

Wie spät ist es? **SNACKTIME!**

Es gibt keine falsche Tageszeit für einen Snack - das weiß auch die Bäckerkundschaft. Doch wer sich zu den verschiedenen Tageszeiten als **SnäckerMeister** beweisen möchte, sollte die Wünsche seiner Kunden kennen. Neben kreativen, tageszeit-optimierten Rezeptideen ist auch eine Zielgruppen- und Standortanalyse für den Snackerfolg gefragt.

Der Bäckersnack wird zu allen Zeiten nachgefragt und hat sich somit als stabile und lukrative Umsatzgröße in fast allen Bäckereien etabliert. Ob deftig oder süß – ein gutes Snackangebot lässt sich mühelos mit Artikeln zaubern, die ohnehin schon in der Auslage oder in der Theke liegen. Diese können mit wenigen Handgriffen veredelt werden und dürfen dann gerne auch etwas mehr kosten. Und mehr noch: Der Bäcker kann gerade mit seinem Snacksortiment – maßgeschneidert für die einzelnen Tageszeiten – sein handwerkliches Können sowie Ideenreichtum unter Beweis stellen und sich so von Fastfood-Ketten, Discountern & Co. abheben.

Snacks zu jeder Tageszeit

Frühstück: Bäckereien erreichen im Durchschnitt zwischen sieben und neun Uhr morgens den Tagesspitzenverdienst. Viele öffnen noch früher, um Handwerker mit traditionellen Bäckersnacks zu stärken. Dann folgen die Berufstätigen, Schüler und Studenten. Sie haben eines gemeinsam: Sie haben es eilig und möchten möglichst schnell und preiswert bedient werden. Alle Produkte sollten also zum Mitnehmen konzipiert sein. Selbstbedienung kommt ebenfalls gut an, wenn es besonders schnell gehen soll. Ein morgendlicher Liebling ist zweifelsohne das Croissant. Mit wenigen Handgriffen lässt sich dieses zu einem beliebten Snack veredeln – nicht

nur süß (etwa mit Camembert und Konfitüre), sondern auch deftig (z. B. mit Frischkäse und Lachs, *siehe Step-by-Step-Anleitung von Vandemoortele auf S. 69*). Nach dem morgendlichen Andrang folgt eine ruhigere Phase mit einer Zielgruppe (Senioren, Hausfrauen, Urlauber), die eher bereit ist, mehr zu zahlen. Attraktive Kombiangebote, Themenfrühstücke, sowie Frühstücksbuffets werden von ihnen gerne angenommen.

Mittag: Zu dieser Tageszeit muss es ebenfalls schnell gehen. Nudelvariationen, Salate, Pizzen und Desserts bzw. Obstsalate haben jetzt ihre große Zeit – immer auch zum Mitnehmen, versteht sich. Wer an Zeit sparen möchte, setzt auf Convenience und greift auf TK-Produkte zurück: Vandemoortele hält z. B. „Bruschetta Margarita“ bereit, das mit wenigen Handgriffen verfeinert werden kann. Oder wie wäre es mit einem Blätterteig-Flammkuchen? Wer genügend Sitzplätze vorhanden hat, sollte ein Angebot bereithalten, dass zum Verweilen einlädt. Denn: Wer bleibt, sorgt der Erfahrung nach für einen höheren Deckungsbeitrag.

Nachmittag: Kaffee und Kuchen – das ist das klassische Duo für die Nachmittagszeit. Ein stimmiges Ambiente und gute Backwarenqualität sind schon die halbe Miete. Doch auch hier ist es angebracht, mit neuen Konzepten positiv zu überraschen. Wie wäre es mit einer kleinen Snackbox (ähnlich einer Sushi-Box), gefüllt mit einer kleinen Auswahl an Fingerfood-



Verführung pur: Wenn Sie diesen leidenschaftlichen, sich verzehrenden Blick in die Augen Ihrer Kunden zaubern können, dann haben Sie in Sachen Snack alles richtig gemacht.

