

# Schnell & warm **SNACKEN**

Wahre **SnäckerMeister** wissen, wie sie ihre Kundschaft begeistern können. Mit einer kleinen, feinen Küche für Bistro und Büro nimmt der Bäcker den heutigen Trend auf – es will schnell und warm gesnackt werden. Kombi-Angebote, spezielle Ernährungsgewohnheiten und To-Go-Varianten sind ebenso wie der Personalaufwand zu kalkulieren.

Endlich Mittagspause! Zeit, die Hektik des Alltags wenigstens für ein paar Minuten zu unterbrechen – und wenn nur für einen Happen. Dass der Bäcker auch das Mittagsgeschäft kann, hat er vielerorts bereits unter Beweis gestellt. Er hat sich mithilfe seiner ureigenen Stärke eine starke Position am Außer-Haus-Markt erarbeitet. So werden belegte Brote/Brötchen in unendlicher Kreativität sowie teignahe Produkte wie Pizza und Flammkuchen, aber auch Suppen, Salate, Fleisch und Nudeln angeboten – schnell und warm. Und das kommt beim Verbraucher bestens an.

## Wertigkeit vom Snack

Snacken ist in! Der Konsument snackt heute, statt vermeintlich „richtig“ zu essen. Moderne Snacks müssen heute hohe Anforderungen erfüllen – sie sind zum Ersatz(wort) für eine Mahlzeit geworden. Das Thema „Wertigkeit“ nimmt einen großen Stellenwert ein. Die Snacks sollen heute gesund, schmackhaft und von hoher (auch ethischer) Qualität sein – getreu dem Motto „Du bist, was Du isst!“ Fast Food musste vor „Fast Good“ in die Knie gehen. Dass die Fast-Food-Giganten meist strategisch recht unbeweglich sind bzw. sich nicht mit der gleichen Wendigkeit neuen Wertevorstellungen hingeben können, spielt den Bäckern in die Karten.

Insgesamt betrachtet ist das Mittagsgeschäft von Bäckern und Konditoren – auch dank der Hilfe von kleinen Mahlzeiten – als sehr solide zu betrachten und für viele Unternehmen ist es bereits sehr wichtig. An der Frage „Kochen oder nicht“ (bzw. Einstellung eines Kochs) scheiden sich die Geister. Anfreunden kann sich eine breite Mehrheit mit bäckertypischen oder verwandten Gerichten auf Teigbasis, die im Ladenbackofen, Kombidämpfer oder Multifunktionsgerät zubereitet werden können und eine gute Rendite erzielen. Da sowohl die Rezepturen für Brötchen, Baguette etc. verändert werden können und die Belagauswahl unendlichen Spielraum ermöglicht, hat das „belegte Brötchen“ alles andere als ausgedient. Auch das Thema „Frontcooking“ hält in Bäckereien Einzug. Dieser Trend stellt ein attraktives Angebot dar, hier gilt es jedoch auf Feinheiten betreffend Organisation, Hygiene, Kommunikation und Verhalten zu achten.

## Wenn's schnell gehen muss

Bewusst genießen, sich etwas gönnen und Produkte erwerben, die man gut unterwegs verzehren kann – das sind Themen, die beim Verbraucher hoch im Kurs stehen. Und manchmal muss es einfach schnell gehen: z. B. in der zeitlich begrenzten Mittagspause – ganz gleich, ob Snacks im Bistro-



Nach einer unkomplizierten Mittagspause bei schmackhafter Kost sehnen sich viele Menschen. Beim Bäcker kann dieses Bedürfnis gestillt werden.

