



# BRANCHENSPIEGEL 2014

Für das Bäckerei-Konditorei-  
Confiserie-Gewerbe

Erstellt in Zusammenarbeit mit der

**SBC TREUHAND**  
TREUHAND FÜR BÄCKER UND CONFISEURE

Schweizerischer Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC)

# Impressum



## **Schweizerischer Bäcker-Confiseurmeister-Verband**

Seilerstrasse 9, CH-3001 Bern  
Tel. 031 388 14 14, Fax 031 388 14 24  
[www.swissbaker.ch](http://www.swissbaker.ch), [info@swissbaker.ch](mailto:info@swissbaker.ch)  
[www.swissconfiseure.ch](http://www.swissconfiseure.ch)

Erstellt in Zusammenarbeit mit der



Treuhand und Unternehmensberatung für Bäcker und Confiseure  
Standstrasse 8, CH-3014 Bern  
Tel. 031 340 66 44, Fax 031 340 66 55  
[www.sbc-treuhand.ch](http://www.sbc-treuhand.ch), [bern@sbctreuhand.ch](mailto:bern@sbctreuhand.ch)

St. Gallen	Tel. 071 274 95 35	E-Mail: <a href="mailto:stgallen@sbctreuhand.ch">stgallen@sbctreuhand.ch</a>
Chur	Tel. 081 253 13 01	E-Mail: <a href="mailto:chur@sbctreuhand.ch">chur@sbctreuhand.ch</a>
Lugano	Tel. 091 960 21 00	E-Mail: <a href="mailto:lugano@sbctreuhand.ch">lugano@sbctreuhand.ch</a>
Luzern	Tel. 041 248 01 85	E-Mail: <a href="mailto:luzern@sbctreuhand.ch">luzern@sbctreuhand.ch</a>
Pully	Tel. 021 721 78 11	E-Mail: <a href="mailto:pully@sbctreuhand.ch">pully@sbctreuhand.ch</a>
Zürich	Tel. 044 377 54 77	E-Mail: <a href="mailto:zuerich@sbctreuhand.ch">zuerich@sbctreuhand.ch</a>

## **Gestaltung:**

[werbwerkstatt.ch](http://werbwerkstatt.ch), Bern

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

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

©2014, SBC

<b>1.</b>	<b>Einführung / Vorwort</b>	<b>5</b>
<b>2.</b>	<b>Wirtschaftliche Lage</b>	<b>6</b>
2.1	Ausgangslage Markt und Betriebe	6
<b>3.</b>	<b>Marktinformationen</b>	<b>7</b>
3.1	Verbandsinformationen	7
3.2	Mitgliederentwicklung	8
3.3	Brotpreisentwicklung 2003 - 2014	9
<b>4.</b>	<b>Kennzahlen Branche</b>	<b>10</b>
4.1	Betriebstypen	10
4.2	Umsätze über 5 Jahre	10
4.3	Abrechnungsart Mehrwertsteuer	11
4.4	Lohnsummen	11
4.4.1	Lohnsummen gesamthaft	11
4.4.2	Lohnsumme pro Betriebstyp mit Eigenlohn	12
4.5	Durchschnittlicher Bruttoerfolg pro Betrieb in % über 5 Jahre	12
4.5.1	Bruttoerfolg 1	12
4.5.2	Bruttoerfolg 2 (ohne Eigenlöhne)	13
4.6	Kostenstruktur Erfolgsrechnung	13
4.6.1	Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie	13
4.6.2	Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie mit Café	14
4.6.3	Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie mit Handelswaren	14
4.6.4	Personalkosten (ohne Eigenlöhne)	15
4.6.5	Personalkosten (inkl. Eigenlöhne)	15
4.7	Cashflow (Gewinn vor Abschreibungen und Rückstellungen)	16
4.8	Umsatz pro Mitarbeiter	16
4.9	Umsatz pro m <sup>2</sup>	17
4.10	Liquiditätsgrade	17
4.10.1	Liquiditätsgrad Mieter	18
4.10.2	Liquiditätsgrad Eigentümer	18
4.11	Eigenfinanzierungsgrad	19
4.12	Rechtsform	19

4.13	Betriebsgrösse nach Umsatz (ohne Handelswaren)	20
4.14	Betriebsgrösse nach Umsatz (mit Handelswaren)	20
4.15	Anzahl Beschäftigte pro Betrieb inkl. Inhaber	21
4.16	Firmenrating nach KMUaudit	21
4.17	Sozialversicherungsübersicht	22
4.17.1	AHV-Jahresbeiträge	22
4.17.2	Durchschnittliche AHV-Beiträge pro Kunde	22
4.17.3	Krankenversicherung	23
4.17.4	Unfallversicherung	23
4.17.5	Pensionskassen-Mitglieder	24
4.17.6	Pensionskasse – Jahresbeiträge	24
4.17.7	Pensionskasse – Deckungskapital	25
4.17.8	PANVICApus Vorsorgestiftung	25
4.18	Allgemeine Kennzahlen	26
4.18.1	Das Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbe in Zahlen	26
4.18.2	Der SBC in Zahlen	
<b>5.</b>	<b>Ausbildungsfakten</b>	<b>27</b>
5.1	Einleitung	27
5.2	Neues Bildungskonzept	28
5.3	Ausbildungsangebot – Modell 2014	30
5.4	Lehrverhältnisse	31
5.4.1	Produktion Bäcker-Konditor-Confiseur – Lehrbeginn bis 2013	31
5.4.2	Verkauf / Detailhandel	31
<b>6.</b>	<b>Marktkennzahlen</b>	<b>32</b>
6.1	Einkaufsgenossenschaften	32
6.1.1	Kennziffern Pistor Firmengruppe	32
6.1.2	Über Pistor AG	32
6.1.3	Über Proback AG	33
6.1.4	Über Fairtrade SA	34
<b>7.</b>	<b>Allgemeine Information</b>	<b>35</b>
7.1	Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2014 mitgearbeitet	35

**Der 8. Branchenspiegel für das Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Gewerbe 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 SBC 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 lässt, 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, Zulieferer und Partner des Gewerbes bei der Zukunftsgestaltung von Nutzen sein soll.

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

Die Branchenkennzahlen basieren auf der Auswertung der Abschlüsse von rund 800 Kunden der SBC Treuhand AG und stellen somit ein valables Spiegelbild der Branche dar. Für die Analyse eines einzelnen Betriebes dürfen die Zahlen aber nicht eins zu eins übernommen werden; für eine genaue Beurteilung muss die detaillierte Kenntnis des betreffenden 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 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 2013 und den Vorjahren. Wir danken der SBC Treuhand AG für die ausgezeichnete Mitarbeit und die Erfassung der branchenbezogenen Kennzahlen sowie der Richemont Fachschule, der Ausgleichskasse PANVICA und der Pistor für das Zurverfügungstellen von Datenmaterial.

Schweizerischer Bäcker-  
Confiseurmeister-Verband



Kaspar Sutter  
Präsident



Beat Kläy  
Direktor

SBC Treuhand AG



Martin Müller  
Direktor SBC Treuhand AG

## 2. Wirtschaftliche Lage

### 2.1 Ausgangslage Markt und Betriebe

Das Konjunkturbild für die Schweiz hat sich im letzten Jahr weiter aufgehellt. Die erwartete positive Wende in der Exportwirtschaft scheint sich zu bestätigen. Mit dem Anspringen des bislang stotternden Exportmotors gewinnt das konjunkturelle Fundament an Breite, zumal die Binnenkonjunktur – die bisher dominierende Wachstumsstütze – robust bleiben dürfte. Unter der Voraussetzung, dass die immer noch fragile internationale Konjunktur auf langsamem Erholungspfad bleibt, bestehen gute Aussichten für einen sich weiter festigenden Aufschwung in der Schweiz. Die Expertengruppe erwartet, nach dem bereits soliden BIP-Wachstum von 1,9% im 2013 eine Beschleunigung des Wachstums auf 2,3% im 2014 sowie auf 2,7% im 2015. Dies dürfte sich zusehends auch am Arbeitsmarkt in einem Rückgang der Arbeitslosigkeit niederschlagen (Quelle: seco). Unsicherheiten bergen vor allem die zahlreichen anstehenden Abstimmungen – und dies nicht nur für unsere Branche, sondern für die gesamte Schweizerische Volkswirtschaft. Immer mehr Initiativen versuchen den Arbeitsmarkt zu regulieren, was aus volkswirtschaftlicher Sicht grosse Gefahren birgt. Die Schweizer Wirtschaft und vor allem der Arbeitsmarkt ist im Gegensatz zu zahlreichen Beispielen unserer Nachbarländer bis anhin geprägt von Pragmatismus und Liberalismus. Selbstaufgelegte Einschränkungen dürften ausschliesslich negative Folgen haben.