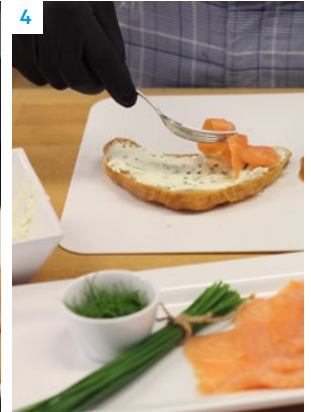
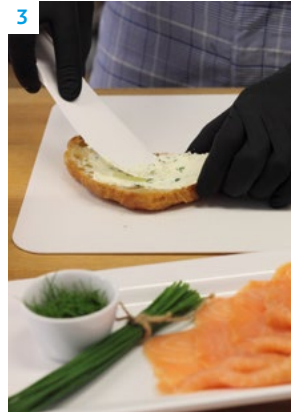
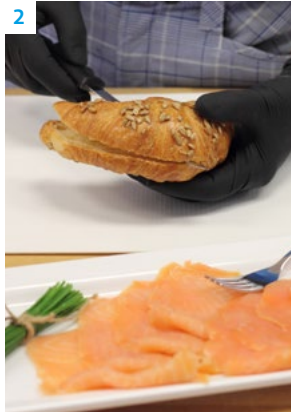
08:00



Zutaten:
 • „Buttercroissant“
 • ca. 30 g Frischkäse
 mit frischen Kräutern
 • ca. 60 g Lachs
 • eine Prise Dill

So entsteht ein „herzhaftes Croissant“:

1| Zunächst Croissants, wie beispielsweise von Vandemoortele, auf einem Blech etwa 30 Minuten bei Raumtemperatur antauen. Nach Belieben mit Körnern oder Käseraspeln veredeln. Anschließend bei 180 °C Umluft mit wenig Schwarden backen. **2|** Auskühlen lassen. In der Zwischenzeit alle Zutaten vorbereiten, Croissant in zwei Hälften schneiden. **3+4|** Auf beiden Hälften gleichmäßig und bis zum Rand den Kräuterfrischkäse verteilen; untere Hälfte mit Lachsscheiben belegen. **5|** Zerkleinerten Dill über die Lachsscheiben verteilen. **6+7|** Fertig ist eine leckere herzhaftes Frühstücksvariante. Für die Präsentation eignen sich weiße Brettchen oder aber einfaches, zerknittertes Backpapier, dies wirkt handwerklich. Frische Zutaten wie Dill oder Schnittlauch als Deko wirken Wunder.



Desserts mit verschiedenen Geschmacksrichtungen und Texturen? Dafür eignen sich geviertelte Kuchenschnitten (etwa Himbeer-Kokos, Toffee-Nuss und Schoko-Waldfrucht) oder verschiedene Mini-Gebäcke oder Dessert-Cups. Tipp: Die Kunden freuen sich auch, mal eine Dessertkreation kosten zu können. Es darf ein bisschen weniger sein: Das gilt auch für die Größe der Torten- und Kuchenstücke – jedoch nicht für den Preis.

Abend: In dieser Tageszeit steckt Potenzial, denn die morgendlichen Auschwärmer möchten natürlich auch auf dem Weg zurück nach Hause versorgt werden. Dabei darf es gerne deftig zugehen. Einen Haken gibt es an der Sache: Je nach Standort müssen die Regale bis kurz vor Ladenschluss voll bestückt sein. Ein gutes Abendkonzept ist daher eine wahre

Herausforderung. Warme, bäckernahe Speisen wie Pizzen oder Flammkuchen sind auch da hoch im Kurs. Fleischsalatbrezeln (siehe *Step-by-Step-Anleitung von Vandemoortele auf S. 72*) sind eine gute Alternative und können zeitnah nach Bedarf nachgebacken werden.

Egal, zu welcher Tageszeit: Kunden begrüßen die Möglichkeit, ihre Snacks selbst verfeinern zu können. Ob nun mit den Klassikern Essig und Öl, Chili oder hausgemachten Saucen, Kräutern oder Sprossen. Eigens gekochte BBQ-Sauce, z. B. auf einem Pulled-Pork-Flaguette-Burger (siehe *Step-by-Step-Anleitung von Vandemoortele auf S. 70*) wird Burger-Liebhaber Herzen höher schlagen lassen. Im süßen Bereich ist dies mit Streuseln, Glasuren und Fruchtdips umsetzbar. Auch saisonale Sonderaktionen sind von