**Zutaten für den Belag:**

- 80 g Hühnerbrustfilet
- 10 ml Weinessig
- 15 ml Limettensaft
- 15 g Honig
- 3 g Olivenöl
- 8 g Lemon Curd
- Salz und Pfeffer
- einige Thymianblättchen

**Zutaten für das Caesar-Dressing:**

- 25 g Mayonnaise
- 9 g Parmesan, gerieben
- 1 g Knoblauchgranulat
- Limettensaft

**Weitere Zutaten:**

- 8 ml „Risso Evolution“ (flüssiges Pflanzenfett von Vandemoortele)
- 7 g Zucker
- 60 g Zwiebelstreifen
- Salz und Pfeffer
- 2 Scheiben Bauernbrot oder ein anderes rustikales Brot
- 5 g Kräuterbutter
- 20 g Romana- oder Eisbergsalat, in Streifen geschnitten
- 65 g Avocadofruchtfleisch in Scheiben

**So entsteht ein „Caesar-Salat-Sandwich mit glasiertem Honey-Chicken“:**

Für das glasierte Honey-Chicken zuerst eine Marinade zubereiten. Dafür alle Zutaten für den Belag, außer das Fleisch, miteinander verrühren. Das Brustfilet darin einlegen und etwa 30 Minuten marinieren. Fleisch in der Marinade hin und wieder wenden. Die Zutaten für das Caesar-Dressing miteinander verrühren und mit Limettensaft abschmecken. „Risso Evolution“ in einer Pfanne erhitzen und die Zwiebelstreifen darin anbraten. Den Zucker dazugeben und die Zwiebeln karamellisieren lassen. Mit Salz und Pfeffer abschmecken. Hühnerbrustfilet aus der Marinade nehmen, etwas abtropfen lassen und in der Grillpfanne je Seite etwa 4 Minuten braten, dabei hin und wieder mit der restlichen Marinade bestreichen. Anschließend das Filet aus der Pfanne nehmen und etwas abkühlen lassen. Zum Belegen das glasierte Honey-Chicken aufschneiden, die Brotscheiben von einer Seite mit Kräuterbutter bestreichen, ein Brot mit karamellisierten Zwiebeln, Chicken, Salat und Avocado belegen und die zweite Scheibe darauf legen. Das Sandwich kurz im Kontaktgrill erwärmen und zusammen mit dem Caesar-Dressing servieren.



Bereich der Bäckerei vor Ort, auf dem Rückweg in Büro/Schule (im Auto bzw. to-Go) oder am Arbeitsplatz selbst verzehrt werden. Der Bäcker punktet dann mit einem Angebot, das bereits servierfertig erhältlich ist. Berufstätige, Schüler und Studenten versorgen sich meist um diese Zeit mit einem Mittagsimbiss. Sorgen Sie dafür, dass die eiligen Kunden schnell, passgenau und günstig bedient werden.

**To-Go oder zum Bleiben?**

Belegte Brote, Burger, Pizzen, Nudelvariationen, Salate und Desserts haben jetzt ihre große Zeit – immer auch zum Mitnehmen, versteht sich. Die Herausforderung besteht darin, das der

Mittagsnack beim Bäcker als gleichwertig zum Besuch in einem Pizza-, Asia- oder Szeneimbiss empfunden wird – oder hochwertiger! Dazu muss ins Ambiente, in den Service, ggf. in die Produktvielfalt bzw. Abwechslung investiert werden – und nicht zuletzt ins Marketing. Take-away – gut und schön. Aber wer bleibt, sorgt in aller Regel für einen interessanteren Deckungsbeitrag. So sollte also der Bäcker sein eigenes Profil als Snackanbieter gewinnen und Kunden davon überzeugen, dass sich das Dableiben (auch) zur Lunchtime lohnt. Die Kaufsituation diktiert allerdings oft, dass vieles verpackt bzw. in Mitnahmegebinden oder -bechern schnell über die Theke gereicht wird. Wer mitnehmen

will, dem kann ggf. auch geliefert werden, z. B. als Mittagsservice für Firmen und Behörden. Einer der Grundsätze der Marktwirtschaft lautet schließlich, dass Angebot und Nachfrage zusammenfinden müssen. Somit muss sich jedes Snacksortiment/-konzept konsequent am Standort der Bäckerei orientieren. Denn so unterschiedlich wie die Standorte können auch die Erwartungen der Kunden bzw. Gäste sein. Dabei gilt es, sowohl die Kundenerwartungen als auch das Marktumfeld zu berücksichtigen. Nicht jeder Standort eignet sich räumlich wie auch standorttechnisch für das Angebot einer kleinen Küche bzw. einem kleinen Angebot von Gerichten, bei denen noch etwas vor Ort zubereitet

