

Erfreuliche Entwicklung trotz starker Marktveränderungen -- notwendige Strukturreformen eingeleitet -- Stärkung der Kernkompetenzen.

Bäko-Zentrale Nord eG: Geschäftsbericht 2003

Duisburg. (14.09. / bzn) Die Bäko-Zentrale Nord eG mit Hauptsitz in Duisburg hat sich im dritten Jahr nach der Fusion in einem stagnierenden und teilweise rückläufigen Markt erneut gut behaupten können. Auch 2003 hielt der tief greifende Strukturwandel auf dem Backmarkt unverändert an.

Durch das flächendeckende Vordringen diverser Backwaren-Discounter wurde die Verlagerung von Umsätzen und Marktanteilen noch stärker als bisher beschleunigt. Dieser Veränderungsprozess betrifft vor allem auch die Umsatzverlagerung des klassischen Lebensmitteleinzelhandels zu den großen Discountern wie etwa Aldi, Lidl, Plus und Penny. Von der wachsenden Marktmacht der Billiganbieter war der Bereich Backwaren und damit auch die Bäko-Zentrale Nord eG mit ihren insgesamt 29 Regionalgenossenschaften entsprechend betroffen.

Umsatz Bäko-Zentrale Nord eG 2003: 671,1 Millionen Euro -- Zuwachs bei Rohstoffen -- Zurückhaltung bei Investitionsgütern

Die Bäko-Zentrale Nord eG erzielte im Berichtsjahr einen Gesamtumsatz von 671,1 Millionen Euro. Obwohl der Umsatz gegenüber dem Vorjahr damit um 1,9 Prozent leicht zurückging, erwirtschaftete das Unternehmen -- gemessen an den im gesamten handwerklichen Backwarenmarkt in Deutschland festzustellenden erheblichen Umsatzrückgängen von durchschnittlich neun Prozent -- im abgelaufenen Geschäftsjahr 2003 ein insgesamt sehr zufrieden stellendes und vergleichsweise gutes Jahresergebnis.

Eine erneut positive Entwicklung war bei den Rohstoffen zu verzeichnen. Rückläufig waren dagegen die Investitionsgüter für Backbetriebe und der von der Pfandproblematik betroffene Bereich der Handelswaren. Das Eigengeschäft hat trotz leichten Rückgangs an Bedeutung weiter zugenommen. Es steuerte insgesamt erneut rund 208 Millionen Euro zum Gesamtumsatz bei; das entspricht einem Anteil von 31 Prozent. Deshalb wird die Bäko-Zentrale Nord eG den Anteil des strategisch wichtigen Eigengeschäfts -- bei dem sie ihre führende Marktposition als Großhandelsunternehmen und ihre Kompetenz in der weltweiten Warenbeschaffung am deutlichsten unter Beweis stellen kann -- weiter ausbauen.

Im Agenturgeschäft, das gegenüber dem Vorjahr eine rückläufige Tendenz zu verzeichnen hatte, wurden in 2003 rund 463,1 Millionen Euro oder 69 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftet. Die umsatzabhängigen Vergütungen der Bäko-Zentrale Nord eG an ihre Mitgliedsgenossenschaften betragen im Berichtsjahr 2003 erneut rund fünf Millionen Euro. Rabatte und Skonti sind in dieser Summe noch nicht berücksichtigt. Gleichzeitig gelang es durch Optimierung der Abläufe, trotz der leicht rückläufigen Umsatzentwicklung, das Betriebsergebnis um rund 215.000 Euro auf über eine Million Euro (im Vergleich zu 788.000 Euro im Vorjahr) zu steigern. Das Jahresergebnis wurde damit gegenüber dem Vorjahr um 272.200 Euro auf etwa 914.000 Euro gesteigert, was einem Zuwachs von 42,4 Prozent entspricht. Daraus soll eine Kapitalrendite von sechs Prozent gewährt werden.

Eigenkapitalquote steigt um zwei Prozent

Zum Bilanzstichtag verfügte die Bäko-Zentrale Nord eG über ein ausgewiesenes Eigenkapital von 15.850.154,60 Euro. Die Eigenkapitalquote stieg damit um zwei Prozent auf 33 Prozent. Unter Berücksichtigung der Ergebnisverwendung aus 2002 und des Vorschlags für 2003 erhöht sich der Anteil der Rücklagen am Eigenkapital um 0,6 Prozent auf 69,1 Prozent. Der nach wie vor positive Cash-Flow stieg um

240.000 Euro auf 1,8 Millionen Euro und sichert die unternehmerische Handlungsfähigkeit. Vorstand und Aufsichtsrat der Bäko-Zentrale Nord eG bewerten die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wie bereits im Vorjahr übereinstimmend als gut.

