

15. LIV- Unternehmensführungs- tagung 2008

„Auf zu neuen Ufern“

Der Backwarenmarkt ist festgefahren. Mit überholten Methoden kommt man nicht weiter – das Geschäft machen andere!

Gerade in schwierigen Zeiten, wie sie schon jetzt wieder absehbar sind, bewähren sich gute Unternehmer. Sie setzen auf Erfahrung und Können – punkten aber auch durch Risikobereitschaft und Kreativität.

Marktführer halten stets Ausschau nach neuen Absatzkanälen – und sie finden sie meistens auch. Wo der „Durchschnittsunternehmer“ vor lauter Bäumen den Wald nicht sieht, erkennen die „Leader“ oft klare Strukturen, die sie dank ihrer Vorstellungskraft in konkrete Marktchancen umwandeln.

Die Rezepte sind zwar immer anders – aber die Methodik ist immer die gleiche. Wer einmal gelernt hat, systematisch sein Unternehmen strategisch auszubauen, ist auf Erfolg programmiert. Genau hier setzt die LIV-Unternehmensführungstagung an. Sie liefert Erfolgsrezepte für mehr Umsatz und mehr Gewinn.

LIV-Unternehmensführungstagung

am 07./08. Oktober 2008

Hotel „Schindlerhof“ -- Nürnberg-Boxdorf

Anmeldung: *Marketing- und Service-Gesellschaft mbH des Landes-Innungsverbandes für das bayerische Bäckerhandwerk (MSG-LIV) Maistraße 12/II, 80337 München, Tel.: 089 / 54 42 13 0, Fax: 089 / 544 213 51, E-Mail: msg@baecker-bayern.de (Formular siehe Seite 4).*

Dienstag, 07. Oktober 2008

09.30 Uhr

Begrüßung und Eröffnung

Dr. Wolfgang Filter, Geschäftsführer des LIV für das bayerische Bäckerhandwerk, München

09.50 Uhr

Positionierung statt Verteilerkampf

- *Mit Positionierungsstrategien aus der Preis- und Austauschbarkeitsfalle* -

Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert! Positionierung, die Königsdisziplin für eine erfolgreiche Marktposition. Für was stehen wir und warum soll sich ein Kunde ausgerechnet für uns entscheiden? Um heute in Märkten aufzufallen, muss man einen einzigartigen und andersartigen Nutzen oder Vorteil bieten, der den der Konkurrenten übertrifft bzw. darüber hinausgeht, ein Alleinstellungsmerkmal. Wer sich nicht selbst positioniert, wird positioniert – und das ist der erste Schritt ins Abseits. Um eine wertvolle Marke aufzubauen, muss die Dienstleistung, das Produkt oder das Unternehmen für etwas Besonderes stehen.

Peter Sawtschenko ist unumstritten der führende Positionierungsexperte im deutschsprachigen Raum. In seinen Vorträgen nimmt der erfrischende Referent seine Zuhörer mit auf eine stets spannende und überraschende Exkursion in die Welt der Positionierungsstrategien. Der charismatische Business Coach begeistert durch seine höchst unterhaltsame, z. T. auch provozierende Art und vermittelt dabei völlig neue Sichtweisen und Denkanstöße.

11.15 Uhr

Begeisterung ist unbezahlbar

- *10 Gebote für eine gesunde Bäckerei* -

Nach den Gesetzen der Ökonomie sollten Ziele mit möglichst geringem Aufwand an Zeit, Energie und Geld erreicht werden. In der Realität sieht es jedoch oft anders aus. Es ist anscheinend viel schwerer, einfache Lösungen zu finden, als die Dinge kompliziert zu machen. In Unternehmen geht es meistens zu kompliziert zu und zu viel Zeit und Geld geht in internen Arbeitsabläufen verloren. Einfachheit ist eine Kunst. Es geht darum, den Blick für das Wirkliche, das Echte und das Wesentliche zurück zu gewinnen, sowohl für das eigene Leben, im Zusammenleben mit Menschen, als auch für das Unternehmen.

Dr. Dr. Cay von Fournier, Facharzt und Strategieberater, ist Inhaber und Geschäftsführer des SchmidtColleg und verfügt über langjährige Erfahrung in der Unternehmens- und Strategieberatung. Der in Medizin und Wirtschaftswissenschaften promovierte Unternehmer ist bekannt durch seine lebhaften und praxisnahen Vorträge. SchmidtColleg ist unter seiner Leitung zu einer Unternehmensgruppe geworden, die sich der Vermittlung und Umsetzung einer menschlichen und dennoch (oder gerade trotzdem) erfolgreichen Unternehmensführung widmet.