**Michael Nemeyers FAVORITEN**

Eigentlich weiß es schon jeder: Snacks gehören in fast jeder Bäckerei zum festen Sortiment. Dabei ist klar, dass Snack heute nicht mehr nur klassisch belegtes Brötchen heißt, sondern die Verbraucher von heute auch spannende Zutatenkombinationen und ein außergewöhnliches Angebot wünschen, das zudem zu den aktuellen Ernährungstrends passt. Dabei ist aber wichtig, dass die verwendeten hochwertigen Zutaten auch bezahlbar sind – für den Unternehmer wie auch später für den Endverbraucher. Kunden erwarten zudem nicht nur kalte Snacks für unterwegs oder die Mittagspause, sie wollen zunehmend auch warme Varianten und Vielfalt. Bäcker können sich auch ruhig einmal – je nach Standort – trauen,

etwas anderes zu wagen. Warum nicht einmal eine Waffel, die jeder eher süß kennt, als herzhaftes To-Go-Variante für die Mittagszeit anbieten? Wichtig ist nur, dass alles, was in der kleinen Küche vor Ort frisch zubereitet wird, auch einfach und schnell in der Zubereitung ist, denn die Kunden, die sich eben schnell etwas zu Essen besorgen möchten, haben meist nur wenig Zeit. Bei der Snackverpackung für den Verzehr unterwegs oder im Büro sollte auf besonders üppige Verpackungsmaterialien verzichtet werden. Gefragt sind passende Verpackungslösungen, die nicht nur einfach im Handling sind, sondern das Produkt zudem unbeschadet und eventuell auch noch warm im Büro ankommen lassen.



**Michael Nemeyer ist Fachberater bei Vandemoortele.**



#### Zutaten:

- 1 Rautenbrötchen (z. B. von Vandemoortele)
- 8 g „Risso Restaurant“ (Margarine von Vandemoortele)
- 4 g halbtrocknete Tomaten, fein gehackt
- 30 g Hüttenkäse
- 10 g Meerrettichfrischkäse
- 10 g frische Kräuter, gehackt
- 5 g Zuckerschoten, in feine Streifen geschnitten
- 5 g Salatgurke, mit dem Küchenhobel in Streifen geschnitten
- 5 g grüner Apfel, z. B. Granny Smith, mit dem Küchenhobel in Streifen geschnitten
- 10 g Avocado, Fruchtfleisch in Scheiben geschnitten
- 15 g grüne Tomaten, in Scheibe

#### So entsteht ein „Green-Stuff-Brötchen“:

Rautenbrötchen bereit legen. Margarine und halbtrocknete Tomaten verrühren. Hüttenkäse mit Meerrettichfrischkäse und Kräutern verrühren. Vorbereitete Zuckerschoten, Gurke und Apfel vermischen. Brötchen aufschneiden, die untere Schnittfläche mit Tomatencreme und die obere Schnittfläche mit dem Kräuterfrischkäse bestreichen. Die untere Brötchenhälfte mit Zuckerschoten-Gurken-Apfelmischung, vorbereiteten Avocado- und Tomatenscheiben belegen und ggf. mit Kresse oder Rucola bestreuen. Deckel zügig auflegen, etwas andrücken und servieren.

werden muss. Gibt es in direkter Nähe potenzielle Kunden für ein Mittags-, Nachmittags- oder Feierabendangebot? Sind die räumlichen Voraussetzungen gegeben, um ggf. auch etwas zu braten?