Das Gewerbe in unserer Branche hält heute einen stabilen Marktanteil. Der Markt ist relativ klar strukturiert, Migros resp. Jowa und Coop halten den grössten weiteren Anteil. Die Anzahl der produzierenden Betriebe nimmt jährlich um ca. 3% ab, das heisst, dass pro Jahr etwa 50 Betriebe schliessen, sei es wegen fehlender Nachfolge oder aus anderen Gründen. Ein Teil der Betriebe wird als Filiale weitergeführt, womit sich die Betriebsstrukturen verändern. Immer grössere Betriebe mit komplexeren Aufgabenstellungen sind schwieriger zu führen, resp. es braucht eine Vielzahl an qualifizierten und weitergebildeten Mitarbeitern, welche sich diesen Herausforderungen stellen können und wollen. Zum Glück gibt es zunehmend auch Quereinsteiger, welche die Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft führen. Aber gerade sie sind auf Top-Fachkräfte in Produktion und Verkauf angewiesen.

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 – dank der bisherigen grossen Investitionen in die Aus- und Weiterbildung. Das Jahr 2014 ist das Jahr der Berufsbildung – auch in unserer Branche DAS zentrale Thema.

### 3.1 Verbandsinformationen SBC

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).

Der SBC, mit Geschäftssitz in Bern, 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 Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Branche, lässt sich öffentlich zu wichtigen und brisanten politischen Themen vernehmen und verfasst Argumentarien.

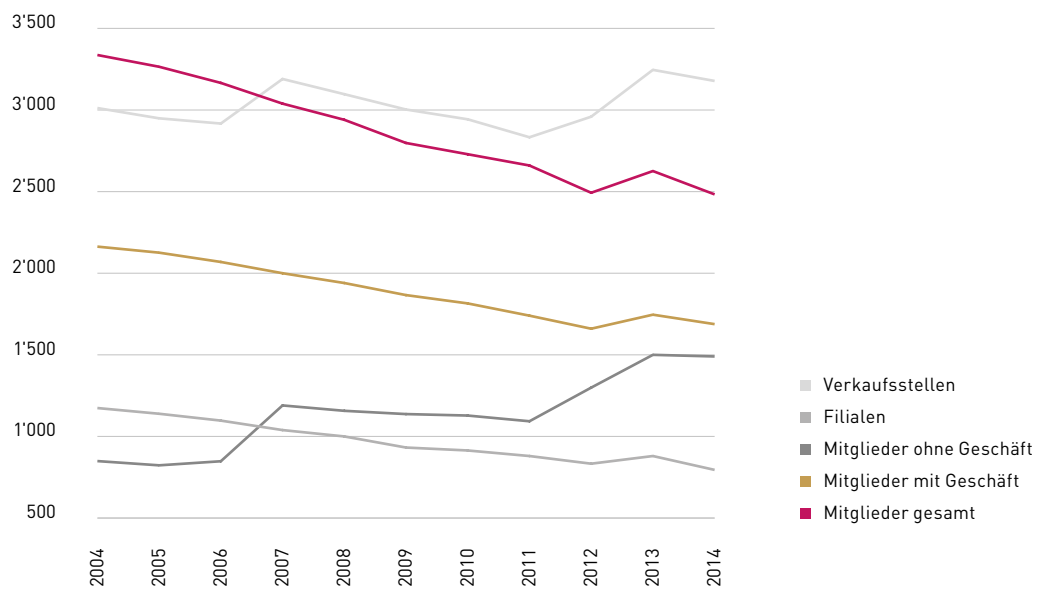
Er verfolgt eine zukunftsgerichtete und den Bedürfnissen seiner Mitglieder angepasste Wirtschaftspolitik. Diese richtet sich nach den mittel- und längerfristigen Entwicklungen in seinem wirtschaftlichen, sozialen und politischen Umfeld. In Politik und Wirtschaft unterstützt er die Anliegen und Bedürfnisse 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 SBC Treuhand AG mit schweizweit sieben Standorten die Betriebsberatung und Bauplanung AG (B&B), das eigene Aus- und Weiterbildungszentrum Richemont Fachschule in Luzern und Pully sowie die Ausgleichskasse PANVICA.

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“.

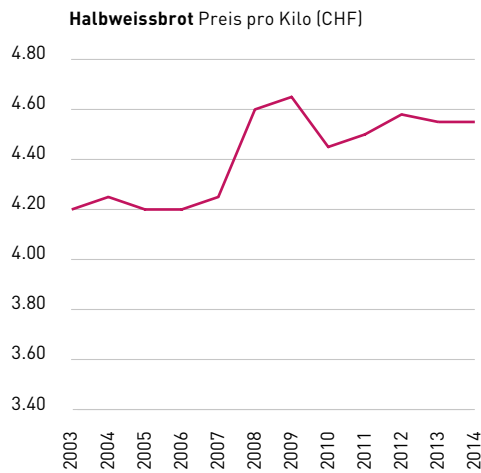
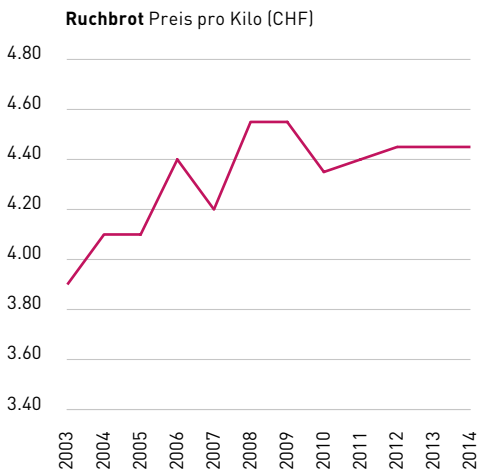
### 3. Marktinformationen

#### 3.2 Mitgliederentwicklung SBC



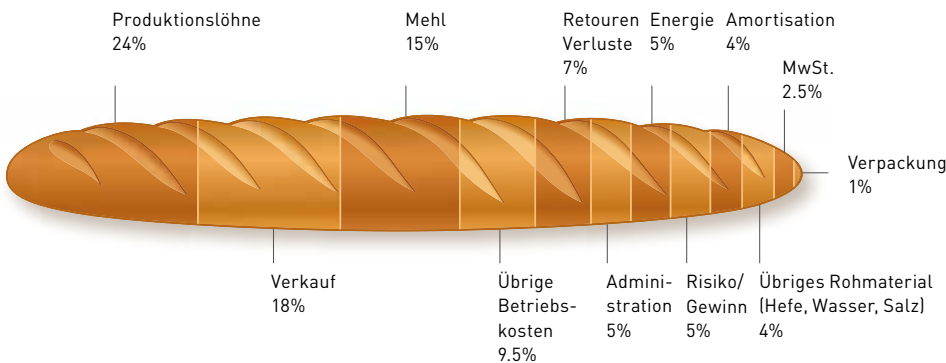


### 3.3 Brotpreisentwicklung 2003 - 2014



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, 2013 hat es keine Kostensenkungen 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 Energiekosten, welche zu punktuellen Anpassungen der Preise geführt haben. Die Prognosen für 2014 sind, was Rohstoffpreise, Personalkosten und Energiepreise anbelangen, relativ stabil, d.h. es werden keine generellen Kostenerhöhungen erwartet. Das Zinsniveau steigt 2014 etwas an, es gibt somit sicherlich keine Entspannung, was den Margendruck anbelangt.

