei Jahren?**

Wenn nichts Außergewöhnliches – wie etwa eine größere Insolvenz – passiert, sehen wir der Zukunft sehr positiv gestimmt entgegen. Der Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband weist jedoch zu Recht darauf hin, dass unsere Eigenkapitaldecke im Vergleich zu anderen BAKOs sehr dünn ist – das macht uns bei Zahlungsausfällen etc. anfälliger. Daran müssen wir arbeiten, und daran arbeiten wir auch intensiv, aber ähnlich wie bei der Beseitigung des Investitionsstaus wird auch das eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen. **Interview: sts**


MORLOCK

Café • Konditorei • Eis

Ein Projekt der Werkstätten Esslingen | Kirchheim



Das Café Morlock ist ein besonderes Café mit Konditorei und Ladengeschäft in Plochingen. Im Café arbeiten insgesamt 40 Kollegen und Kolleginnen, davon 12 Menschen mit Handicap. Das Café ist ein renommiertes Ausflugscafé mit hochwertigen Kuchen, Torten, Eis und Pralinen aus eigener Herstellung. Sie finden uns in 73207 Plochingen/ Stumpenhof, Teckplatz 3.

Wir suchen eine/n erfahrene/n Konditor/in oder Konditormeister/in

Sie verstehen ihr Handwerk und stellen sich handwerklichen Herausforderungen. Sie arbeiten selbstständig und möchten gerne in einer qualitätsbewussten, zukunftsorientierten Konditorei arbeiten.

Wir bieten eine gute Bezahlung, ein offenes und gutes Betriebsklima, überdurchschnittliche Sozialleistungen, sowie die Sicherheit eines großen Betriebes.

Gegebenenfalls sind wir Ihnen bei der Suche nach einer Wohnung behilflich.

Weitere Informationen über uns finden Sie im Internet unter:
www.w-e-k.de

Sie haben Interesse, dann bewerben Sie sich bei:
Werkstätten Esslingen-Kirchheim gGmbH, Herrn Volker Ditzinger,
Röntgenstraße 36, 73730 Esslingen,
oder per Mail: volker.ditzinger@w-e-k.de