### Ernährungsweisen im Wandel

Vegan, vegetarisch, halal und „frei von“ spielen eine wichtige Rolle in unserer heutigen Gesellschaft. Diese Ernährungstrends mögen vielleicht von manchem belächelt werden, sollten aber für Sie als Gastronom und SnäckerMeister ernst genommen werden und sich in Ihren Angeboten – je nach Konsumentenkreis – auch widerspie-

geln. Wem es darüber hinaus noch gelingt, als Anbieter schneller, gesunder und qualitativ hochwertiger Snacks anerkannt zu werden, der zählt zu den Gewinnern. Ein ausgeklügeltes Bestellsystem rundet die Sache ab, wenn beispielsweise der Kunde das Gefühl vermittelt bekommt, an der Kasse einen individuell für ihn zusammengestellten und auf seine Ernährungsweise zugeschnittenen Snack in Händen zu halten. Eine Idee wäre das Einrichten einer „Belegstation“ für Ihre ofenfrischen Brötchen in der entsprechend gut zur Mittagszeit frequentierten Filiale. Ein großes Bestellboard macht auf das System in der Wartzone aufmerksam, der Kun-

de kann hier bereits seine Entscheidung treffen. Speziell für diesen Bereich eingestellte Mitarbeiter stehen dann dem Kunden zur Seite.

### „Menü“ ist das Zauberwort

Zu diesem Imbiss gehört dann einfach auch das Trinken dazu. Klug ist, wer dies gleich als Menü anbietet. Wasser, jegliche Saftschorlen und Limonaden wie Coca-Cola & Co. sollten unbedingt ins Sortiment. Mit dem Angebot von Alkohol um die Mittagszeit ist eher zurückhaltend umzugehen. Einiges her machen zudem Getränke, die einmal nicht in den üblichen 08/15-Gläsern oder -Flaschen serviert werden.



#### Zutaten:

- 1 „Baguelino“ (Baguette-Brötchen, z. B. von Vandemoortele)
- 10 g „Risso Restaurant“ (Margarine von Vandemoortele)
- 3 g Currypulver
- 80 g verzehrfertige Falafelbällchen aus dem Kühlregal (4 Stück)
- 35 g Hummus (Kichererbsenmus)
- 10 g Kräutersalat
- 40 g Rote Bete, in dünne Streifen geraspelt

#### So entsteht ein „Falafel-Brötchen“:

„Baguelino“ bereit legen. Margarine und Currypulver verrühren. Falafelbällchen leicht flach drücken und bei Bedarf kurz erwärmen. Baguelino aufschneiden und die Schnittflächen mit Currycreme und Hummus bestreichen. Die untere Brötchenhälfte mit Kräutersalat, Rote-Bete-Streifen und Falafel belegen, die Oberseite auflegen und servieren.

## Dagmar Webers **FAVORITEN**

Insbesondere zur Mittagszeit werden gerne warme Gerichte verzehrt. Der *warme* Snack spielt hier eine sehr wichtige Rolle. Bewährt haben sich kleine Portionen, beispielsweise eine Quiche oder Tarteletts. Aber auch die Klassiker wie Burger in allen Variationen – also mit Antipasti, Balsamico-Thunfisch oder Pulled Pork – sind gefragt. Auch Salate sind nicht mehr wegzudenken aus der Angebotstheke; sie können jahreszeitenspezifisch zusammengesetzt werden und bilden mit den passenden Dressings eine beliebte Abwechslung.

Wird der Pausensnack gleich mit ins Büro genommen, sollte die To-Go-Variante in einer geeigneten Verpackung daherkommen. Unglaublich dankbar ist der Kunde für das entsprechende Besteck – diesen Service wird er dankend annehmen und sich auch für das nächste Ma(h)l merken!

Der clevere Bäcker bietet darüber hinaus ein Kombi-Angebot gleich mit Getränken an; ein leckeres Dessert bildet dann den süßen Abschluss. Auch Suppen, die in Brottassen serviert werden, sind eine schöne Idee.