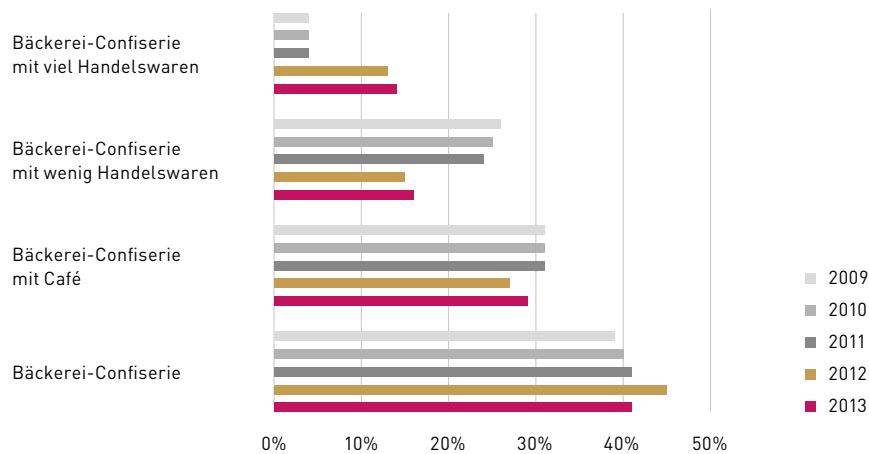
### Brotpreiszusammensetzung einer durchschnittlichen Bäckerei-Konditorei-Confiserie



## 4. Kennzahlen Branche

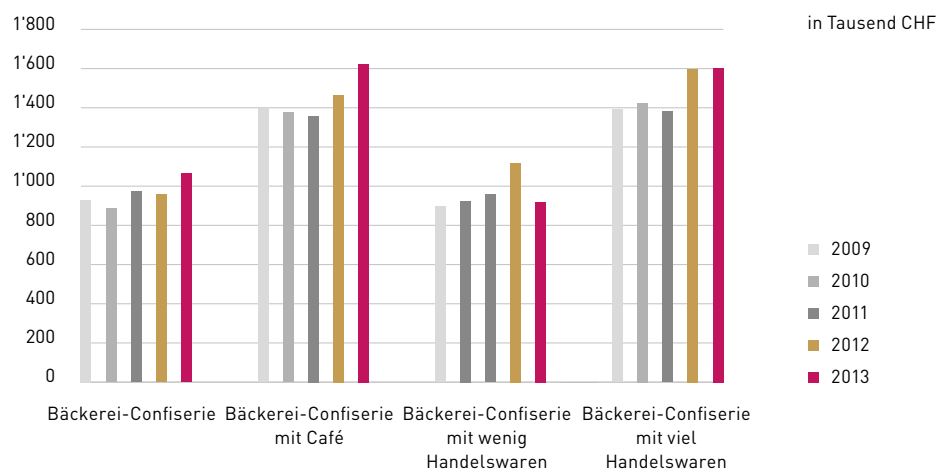
Aufgrund des Zusammenschlusses des SBKV und SKCV sowie aufgrund einer neuen und aussagekräftigeren Statistik der SBC Treuhand AG sind die aktuellen Zahlen nur bedingt mit den Vorjahreszahlen vergleichbar.

### 4.1 Betriebstypen



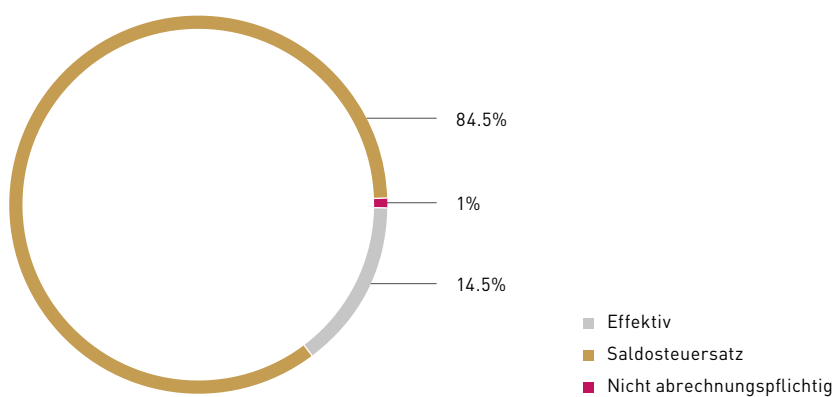
Die Betriebe mit Café konnten zulasten der reinen Bäckerei-Confiserie-Betrieben wieder zulegen.

### 4.2 Umsätze über 5 Jahre



Die Umsätze der einzelnen Betriebe konnten abermals namhaft verbessert werden. Dies zeigt deutlich die Konzentration auf grössere Betriebe, wogegen die Kleinbetriebe laufend weniger werden.

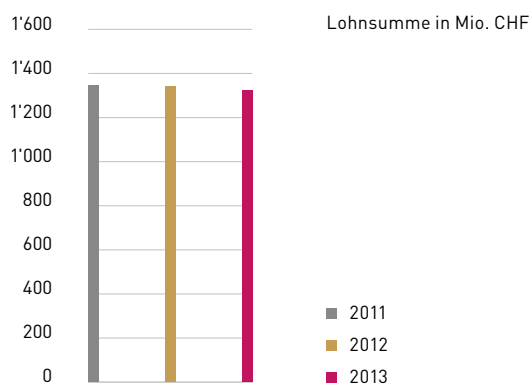
### 4.3 Abrechnungsart Mehrwertsteuer



Aufgrund der Reduktion der Freigrenze auf CHF 100'000.– gibt es praktisch keine nicht abrechnungspflichtige Betriebe mehr.

### 4.4 Lohnsummen

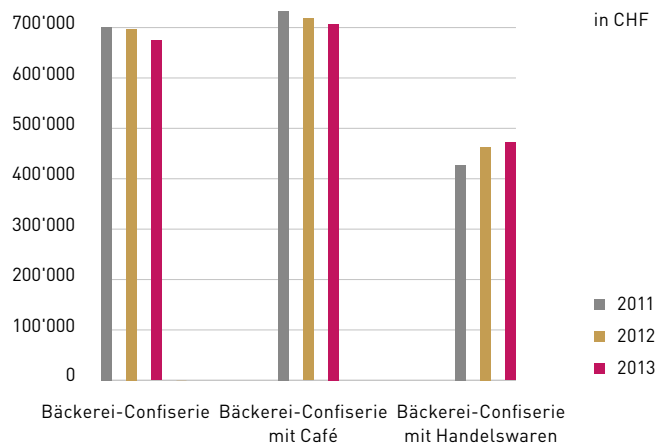
#### 4.4.1 Lohnsummen gesamthaft



Die Anzahl der Mitglieder der Ausgleichskasse PANVICA ist über die letzten Jahre leicht zurückgegangen. Dies widerspiegelt sich auch in der Lohnsumme, welche eine leicht sinkende Tendenz aufweist. Die Lohnsumme gilt als wichtigstes Kriterium zur Abrechnung bei der Ausgleichskasse PANVICA. Die Lohnsummen dienen nicht nur zur Abrechnung der Sozialversicherungsbeiträge, sondern auch für das Verbandsinkasso des SBC.

## 4. Kennzahlen Branche

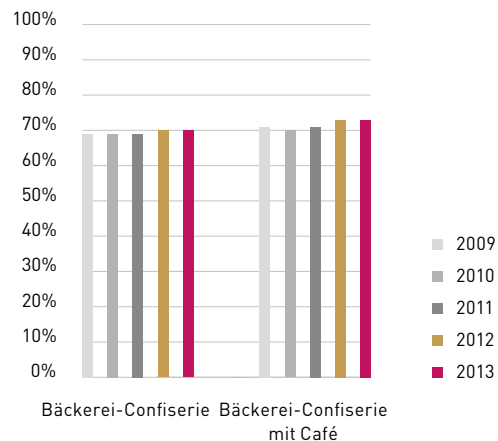
### 4.4.2 Lohnsumme pro Betriebstyp mit Eigenlohn



Die Lohnsumme pro Betrieb mit Eigenlohn konnte leicht reduziert werden.

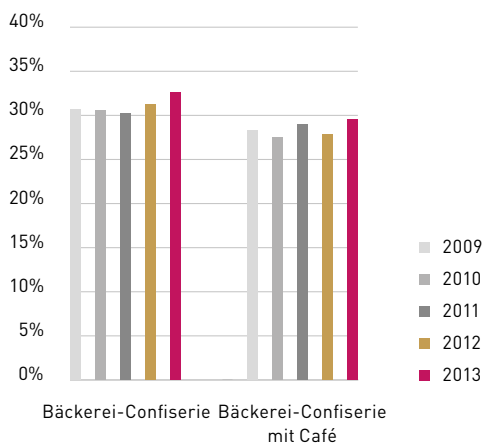
### 4.5 Durchschnittlicher Bruttoerfolg pro Betrieb in % über 5 Jahre

#### 4.5.1 Bruttoerfolg 1



Der Bruttoerfolg 1 wurde im laufenden Jahr leicht schwächer. Dies ist einerseits auf die steigenden Rohstoffpreise zurück zu führen, andererseits konnten diese Kosten nicht vollumfänglich auf die Produkte geschlagen werden.