Jürgen Riebers **FAVORITEN**

Trotz der sich immer mehr vermischenden Essensformen, was Uhrzeiten und Verzehrgeohnheiten wie Vegetarier oder Veganer betrifft, gibt es natürlich einige Grundregeln für den Snackverkauf. Überfordern Sie Ihre Verkaufsmannschaft mit dem Angebot nicht. Und: So viel wie möglich vorportionieren – so wenig wie möglich nachproduzieren. Geben Sie dem Kunden die Möglichkeit jeden Tag vorbeizukommen, d. h. sowohl in der Preisgestaltung wie auch in der Auswahl. Der Klassiker in allen Varianten ist nach wie vor das belegte Brötchen. Hier kann man über abgedeckte Belege in so genannten Frischboxdielen nachdenken. Sie haben

den Vorteil, dass alles vorportioniert ist, die Belege zwei Tage sehr schnell verwendet werden können und dadurch auch der Schwund deutlich reduziert werden kann. Das Frühstücksangebot sollte von süß bis herzhaft reichen. Zwei bis drei Grundfrühstücke, die man individuell, ähnlich eines Baukastensystems, aufpeppen kann, sind eine abwechslungsreiche und schnelle Variante. Der Mittagssnack beim Bäcker sollte aus bäckertypischen Produkten bestehen, z. B. alles rund um das Thema Brot, Nudeln, Aufläufe etc. Produkte wie Wraps und belegte, in Pergament eingeschlagene Versperbrote eignen sich auch gut für das Mittagsgeschäft.



Jürgen Rieber ist
Gebietsleiter für Anwendungstechnik
bei Wiesheu.

13:00



So entsteht ein „Flaguette-Burger mit Pulled Pork“:
1| Backfertige „Flaguettes“ (Vandemoortele) auf Backbleche absetzen, ca. 30 Minuten antauen lassen. Anschließend für ca. 6–8 Minuten ohne Schwaden bei 210–220 °C im Stikkenofen backen (oder 180 °C im Etagenbackofen). Danach für etwa 30 Minuten abkühlen lassen. Im Anschluss in zwei gleich große Hälften schneiden. **2+3|** Untere Hälfte mit Salat und Pulled-Pork-Fleisch belegen. Auf gute Verteilung achten – nicht überladen. **4|** BBQ-Sauce nach Wunsch über das Fleisch verteilen. **5+6|** Danach den Krautsalat, frisch geraspelte Karotten und Rotkohl hinzufügen. Obere Hälfte aufsetzen – fertig! **7|** In der Mittagspause bleibt oft nicht viel Zeit vor Ort zu essen. Platzieren Sie doch z. B. die fertigen „Flaguette-Burger“ bereits in der passenden To-Go-Verpackung in der Theke. So kann der Burger schnell auch unterwegs verzehrt werden.



Zutaten:

- „Flaguette“
- ca. 15 g Salat gemischt
- ca. 30 g Pulled Pork
- Barbecue-Sauce, je nach Bedarf
- ca. 20 g Krautsalat
- ca. 15 g Karotten/Möhren
- ca. 15 g Rotkohl

Vorteil. Der nahende Frühling lässt sich wunderbar thematisch in die Snackgestaltung aufgreifen. Sprossen, leichte Cremes oder Quark sowie frische Kräuter verbreiten erste Frühlingsgefühle. Warum nicht auch mal Wildkräuter statt Küchenkräuter nutzen? Diese erweisen sich als Energiespender gegen Frühjahrsmüdigkeit. Auch eine Veredelung mit essbaren Blüten zaubert sowohl Groß als auch Klein ein Lächeln auf die Lippen.

Standortoptimierte Snacks

Einfach irgendetwas anbieten – das geht auch bei Snacks nicht, denn jeder Standort hat spezielle Zielgruppen. Eine genaue Standortanalyse hilft deshalb, seine persönliche Nische zu finden. Je nach Lage ändern sich nämlich die Vorlieben der Kunden.

Ländliche Lage/Wohnsiedlung: Die größte Kundenfrequenz tritt hier morgens auf (Weg zur Arbeit/Schule). Das Snacksortiment sollte übersichtlich sein, schnell verfügbar und eine breite Kundensicht ansprechen: Eine Vielfalt an belegten Brötchen, einem Kaffeeangebot „to Stay or to Go“ sowie Kaltgetränke sind hier wichtig. Des Weiteren sollten Brötchen nach Kundenwunsch – am besten an eine Belegstation im Thekenbereich – schnell belegt werden können. Um Retouren zu vermeiden, ist dies gera-

15:00



Am Nachmittag kommt der Kunde mit Vandemoortele „Himbeer Knusper Riegel“ voll auf seine Kosten.