12.30 Uhr

MITTAGSPAUSE

14.00 Uhr

Beispiele erfolgreicher Unternehmensführung

Mit Verstand und Hand ...

... ist das Motto von **Karlheinz Härle**, der mit Ehefrau Karin und Bruder Thomas in **Blaichach** (Allgäu) in 5. Generation eine Bäckerei mit 60 Mitarbeitern, davon 42 in der Produktion, führt. Der 1850 gegründete Betrieb mit 4 Verkaufsstellen hat in den letzten Jahren einen Umsatzsprung gemacht. Härle setzt Handarbeit ein, wo es notwendig, Maschinen, wo es möglich und Arbeitszeit nur soviel ein, wie nötig ist. Im unteren Allgäu sind Härle-Produkte der Inbegriff herausragender Qualität zu fairen Preisen. Dank ausgefeilter Betriebsabläufe (spezielle Teigführung) und ausgeprägter Produzentenkompetenz hat der Frischefanatiker seinen Rohstoffkostenanteil auf ein beneidenswert niedriges Niveau heruntergefahren.

Der Tradition verbunden, dem Neuen aufgeschlossen ...

... fühlt sich **Patrick Schwyter** verpflichtet, der in 3. Generation das 105 Jahre alte Unternehmen mitten in der Altstadt von **St. Gallen** führt. Die reine Bäckerei mit großem Snackanteil setzt ihre Produkte an 9 Standorten in und um St. Gallen ab. 90 ständige Mitarbeiter und zahlreiche Stundenkräfte für den stark ausgebauten Cateringbereich sorgen für allerbeste Qualität. Die Produktion ist auf 4 Häuser und je 2 Stockwerken verteilt: Eine bauliche Erblast, die viel Kreativität erfordert, um erfolgreich wirtschaften zu können. Der studierte Betriebswirt, der auf Erfahrungen als Koch (5-Sterne-Hotel) und Unternehmensberater zurückgreifen kann, hat Lösungen geschaffen, die Staunen lassen!

Ganzheitliche Führung mit Gefühl ...

... klingt komisch, ist aber nachahmenswert. **Wolfgang Hager** beherrscht diesen Stil wie kein zweiter: Er wurde dafür aktuell mit dem Marktkieker 2008 belohnt. In seinem Heimatort **St. Pölten**, rund 60 km vor Wien, ist die Bäckerei mit 12 Filialen und vier rollenden Geschäften der klare Platzhirsch. Rund 60 % seines Sortiments lässt Hager vor Ort backen. Seine Produkte sind inzwischen in der Region zu einem Markenzeichen geworden, mit dem sich der Handel gerne schmückt. Hager hat allerdings ein Problem - ein Luxusproblem: Der Stundenumsatz der Verkäuferinnen ist zu hoch! Er will keine McDonaldisierung.

15.00 Uhr

Diskussion

15.50 Uhr

K A F F E E P A U S E

16.15 Uhr

Was zählt in Zukunft?

- *Gedanken über die Bäckerwelt von morgen* -

Was muß man tun, um auch morgen noch seine „Brötchen“ zu verdienen? Szenarien über die Entwicklung des Backwarenmarktes gibt es viele – rosige ebenso wie bedenkliche. Egal, was prognostiziert wird: Es wird immer auch darum gehen, was man (im sprichwörtlichen Sinne) unternehmen muß, um den Anschluß an den immer rasanter verlaufenden Strukturwandel zu halten. Es geht also um das TUN – ein Metier, in dem

gestandene Brancheninsider wie der Direktor der Richemont Fachschule über reichhaltige Erfahrungen verfügen. Es empfiehlt sich, hier besonders gut zuzuhören.

Walter Boesch leitet seit 1992 als Direktor die renommierte Schweizer Richemont Fachschule in Luzern. Der gelernte Kaufmann, Bäcker-Konditor und Konditor-Confiseur mit betriebswirtschaftlicher Zusatzausbildung leitete fast ein Jahrzehnt die Migros-Bäckereien und Gastronomiebetriebe in der Zentralschweiz, bevor er 1980 als Mitinhaber und Geschäftsleiter diverser Tochtergesellschaften in die Aschinger AG eintrat. Seit 1992 gibt er die Richtung der Richemont Fachschule vor, deren Renommee maßgeblich sein Werk ist.