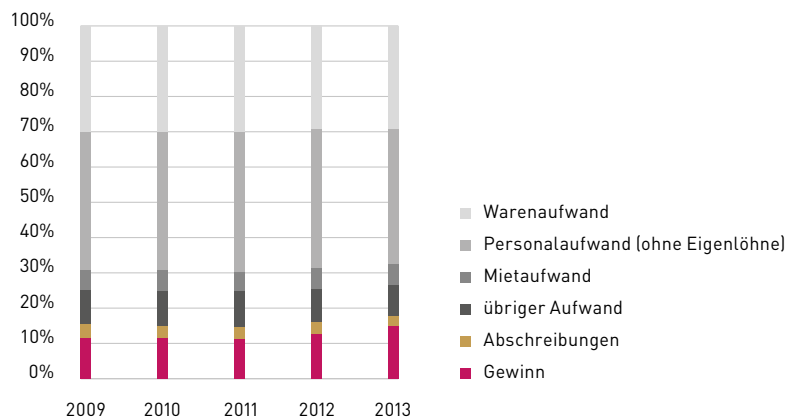
#### 4.5.2 Bruttoerfolg 2 (ohne Eigenlöhne)



Da der Personalaufwand rückläufig war, konnte der Bruttoerfolg 2 trotz höherem Warenaufwand spürbar verbessert werden.

#### 4.6 Kostenstruktur Erfolgsrechnung

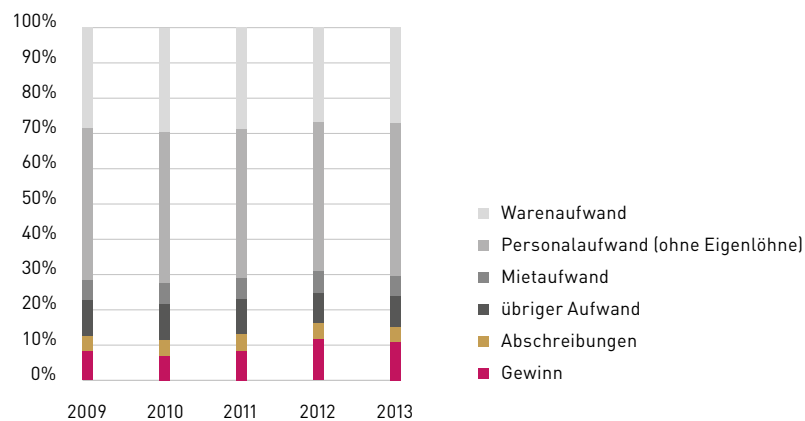
##### 4.6.1 Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie



Der Betriebsgewinn mit Eigenlöhnen konnte wieder verbessert werden. Einerseits aufgrund des höheren Bruttoerfolges 2 und andererseits infolge tieferer Abschreibungen. Letzteres ist eigentlich nicht positiv zu bewerten, da es zeigt, dass weniger investiert wird. Eine Abschreibung von 3.5 - 4% wäre angebracht.

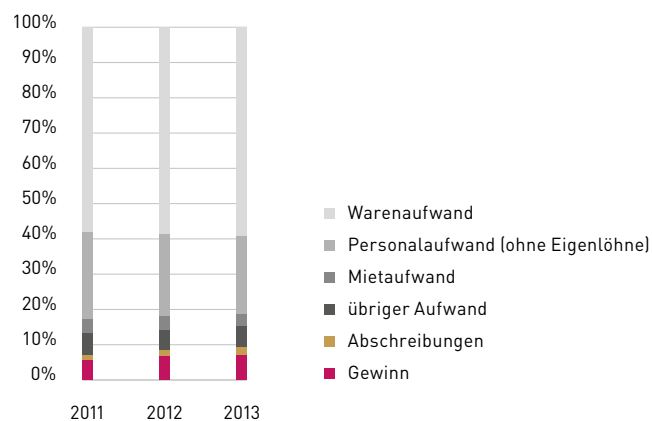
## 4. Kennzahlen Branche

### 4.6.2 Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie mit Café



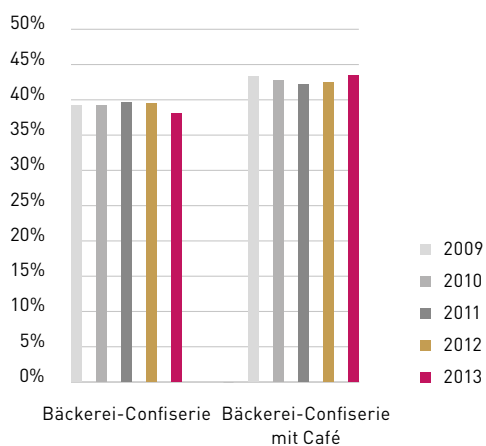
In den Betrieben mit Café ist der Gewinn aufgrund des höheren Waren- und Personalaufwandes zurückgegangen. Die Abschreibungen sind ebenfalls tiefer ausgewiesen, erreichen mit 4.1% jedoch immer noch einen guten Wert.

### 4.6.3 Kostenstruktur Bäckerei-Confiserie mit Handelswaren



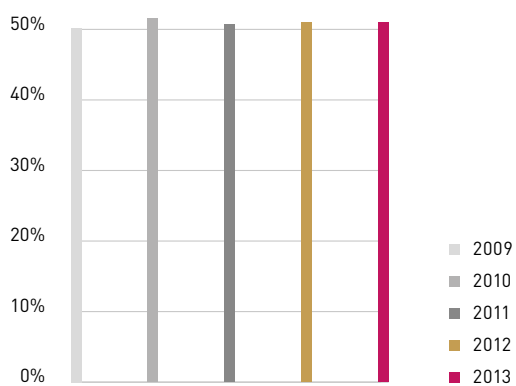
Bei den Betrieben mit Handelswaren fällt der laufend höhere Warenaufwand besonders auf. Die Marge wird hier von Jahr zu Jahr niedriger und muss mit tieferem Personalaufwand aufgefangen werden.

#### 4.6.4 Personalkosten (ohne Eigenlöhne)



Bei den Bäckerei-Confiserie-Betrieben konnten die Fremdlöhne leicht reduziert werden, wobei bei den Café-Betrieben immer noch einen Anstieg zu verzeichnen ist.

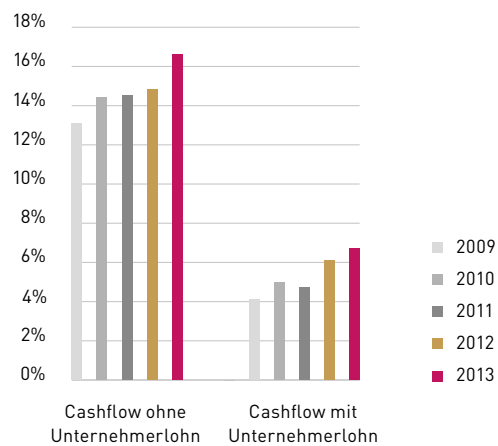
#### 4.6.5 Personalkosten (inkl. Eigenlöhne)



Über alle Betriebe konnten die Personalkosten mit Eigenlohn bei 51.0% gehalten werden.

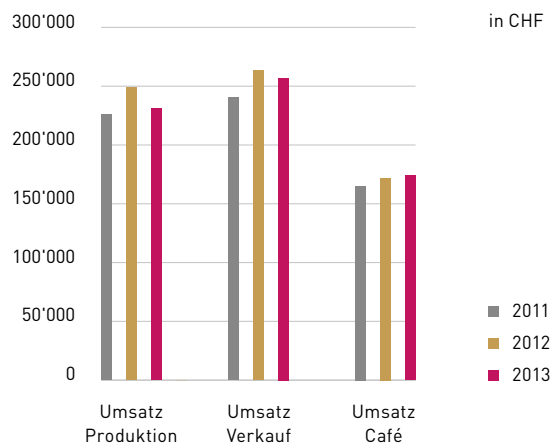
## 4. Kennzahlen Branche

### 4.7 Cashflow (Gewinn vor Abschreibungen und Rückstellungen)



Der Cashflow mit Unternehmerlohn konnte nochmals verbessert werden. Dies ist auf die Konzentration auf grössere und rentablere Betriebe zurückzuführen.

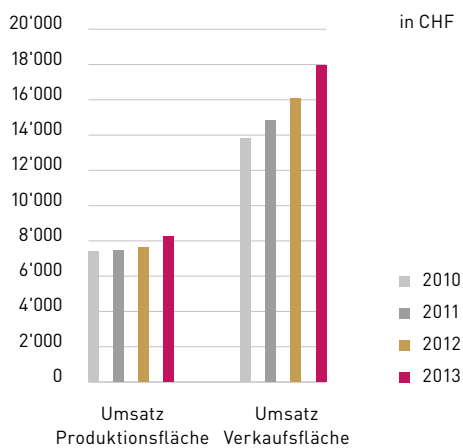
### 4.8 Umsatz pro Mitarbeiter



Nachdem über Jahre die Umsätze gesteigert werden konnten, setzt nun eine Stagnation ein. Dies dürfte auch auf die kürzeren Arbeitszeiten zurückzuführen sein.