Die richtige Vorbereitung auf den Ansturm in den Stoßzeiten (jetzt hat es jeder eilig) ist das A und O. Jeder Betrieb muss sich sein eigenes Konzept erstellen, das zu ihm und seiner Kundschaft passt. Denn natürlich richtet sich das Angebot des Betriebs nach seinem Umfeld aus – sind also Büros, Schulen etc. in der Nähe? Für die Mehrarbeit kann es auch durchaus ratsam sein, eine Arbeitskraft zusätzlich einzustellen. Jeder Artikel sollte kalkuliert werden. Und nur wer hinter seiner Philosophie steht und sie lebt – und dazu gehört auch der Snackverkauf – kann hier erfolgreich sein.



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

So passt zu einem Burgerbrötchen auf einem rustikalen Holzbrett z. B. ein urig anmutendes Glas. Die Menügetränke sollten nicht nur auf das Essen abgestimmt sein – so wird eher selten ein Kaffee direkt zum Nudelsalat genossen –, sondern auch auf das „Thema“. Der Bäcker über-

rascht dann seine Kunden überaus positiv, wenn er zum hausgemachten Flammkuchen eine Traubensaftschorle oder einen leichten Wein, gekeltert in der Region, anbietet. Hier merkt die Kundschaft, dass sich über das Menü wirklich Gedanken gemacht wurde. Wer als Nachtisch

noch eine hausgemachte Weinpraline zum Espresso anbietet, erntet Applaus. Aber so weit muss das Konzept nicht gehen. Wer gängige Softgetränke anbietet, liegt schon mal richtig. Wer diese dann noch als Menü an ein (Tages-) Gericht koppelt, fährt erste Erfolge ein. Und

# BACK-STAR 2018

**DU UND DEINE IDEE –  
LIVE ON STAGE!**



**Werde Back-Star 2018  
und gewinne bis zu 2.500 €  
mit Deinem Rezept!**

## Wir suchen Dich!

Du hast trendige Back-Ideen, die zeigen, dass Du Dein Handwerk verstehst? Klasse! Dann bewirb Dich mit Deinem eigenen Rezept und einem aussagekräftigen Foto Deines Meisterwerks für den **Back-Star Contest 2018**. Zwei Themen stehen zur Auswahl. Such Dir eins aus oder mach gleich bei beiden mit:



**Teilnahmeschluss: 31.05.2018**

Die **besten Vier** treten beim großen „Live-Backen“ gegeneinander an.



Folge uns auf  
[www.facebook.com/BackStarContest](http://www.facebook.com/BackStarContest)

Teilnahmebedingungen und weitere Infos  
unter: [www.vandemoortele.com](http://www.vandemoortele.com)



### Zutaten für die grüne Sauce:

- 75 g Kräutermischung für Frankfurter Grüne Sauce, waschen, Kräuterblätter von den Stielen gezupft, gehackt, Schnittlauch in Röllchen geschnitten (z. B. Petersilie, Pimpinelle, Sauerampfer, Kerbel, Schnittlauch, Kresse)
- 250 g Quark
- 100 g Meerrettichfrischkäse
- 15 g körniger Senf
- 15 g Limettensaft
- Salz und Pfeffer
- 20 g Honig

### Zutaten für die Waffeln:

- 3 Eigelb
- 175 g Mehl
- 5 g Backpulver
- 150 ml Milch
- 50 g weiche Butter
- 3 Eiweiß
- Salz und Cayennepfeffer
- 150 g gekochter Schinken, gewürfelt
- 150 g Emmentaler, fein gerieben
- „Risso Evolution“ (Fett zum Ausbacken von Vandemoortele)