Dagmar Webers **FAVORITEN**

Eine richtige Morgenerfrischung sind frische und ansprechende Snacks. Darauf darf ruhig auch mal etwas anderes sein als die übliche Gurke oder Tomate. Schon ein wenig frischer Schnittlauch wertet den Morgensnack optisch auf. Abwechslung ist hier gefragt. Ein „Snack des Monats“ beispielsweise mit Trüffelsalami oder Pastrami, der nicht nur optisch besonders ausgestellt wird, sondern auch entsprechend beworben wird, macht das Snackfrühstück zu etwas Besonderem. Lassen Sie ruhig die Neueinführungen verkosten. Und zwar nicht nur die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter. Mittags wünschen die

Kunden gerne warme Snacks. Eine Standortanalyse kann bei der Wahl des richtigen Mittagsangebots hilfreich sein. Suppen – auch im To-Go-Format – sind in Industriegebieten der Renner. Panini, Focaccia oder Sandwiches werden standortübergreifend nachgefragt. Auch der bei Damen so beliebte Salat sollte in der Snacktheke nicht fehlen. Ob mittags oder abends, Bäckerburger, z. B. mit Pulled Pork, erleben gerade richtig Aufwind. Dabei darf sich keinesfalls vor einer rentablen Preisgestaltung gescheut werden, denn Qualität rechtfertigt den Preis. Vergessen Sie nicht, auch Vegetarisches anzubieten.



**Dagmar Weber ist
Anwendungsberaterin Snack/Verkauf
bei der BÄKO Berg+Mark.**

de für abverkaufsschwächere Zeiten sinnvoll. Kombiangebote eignen sich ebenfalls hervorragend.

Innenstadt: Hier kann zu jeder Tageszeit mit Snackkunden gerechnet werden. Ist ein Sitzbereich vorhanden, lohnt sich der Fokus auf die einzelnen Tageszeiten. Neben belegten Brötchen und Kaffee sind morgens Snacks wie auch Themenfrühstücke gefragt, gerne zu den gängigen Trends wie Regional, Vegan, Street- oder Superfood. Mittags kommen Pizzen, Aufläufe oder überbackene Snacks gut an; Salate und wechselnde Mahlzeiten runden das Angebot ab. Nachmittags werden süße Snacks, Kuchen sowie Tortenstücke nachgefragt. Am Abend kann ein weiteres Mal eine

Auswahl an belegten Brötchen bzw. Pizzen/Flammkuchen aufgestockt werden.

Fußgängerzone: Das Snackangebot kann hier direkt zum Verkehrsraum ausgelegt werden. Wegen des starken Konkurrenzdrucks ist eine attraktive, kreative Gestaltung ein Muss. Wie wäre es mit Tacos oder Wraps? Etwas Besonderes sollte auch bei Getränken vorzufinden sein (Bsp.: Bio-Kaffee oder -Limonade). Mittags eignen sich warme Mahlzeiten, etwa getoastete Brot-Pommes-Frites mit Saucen oder Suppen und Bäckerbrote.

Einkaufszentrum: Ein ausgeklügeltes Gastrokonzept, das sich vom alltäglichen Bäckeralltag abhebt, ist hier oberste Prämisse. Eine wesentliche Rol-

vandemoortele

UNSER NEUESTES MEISTERWERK



HIMBEER-KNUSPER-RIEGEL

Meisterwerk Nr. 10
Vandemoortele 2016

Unsere knusprig-fruchtige Innovation: Der Geschmack des Himbeer-Knusper-Riegels hält, was seine appetitliche Optik verspricht. Mit dem zart-blättrigen Plunderteig mit einem Anteil von 13% Butter und einer köstlich-aromatischen Himbeerfüllung liegt er voll im Trend und gut in der Hand – perfekt für das To-go-Geschäft. Die hochwertige Beseitigung aus Buchweizensamen, Hafer- und Roggenflocken sowie Kürbis- und Sonnenblumenkernen macht dieses Meisterwerk zu einer genussvollen Abwechslung, die Ihre Kunden schnell als besonderen Leckerbissen schätzen werden.