#### 4.9 Umsatz pro m<sup>2</sup>



Da der Trend zu eher kleineren Läden an guten (teuren) Lagen anhält, steigt der Umsatz pro Quadratmeter laufend an.

#### 4.10 Liquiditätsgrade

Die Liquiditätsgrade geben Auskunft über die Fähigkeit der Betriebe, ihren Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachzukommen. Dabei unterscheidet man zwischen drei Liquiditätsgraden:

##### Liquiditätsgrad 1 (Cash Ratio):

Flüssige Mittel im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital

Richtwert: 50 - 70%

##### Liquiditätsgrad 2 (Quick Ratio):

Flüssige Mittel und Forderungen im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital

Richtwert: 100%

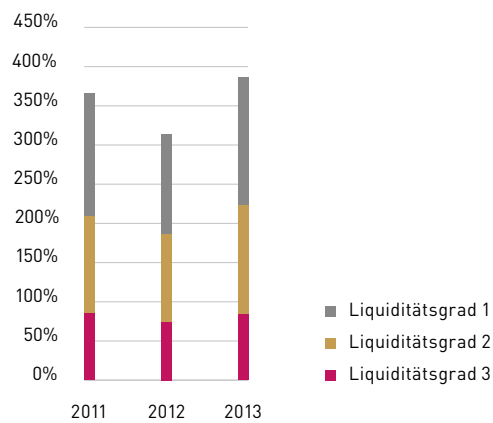
##### Liquiditätsgrad 3 (Current Ratio):

Umlaufvermögen im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital.

Richtwert: 150 - 200%

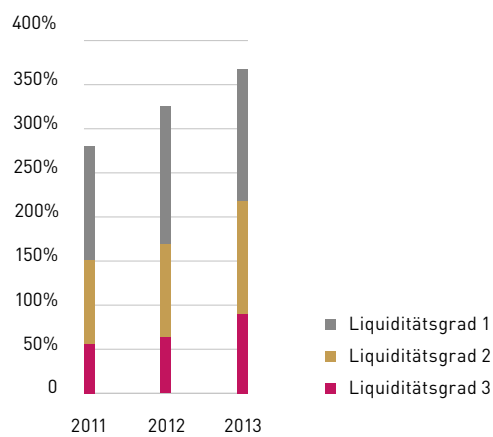
## 4. Kennzahlen Branche

### 4.10.1 Liquiditätsgrad Mieter



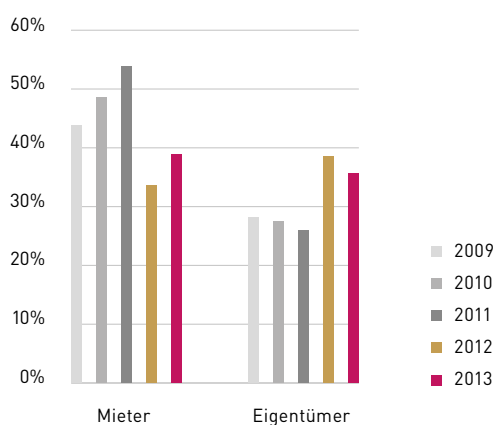
Die Liquiditätsgrade konnten nochmals verbessert werden und erreichen einen guten Wert.

### 4.10.2 Liquiditätsgrad Eigentümer



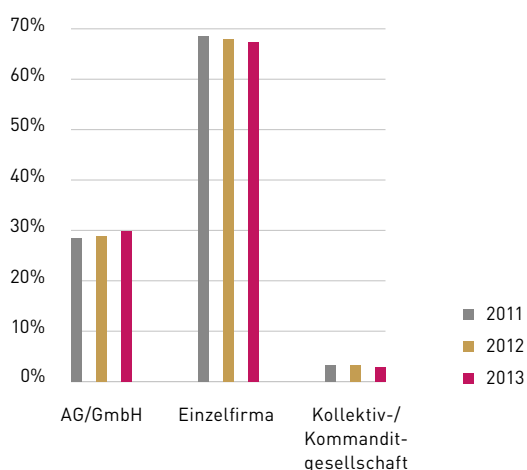
Auch diese Liquiditätsgrade konnten erhöht werden. Da weniger investiert wurde, sind diese Werte besser geworden.

#### 4.11 Eigenfinanzierungsgrad



Der Eigenfinanzierungsgrad der Mieter konnte wieder etwas verbessert werden, weist aber immer noch einen zu tiefen Wert aus. Jener der Eigentümer wurde hingegen schwächer, hat aber immer noch eine angemessene Höhe.

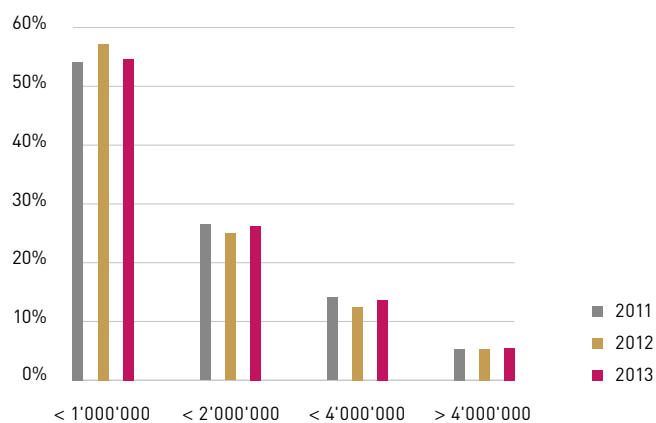
#### 4.12 Rechtsform



Der Wechsel von der Einzelfirma zur AG/GmbH hält unvermindert an. Dies dürfte auch auf die Konzentration zu grösseren Betrieben zurückzuführen sein. Die Kollektiv-/Kommanditgesellschaft verliert zunehmend an Bedeutung.

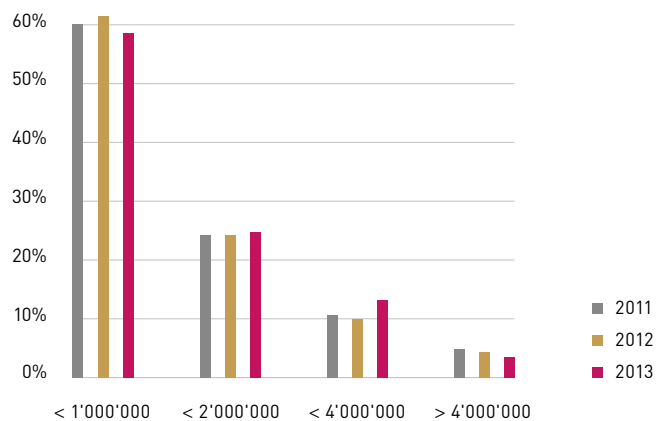
## 4. Kennzahlen Branche

### 4.13 Betriebsgrösse nach Umsatz (ohne Handelswaren)



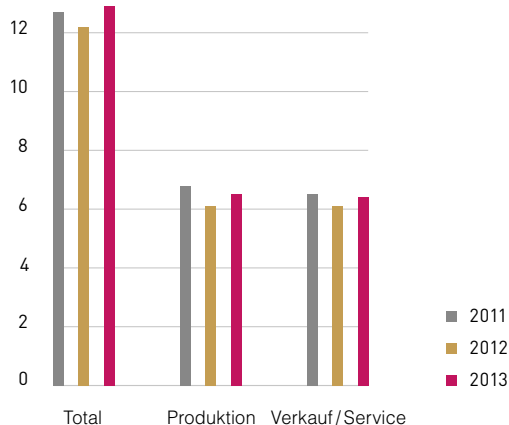
Die Betriebe werden laufend grösser. Betriebe mit weniger als CHF 1'000'000.— machen aber immer noch deutlich mehr als die Hälfte aller Betriebe aus.

### 4.14 Betriebsgrösse nach Umsatz (mit Handelswaren)



Erstaunlicherweise ist auch hier der Anteil der Betriebe mit weniger als CHF 1'000'000.— immer noch bei fast 60%.

#### 4.15 Anzahl Beschäftigte pro Betrieb inklusiv Inhaber



Da die Betriebe immer grösser werden, wird auch mehr Personal beschäftigt. Die Anzahl der Mitarbeiter in der Produktion und im Verkauf/Service ist praktisch identisch.

