



BRANCHENSPIEGEL 2013

Für das Bäckerei-Konditorei-
Confiserie-Gewerbe

Erstellt in Zusammenarbeit
mit der BKT Treuhand AG



Impressum



Schweizerischer Bäcker-Confiseurmeister-Verband

Seilerstrasse 9, CH-3001 Bern
Tel. 031 388 14 14, Fax 031 388 14 24
www.swissbaker.ch, info@swissbaker.ch
www.swissconfiseure.ch

Erstellt in Zusammenarbeit mit der

BKT Treuhand AG

Treuhand und Unternehmensberatung für Bäcker und Konditoren
Standstrasse 8, CH-3014 Bern
Tel. 031 340 66 44, Fax 031 340 66 55
www.bkt.ch, bern@bkt.ch

St. Gallen	Tel. 071 274 95 35	E-Mail: stgallen@bkt.ch
Chur	Tel. 081 253 13 01	E-Mail: chur@bkt.ch
Lugano	Tel. 091 960 21 00	E-Mail: lugano@bkt.ch
Luzern	Tel. 041 248 01 85	E-Mail: luzern@bkt.ch
Pully	Tel. 021 721 78 11	E-Mail: pully@bkt.ch
Zürich	Tel. 044 377 54 77	E-Mail: zuerich@bkt.ch
Basel	Tel. 061 311 49 34	E-Mail: basel@bkt.ch

Gestaltung Umschlag:

werbwerkstatt.ch, Bern


Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung vom SBC erlaubt.

Für die bessere Lesbarkeit wurde in der Broschüre die männliche Form gewählt. Selbstverständlich sind aber immer beide Geschlechter in gleichem Mass angesprochen.

©2013, SBC



1. Einführung / Vorwort	5
2. Wirtschaftliche Lage	6
2.1 Ausgangslage Markt und Betriebe	6
3. Marktinformationen	7
3.1 Verbandsinformationen	7
3.2 Mitgliederentwicklung	8
3.3 Brotpreisentwicklung 2002 - 2013	9
4. Kennzahlen Branche	10
4.1 Betriebstypen	10
4.2 Umsätze über 5 Jahre	10
4.3 Abrechnungsart Mehrwertsteuer	11
4.4 Lohnsummen gesamthaft	11
4.5 Durchschnittlicher Bruttoerfolg pro Betrieb in % über 5 Jahre	12
4.5.1 Bruttoerfolg 1	12
4.5.2 Bruttoerfolg 2 (ohne Eigenlöhne)	12
4.6 Kostenstruktur Erfolgsrechnung	13
4.6.1 Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie	13
4.6.2 Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie mit Café	13
4.6.3 Personalkosten (ohne Eigenlöhne)	14
4.6.4 Personalkosten (inkl. Eigenlöhne)	14
4.7 Cashflow (Gewinn vor Abschreibungen und Rückstellungen)	15
4.8 Umsatz pro Mitarbeiter	15
4.9 Umsatz pro m ²	16
4.10 Liquiditätsgrade	16
4.10.1 Liquiditätsgrad Mieter	16
4.10.2 Liquiditätsgrad Eigentümer	17
4.11 Eigenfinanzierungsgrad	17
4.12 Sozialversicherungsübersicht	18
4.12.1 AHV-Jahresbeiträge	18
4.12.2 Durchschnittliche AHV-Beiträge pro Kunde	18
4.12.3 Krankenversicherung	19
4.12.4 Unfallversicherung	19
4.12.5 Pensionskassen-Mitglieder	20
4.12.6 Pensionskasse – Jahresbeiträge	20
4.12.7 Pensionskasse – Deckungskapital	21
4.12.8 PANVICAPlus Vorsorgestiftung	21
4.13 Allgemeine Kennzahlen	22
4.13.1 Das Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbe in Zahlen	22
4.13.2 Der SBC in Zahlen	22
5. Ausbildungsfakten	22
5.1 Einleitung	22
5.2 Neues Bildungskonzept	23
5.3 Ausbildungsangebot	25
5.4 Lehrverhältnisse	26
5.4.1 Bäcker-Konditor-Confiseur	26
5.4.2 Verkauf / Detailhandel	26

6. Marktkennzahlen	27
6.1 Einkaufsgenossenschaften	27
6.1.1 Kennziffern Pistor Firmengruppe	27
6.1.2 Über Pistor AG 	27
6.1.3 Über Proback AG 	28
6.1.4 Über Fairtrade SA 	29
7. Allgemeine Information	30
7.1 Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2013 mitgearbeitet	30

1. Einführung / Vorwort

Der 7. „Branchenspiegel für das Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbe“ erscheint erstmals unter dem Dach des Schweizerischen Bäcker-Confiseurmeister-Verbandes (SBC) und stellt die wichtigsten Markt-, Branchen- und Betriebskennzahlen des vergangenen Jahres dar. Die Veränderungen zu den Vorjahren zeigen deutlich auf, wie sich die gesamte Branche sowie die einzelnen Betriebe entwickeln. Insgesamt werden die Zahlen von rund 800 Kunden der BKT Treuhand AG sowie Erhebungen des SBC und seiner Institutionen und Partner ausgewertet und fliessen in das Gesamtwerk ein.

Der vorliegende Branchenspiegel enthält die jährlich erhobenen Zahlen und Fakten, deren Entwicklung sich von einem Jahr zum anderen verfolgen und vergleichen lassen, die aber auch Aufschluss über Trends geben, welche die Zukunft unserer Branche prägen werden. Damit liegt ein Nachschlagewerk vor, welches über die Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Branche hinaus von Interesse ist und als Entscheidungsgrundlage für Betriebsinhaber, Zulieferanten und Partner des Gewerbes für die Zukunftsgestaltung von Nutzen sein soll.

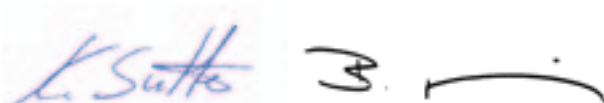
Dieses Werk entstand in Zusammenarbeit des Schweizerischen Bäcker-Confiseurmeister-Verbandes (SBC) mit den eigenen Treuhandstellen der BKT Treuhand AG sowie unter Mitarbeit der Richemont Fachschule Luzern, der PANVICA, der Pistor, und den Sponsoren und Partnern, welche im hinteren Teil des Werks aufgeführt sind.

Die Branchenkenntzahlen basieren auf der Auswertung der Abschlüsse der rund 800 Kunden der BKT Treuhand AG und stellen somit ein valables Spiegelbild der Branche dar. Für eine Analyse eines einzelnen Betriebes dürfen die Zahlen aber nicht eins zu eins übernommen werden. Für eine genaue Beurteilung müssen gezielte Kenntnisse des betroffenen Unternehmens vorliegen. Standort, saisonale Gegebenheiten und der Betriebstyp – Lieferbetrieb, Filialbetrieb, mit oder ohne Tea-Room/Café, mit oder ohne Lebensmittel etc. – müssen bei einer Betriebsanalyse mit in Betracht gezogen werden. Die BKT Treuhandstellen des SBC verfügen über eine langjährige Branchenerfahrung und Kennzahlen, die eine individuelle Betriebsanalyse ermöglichen.

Das Zahlenmaterial basiert in der Regel auf den Auswertungen der Ergebnisse 2012 und den Vorjahren.

Wir danken der BKT Treuhand AG für die ausgezeichnete Mitarbeit und die Erfassung der branchenbezogenen Kennzahlen sowie der Richemont Fachschule, der PANVICA und der Pistor für das Zurverfügungstellen von Datenmaterial.

Schweizerischer Bäcker-
Confiseurmeister-Verband



Kaspar Sutter
Präsident

Beat Kläy
Direktor

BKT Treuhand AG



Martin Müller
Direktor

2. Wirtschaftliche Lage

2.1 Ausgangslage Markt und Betriebe

Die anhaltende, nur leicht entspannte Frankenstärke sowie Wettbewerbs- und Standortnachteile belasteten das Schweizer Gewerbe und den Detailhandel im vergangenen Jahr schwer. Wirtschaftlich scheint die Talsohle aber definitiv durchschritten zu sein. Die Schweizer Wirtschaft sollte im Jahr 2013 um etwa 1.5 % wachsen, der Euro hat sich gegenüber dem Schweizer Franken aufgewertet und der Landesindex der Konsumentenpreise ist Ende Februar 2013 leicht um 0.3 % angestiegen. Für das Gesamtjahr wird eine Teuerungsrate von 0.4 % erwartet, der Mindestkurs des Euro dürfte von der Nationalbank weiter bei 1.20 gehalten werden und die kurzfristigen Zinssätze dürften noch etwas länger gegen Null belassen werden.

Unsere Branche zeigt deshalb heute verhaltenen Optimismus. Es gibt viele innovative und zukunftsgerichtete, erfolgreiche Betriebe. Die Umsatzentwicklung der letzten Jahre war zwar fast durchwegs positiv, leider wurde diese durch die gestiegenen Personalkosten aber praktisch wieder neutralisiert. Mit über 50 % Anteil der Lohnkosten am Umsatz wird klar, dass die Kostenstrukturen in vielen Betrieben überprüft werden müssten, umso mehr, da der mit dem Unternehmerlohn bereinigte Cashflow regelmässig zu tief ist.

Was den Markt anbelangt, so stellen wir nicht nur in der Schweiz, sondern europa- und sogar weltweit starke Veränderungen fest. Es gibt keine klaren Mahlzeitenstrukturen mehr, es werden in der Regel kleinere Portionen in Form von Snacks konsumiert, was dem Angebot der gewerblichen Betriebe sicherlich entgegenkommt. Allerdings kämpfen wir auch gegen viele Vorurteile, welche neuerdings dem Brot gegenüber entstehen und in kohlenhydratarmer Diäten münden. Fakt ist, dass es keine guten und schlechten Lebensmittel gibt, sondern nur ein ungesundes Mass. Dies bezieht sich auf die gesamte Kette der Lebensmittel, welche konsumiert werden. Der Weg zum Konsumenten führt besonders im Gewerbe über den Genuss und damit verbunden über lange Triebführung und Qualitätssteigerung. Regionale Spezialitäten werden infolge der Lebensmittelskandale wieder stärker nachgefragt, das Bewusstsein der Konsumenten ist einmal mehr geschärft worden. Die gewerblichen Betriebe haben die besten Antworten darauf: täglich frische Produktion vor Ort nach Bedarf der Kunden mit natürlichen, regionalen Rohstoffen und handwerklicher Produktionsmethode. Dabei werden Ausbildungs- und Arbeitsplätze in der gesamten Schweiz geschaffen. Unabdingbar ist heute die Frische der Produkte über den ganzen Tag hinweg sowie die Abgrenzung zu den Mitbewerbern.

Die Herausforderungen sind gross, unsere Branche hat jedoch die Antworten darauf.

3. Marktinformationen

3.1 Verbandsinformationen

Schweizerischer Bäcker-Confiseurmeister-Verband

Die im Juni 2012 vom Kongress des Schweizerischen Bäcker-Konditorenmeister-Verbandes und von der Generalversammlung des Schweizerischen Konditor-Confiseurmeister-Verbandes beschlossene Fusion ist per 1. Januar 2013 definitiv in Kraft getreten. Ab diesem Zeitpunkt sind die Mitglieder dieser zwei Organisationen neu vereint unter dem Dach des Schweizerischen Bäcker-Confiseurmeister-Verbandes (SBC).

Die seit 01.01.2011 zusammen organisierte Aus- und Weiterbildung im gemeinsamen Berufsfeld Bäcker-Konditor-Confiseur, die bereits auf Stufe Kantonalverbände erfolgten Zusammenschlüsse und die vielfältigen Gemeinsamkeiten beider Verbände haben für den Zusammenschluss auf nationaler Ebene gesprochen. Ziel ist es, gemeinsam noch stärker und durchschlagskräftiger zu werden, um die Interessen der gewerblichen Bäckereien-Konditoreien-Confisereien optimal umzusetzen und den Bäcker-Konditor-Confiseur-Beruf sowie den Detailhandelsberuf zu fördern.

Der SBC, dessen Geschäftssitz in Bern bleibt, ist die einzige Berufsorganisation der Arbeitgeber in der Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Branche der ganzen Schweiz. Mit rund 1'800 Mitgliedern und über 3'000 Verkaufsstellen vertritt er die Interessen und Anliegen seiner Mitglieder mit Nachdruck und setzt sich für bestmögliche politische, wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen im Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Gewerbe ein. Er stellt gesamtschweizerisch eine zukunftsorientierte fachliche und unternehmerische Aus- und Weiterbildung in Produktion, Verkauf und Betriebswirtschaft sicher. Er ist ausserdem die zentrale Informations- und Koordinationsstelle und dient als Plattform für die Meinungsbildung und den Erfahrungsaustausch.

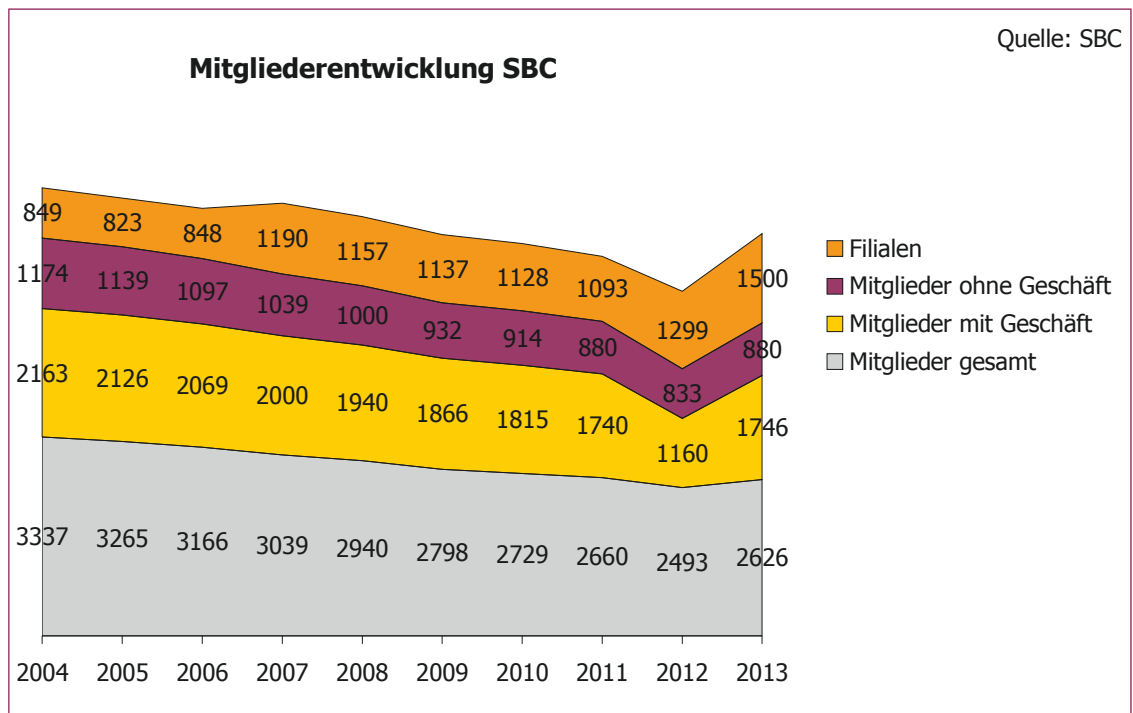
Der SBC setzt sich für ein politisches Umfeld ein, das die Interessen seiner Mitglieder und der Unternehmer angemessen berücksichtigt. Regelmässig äussert er sich so in Vernehmlassungen zu geplanten Gesetzesvorlagen, wirbt in den eidgenössischen Räten und in Gremien von Verbänden sowie Partnern für die Anliegen der Bäcker-Konditor-Confiseur-Branche und lässt sich öffentlich zu wichtigen und brisanten politischen Themen vernehmen und verfasst Argumentarien.