### So entstehen „Schinken-Käse Waffeln mit Grüner Sauce“:

Für die Grüne Sauce alle Zutaten miteinander verrühren und mit Salz, Pfeffer und Honig abschmecken. Für den Waffelteig Eigelb mit Mehl, Backpulver, Milch und weicher Butter verrühren. Eiweiß mit einer Prise Salz steif schlagen und zusammen mit etwas Cayennepfeffer und dem vorbereiteten Kochschinken und Käse unter den Grundteig heben. Waffeleisen vorheizen, etwas Fett auf das heiße Eisen pinseln und den Teig portionsweise zu goldbraunen Waffeln ausbacken. Tipp: Zusätzlich kann man grob geschnittenen Rucola mit in den Teig geben.

läuft das Mittagsgeschäft dann rund, können nach und nach weitere Maßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung angesteuert werden. Natürlich sollte auch an dieser Stelle an das Mitnahmegeschäft gedacht werden – auch das Menü inklusive der Getränke will clever verpackt werden.

## Clever verpacken

Wichtig sind bei Snacks oder To-Go-Angeboten auch die passenden Verpackungslösungen. Denken Sie auch an Verpackungen für warme Snacks – zum einen, um sich nicht die Finger zu verbrennen, und zum anderen, um warme Snacks auch noch warm ins Büro zu bekommen. Einfaches Handling ist ebenso wichtig wie um-

weltfreundliches Verpacken bei To-Go-Produkten, schließlich spielt für viele Verbraucher (ebenso wie Unternehmer) auch der Nachhaltigkeitsaspekt eine wichtige Rolle.

## Kalkulation – das „A und O“

Der beste Snackumsatz nutzt allerdings nichts, wenn die Deckungsbeiträge nicht stimmen. Das richtige Kalkulieren von Snacks ist zwar kein Hexenwerk, doch sollte sich der Bäcker hier auf keine Pi-mal-Daumen-Kalkulation verlassen. Die Auflistung sollte sowohl die Rohstoffe, Mengen- und Zeitangaben des Snacks sowie die Steuerumsätze aufweisen – zuzüglich eines Gewinnaufschlags (Fachleute empfehlen ca. 25%). Zudem ist es ratsam, ab einer gewissen Betriebs-

größe eine professionelle Softwarelösung zu installieren. Neben dem Material ist das Personal der zweite bestimmende Kostenfaktor. Für jeden einzelnen Arbeitsschritt muss der Zeitaufwand ermittelt und insgesamt die Arbeitszeit korrekt dokumentiert werden.

## Warm – ein Schlüsselreiz

Während Snacks zum Ersatz für eine Mahlzeit geworden ist, bleibt das warme Gericht weiterhin der Favorit insbesondere in der Mittagspause. Hier kann der Bäcker oder Konditor mit dem Einsatz von Ladenbackofen, Kombidämpfer oder Multifunktionsgerät reagieren. Aber auch ohne Ofen lassen sich Snacks wie Salate & Co. klasse zu Stoßzeiten anrichten. [sp](#)

## Jörg Schmid's FAVORITEN

Wichtig ist es auf jeden Fall darauf zu achten, dass der Standort die kleine Küche rechtfertigt. Es sollte also genug potenzielle Kundschaft in der näheren Umgebung zu finden sein. Geeignet sind oft Industriegebiete, vor allem in Nähe von Firmen, die keine Kantine haben. Auch können Fußgängerzonen mit entsprechender Laufkundschaft passen.

Bei der Auswahl der Snacks sollte man sich nicht übernehmen, insbesondere auch, damit der Kunde nicht überfordert ist. Zudem ist daran zu denken,

ein vegetarisches oder veganes Gericht anzubieten. Gerade bei der Pausenverpflegung herrscht oft nur wenig Zeit, man sollte deshalb bei der Zusammenstellung der Karte berücksichtigen, dass auf jeden Fall Gerichte angeboten werden deren Einzelkomponenten gut vorbereitet werden können, um die Wartezeit zu verkürzen.

Die oft knappe Kalkulation bei der kleinen Küche kann man durch den Zusatzverkauf von Getränken etwas subventionieren.



Jörg Schmid ist Bäckermeister, Wildbaker und Brotsommelier.