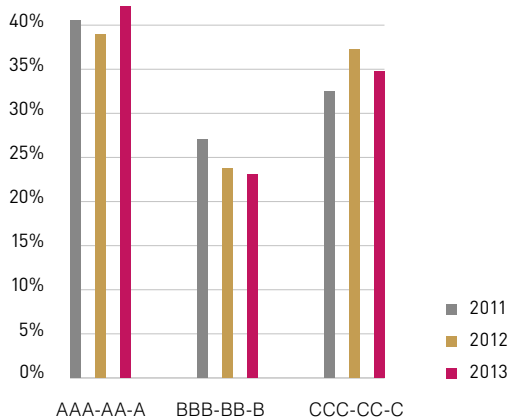
#### 4.16 Firmenrating nach KMUaudit

Erstmals wurden die Betriebe einem Rating unterzogen. Berücksichtigt werden die „harten“ Faktoren: Liquiditätsgrad, Eigenfinanzierungsgrad und Rentabilität.

**A-Betrieb:** Ein gesundes Unternehmen mit guten bis sehr guten Zukunftsaussichten.

**B-Betrieb:** Ein Unternehmen mit mässigen bis möglichen Risiken und ausreichenden Zukunftsaussichten.

**C-Betrieb:** Ein Unternehmen mit mittleren bis grösseren Risiken mit geringen bis schlechten Zukunftsaussichten.

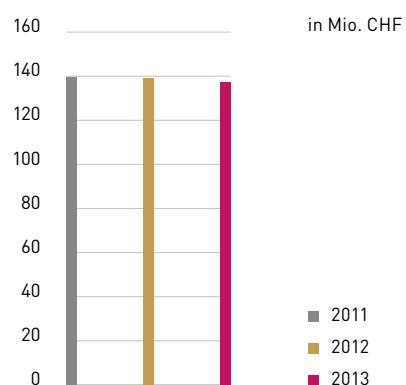


Der Anteil der A-klassigen Betriebe konnte gesteigert werden, während die B- und C- Betriebe eine leichte Abnahme verzeichnen. Zu Denken gibt die Tatsache, dass immer noch mehr als ein Drittel nur geringe oder gar schlechte Zukunftsaussichten haben.

## 4. Kennzahlen Branche

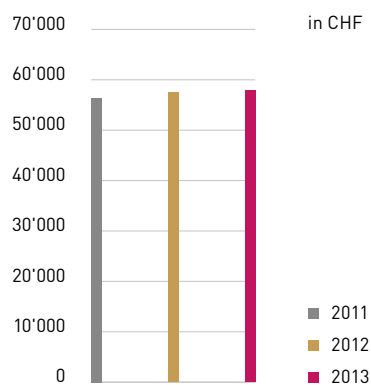
### 4.17 Sozialversicherungsübersicht

#### 4.17.1 AHV-Jahresbeiträge



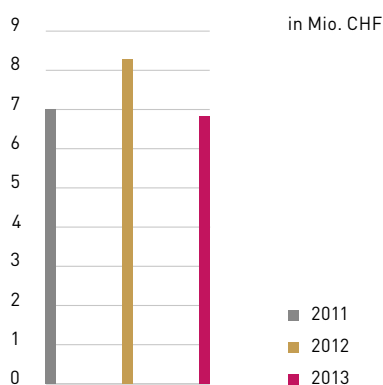
Die Jahresbeiträge der Mitglieder der Ausgleichskasse PANVICA sind abhängig von der gesamten Lohnsumme. Sinkt diese leicht, so ist auch eine Abnahme im Bereich der Beiträge aus der ersten Säule eine logische Konsequenz.

#### 4.17.2 Durchschnittliche AHV-Beiträge pro Kunde



Die AHV-Beiträge nehmen pro Kunde im Durchschnitt leicht zu. Dies bedeutet, dass die Anzahl Mitglieder im Verhältnis zur Lohnsumme überproportional sinkt.

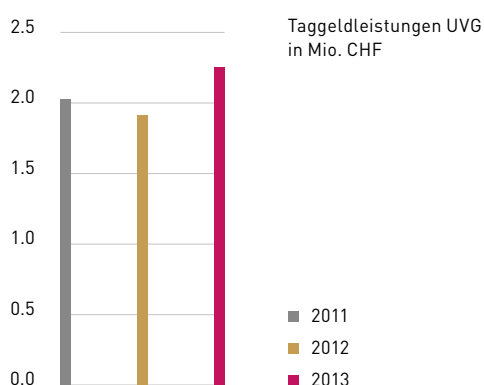
#### 4.17.3 Krankenversicherung



Im Geschäftsjahr 2013 fand ein Wechsel des Risikoträgers Sanitas Krankenversicherung zur innova Versicherungen AG statt. Der massive Anstieg der Taggeldleistungen KTV im Jahr 2012 könnte mit der angespannten wirtschaftlichen Situation, welche damals herrschte, zusammenhängen.

Mit der Umsetzung des Case Managements ab 2014 soll dazu beigetragen werden, dass versicherte Personen, die erkrankt oder verunfallt sind, mit Hilfe von dafür ausgebildeten Spezialisten wieder in den Arbeitsprozess integriert werden können. Diese Massnahme soll ein massives Anwachsen der Leistungen wie im Jahr 2012 verhindern.

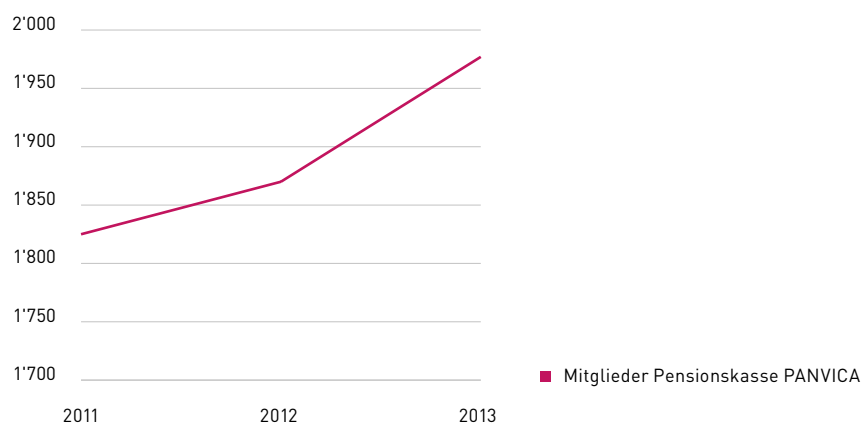
#### 4.17.4 Unfallversicherung



Die Höhe der Prämien wie auch die Zahl der angeschlossenen Betriebe blieb im Jahr 2013 stabil. Hin- gegen erhöhte sich die Taggeldleistung stark. Das Risiko eines Unfalles im Betrieb kann mit konse- quenter Umsetzung der Sicherheitsmassnahmen am Arbeitsplatz minimiert werden. Das würde sich positiv auf die Taggeldleistungen auswirken und schlussendlich auch auf die Prämienbeitragssätze.

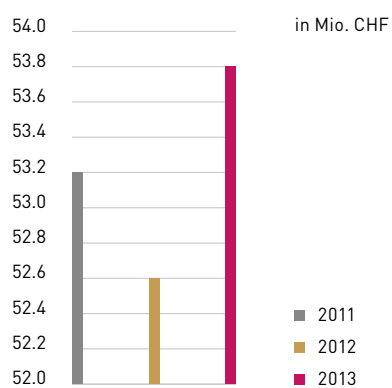
## 4. Kennzahlen Branche

### 4.17.5 Pensionskassen-Mitglieder



Auch im Jahr 2013 konnte der erfreuliche Trend weitergeführt werden. Die Pensionskasse PANVICA verzeichnete wiederum eine Zunahme der angeschlossenen Betriebe.

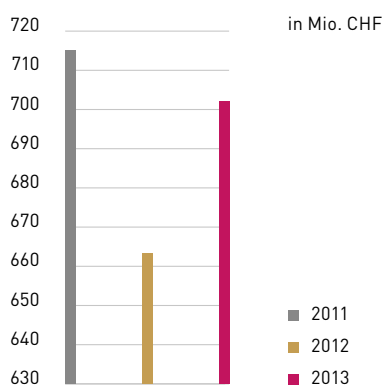
### 4.17.6 Pensionskasse – Jahresbeiträge



Die Beiträge 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 zu entrichten.