Er verfolgt eine zukunftsgerichtete und den Bedürfnissen seiner Mitglieder angepasste Wirtschaftspolitik. Diese richtet sich nach den mittel- und längerfristigen Entwicklungen in seinem wirtschaftlichen, sozialen und politischen Umfeld. In Politik und Wirtschaft unterstützt er die Anliegen und Bedürfnisse der Verbandsmitglieder im Rahmen seiner Möglichkeiten. Seine Wirtschaftspolitik sieht ihre Hauptaufgaben in der Wahrnehmung unternehmerischer und marktpolitischer Aspekte.

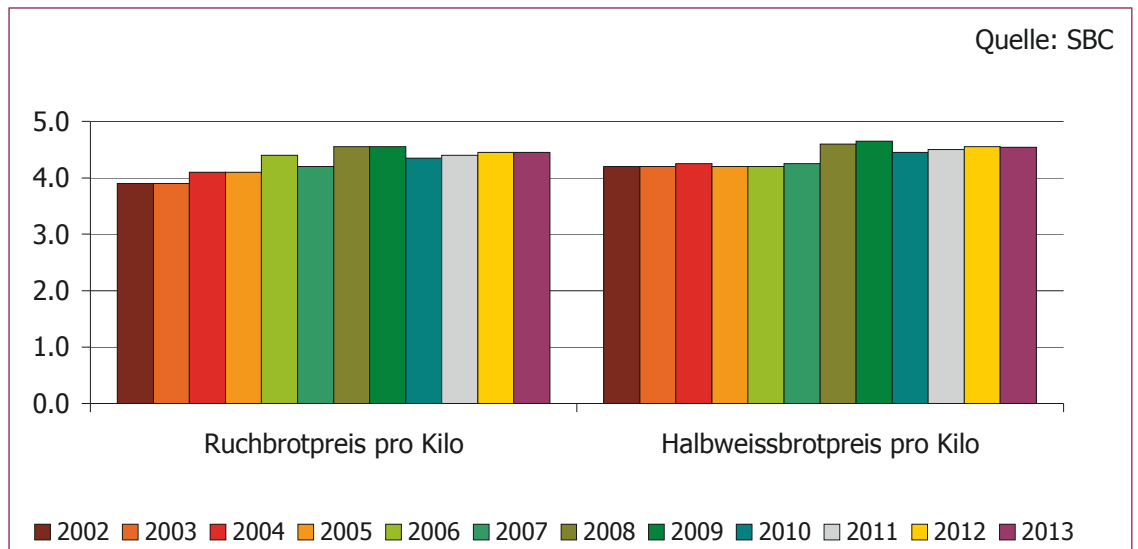
Der Verband bietet mittels eigenständigen Institutionen eine breite Palette an Spezialisten und Dienstleistungen an, welche der Bäcker-Konditor-Confiseur in Anspruch nehmen kann. Den Spezialisten liegen jahrzehntelang erarbeitete branchenspezifische Erfahrungswerte und Kennzahlen vor. Sie verfügen dadurch über einen Marktvorteil gegenüber Dritten. Dazu gehören nebst der BKT Treuhand AG mit schweizweit 8 Standorten die Betriebsberatungs- und Bauplanungs AG (B&B), das eigene Aus- und Weiterbildungszentrum Richemont Fachschule in Luzern und Pully sowie das Sozialversicherungsunternehmen PANVICA mit Lösungen in den Bereichen AHV (1. Säule), Familienausgleichskassen, Pensionskassen (2. Säule), Kranken- und Unfallversicherungen sowie Lebens- und Todesfallversicherungen (3. Säule).

Daneben bietet der SBC seinen Mitgliedern kostenlose telefonische Rechtsberatung, zahlreiche administrative und rechtliche Hilfsmittel, moderne Internet-Lösungen im Bereich Arbeitssicherheit und Hygiene und nicht zuletzt das eigene Publikationsorgan, die wöchentliche Fachzeitung „panissimo“.

3.2 Mitgliederentwicklung



3.3 Brotpreisentwicklung 2002 - 2013

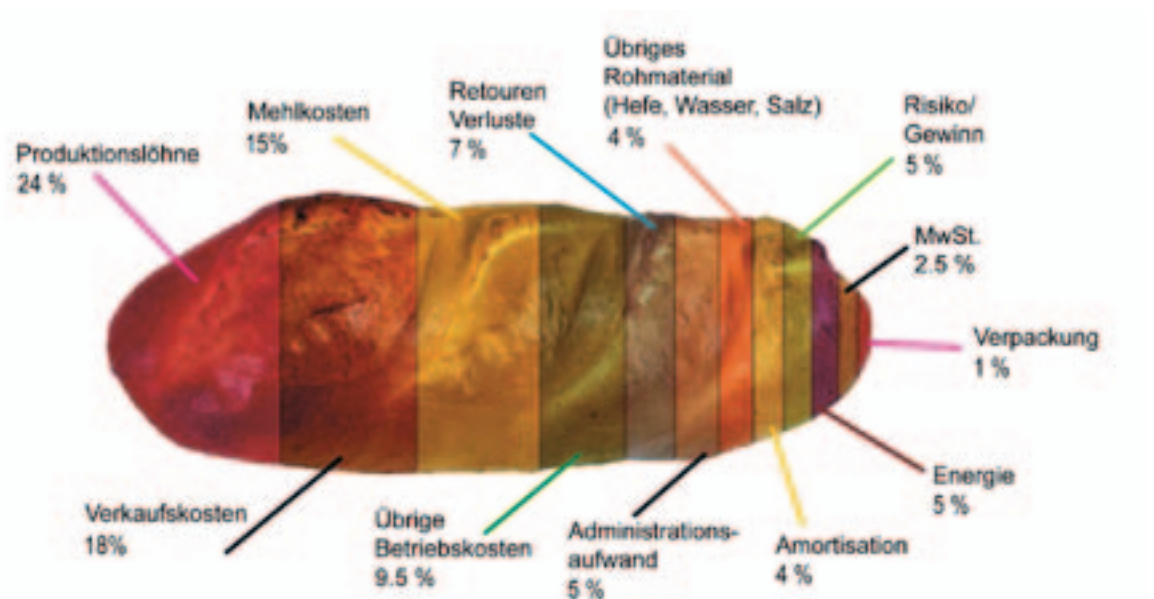


Für die Brotpreisgestaltung resp. -kalkulation ist jeder Betrieb selber zuständig, der Brotpreis hängt von verschiedenen Faktoren und natürlich von den produzierten Mengen ab.

Der SBC verfolgt die Entwicklung der Kostenfaktoren im Durchschnitt im Markt von Jahr zu Jahr, 2012 hat es punktuelle Erhöhungen gegeben. Der Rohstoffanteil macht kostenmässig am Endprodukt Brot nur noch etwa 17 % aus, die gewerblichen Betriebe produzieren nach wie vor handwerklich, weshalb die Personalkosten (Produktion und Verkauf) weit über 40 % der Gesamtkosten ausmachen. Dazu kommen die in den letzten Jahren stark gestiegenen Energiepreise, welche zu punktuellen Anpassungen der Preise geführt haben.

Nach ersten Schätzungen mussten die Betriebe 2012 eine durchschnittliche Kostenerhöhung von knapp 1 % hinnehmen, was eine Überprüfung der unternehmensinternen Brotpreiskalkulation nach sich gezogen hat.

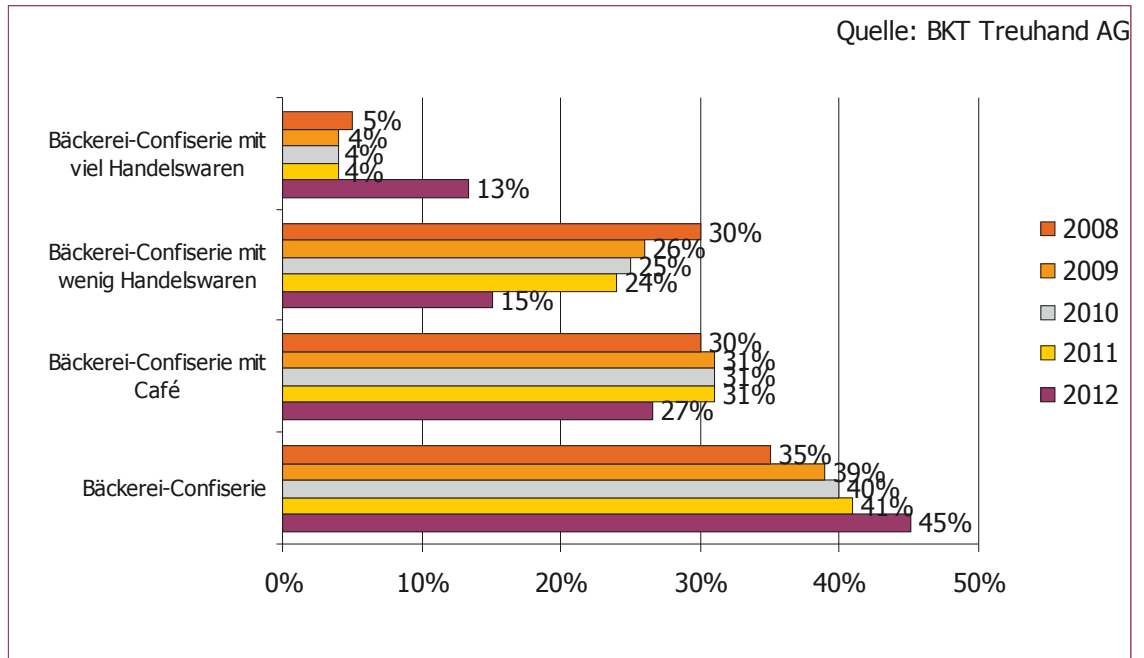
Brotpreiszusammensetzung einer durchschnittlichen Bäckerei-Konditorei-Confiserie



4. Kennzahlen Branche

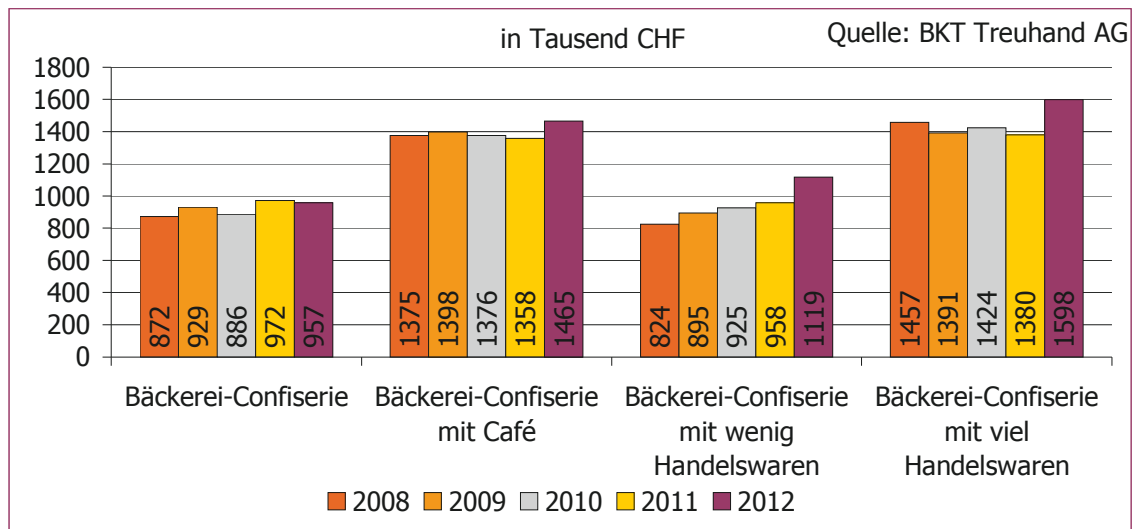
Aufgrund des Zusammenschlusses des SBKV und SKCV sowie aufgrund einer neuen und aussagekräftigeren Statistik der BKT sind die aktuellen Zahlen nur bedingt mit den Vorjahreszahlen vergleichbar.

4.1 Betriebstypen



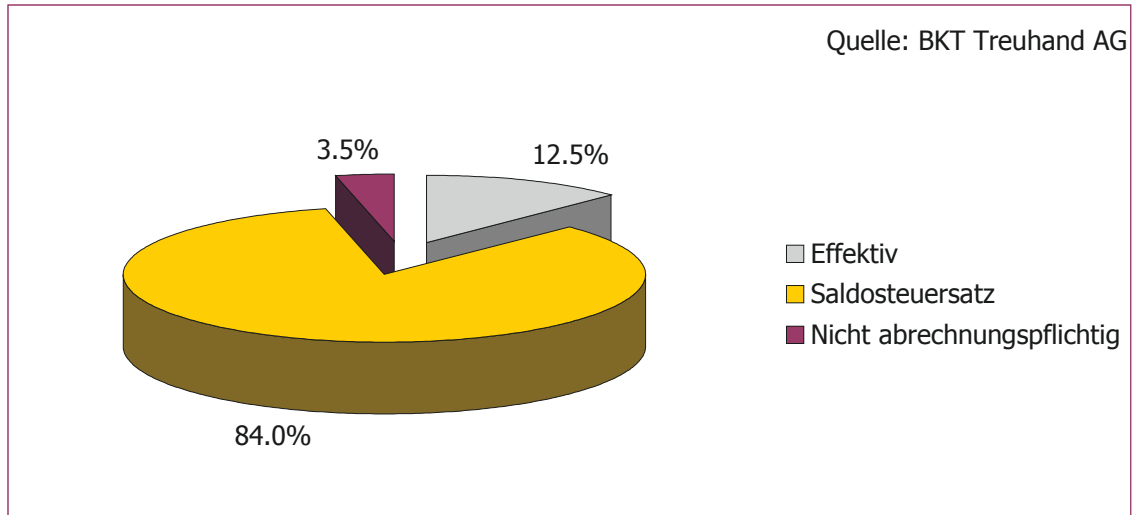
Die reinen Bäckerei-Confiserie-Betriebe nehmen weiter zu, wogegen die Betriebe mit Café abnehmen.