Führende Position am Markt nur durch systematische Strukturreform möglich: Wettbewerb durch Hersteller nimmt zu -- Ausbau der Kernkompetenzen als «Global Player» -- weitere Fusionen der Regionalgenossenschaften zwingend.

Auch 2003 musste sich die Bäko-Zentrale Nord eG in einem unverändert schwierigen wirtschaftlichen Umfeld behaupten. Gleichzeitig nahm der Wettbewerb durch Hersteller, die verstärkt das Direktgeschäft mit den für sie attraktiven Backbetrieben und Großkunden suchen, kontinuierlich weiter zu. Angesichts dieser Marktentwicklungen setzt die Bäko-Zentrale Nord eG in erster Linie auf die Stärkung und den weiteren Ausbau ihrer Kernkompetenzen, die traditionell auf dem Gebiet der weltweiten Beschaffung sowie in der Wahrnehmung und Ausgestaltung der Großhandelsfunktion liegen. Als Waren- und Dienstleistungszentrum der Bäko Gruppe Nord trägt sie jedoch auch Verantwortung für die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit und den zukünftigen Erfolg des gesamten Unternehmensverbunds am Markt. Daher verfolgt die Bäko-Zentrale Nord eG ihre klar definierte Geschäftspolitik des aktiven Handelns und Gestaltens gezielt weiter, um die vorhandenen Kräfte besser zu bündeln und die Stärken des Verbunds in Zukunft noch effizienter einzusetzen. Aus diesem Grund wurde im Rahmen eines gemeinsam beschlossenen Strukturkonzepts ein systematischer Prozess der Umgestaltung eingeleitet, der die optimale Anpassung der gesamten Organisation an die aktuellen Markterfordernisse zum Ziel hat. Die Marktposition des Unternehmensverbundes soll unter anderem durch sinnvolle, sukzessive Fusionen von derzeit 27 zu sieben oder acht Regionalgenossenschaften gestärkt werden, um Wettbewerbsfähigkeit und Wachstumspotenziale flächendeckend zu sichern.

Maßnahmenkatalog zur Zukunftssicherung -- Öffnung für alternative Marktchancen -- vordringen in neue Absatzkanäle -- verstärkte, strategische Zusammenarbeit der Regionalgenossenschaften

Die operativen Maßnahmen und strategischen Entscheidungen der Bäko-Zentrale Nord eG standen angesichts der Dynamik der Marktveränderungen in 2003 vor allem im Zeichen der Zukunftssicherung. Die Schwerpunktthemen der unternehmerischen Aktivitäten lagen deshalb insbesondere auf den nachfolgenden Gebieten: konsequenter Ausbau der Großhandelsfunktion, Verbesserung der Warenbeschaffung sowie der Kosteneffizienz, Weiterentwicklung des Eigengeschäftes, Optimierung der Betriebsabläufe (Logistik und Transport, einheitliches EDV-System bzw. Online-Portal), Umbau und Neugestaltung des Lagers Rellingen, Erweiterung der Serviceleistungen, Fortentwicklung der Eigenmarke Bäko, Öffnung für neue Marktchancen und Vordringen in weitere Absatzmärkte und Geschäftsfelder (z.B. in den Bereichen Gastronomie, Hotellerie, Catering und Convenience) sowie Konzentration der Kräfte durch eine verstärkte strategische Zusammenarbeit mit den Regionalgenossenschaften. Die Bäko Zentrale Nord eG steht für ein zeitgemäßes Einkaufs- und Logistikunternehmen, das seine genossenschaftliche Basis nicht etwa in Frage stellt, sondern diese bewährte Struktur permanent auf die Übereinstimmung mit den Entwicklungen und Erfordernissen des Marktes überprüft und sie kontinuierlich weiterentwickelt. Ein entschlossenes, gemeinsames Handeln soll den Erfolg des Unternehmensverbundes Bäko Gruppe Nord auch in Zukunft sicherstellen.

Umsatzentwicklung der Mitgliedsgenossenschaften -- Gesamtumsatz 885,5 Millionen Euro -- 1.600 Mitarbeiter, 9.000 backende Kunden

Dem Waren- und Dienstleistungsverbund Bäko Gruppe Nord gehörten im Jahr 2003 insgesamt 29 aktive Regionalgenossenschaften an. Zusammen hatten diese im Berichtsjahr über 9.000 backende Kunden.