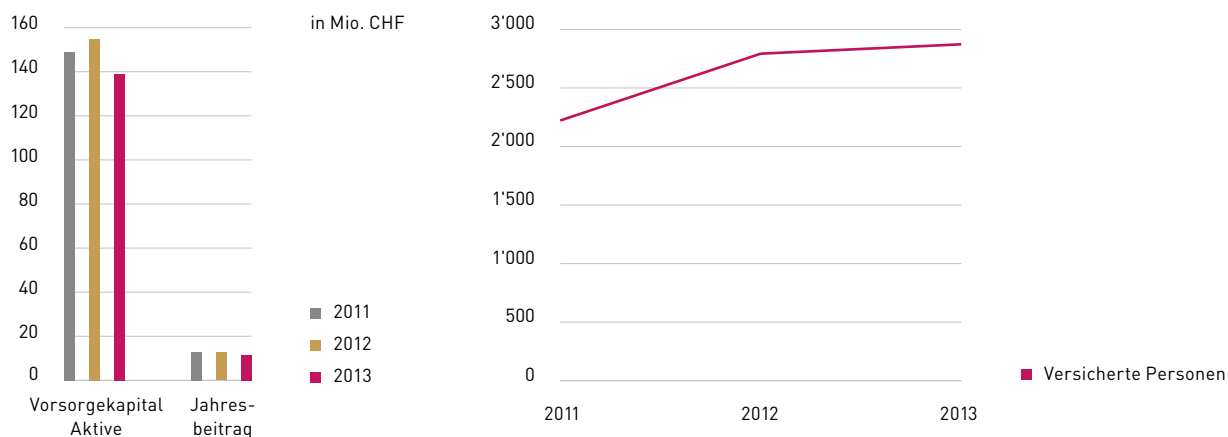


#### 4.17.7 Pensionskasse – Deckungskapital



Das Gesamtdeckungskapital, sprich das Vorsorgekapital der aktiv versicherten Personen und das Vorsorgekapital der Rentner in der Pensionskasse PANVICA erhöhte sich. 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 um beitragsfreie Policen.

#### 4.17.8 PANVICAplus Vorsorgestiftung



Seit dem 1. Juli 2007 hat die Ausgleichskasse PANVICA eine erweiterte Möglichkeit im Rahmen der beruflichen Vorsorge durch die PANVICAplus Vorsorgestiftung geschaffen. Die Entwicklung ist erfreulich. In den letzten Jahren konnte ein Zuwachs der versicherten Personen verzeichnet werden.

## 4. Kennzahlen Branche

### 4.18 Allgemeine Kennzahlen

#### 4.18.1 Das Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriegewerbe in Zahlen

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

#### 4.18.2 Der SBC in Zahlen

<b>2'483</b>	Mitglieder zählt der SBC (davon 1'688 mit eigenem Geschäft).
<b>166</b>	Mitarbeiter stehen im Dienst des SBC und seiner Mitglieder.
<b>24</b>	Kantonalverbände und vier Sektionen bilden die regionale und lokale Organisationsstruktur des SBC.
<b>Rund 6'000</b>	Personen besuchen jährlich die Kurse der Fachschule Richemont.
<b>Über 2'000</b>	telefonische Fachberatungen leistet die Fachschule pro Jahr.
<b>Über 10'000</b>	Abonnenten erhalten monatlich das „Richemont Fachblatt“.
<b>5'222</b>	lautet die verkaufte Auflage, mit der das „panissimo“ wöchentlich erscheint. Gedruckt und verteilt wird eine Auflage von 6'500 Exemplaren.
<b>Ca. 80'000</b>	versicherte Personen zählt das Dienstleistungsunternehmen PANVICA im Bereich der Sozial- und Personenversicherungen. Insgesamt werden rund 3'500 Selbstständig-erwerbende und 3'000 Betriebe betreut.
<b>Rund 800</b>	Kunden vertrauen in die Dienstleistungen der SBC Treuhand AG.
<b>Rund 350</b>	Um- und Ausbauten hat die B&B Betriebsberatung und Bauplanung AG in den letzten 10 Jahren ausgeführt.
<b>Über 1'400</b>	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, jeweils 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.

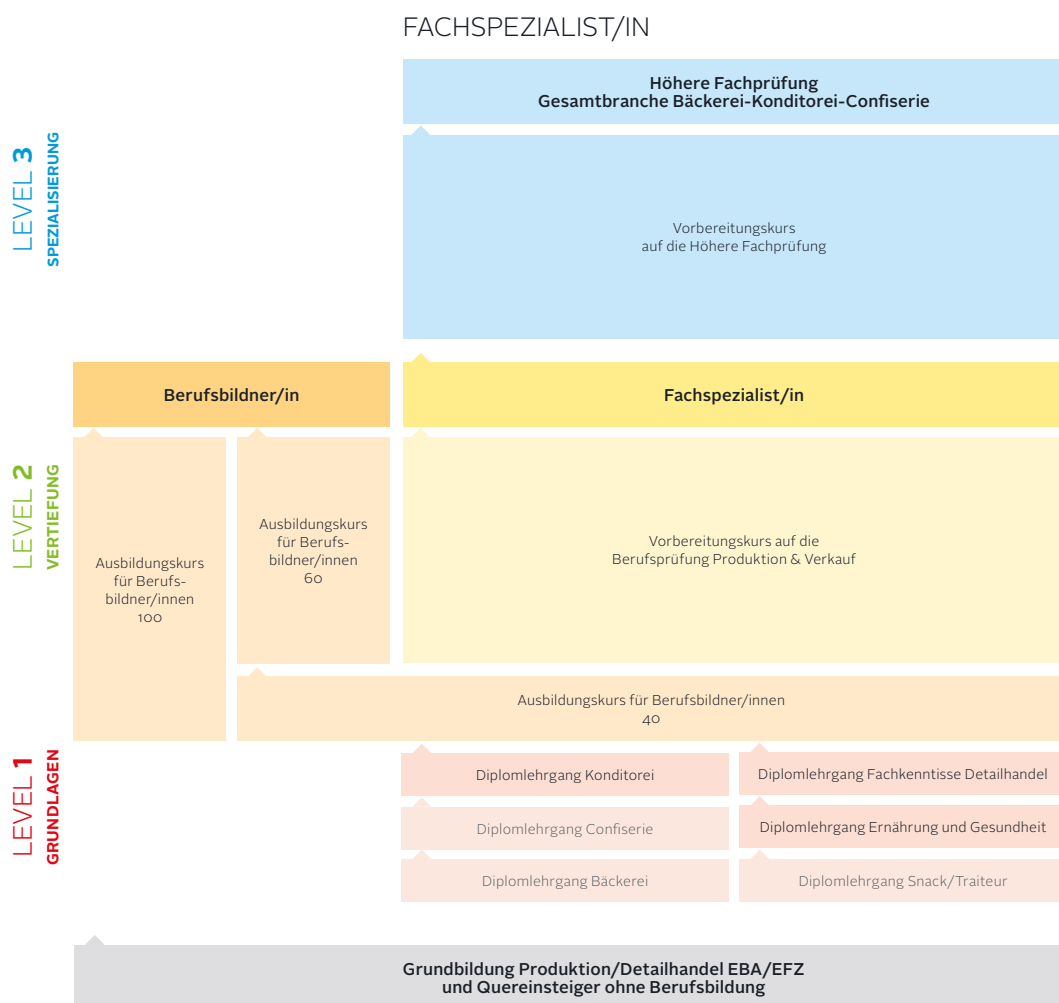
Die Bundes- resp. Kantonssubventionen für berufsbegleitende Weiterbildung sind leider gänzlich weggefallen. Somit investieren der SBC, respektive seine Mitglieder, jährlich zwischen 2.1 - 2.4 Millionen CHF in die Bildung. Eine grosse Investition in die Zukunft, die von allen Mitgliedern mitgetragen wird. 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, was mit der permanenten Vernetzung der beiden weiteren Lernorte (Berufsfachschule und überbetriebliche Kurse) eine qualitativ hochstehende 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. Ausbildungsfakten