4.2 Umsätze über 5 Jahre



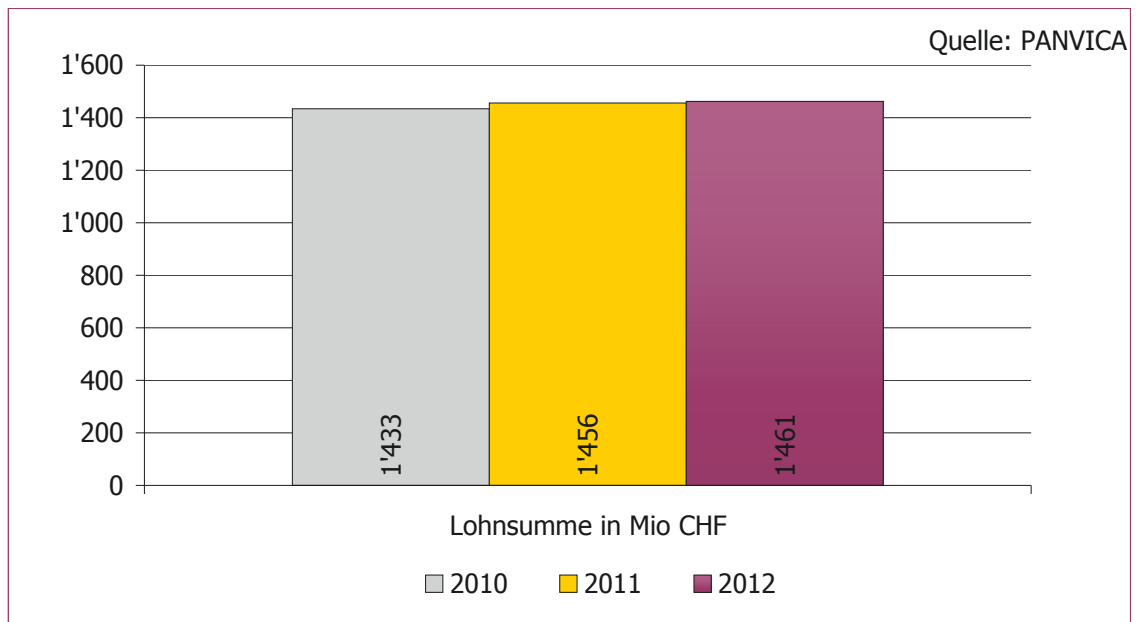
Die durchschnittlichen Umsätze aller Betriebstypen konnten namhaft verbessert werden.

4.3 Abrechnungsart Mehrwertsteuer



Da es keine Gesetzesänderung gab, blieben die Veränderungen in den letzten Jahren unbedeutend.

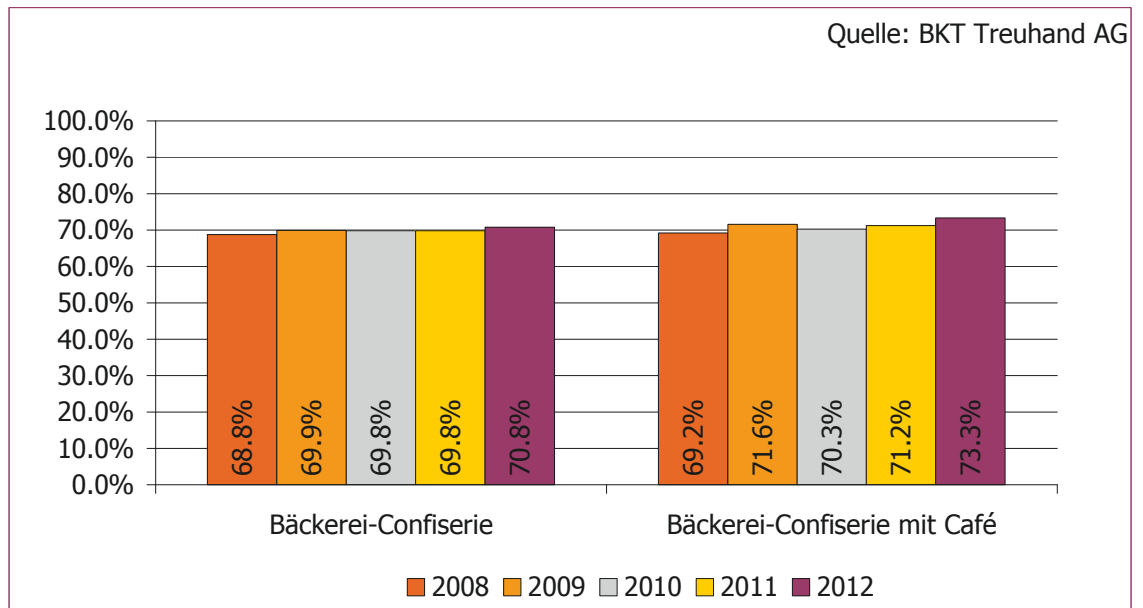
4.4 Lohnsummen gesamthaft



Trotz sinkenden Mitgliederbeständen konnte die Lohnsumme in den angeschlossenen Betrieben in den letzten Jahren insgesamt gesteigert werden. Sie ist das wichtigste Kriterium zur Abrechnung bei der PANVICA und für die Mitglieder leicht zu eruieren. Seit 2011 gelten die Lohnsummen nicht nur zur Abrechnung der Sozialversicherungsbeiträge, sondern auch für die Abrechnung des Verbandsinkassos des SBC.

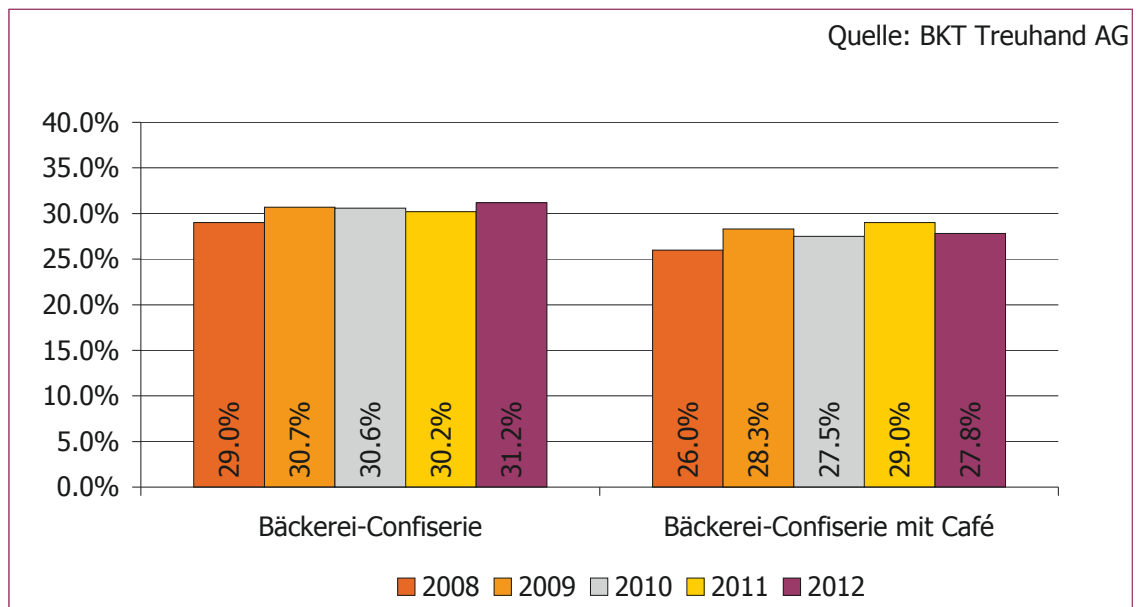
4.5 Durchschnittlicher Bruttoerfolg pro Betrieb in % über 5 Jahre

4.5.1 Bruttoerfolg 1



Nachdem der Bruttoerfolg 1 bei den Bäckerei-Confiserie-Betrieben in den letzten Jahren stagnierte, konnte im abgelaufenen Jahr wieder eine Verbesserung erreicht werden. Auch die Bäckerei-Confiserie-Betriebe mit Café konnten den Bruttoerfolg 1 verbessern.

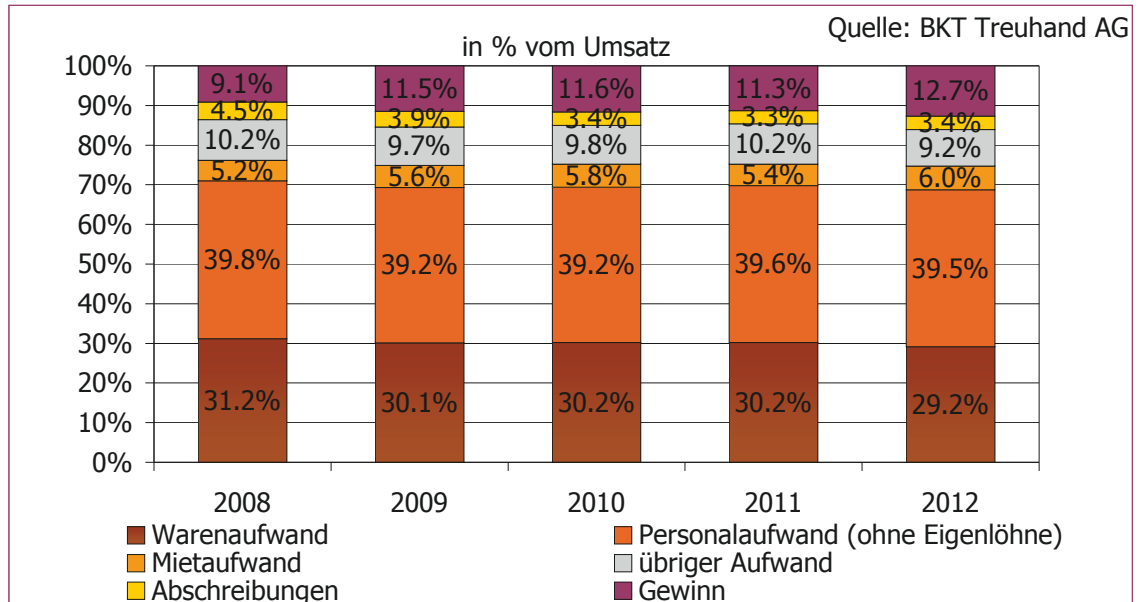
4.5.2 Bruttoerfolg 2 (ohne Eigenlöhne)



Der Bruttoerfolg 2 konnte bei den Bäckerei-Confiserie-Betrieben nochmals verbessert werden, wogegen er in Betrieben mit Café zurück ging.

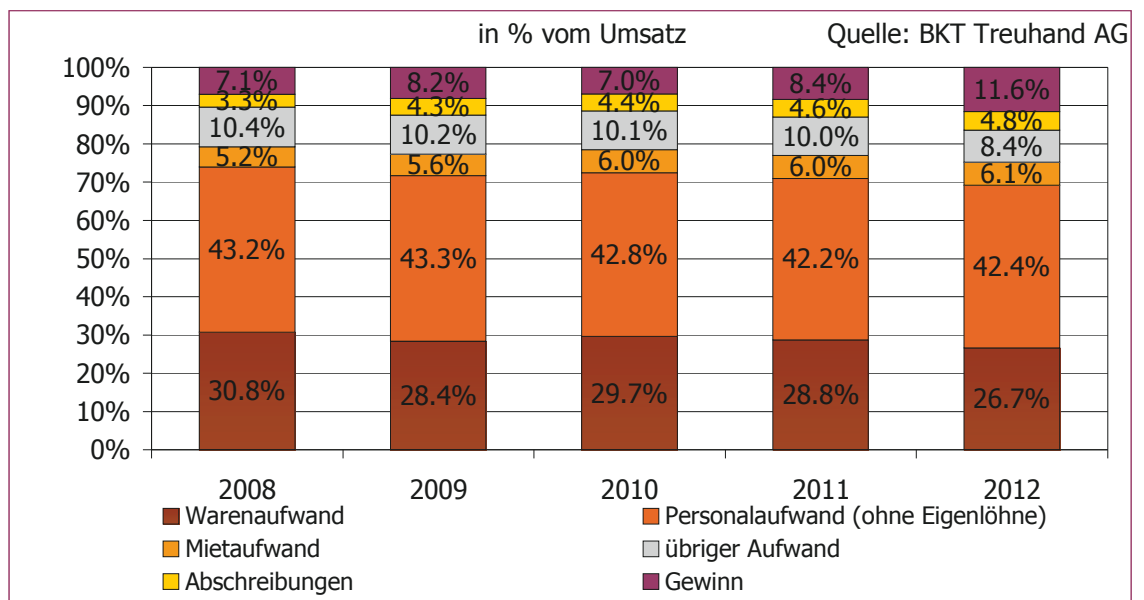
4.6 Kostenstruktur Erfolgsrechnung

4.6.1 Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie



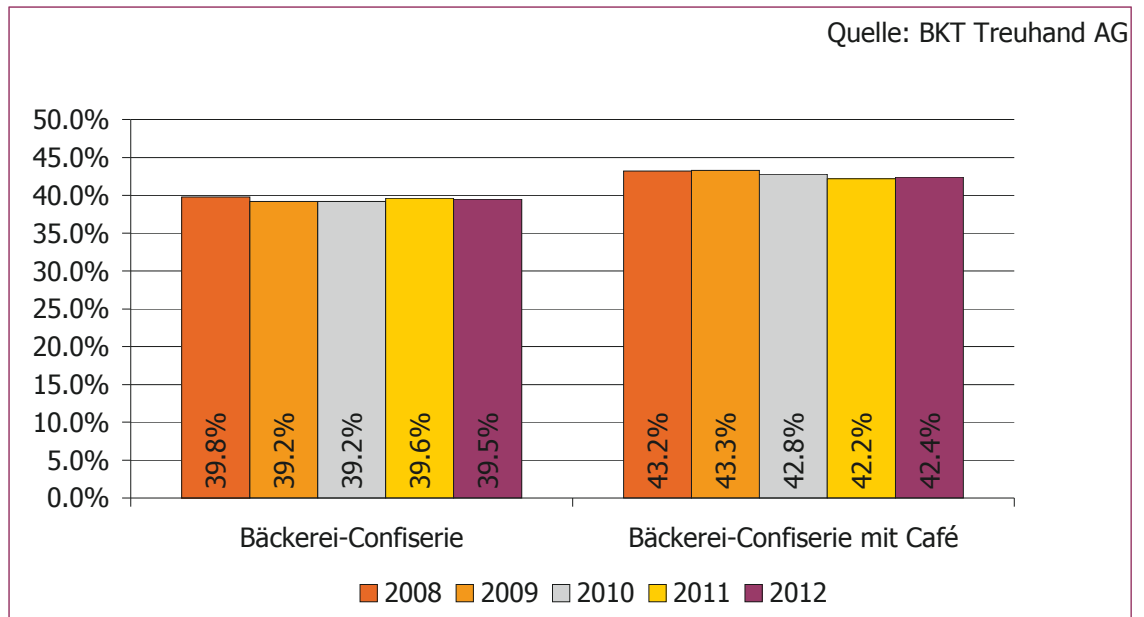
Aufgrund des praktisch unveränderten Personalaufwandes und des besseren Bruttoerfolges 1 konnte der Betriebsgewinn um 1.4 % verbessert werden.