Die Regionalgenossenschaften erzielten im Geschäftsjahr 2003 einen Gesamtumsatz von 885,5 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahr wies dieser Umsatz -- bei einer unverändert schwierigen Marktlage und zum Teil erheblichen Umsatzrückgängen in der gesamten Backbranche -- insgesamt eine leicht rückläufige Tendenz von minus 0,9 Prozent auf. Der durchschnittliche Umsatz pro Regionalgenossenschaft in der Bäko Gruppe Nord betrug im Berichtsjahr rund 30,5 Millionen Euro: Das Umsatzspektrum reichte von etwa 1,3 Millionen Euro bis zu einem Gesamtvolumen von etwa 120 Millionen Euro.

Auch in 2003 wurde der Umsatz zum überwiegenden Teil wieder mit Rohstoffen erzielt, danach folgten Mehl und die Waren aus dem Frischdienstbereich. Die von den Regionalgenossenschaften angebotenen Frischdienstprodukte und Serviceleistungen wurden -- ebenso wie die enge Bindung zu den Betrieben vor Ort und die Bäko-Kompetenz im Bereich Logistik und Transport -- von den backenden Kunden erneut sehr positiv bewertet. Der Umsatz mit Maschinen und Geräten ging aufgrund der unverändert schwierigen wirtschaftlichen Gesamtlage und der damit verbundenen Investitionszurückhaltung, wie schon im Vorjahr, erneut deutlich zurück. Die Regionalgenossenschaften der Bäko Gruppe Nord beschäftigten im Jahr 2003 insgesamt knapp 1.600 Mitarbeiter.

Aktuelle Daten zum deutschen Brotmarkt: Klassisches Bäcker- und Konditorenhandwerk weiter unter Wettbewerbsdruck

Nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Stand: März 2004) war im Bäcker- und Konditorenhandwerk für das Jahr 2003 eine stark rückläufige Entwicklung bei Umsatz und Beschäftigung zu verzeichnen. Aufgrund des massiven Wettbewerbs durch Lebensmitteleinzelhandel, Discounter und nicht-handwerkliche Aufbackstationen mussten die backenden Handwerksunternehmen zum Teil erhebliche Umsatzeinbußen verkraften. Durch die anhaltende Konsumschwäche und die ausgeprägte Sparneigung der Verbraucher wurden dabei vor allem kleinere Bäckereibetriebe unter starken Ertragsdruck gesetzt. Der Umsatz der Handwerksunternehmen ging in 2003 auf insgesamt 11,9 Milliarden Euro zurück -- und verringerte sich damit gegenüber dem Vorjahr abermals deutlich um rund 1,2 Milliarden (oder neun Prozent). Die Anzahl der Beschäftigten nahm im gleichen Zeitraum um 17.100 Mitarbeiter (5,7 Prozent) ab und sank damit im Jahresdurchschnitt auf rund 283.100 Personen, die im deutschen Backhandwerk tätig waren. Nach den Handwerksrollen ging die Zahl der Bäckereibetriebe in 2003 erneut um 589 (3,2 Prozent) auf insgesamt 17.580 Unternehmen zurück. Die Gesamtzahl der Konditoreien sank ebenfalls weiter; und zwar um 125 (3,7 Prozent) auf 3.229 Betriebe.

Elementarer Wandel: Konzentration und Discountorientierung -- Chancen im Markt

Die traditionellen Strukturen im Bäcker- und Konditorenhandwerk sind aufgrund der rasanten Marktveränderungen einem immer schnelleren Wandel ausgesetzt. Wo über lange Zeit das typische Familienunternehmen mit einer Backstube und dem dazugehörigen Laden vorherrschend war, entstanden bereits im letzten Jahrzehnt durch die Übernahme von Kleinbetrieben und ihre Umwandlung in Verkaufsfilialen zahlreiche Systembäckereien, die von einer zentralen Produktionsstätte aus eine Vielzahl von Verkaufsstellen mit frischen Backwaren beliefern konnten. Im Jahr 2003 verfügten allein die größten dieser Bäckereibetriebe zusammen über rund 5.000 Filialen. Parallel zu diesem Konzentrationsprozess ist in den letzten drei Jahren eine Entwicklung am Markt zu beobachten, durch die sich der Wettbewerb in einem bisher unbekanntem Ausmaß verschärft hat: die Discount-Orientierung im Lebensmitteleinzelhandel.

Die großen Verbrauchermärkte und Filialunternehmen -- deren Backwarenangebot im Bereich der Vorkassenzonen früher von örtlichen Handwerksbetrieben geliefert und verkauft wurde -- lassen ihre Niederlassungen inzwischen vermehrt mit Ladenbacköfen ausstatten und backen dort ihre Brötchen- und Brotteiglinge in eigener Regie auf. Preislich unterboten werden sie dabei nur noch von den immer stärker verbreiteten Backwarendiscountern, die den Wettbewerbsdruck vor allem in stark frequentierten Innenstadtlagen erhöhen. Angesichts dieser Entwicklung auf dem Backwarenmarkt ist absehbar, dass die Marktanteile der Großbetriebe und der diversen Discountanbieter in Zukunft weiter anwachsen werden.