18:00



So entsteht eine „Fleischsalat-Brezel“:

1| Backfertige Produkte auf Bleche absetzen, 30 Minuten antauen. Anschließend Raspelkäse in die freien Löcher der Laugenbrezel, beispielsweise von Vandemoortele, streuen, sodass die Flächen gut bedeckt sind. 2| Fleischsalat in Brezellöcher füllen. 3| Nach Belieben weiteren Raspelkäse darüber streuen. 4| Mit Petersilie verfeinern. 5| Für ca. 14 Minuten ohne Schwaden bei ca. 220–230 °C abbacken. Fertig gebackene Brezeln in Szene setzen.

Zutaten:

- „Bayrische Laugenbrezel“
- ca. 40 g Raspelkäse, jede Sorte
- ca. 10 g Fleischsalat, jede Sorte
- ca. 10 g Raspelkäse zum Bestreuen
- getrocknete Petersilie

le spielen Mittagstisch und Abendangebot – Konkurrenten wie Asia-Wok oder Frittenbude sind gleich nebenan und gerne bereit, Kunden abzugreifen! Eine frische Zubereitung der Speisen vor dem Kunden (Frontcooking und/oder Frontbaking) macht Lust auf mehr. Was? Nudelgerichte, Flammkuchen, Pizzen oder überbackene Brote!

Gewerbegebiet: Bäckersnacks können hier typisch deftig sein, gerne auch mit eigener Küche ergänzt werden. Klassiker wie Schnitzelbrötchen und dazu Kartoffelsalat gehen super, und beide Produkte können leicht zugekauft werden. Typisch für den Standort sind großzügigere Sitzmöglichkeiten und eine gute Parkplatzsituation. Da viele Firmen im Umkreis keine eigene Kantine besitzen, werden sie besonders von einem guten Angebot in der Mittagszeit angesprochen. Kombiangebote – ob nun zum „Guten Morgen“ oder zum „Happy Feierabend“ – und Rabattkärtchen dienen zur besseren Kundenbindung.

Mitnahmeprodukte für Umweltbewusste

Beim Thema Snacks lautet die Frage nicht nur „To Go or not to Go?“, sondern auch, welche Verpackungs- bzw. Servierlösung am besten ist. Praktisch und kleckerfrei soll sie sein. Jedoch: Die „Zerowaste“ bzw. „Plastikfrei“-Bewegung gewinnt nach und nach an Bedeutung, der Genuss für unterwegs geht bei ihnen mit einem schlechten Gewissen einher. Nicht nur für den eigenen „ökologischen Fußabdruck“, sondern als bewusst gesteuerte Werbemaßnahme lohnt es sich, auch eine wiederverwendbare und/oder plastikfreie Verpackungslösung anbieten zu können. Diejenigen, die es nicht so eilig haben und lieber zum Snackverzehr Platz nehmen wollen, sind positiv überrascht, wenn sie ihn auf repräsentativen Tellern vorfinden. Gerade schönes Porzellan trägt neben der Veredelung zum Gesamteindruck vor allem von Snacks der höherpreisigen Kategorie bei. Das Auge isst schließlich mit! **cs**

Michael Nemeyers FAVORITEN

Bei den Step-by-Step-Anleitungen sind auch viele weitere Varianten möglich. Belegte Croissants sind z. B. warm ein Genuss: Kurz für zwei Minuten in den Ofen und schon sind sie servierfertig. Natürlich eignen sich unsere „Flaguettes“ auch hervorragend zum Vierteln und können so schnell als Fingerfood verwendet werden. Je nach Wunsch schickt sich das „Flaguette“ auch für andere leckere Belegvarianten – egal, ob herzhaft oder vegetarisch – der Fantasie sind hierbei keine Grenzen gesetzt. Der „Himbeer-Knusper-Riegel“ passt mit einer passenden Verpackung sehr gut für den To-Go-Verzehr und kann

auf Wunsch auch noch weiterveredelt werden. Wie wäre es z. B. abgesponnen mit dunkler Kuvertüre? In puncto Fleischsalat-Brezel: Für Vegetarier können Sie natürlich vegetarischen Fleischsalat verwenden, das funktioniert auch sehr gut. Oder aber Sie bieten Ihren Kunden eine vegetarische Variante mit dem besonderen Halloumi-Käse. Die Vorgehensweise ist ähnlich der Fleischsalat-Brezel. Einfach den Halloumi (ca. 50 Gramm, zwei Scheiben) in die Brezellöffnungen verteilen, mit Raspelkäse (ca. 5 Gramm) veredeln und zum Schluss mit getrockneter Petersilie verfeinern. Ab in den Ofen, fertig!