4.6.2 Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie mit Café



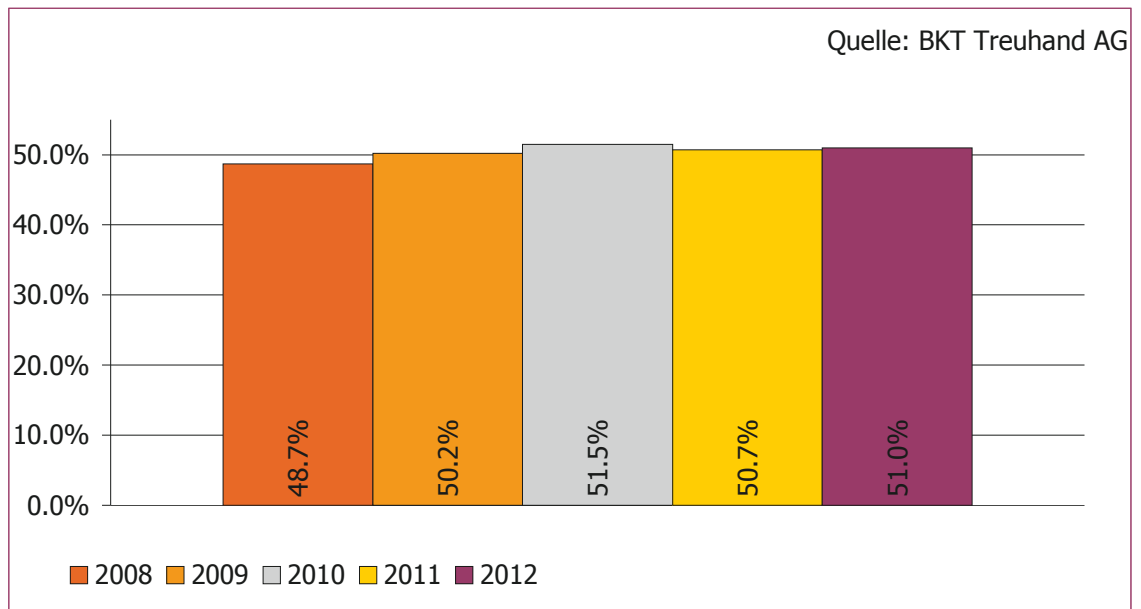
Da der Warenaufwand nochmals tiefer ausgefallen war, verbesserte sich bei den Betrieben mit Café der Betriebsgewinn.

4.6.3 Personalkosten (ohne Eigenlöhne)



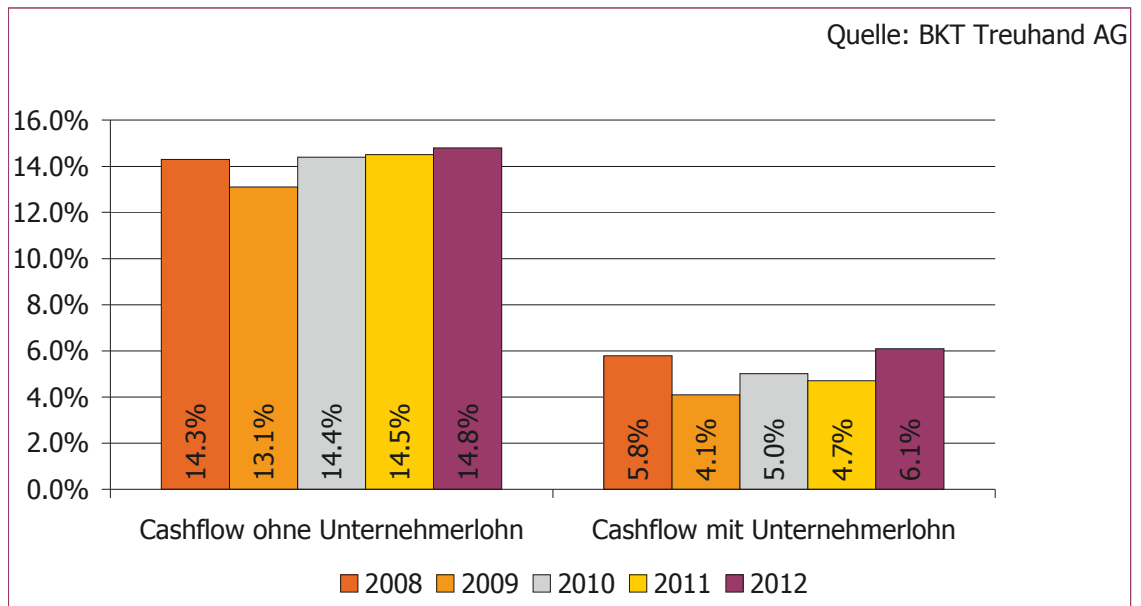
Bei den Bäckereien-Confiseries sowie bei den Bäckereien-Confiseries mit Café haben wir eine Stagnation des Personalaufwandes.

4.6.4 Personalkosten (inkl. Eigenlöhne)



Der Personalaufwand mit Eigenlohn konnte auf hohem Niveau stabilisiert werden. Er beansprucht aber immer noch über 50 % des Umsatzes.

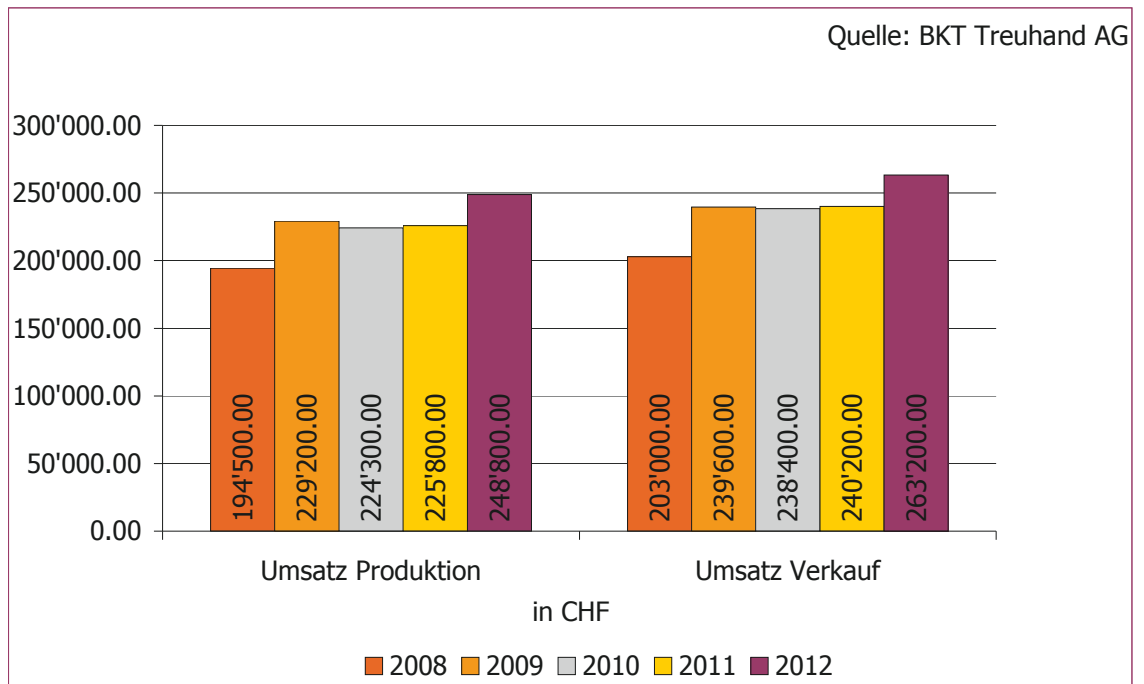
4.7 Cashflow (Gewinn vor Abschreibungen und Rückstellungen)



Der Cashflow nach Unternehmerlohn konnte um 1.4 % auf 6.1 % gesteigert werden. Dieser Wert liegt aber noch immer weit unter einem akzeptablen Wert.

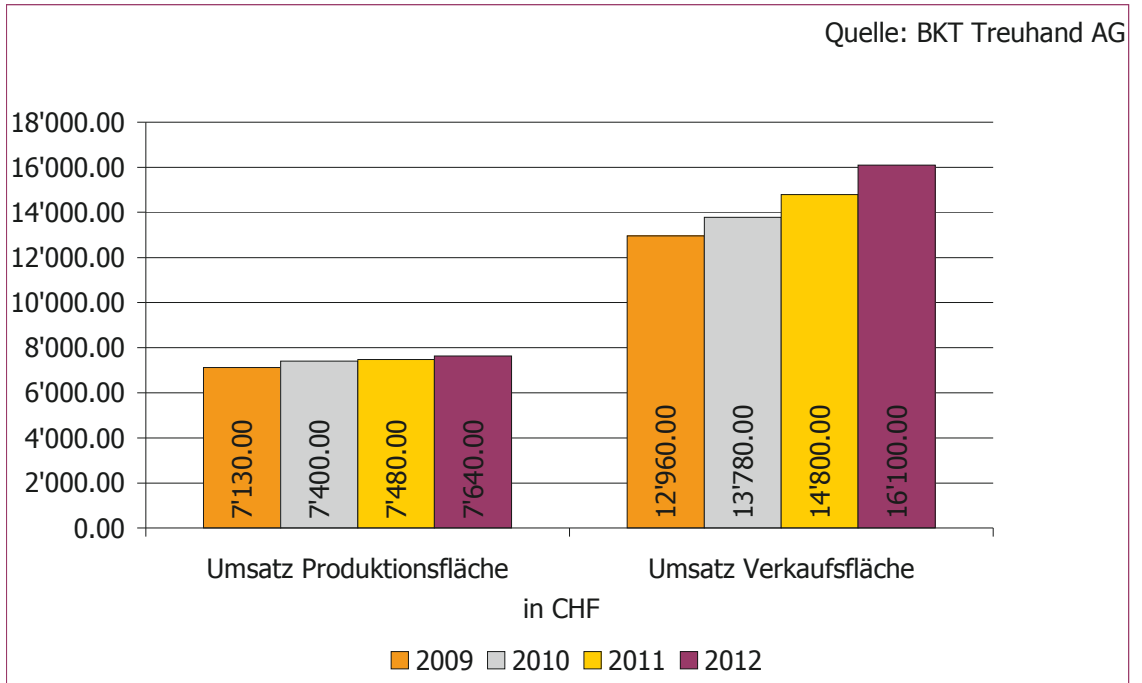
Zum Vergleich: Ein guter Wert liegt bei 8 % bis 10 % des Umsatzes.

4.8 Umsatz pro Mitarbeiter



Der Umsatz pro Mitarbeiter konnte in der Produktion wie auch im Verkauf weiter erhöht werden.

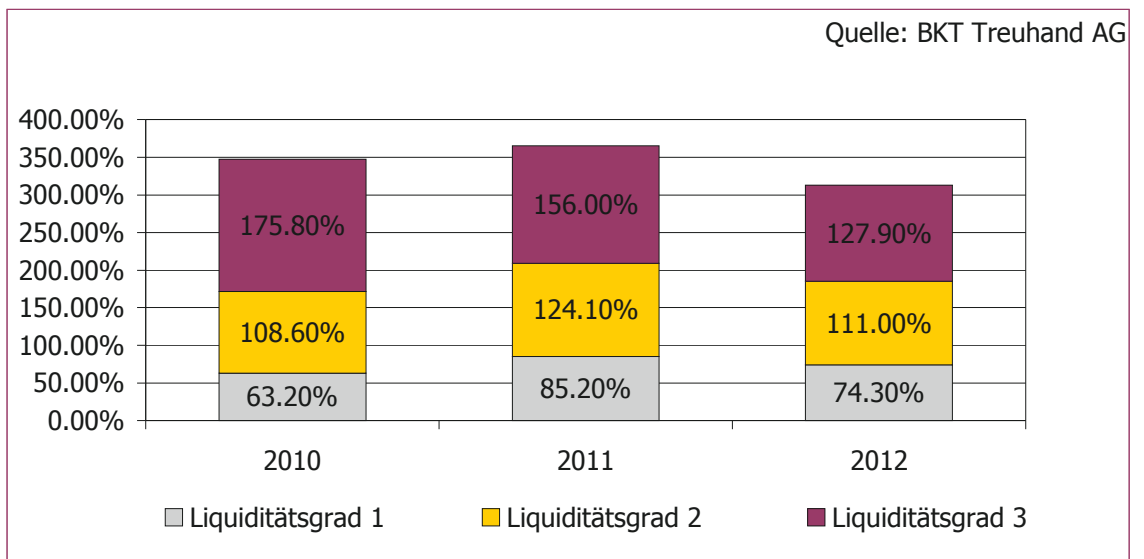
4.9 Umsatz pro m²



Auch dieses Jahr konnte der Umsatz auf der Produktionsfläche, sowie auf der Verkaufsfläche ausgeweitet werden.

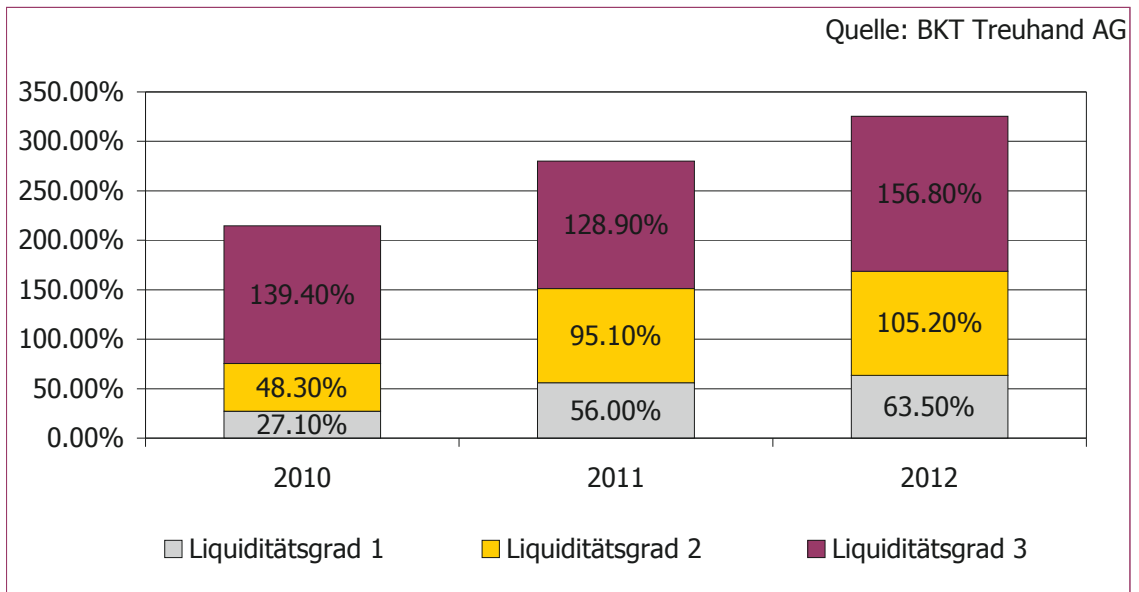
4.10 Liquiditätsgrade

4.10.1 Liquiditätsgrad Mieter



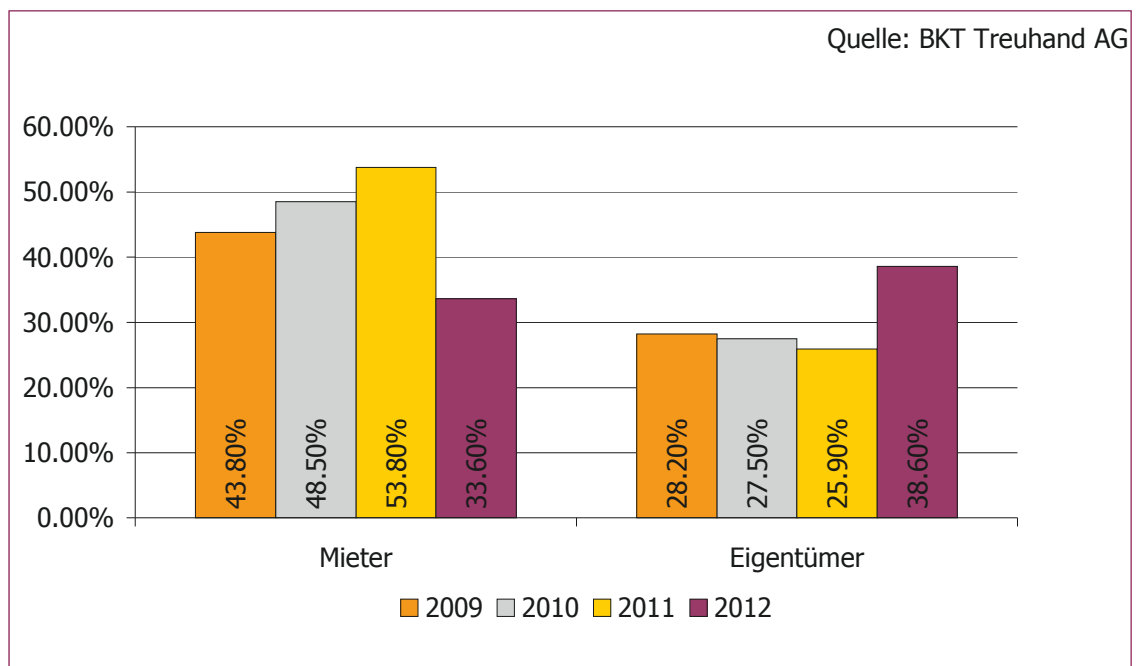
Der Liquiditätsgrad der Mieterbetriebe ging leicht zurück, weist aber immer noch einen guten Wert aus.