Mittwoch, 08. Oktober 2008

- 08.30 Uhr** **Einführung in den zweiten Tagungstag**
Dr. Wolfgang Filter, Geschäftsführer des LIV für das bayerische Bäckerhandwerk, München
- 08.40 Uhr** **Drum prüfe, wer sich ewig bindet**
- Was leisten professionelle Standort-Potenzial-Analysen? -
Konsolidierung geht vor Expansion: Dieser Leitsatz sollte ganz besonders dann gelten, wenn es um die Prüfung und Erschließung neuer Standorte geht. Ob ein Standort allerdings der richtige ist, erfährt man oftmals erst im Nachhinein. Wohl dem, der hellsehen kann! Das ist auch mit der von Thomas Rahm entwickelten Analysemethode stan:pot nicht möglich, aber immerhin eröffnet sie einen verlässlichen Blick in die Zukunft. Rahm ist überzeugt: Mit stan:pot lässt sich die Wirtschaftlichkeit von potenziellen Filialstandorten zuverlässig beurteilen. Der klare Vorteil: Keine Fehlinvestitionen!
- Thomas Rahm** ist ein Vertriebsprofi par excellence, der aus langjähriger Erfahrung im Lebensmittelbereich schöpfen kann. Der gelernte Industriekaufmann (Coca-Cola) hat - geprägt durch mehrjährige Tätigkeit im Eventgeschäft - ein besonderes organisatorisches Geschick bewiesen. Sowohl im Handel mit Tiefkühlbackwaren (Brinker, Backzeit 24) als auch bei Lekkerland war er stets der Spezialist für die Entwicklung und den Aufbau neuer Vertriebsstrukturen. Seit 2004 ist er selbständig im Bereich Projektumsetzungen und Produkteinführungen.
- 10.10 Uhr** **K A F F E E P A U S E**
- 10.30 Uhr** **UNTERNEHMENSERFOLG beginnt in der Filiale**
- Welche Umsatzreserven machen Ihre Standorte noch erfolgreicher? -
Was ist aus einem Standort wirklich herauszuholen? Mit zunehmender Filialisierung, veränderter Sortimentsgestaltung und verlängerten Öffnungszeiten stellt sich diese Frage dringender denn je. Leider ist es nicht selbstverständlich, dass die Mitarbeiter/innen im Verkauf automatisch unternehmerisch denken und handeln. Wer hat heute schon das Verantwortungsbewusstsein für den eigenen Arbeitsplatz? Erfolg im Verkauf erfordert Fachkenntnis und Persönlichkeit. Optimierung der Personalkosten und Steigerung der Wirtschaftlichkeit sind vorrangig anzugehende Aufgaben.
- Anke Bunte** startete beruflich als Fachreferentin und Beraterin für Unternehmenstraining und -coaching der Akademie des Instituts Fresenius Taunusstein mit der Spezialisierung auf Bäckereien. In der anschließenden mehrjährigen Zeit bei der Bäckerei-Unternehmensberatung inpraxi GmbH & Co. KG war sie vorrangig für Beratungen zur Umsatz- und Kostenoptimierung von Filialstandorten und für Seminare zur Vertriebsberatung zuständig. Seit 2006 berät sie mit ihrem eigenen Unternehmen filialisierende Bäckereibetriebe.
- 12.00 Uhr** **M I T T A G S P A U S E**
- 13.30 Uhr** **Neue Trends und alte Werte**
- Erfolgskonzepte und visionäre Ideen der Marktführer -
In einer Zeit rasanten Wandels ist in fast allen Unternehmen eine ungeheure Innovationsgeschwindigkeit von Nöten. Diese darf sich nicht nur auf die Produkte konzentrieren, sondern muß sich ganzheitlich bemerkbar machen. Nicht nur Kostenführerschaft, sondern Ideenführerschaft ist das Gebot der Stunde. Dabei gilt es jedoch, der Tradition verpflichtet zu bleiben, denn sie ist der Triebmotor des Zukunftserfolgs.
- Nicole Kobjoll** begeistert durch eine authentische und mitreißende Vortragsart. Ihre Vorträge sind aus der Praxis für die Praxis und enthalten eine Fülle von tollen, umsetzbaren Ideen und Anregungen. Als Inhaberin des vielfach prämierten Tagungshotels „Schindlerhof“ versteht sie es exzellent, ihre Kunden zu verzaubern. Ausgezeichnet mit dem „Start up Preis“ der Sparkassen und der Unternehmensberatung McKinsey für die beste Unternehmensnachfolge zählt der von ihr geleitete Schindlerhof zu den 100 besten Arbeitgebern in Europa.
- 16.20 Uhr** **Rückblick auf 2 Tage UFT 2008**
- 16.30 Uhr** **Ende der Tagung**