Gleichwohl werden den Handwerksunternehmen mittlerer Größenordnung auch künftig gute Chancen zugerechnet -- wobei die jeweilige Qualität der Unternehmensführung im Hinblick auf diverse Risikobereiche jedoch von maßgeblicher Bedeutung ist.

Neue Vertriebsgesellschaft für das Spezialkundengeschäft: Bäko Euro Trade GmbH

Vorstand und Aufsichtsrat der Bäko Gruppe Nord haben sich einstimmig dafür entschieden, die seit Jahren bestehende Tochtergesellschaft NordBack umzugestalten und in Bäko Euro Trade GmbH umzubenennen. Das Gemeinschaftsunternehmen von Bäko-Zentrale Nord eG und zehn Bäko-Regionalgenossenschaften versteht sich als gemeinsames Vertriebsinstrument und ist den Strukturen des Marktes angepasst. Es stärkt den Vertrieb der gesamten Bäko Gruppe Nord und stellt sich flexibel und zukunftsorientiert auf die Marktveränderungen und Kundenwünsche ein. Das Spezialkundengeschäft mit den überregional tätigen

Backbetrieben wird optimal weiterentwickelt, zusammengeführt und intensiv betreut. Die dezentrale Abwicklung bei gleichzeitig zentraler Verhandlungsführung, Betreuung und kaufmännischer Bearbeitung entspricht exakt den Bedürfnissen der Kunden.

Der leistungsfähigen und flächendeckenden Logistik der Bäko Gruppe Nord kommt dabei eine entscheidende Bedeutung zu. Wichtig ist aber auch der gemeinsame Marktauftritt und die Identifikation mit der neuen Vertriebsgesellschaft, die unter Mitwirkung der Landeszentrale Süd im Bedarfsfall auch bundesweit agiert.

Entwicklung 2004: Moderate Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation -- Strukturwandel setzt sich fort -- langfristige Sicherung des Unternehmensverbunds

Die Bäko Gruppe Nord ist mit ihren derzeit 27 Regionalgenossenschaften schon heute der mit Abstand größte Waren- und Dienstleistungsanbieter für Bäckereien und Konditoreien in der Nordhälfte Deutschlands. Das Verbundunternehmen beliefert mit seinem umfangreichen Vollsortiment und seinem enormen Logistikapparat insgesamt über 9.000 backende Kunden. Das Bäko-Programm umfasst alle Bereiche des Bäcker- und Konditorenbedarfs und bietet rund 60.000 Produkte sowie sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand. Dazu gehören unter anderem die günstige Rohstoffbeschaffung auf den Weltmärkten -- vor allem von Saaten, Obstkonserven und Trockenfrüchten -- ein beispielloses Einkaufs- und Logistiknetzwerk mit einem flächendeckenden Frischdienst, aktuelle Angebote in den Bereichen Backtechnik, Ladenbau, Kassen- und EDV-Systeme sowie nicht zuletzt die Entwicklung von Bäko-Eigenmarken für die Backstube und den Verkauf im Laden.



Für das Jahr 2004 wird eine allenfalls moderate Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland prognostiziert. Ohne Zweifel wird sich jedoch der Strukturwandel im Bereich des Backwarenmarktes fortsetzen und aller Voraussicht nach weiter beschleunigen. Auch die Bäko Gruppe Nord muss sich intensiv mit den Kräften eines globalisierten Marktes auseinandersetzen, der die nationalen Märkte zum Teil erheblich in ihren Unternehmens- und Vertriebsstrukturen verändert hat.

Die notwendigen marktpolitischen Entscheidungen der Gegenwart und die unternehmerischen Aktivitäten der Zukunft richten sich deshalb in erster Linie auf die Umsetzung eines konkreten Maßnahmenkatalogs, der die langfristige Sicherung der Leistungsfähigkeit als Großhandels- und Dienstleistungsunternehmen und den Ausbau der marktführenden Stellung zum Ziel hat: eine klare Positionierung auf dem hart umkämpften Markt, der konsequente Ausbau der Großhandelsfunktion, die intensive Optimierung der Betriebsabläufe, die Weiterentwicklung des Eigengeschäftes und Erweiterung der Serviceleistungen, gegebenenfalls Unternehmensakquisitionen in Erfolg versprechenden benachbarten Geschäftsfeldern und die Bündelung aller Kräfte durch sinnvolle Fusionen von Bäko-Regionalgenossenschaften.

Info: <http://www.baekogruppenord.de>