4.10.2 Liquiditätsgrad Eigentümer



Auch der Liquiditätsgrad der Eigentümerbetriebe konnte verbessert werden und es werden ansprechende Werte erzielt.

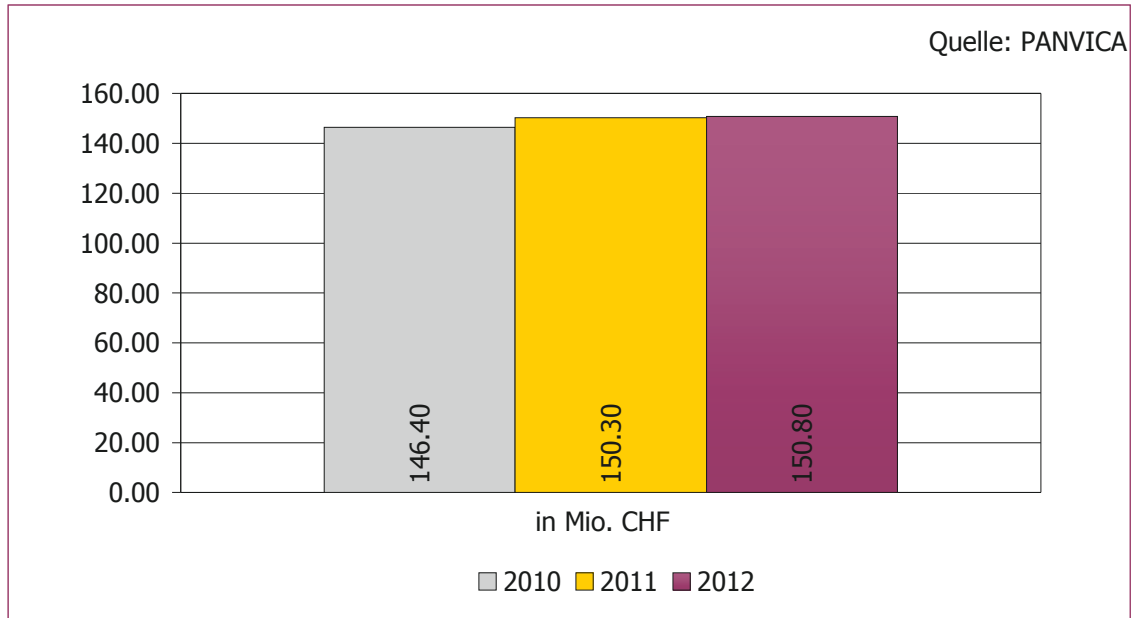
4.11 Eigenfinanzierungsgrad



Der Eigenfinanzierungsgrad der Mieter ist sehr tief, wogegen jener der Eigentümer wieder verbessert werden konnte und einen guten Wert ausweist.

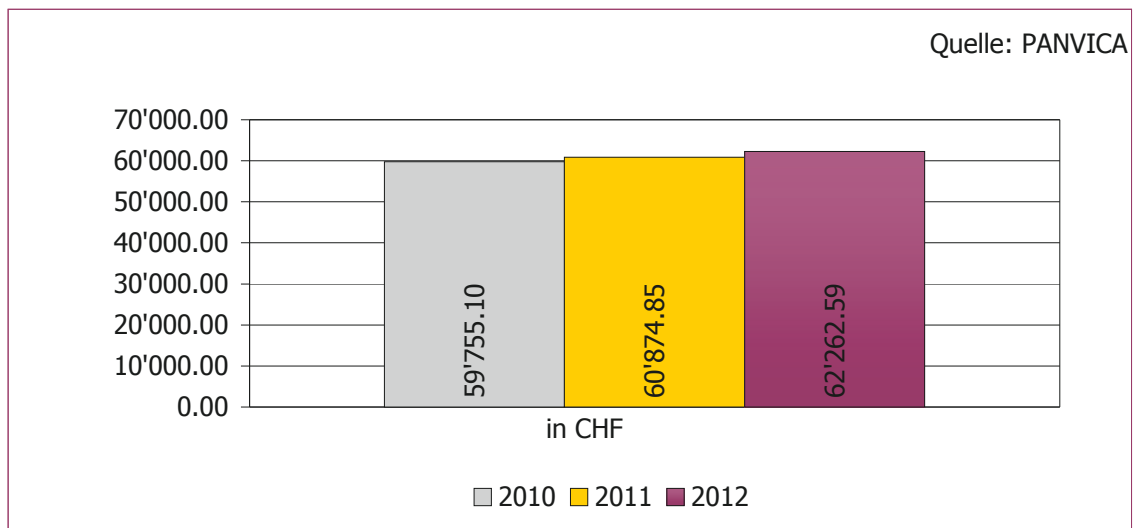
4.12 Sozialversicherungsübersicht

4.12.1 AHV-Jahresbeiträge



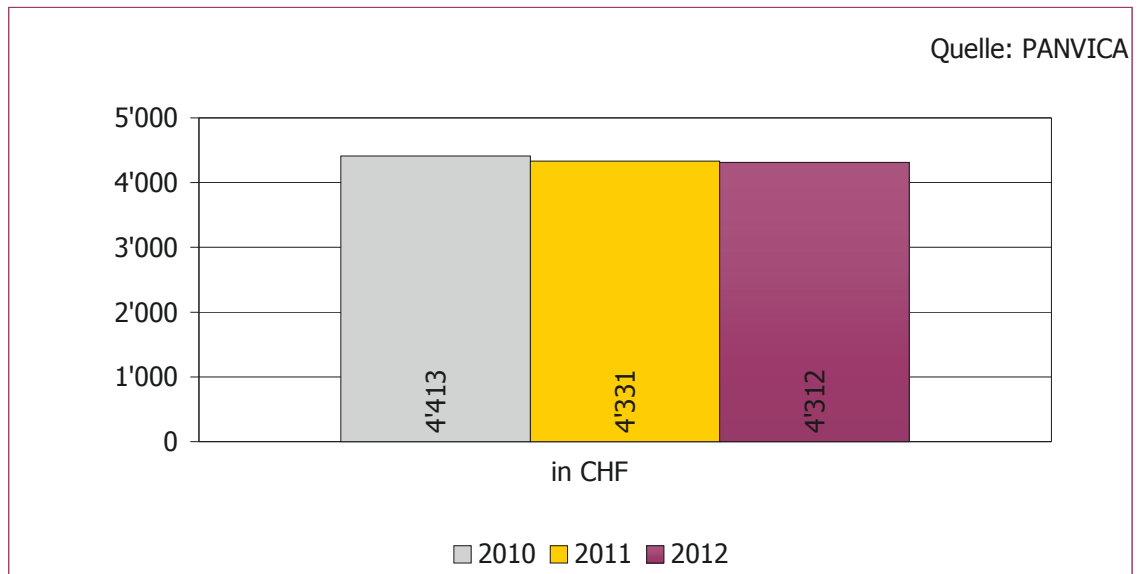
Die Jahresbeiträge der Kunden der PANVICA sind abhängig von der gesamten Lohnsumme; steigt diese leicht, so ist auch ein Wachstum im Bereich der Beiträge zur Deckung der Leistungen aus der ersten Säule eine logische Konsequenz. Die AHV steht heute gut finanziert da, trotzdem ist über Massnahmen zur Sicherung der Altersvorsorge in den nächsten Jahren nachzudenken.

4.12.2 Durchschnittliche AHV-Beiträge pro Kunde



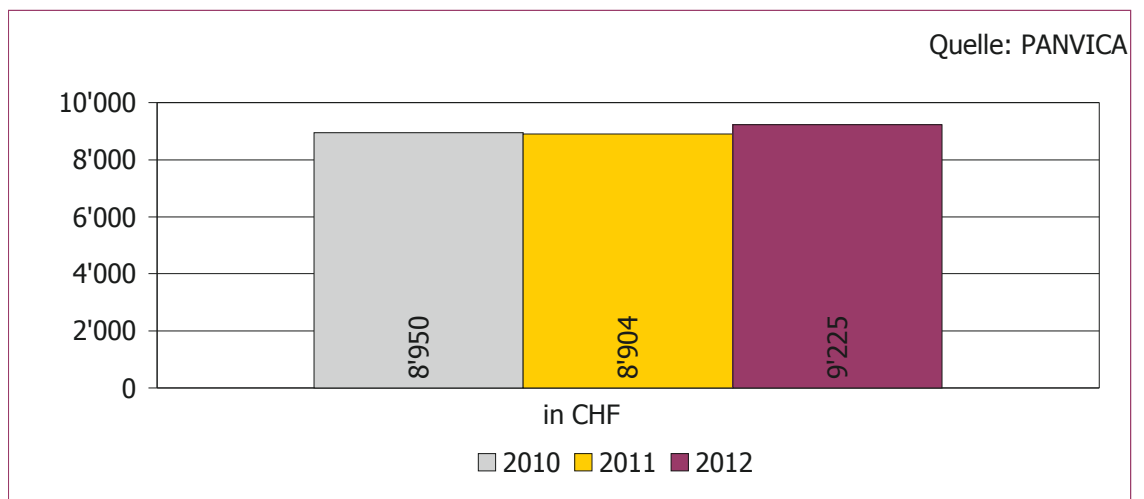
Die AHV-Beiträge nehmen pro Kunde im Durchschnitt leicht zu, weil sich trotz sinkender Anzahl Kunden die Lohnsumme erhöht, was auf einzelne, im Durchschnitt leicht grössere Betriebe zurückzuführen ist.

4.12.3 Krankenversicherung



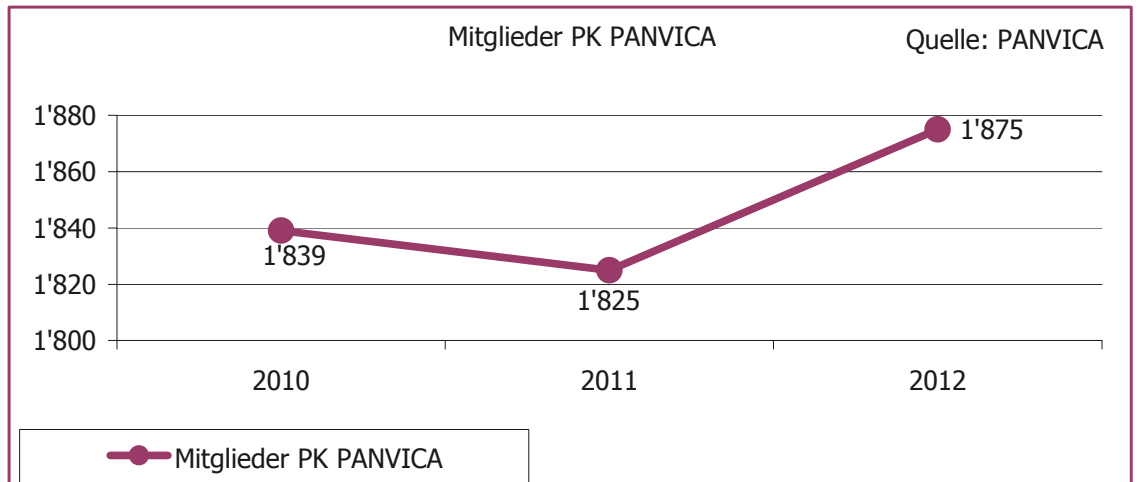
Seit einigen Jahren wird konsequent darauf geachtet, dass die Schadenleistungen abnehmen und somit die Prämien konstant gehalten oder sogar leicht gesenkt werden können. Eine der notwendigen Massnahmen ist die Heraufsetzung der Wartezeiten im Rahmen der KTG-Versicherungen. Damit wurden zwar pro versicherte Person und pro Kunde weniger Prämien generiert, die Schadenbelastung in den nächsten Jahren wird jedoch sinken. Im Weiteren bietet die PANVICA ein Case Management an, das den versicherten Personen mit Mehrfachproblematik helfen soll, wieder in den Arbeitsprozess integriert zu werden.

4.12.4 Unfallversicherung



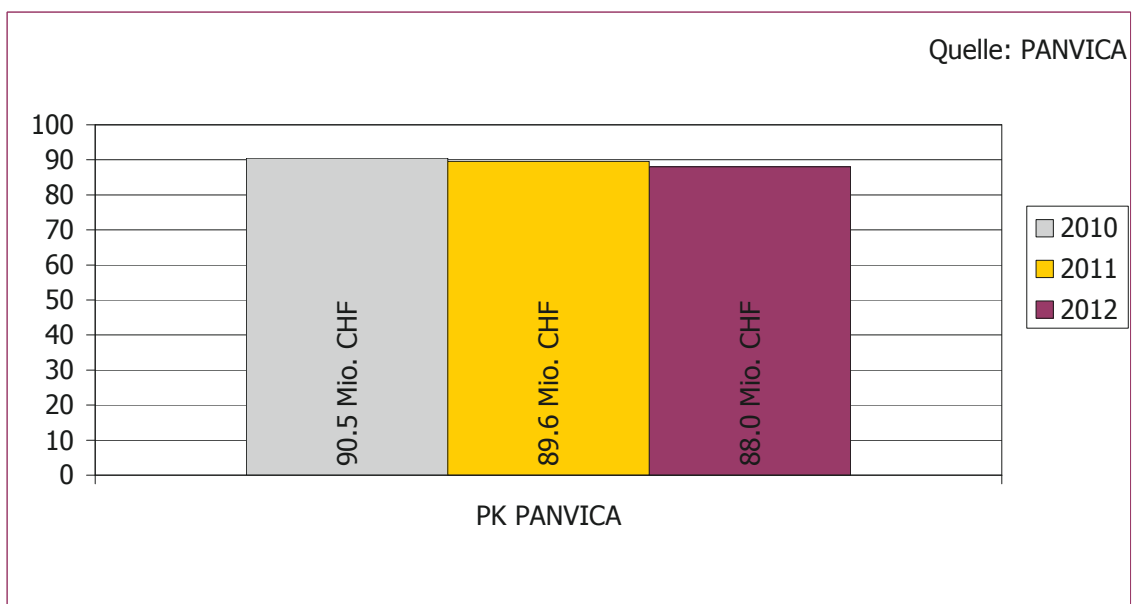
Das Gesamtpaket der PANVICA ermöglicht dem Kunden, die Unfallversicherung über die PANVICA abzuschliessen. Die Gesamtlösung bei der PANVICA wirkt sich auch positiv bei der Entwicklung der Anzahl Kunden im Bereich der obligatorischen Unfallversicherung UVG sowie der Zusatzversicherung aus, wobei sich natürlich der allgemeine Kundenschwund in den Gründerverbänden bemerkbar macht. Auch hier gilt festzuhalten, dass alle Massnahmen getroffen werden müssen, damit insbesondere die Schadenbelastung im Nichtberufsunfall-Bereich nicht stetig ansteigt.

4.12.5 Pensionskassen-Mitglieder



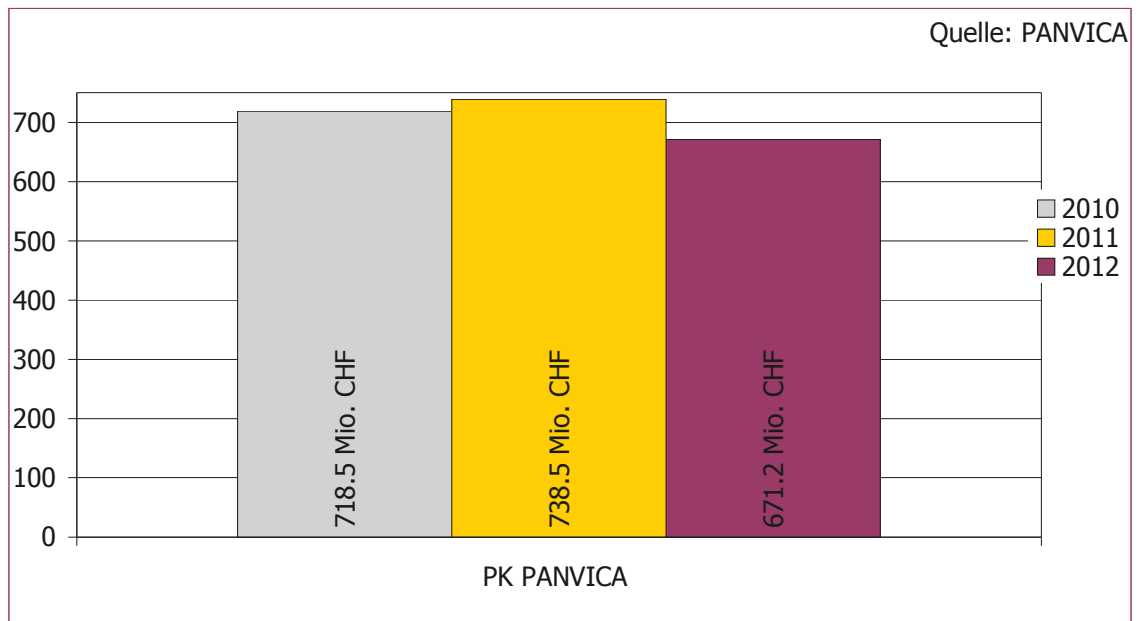
Die Anzahl Mitglieder in der Pensionskasse PANVICA ist über die Jahre leicht sinkend, einerseits weil die Anzahl Kunden in den Gründerverbänden an sich abnimmt, andererseits weil ein Wechsel von der Pensionskasse PANVICA in die Vorsorgestiftung PANVICAPLUS feststellbar ist. Der Trend konnte im 2012 nicht nur gestoppt werden, es ist sogar ein leichtes Wachstum feststellbar.

4.12.6 Pensionskasse – Jahresbeiträge



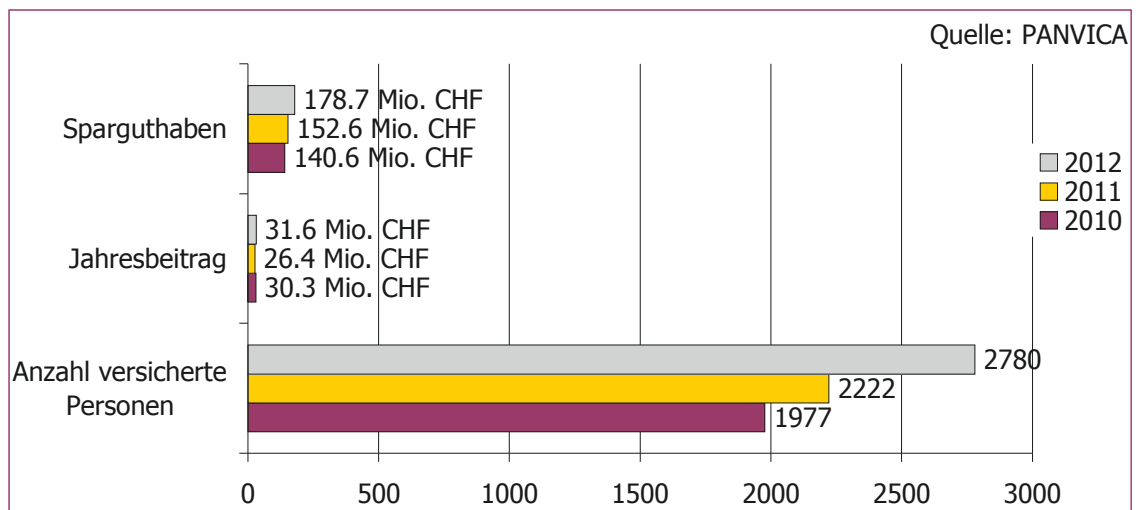
Die Jahresbeiträge ergeben sich aufgrund der Altersstruktur der versicherten Personen und der entsprechenden Anzahl von invaliden versicherten Personen. Je älter eine versicherte Person ist, desto mehr Beiträge sind im Rahmen der beruflichen Vorsorge geschuldet. Die Schwankungen ergeben sich insbesondere aufgrund der Einmaleinlagen und eingebrachten Freizügigkeitsleistungen.

4.12.7 Pensionskasse – Deckungskapital



Das Gesamtdeckungskapital, sprich das angesammelte Kapital der versicherten Personen in den Pensionskassen der PANVICA, nimmt erfreulicherweise jedes Jahr stark zu, obwohl die Anzahl der Mitglieder sinkt. Dieses Kapital gilt es unter den Aspekten der Sicherheit, der Renditeerwartungen und der Risikofähigkeit entsprechend optimal anzulegen. Der Rückgang 2012 ist eine Folge der Bereinigung der beitragsfreien Policen.

4.12.8 PANVICApplus Vorsorgestiftung



Seit dem 1. Juli 2007 hat die PANVICA eine erweiterte Möglichkeit im Rahmen der beruflichen Vorsorge durch die PANVICApplus Vorsorgestiftung geschaffen, die sich im freien Finanzmarkt bewegt und somit grössere Gewinne aber auch grössere Verluste realisieren kann. Die Entwicklung ist ausgesprochen erfreulich, konnte doch die Zahl der versicherten Personen in den letzten Jahren vervielfacht werden.

4.13 Allgemeine Kennzahlen

4.13.1 Das Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbe in Zahlen

- ca. 3'200** Verkaufsstellen des Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbes versorgen die Schweizer Bevölkerung flächendeckend mit Brot- und Backwaren.
- 1,5 Mio.** Kundenkontakte finden pro Tag in den Verkaufsstellen statt (Schätzung des SBC).
- 30'000** Arbeitsplätze sind direkt oder indirekt mit dem Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbe verbunden.
- 4'000** Lernende in Produktion und Verkauf sind gegenwärtig in Ausbildung.
- 2.2 Mia. CHF** beträgt der Jahresumsatz des Schweizer Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbes.

4.13.2 Der SBC in Zahlen

- 2'626** Mitglieder zählt der SBC (davon 1'746 mit eigenem Geschäft).
- 170** Mitarbeiter stehen im Dienst des SBC und seiner Mitglieder.
- 24** Kantonalverbände und 4 Sektionen bilden die regionale und lokale Organisationsstruktur des SBC.
- rund 6'000** Personen besuchen jährlich die Kurse der Fachschule Richemont.
- über 2'000** telefonische Fachberatungen leistet die Fachschule pro Jahr.
- über 10'000** Abonnenten erhalten monatlich das "Richemont Fachblatt".
- 5'222** lautet die verkaufte Auflage, mit der das "panissimo" wöchentlich erscheint. Gedruckt und verteilt wird eine Auflage von 6'500 Exemplaren.
- ca. 80'000** versicherte Personen zählt das Dienstleistungsunternehmen PANVICA im Bereich der Sozial- und Personenversicherungen. Insgesamt werden rund 3'500 Selbstständigerwerbende und 3'000 Betriebe betreut.
- rund 800** Kunden vertrauen in die Dienstleistungen der BKT Treuhand AG.
- rund 350** Um- und Ausbauten hat die B&B Betriebsberatung und Bauplanung AG in den letzten 10 Jahren ausgeführt.
- über 1'400** mal jährlich beanspruchen SBC-Mitglieder den Rechtsdienst für kostenlose Auskünfte und Hilfe in juristischen Fragen.

5. AUSBILDUNGSFAKTEN

5.1 Einleitung

Der Schweizerische Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC) verfügt mit seiner Stiftung Richemont Fachschule und der Richemont Dienstleistungs AG über ein national und international tätiges Bildungs- und Kompetenzzentrum. Mit über 20'000 Schülertagen gehört Richemont zu den grössten Anbietern in der beruflichen Aus- und Weiterbildung der Schweiz.

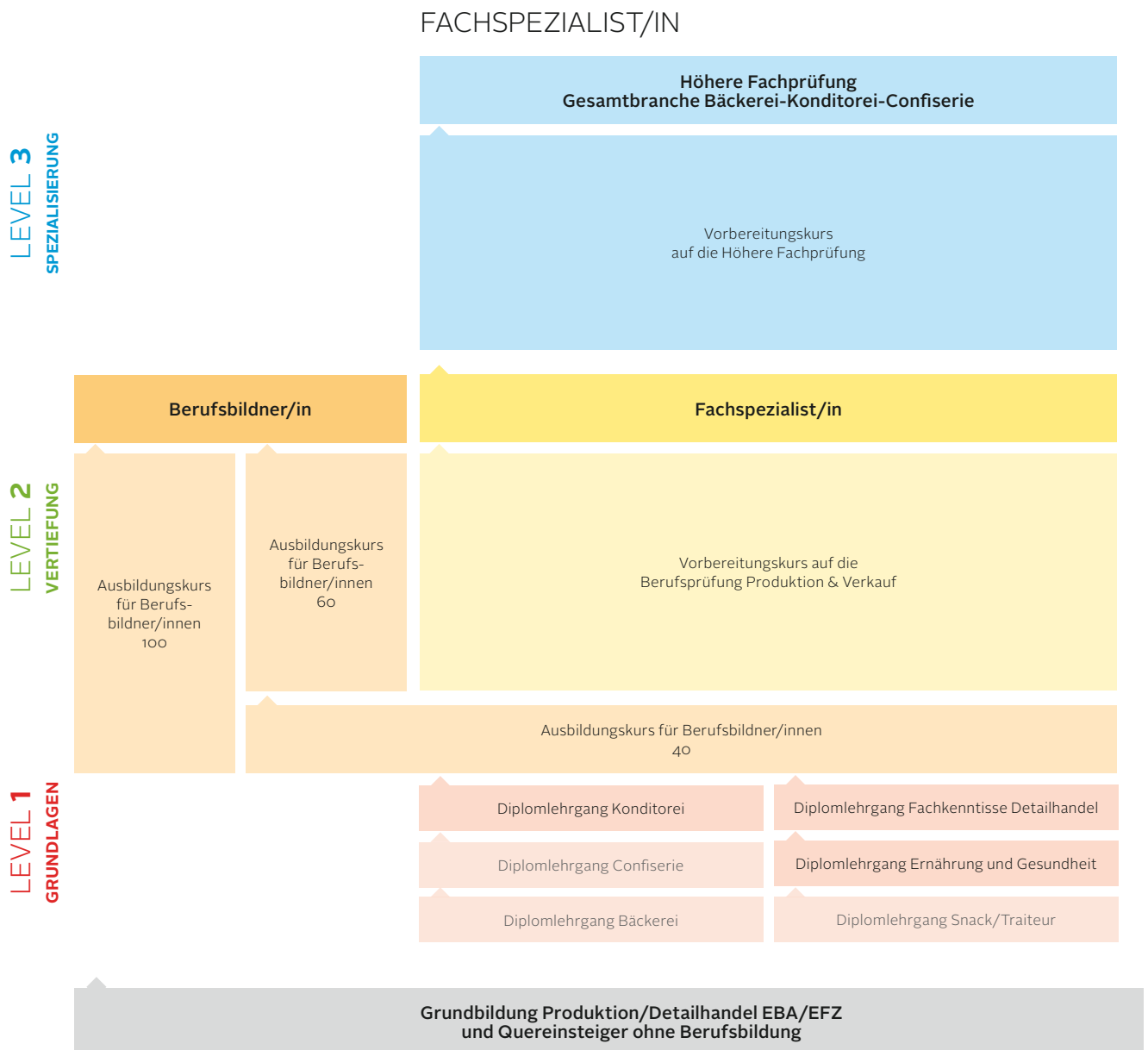
Der SBC organisiert im Auftrag des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) und den Kantonen in engster Zusammenarbeit mit seiner Richemont Fachschule für die Schweiz die Aus- und Weiterbildung für die Branche Bäckerei, Konditorei und Confiserie. Die kantonalen Verbände sind für die Durchführung der überbetrieblichen Kurse (Produktion) und die Qualifikationsverfahren verantwortlich. Im Detailhandel werden die überbetrieblichen Kurse schweizweit durch Richemont organisiert und durchgeführt. Der SBC erarbeitet im Auftrag des SBFI sämtliche Bildungsverordnungen und Bildungspläne, inklusive den Qualifikationsverfahren. Er organisiert und führt die gesamtschweizerische Aus- und Weiterbildung durch, einschliesslich Berufsbildner, Experten, Instruktoren und alle damit verbundenen Koordinationsarbeiten auf allen Stufen, inklusive der höheren Berufsbildung. Dazu gehören auch die Erstellung und Produktion aller Lehrmittel, Kurs- und Prüfungsunterlagen, und das in den drei Landessprachen. Dazu kommen neu auch internetbasierte, digitale Lerninstrumente und Lehrmittel. Die Bildungskosten werden – nebst den direkten, verbilligten Kurskosten – vorwiegend durch die Mitglieder des SBC finanziert.

Die Bundes- resp. Kantonssubventionen für berufsbegleitende Weiterbildung sind leider gänzlich weggefallen. Somit investieren der SBC, respektive seine Mitglieder, jährlich zwischen 2.1 – 2.4 Millionen CHF in die Bildung. Eine grosse Investition in die Zukunft, die von allen Mitgliedern mitgetragen wird. Mit Überzeugung steht der SBC hinter dem dualen Berufsbildungssystem, welches sich seit Jahren bewährt hat. Die praktische Ausbildung im Betrieb ermöglicht einen praxisnahen und schnellen Einstieg in die Berufswelt, welche mit der permanenten Vernetzung der beiden weiteren Lernorte (Berufsfachschule und überbetriebliche Kurse) eine qualitativ hoch stehende Basisausbildung garantiert. Die laufend dem Markt angepasste höhere Berufsbildung (Berufsprüfungen und die höhere Fachprüfung) sowie das moderne, praxisnahe Weiterbildungsangebot garantieren einen hohen fachlichen wie unternehmerischen Standard. Die Richemont Fachschule darf auch sehr viele internationale Kursbesucher – sowohl aus Europa wie Asien – in Luzern zu massgeschneiderten Bildungsgängen empfangen. Im Gegenzug werden auch Kurse und Beratungen im nahen und entfernten Ausland durchgeführt. Durch die nationale und internationale Tätigkeit ist die Richemont Fachschule gut vernetzt und profitiert von den vielen Erfahrungen ihrer Mitarbeitenden.

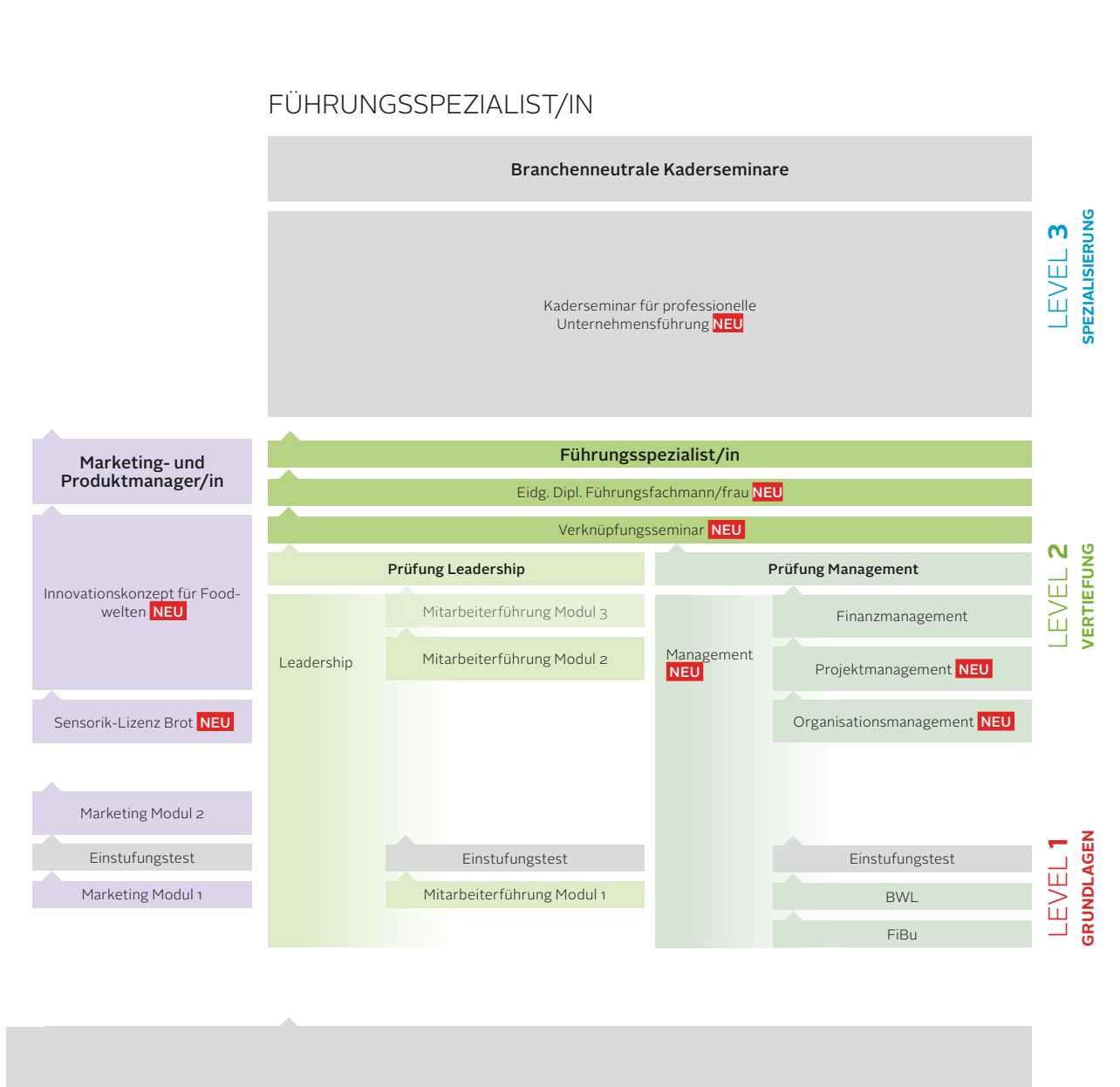
5.2 Neues Bildungskonzept

Die separaten Broschüren zu sämtlichen Lehrgängen mit detaillierten Informationen können Sie auf der Webseite www.richemont.cc herunterladen, via E-Mail richemont@richemont.cc oder telefonisch (+41 41 375 85 85) anfordern.

Zudem organisieren wir regelmässig Informationsveranstaltungen zu unseren Lehrgängen. Die entsprechenden Daten finden Sie jeweils auf unserer Webseite.

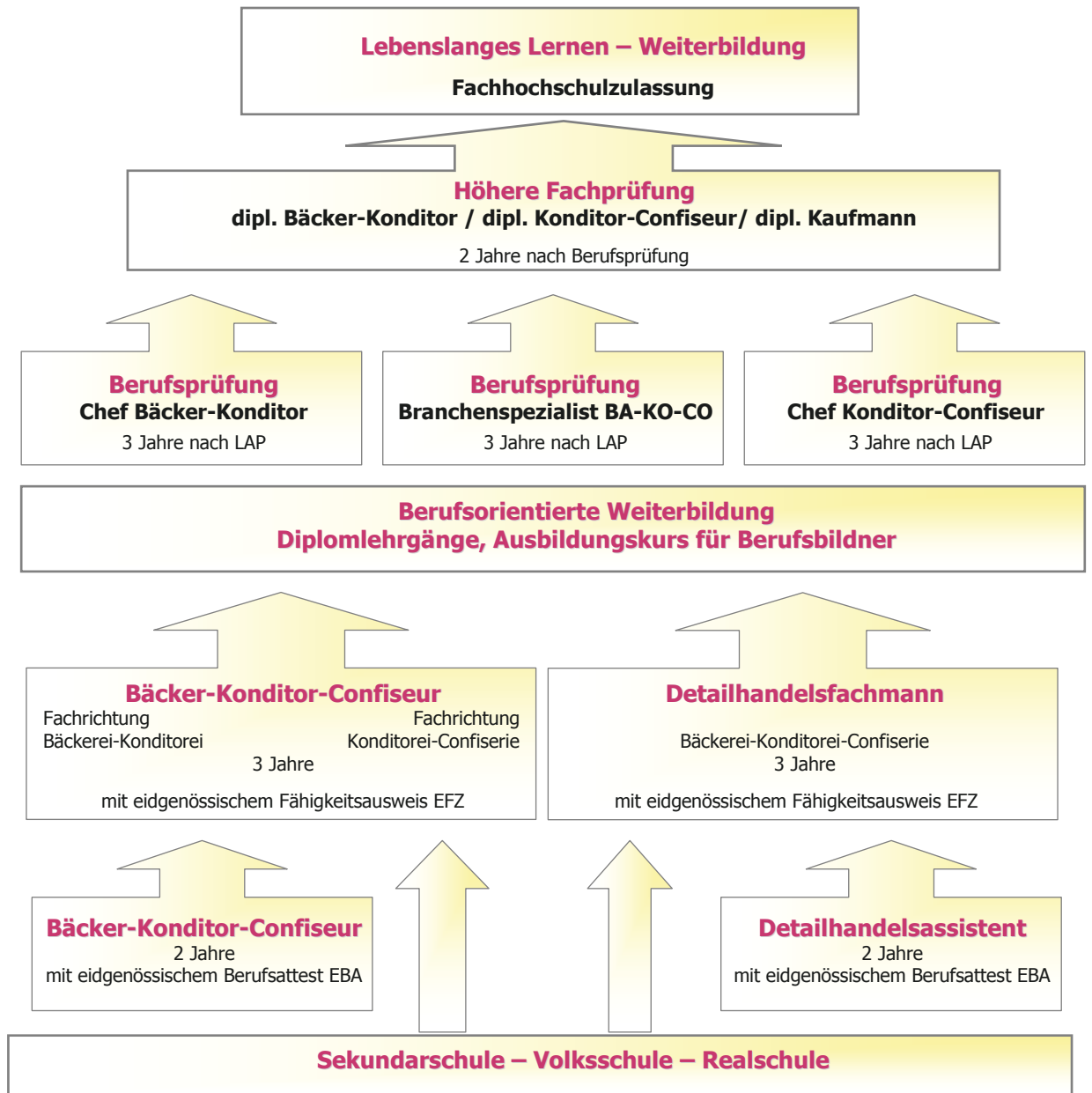


Quelle: Richemont



Quelle: Richemont

5.3 Ausbildungsangebot

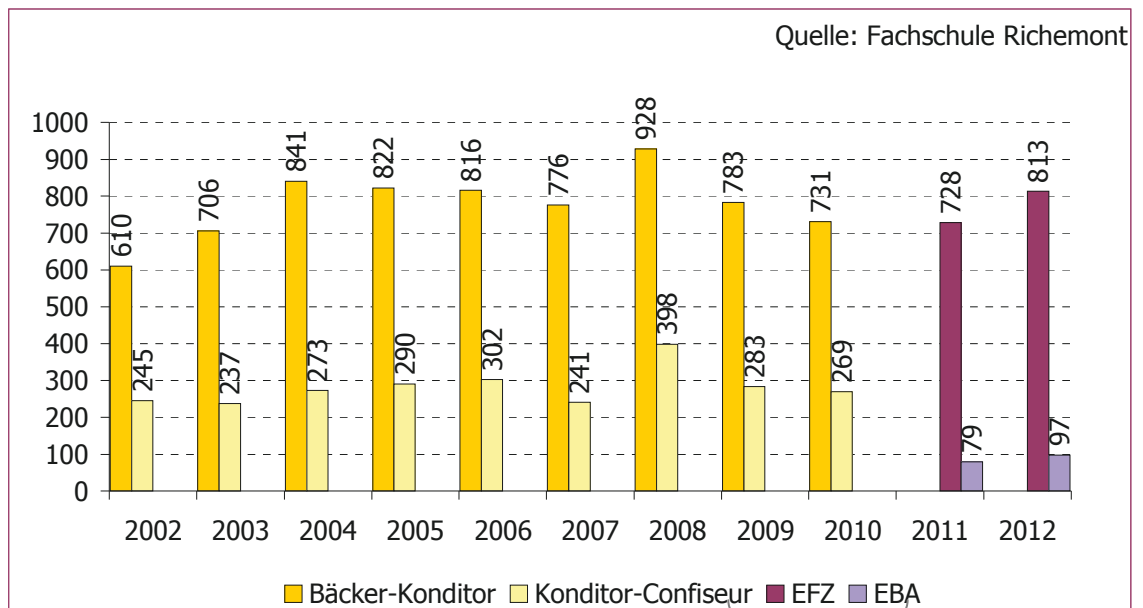


Quelle: Richemont

Die Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriebranche – mit teilweise gemeinsamer Vorbereitung, respektive Qualifikationsverfahren mit der Konditorei-Confiseriebranche – verfügt über ein zielgerichtetes und effizientes Aus- und Weiterbildungsangebot. Die Berufsbildung wurde und wird laufend den Bedürfnissen des Marktes angepasst.

5.4 Lehrverhältnisse

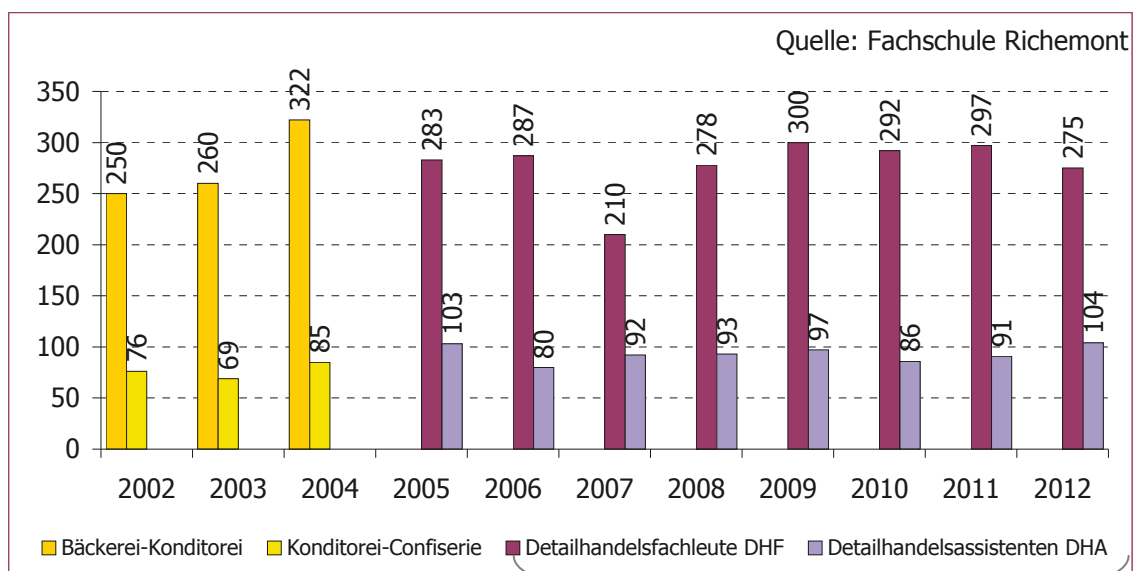
5.4.1 Bäcker-Konditor-Confiseur



Bäcker-Konditor-Confiseur
Neue Berufsbezeichnung seit 2011

Die Lehrverhältnisse bei den neuen Ausbildungen Bäcker-Konditor-Confiseur EFZ und EBA gingen gegenüber den Vorjahren insgesamt etwas zurück, was bei Inkrafttreten von neuen Reglementen normal ist. Die zukünftige Entwicklung mit den geburtenschwachen Jahrgängen stellt uns aber vor neue Herausforderungen.

5.4.2 Verkauf / Detailhandel



Neue Berufsbezeichnung seit 2005

Mit der neuen, dreijährigen Ausbildung – gestartet im Jahre 2005 – konnte die Zielsetzung, den "Verkaufsberuf" aufzuwerten, nachweislich erreicht werden. Nachdem im Frühjahr 2008 die ersten Detailhandelsfachleute ihre 3-jährige Ausbildung abgeschlossen haben, werden nun kleinere Korrekturen und Optimierungen vorgenommen.

6. Marktkennzahlen

6.1 Einkaufsgenossenschaften

Die Pistor Firmengruppe bietet mit Pistor AG, Proback AG und Fairtrade SA kompetente Unterstützung in praktisch allen Bereichen der Bäckerei-Konditorei-Confiserie- und Gastro-Branche.

1916 als Einkaufsgenossenschaft der Bäcker-Konditoren der Schweiz gegründet, ist die Firmengruppe heute in einer Genossenschafts-Holding organisiert. Alle drei Betriebsgesellschaften operieren auf der gleichen Ebene.

6.1.1 Kennziffern Pistor Firmengruppe



Pistor Firmengruppe	2011	2012
Konsolidierter Umsatz (Mio. CHF)	765.9	773.7
Personalbestand		
Mitarbeitende	468	473
Umgerechnet in Vollzeitstellen	406	410

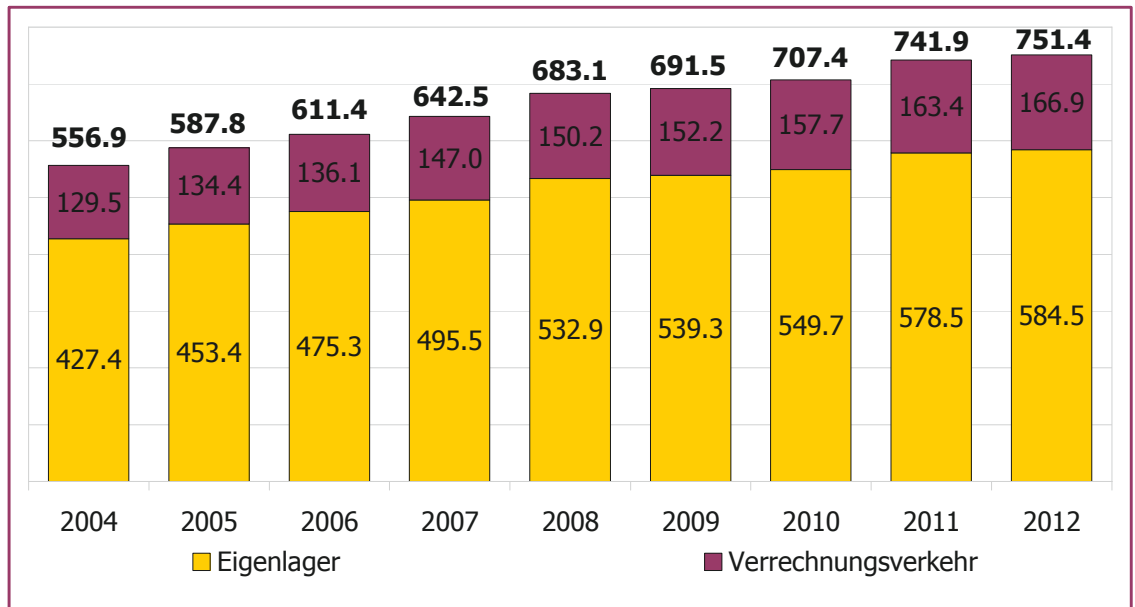
6.1.2 Über Pistor AG *PISTOR*

Pistor ist in der Schweiz das führende Handelsunternehmen für die Bäcker-Konditor-Confiseur-Branche und einziger unabhängiger Grosshändler im Gastronomiebereich. Pistor Kunden profitieren von einem umfassenden und spezialisierten Sortiment für die Bereiche Backstube, Küche, Café, Restaurant, Kiosk und Laden.

Pistor AG	2011	2012
Gesamtumsatz (Mio. CHF)	741.9	751.5
Umsatz Eigenlager	578.5	584.5
Umsatz Verrechnungsverkehr	163.4	166.9
Umsatz (Mio. CHF)	578.5	584.5
Bäckerei-Konditorei-Confiserie	384.7	378.6
Gastronomie	193.8	205.9
Personalbestand		
Mitarbeitende	460	464
Umgerechnet in Vollzeitstellen	400	403



Entwicklung Gesamtumsatz Pistor AG 2004-2012 (Mio. CHF)



6.1.3 Über Proback AG *proback*

Die Proback AG ist seit fast 30 Jahren als Non-Profit-Organisation der Pistor Firmengruppe unter anderem für die Förderung und Erhaltung der Marktpräsenz sowie für die betriebswirtschaftliche Unterstützung des Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Gewerbes tätig. Die Proback hat sich in den letzten Jahren erfolgreich als neutrale Anlaufstelle und Netzwerker für Jung- und Neuunternehmer etabliert. Ein Schwerpunkt lag letztes Jahr erneut bei den Ladenchecks – dem sogenannten Kundenfokus.

Die Auftragsmandate haben gegenüber 2011 um rund 8 % zugenommen.

Tätigkeitsspiegel 2012

Bereich	Anteil	Details
Anbieter + Nachfrager	20 %	Bestandesaufnahme bzw. Ermittlungsgespräch, Kontakte und Begleitung
Startbegleitung für Jung- und Neuunternehmer	10 %	Gespräch (Konzept, Strategie, Businessplan etc.), Begleitung und Betreuung
Unternehmensführung und Organisation	35 %	Gespräch vor Ort (Betriebswirtschaft und Marketing), Begleitung, ERFA-Gruppen Support
Marktentwicklung und -förderung	30 %	Marktbeobachtung, Standortbeurteilung, Netzwerk, Evaluation und Durchführung Seminare & Events - Mitarbeiterförderung vor Ort, Kundenumfragen, Kundenfokus
PR & Kommunikation	5 %	PR-Texte für Kundenumfragen, Beiträge Fachzeitschriften, Begleitung und Mithilfe bei Planung von Events (Jubiläum, Neueröffnung etc.), visuelle Gestaltung und Werbeservice

6.1.4 Über Fairtrade SA

Die international tätige Handelsfirma bietet Lebensmittelrohstoffe höchster Qualität zu fairen Preisen an. Fairtrade verfügt über ein enges Beziehungsnetz zu zuverlässigen Lieferanten in den Ursprungsländern. Zum umfassenden Leistungsangebot gehören eine einwandfreie Vertragsabwicklung, pünktliche Auslieferung und Qualitätskontrolle.

Die Fairtrade SA hat trotz permanenter Turbulenzen auf dem Devisenmarkt ein gutes Ergebnis erzielt. Die grossen Ernteschwankungen führten zu hektischen Preisbewegungen und waren eine weitere Herausforderung. Fairtrade ist es gelungen, die verkauften Mengen an bestehende Kunden zu erhöhen und darüber hinaus neue Kunden zu gewinnen. Aufgrund tieferer Rohwarenpreise ist der Umsatz leicht gesunken.

Fairtrade SA	2011	2012
Gesamtumsatz (Mio. CHF)	35.0	33.7
Umsatzanteile Produkte (in %)		
Haselnusskerne	32	34
Mandeln	31	29
Zucker	12	14
Kakaoprodukte	12	10
Diverse Produkte	13	13

7. Allgemeine Information

7.1 Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2013 mitgearbeitet



**Schweizerischer
Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC)**

Seilerstrasse 9, CH-3001 Bern
Tel. 031 388 14 14, Fax 031 388 14 24
www.swissbaker.ch, info@swissbaker.ch
www.swissconfiseure.ch

BKT Treuhand AG



BKT Treuhand AG

Standstrasse 8, CH-3014 Bern
Tel. 031 340 66 44, Fax 031 340 66 55
www.bkt.ch, bern@bkt.ch

St. Gallen Tel. 071 274 95 35, stgallen@bkt.ch
Chur Tel. 081 253 13 01, chur@bkt.ch
Lugano Tel. 091 960 21 00, lugano@bkt.ch
Luzern Tel. 041 248 01 85, luzern@bkt.ch
Pully Tel. 021 721 78 11, pully@bkt.ch
Zürich Tel. 044 377 54 77, zuerich@bkt.ch
Basel Tel. 061 311 49 34, basel@bkt.ch



Richemont Fachschule

Seeburgstrasse 51, CH-6006 Luzern
Tel. 041 375 85 85, Fax 041 375 85 90
www.richemont.cc, info@richemont.cc



PANVICA

Talstrasse 7, Postfach 514, CH-3053 Münchenbuchsee
Tel. 031 388 14 88, Fax 031 388 14 89
www.panvica.ch, info@panvica.ch



Pistor AG

Bäcker-Konditor-Gastro-Service
Hasenmoosstrasse 31, CH-6023 Rothenburg
Tel. 041 289 89 89, Fax 041 289 89 90
www.pistor.ch, info@pistor.ch



panissimo

Seilerstrasse 9, CH-3001 Bern
Tel. 031 388 14 14, Fax 031 388 14 25
www.swissbaker.ch, panissimo@swissbaker.ch

A-Kaffee um zwei Sorten reicher

Seit 1893 gehört der A-Kaffee zur Tradition von Cash + Carry Angehrn. Was einst aus purer Leidenschaft am Kaffeerösten begann, hat sich bis heute weiterentwickelt. Anfangs 2012 kamen mit dem A-fina und dem A-segreto zwei neue Sorten hinzu.

Kräftig im Geschmack und tiefschwarz, so präsentiert sich der neue A-segreto. Er ist genau richtig für einen eindrücklichen Espresso. Zusammen mit dem neuen A-fina bereichert er seit anfangs 2012 das bestehende A-Kaffee-Sortiment. Der A-fina eignet sich durch seine Milde speziell für Latte Macchiatos und Milchkaffees.

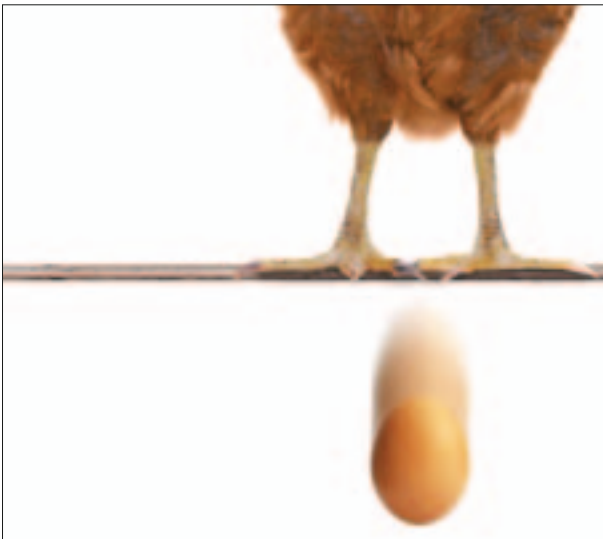
Wissen woher der Kaffee stammt

Neu sind bei CCA aber nicht nur die beiden Kaffeearten, alle A-Kaffees erhielten auch neue Verpackungen. Der Käufer erfährt jetzt auf jeder Verpackung, welche Bohnenmischung verwendet wird und woher dieser Kaffee letztendlich stammt. Das ist einzigartig in der Schweizer Kaffeelandschaft. „100 % Arabica mit Bohnen aus Brasilien, Kolumbien und Guatemala“ ist beispielweise beim beliebtesten aller Sorten, dem A-café, vermerkt. Transparente Informationen sind CCA ein besonderes Anliegen – mit den neuen Kaffeeverpackungen konnte diesem Rechnung getragen werden.

Lieferung bis in die Vorratskammer

Eine weitere CCA-Besonderheit ist der Lieferdienst. Auf Wunsch werden alle ungekühlten Produkte durch die Firma Planzer bis in die Vorratskammer geliefert. Die beliebte CCA-Treueprämie (Rückvergütungssystem), Angehrn-Aktionen und das riesige Sortiment an Profi-Backutensilien runden das Angebot ab. Der CCA-Newsletter informiert zudem regelmässig über alles Wissenswerte aus dem Hause Angehrn. Anmelden lohnt sich. www.cca-angehrn.ch





**FRISCHER
GEHT'S
NICHT!**



Cash+Carry
CCA Angehrn
Frische für Profis.

Mehr Infos und alle Standorte
unter www.cca-angehrn.ch

Mit dem Gewerbe
verbunden.

www.valiant.ch

VALIANT



**B
&
G** Betriebsberatung
Bauplanung AG

Plant und baut für alle Bäcker,
Confiseure, Cafetiers.

Ganzheitlich, von der Betriebs-
beratung zur technischen
Bauplanung und Realisierung.

Betriebsberatung und Bauplanung AG
Effingerstrasse 14 | 3011 Bern | Tel. 031 336 10 00
Fax 031 336 10 10 | info@bebau.ch | www.bebau.ch

edelvita®
mein Schweizer Biobrot
mon Pain Suisse Bio

Weil das Leben
wertvoll ist.

minos farine
GRANGES-MARNAND • SION

intermill
SCHÖFTLAND

**BRUGGMÜHLE
GOLDACH**

STEINERMÜHLE
simply organic since 1995

BIO SUISSE

panissimo

Wer «panissimo» liest ist informiert über

- die Aktualitäten, Trends und Ideen in der Branche
- aktuelle Sonderthemen
- Weiterbildungskurse, Fachmessen und Wettkämpfe
- und vieles mehr.

Über eine Stellenanzeige im «panissimo» finden Sie engagierte Mitarbeitende.

Redaktion «panissimo»
Seilerstrasse 9, 3001 Bern
panissimo@swissbaker.ch
Ein Jahresabo kostet nur Fr. 80.–,
für Lernende nur Fr. 40.–.

Anzeigenmarketing:
Publicitas Publimag AG
Seilerstrasse 8, 3001 Bern
service@publimag.ch
Tel. 031 387 22 11



BKT Treuhand AG



www.bkt.ch

Hauptsitz

Standstrasse 8, Postfach 113
3000 Bern 22
T 031 340 66 44, F 031 340 66 55
E-Mail: bern@bkt.ch

Basel, T 061 311 49 34
E-Mail: basel@bkt.ch

Luzern, T 041 248 01 85
E-Mail: luzern@bkt.ch

Zürich, T 044 377 54 77
E-Mail: zuerich@bkt.ch

Chur, T 081 253 13 01
E-Mail: chur@bkt.ch

Pully, T 021 721 78 11
E-Mail: pully@bkt.ch

Lugano, T 091 960 21 00
E-Mail: lugano@bkt.ch

St. Gallen, T 071 274 95 35
E-Mail: stgallen@bkt.ch

Unsere Dienstleistungen

Buchführung

Wenig Zeit für die Administration? Keine aussagekräftigen Zahlen? Wir Branchenprofis organisieren Ihre Buchhaltung, ermitteln die richtigen Kennzahlen und vergleichen diese mit unserer umfangreichen Statistik.

Beratung

Wissen Sie, wo Sie mit Ihrem Betrieb stehen? Wir analysieren Ihren Betrieb und beraten Sie gerne, auch in den Bereichen Altersvorsorge, Erstellung Businessplan, Übernahme einer Filiale, Finanzierung und in vielem mehr.

Steuern

Ein Buch mit sieben Siegeln? Gesetzesänderungen noch und noch? Wir steuern Sie durch den Dschungel. Profitieren Sie von unserer Kompetenz!

Nachfolgeregelung

Ausarbeiten von Konzepten unter Berücksichtigung von erbrechtlichen und steuerlichen Folgen.

Gesellschaftsform

Wir unterstützen Sie dabei, die richtige Wahl für die Gesellschaftsform zu treffen und leiten anschliessend die notwendigen Schritte in die Wege.

Informatiklösungen

Haben Sie bereits ein geeignetes Buchhaltungs- und Lohnprogramm? Unsere EDV-Fachleute beraten Sie gerne.

Wirtschaftlichkeit

Untragbarer Mietzins? Gefährliche Bankbelastungen? Hohe Lohnkosten? Wir helfen Ihnen, bevor es zu spät ist.

Vermittlung Gewerbeliegenschaften

Sie suchen einen neuen Betrieb? Sie möchten Ihre Liegenschaft verkaufen? Wir erstellen für Sie neutrale Verkehrswert-, Ertragswert- und Mietzins-Schätzungen sowie Mietverträge.

Lohnbuchhaltung

Ist Outsourcing für Sie ein Thema? Wir sind für Sie da – Lohnabrechnung für Lohnabrechnung

Unsere Niederlassungen stellen sich vor:



Bern



Zürich



Pully



Luzern



Basel



St. Gallen



Lugano



Chur

indiebackstuberein

Ein grosses Wort, ein sicherer Pistor-Wert.

Wir liefern Ihnen die feinsten Zutaten direkt in Ihre Backstube. Sie machen daraus nicht bloss Backwaren, sondern wahre Meisterwerke. Seit Generationen geniessen wir dank unseren Kunden einen ausgezeichneten Ruf und tun alles dafür, dass dies auch so bleibt. Pistor Kunden schätzen das stets aktuelle Vollsortiment, die fairen Preise und den zuverlässigen Service. Auch dies, sichere Pistor-Werte.