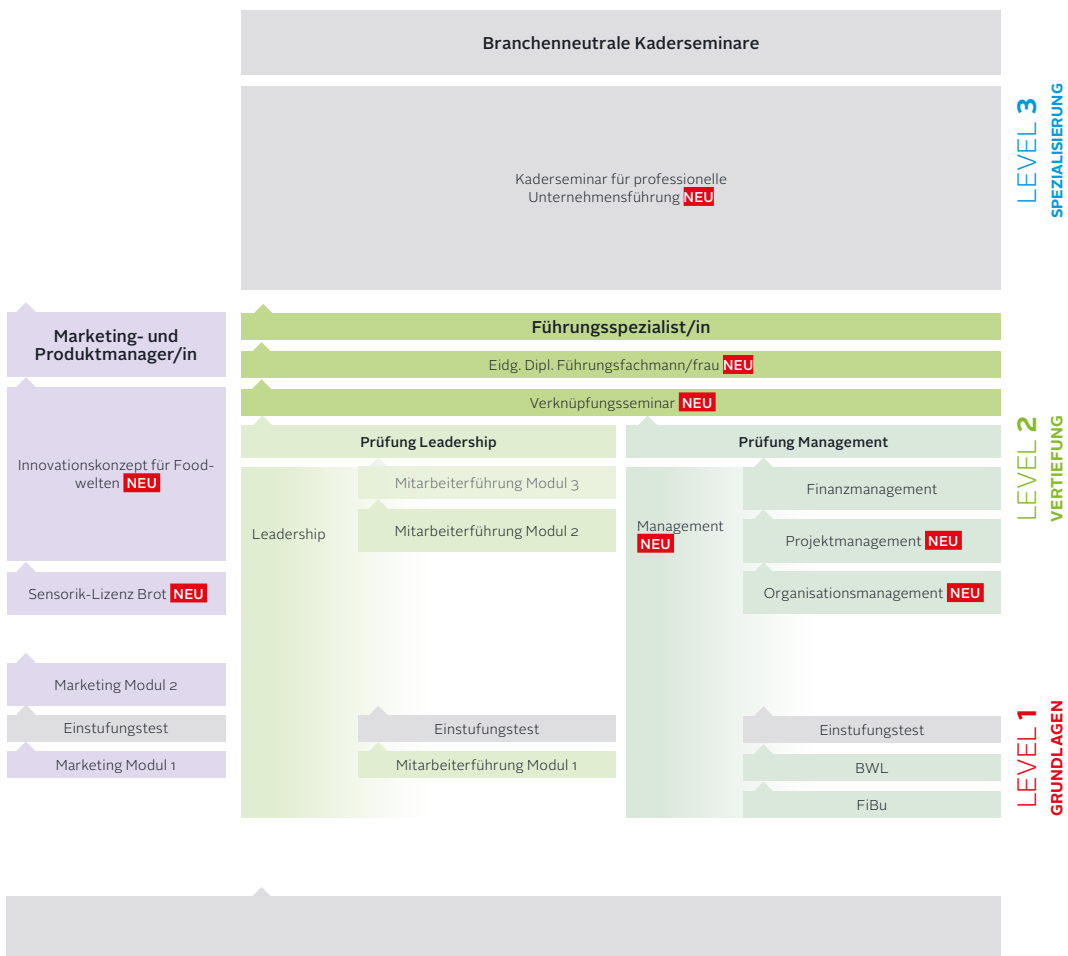
### 5.2 Neues Bildungskonzept

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

Neben dem Fachspezialisten wird vermehrt Wert auf den Führungsspezialisten gelegt, wobei die Lehrgänge auf verschiedenen Levels angeboten werden. So kann zum Beispiel das Thema Mitarbeiterführung auf drei Levels oder direkt mit dem Lehrgang Leadership erlernt werden. Die entsprechenden Daten finden Sie jeweils auf unserer Webseite.



## FÜHRUNGSSPEZIALIST/IN



# 5. Ausbildungsfakten

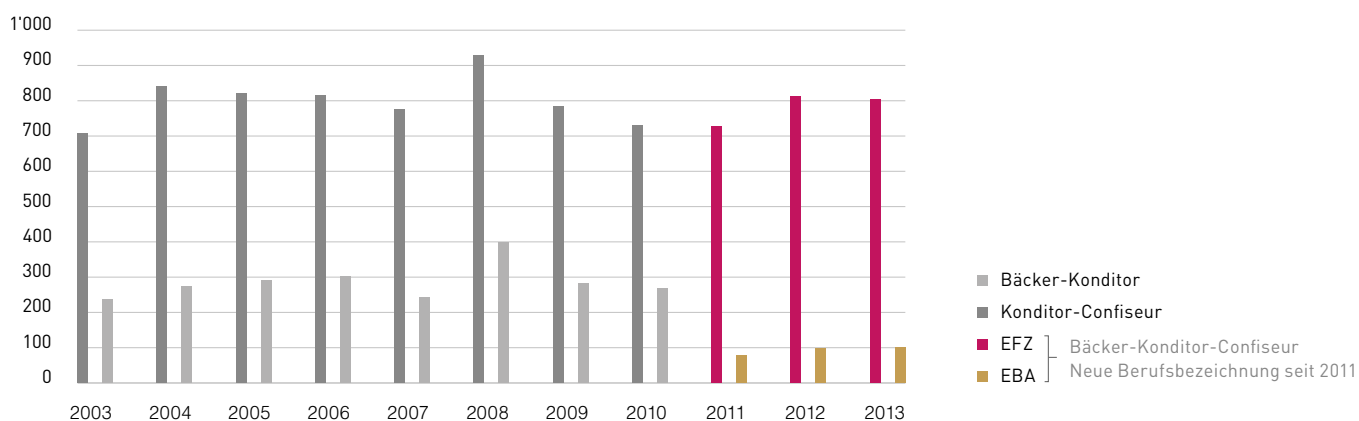
## 5.3 Ausbildungsangebot – Modell 2014



Die Bäckerei-, Konditorei- und 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 Produktion Bäcker-Konditor-Confiseur – Lehrbeginn bis 2013



Die Anzahl der Lehrverhältnisse bei den neuen Ausbildungen Bäcker-Konditor-Confiseur EFZ und EBA ging 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, die wir gemeinsam als Ausbildungs- und Prüfungsbranche angehen müssen.

### 5.4.2 Verkauf / Detailhandel



Mit der Aufteilung der Ausbildung in die zweijährige und dreijährige berufliche Grundbildung – gestartet im Jahre 2005 – konnte die Zielsetzung, den „Verkaufsberuf“ aufzuwerten, nachweislich erreicht werden. Bereits 2015 steht die zweite 5-Jahres-Überarbeitung der Bildungspläne DHF und DHA an. Die Kommission Grundbildung wurde neu zusammengestellt und arbeitet sehr gut zusammen. Sie vertritt die Interessen der Branche in der Branchengruppe Lebensmittel und bei Bildung Detailhandel Schweiz (BDS).

## 6. Marktkennzahlen

### 6.1 Einkaufsgenossenschaften

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

<b>Pistor Firmengruppe</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Konsolidierter Umsatz</b> (Mio. CHF)	<b>773.7</b>	<b>825.9</b>
<b>Personalbestand</b>		
Mitarbeitende	473	479
Umgerechnet in Vollzeitstellen	410	413

#### 6.1.2 Über Pistor AG

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.

<b>Pistor AG</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Gesamtumsatz</b> (Mio. CHF)	<b>751.5</b>	<b>796.7</b>
Umsatz Eigenlager	584.5	589.5
Umsatz Verrechnungsverkehr	166.9	207.2
<b>Umsatz Eigenlager</b> (Mio. CHF)	<b>584.5</b>	<b>589.5</b>
Bäckerei-Konditorei-Confiserie	378.6	373.8
Gastronomie	205.9	215.7
<b>Personalbestand</b>		
Mitarbeitende	464	468
Umgerechnet in Vollzeitstellen	403	403



### Entwicklung Gesamtumsatz Pistor AG



#### 6.1.3 Über Proback AG

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 Nachfrage nach massgeschneiderten und individuellen Dienstleistungen in den Bereichen Nachfolgeplanung, Betriebswirtschaft und Marketing ist auch im vergangenen Jahr weiter gestiegen. Deshalb wurde ab 1. Januar 2013 das Beratungsteam mit Peter Schumacher erweitert. Das Bedürfnis nach individuellen Dienstleistungen, Workshops und gezielter Mitarbeiterförderung vor Ort zeigt, dass es Unternehmer vermehrt als wichtig erachten, für eine erfolgreiche Zukunftsplanung mit einem kompetenten Marktkenner und Vertrauenspartner wie der Proback AG zusammenzuarbeiten.

Die Proback AG hat sich in den letzten Jahren erfolgreich als neutrale Anlaufstelle und Netzwerker für Jung- und Neuunternehmer etabliert.

## 6. Marktkennzahlen

### Tätigkeitsspiegel 2013

Bereich	Anteil	Details
Geschäftsvermittlung und Start-up	30%	Geschäftsübergabe, Geschäftsvermittlung, Start-up für Jungunternehmer
Unternehmensführung und Controlling	25%	Betriebsführungssystem „BFS“, Controlling, Beratungsgespräche und Coaching, Betriebsanalysen, ERFA-Gruppen-Support und -Leitung
Verkaufsförderung, Werbung und visuelle Gestaltung	30%	Kundenumfrage, Standortbeurteilung, Werbung und visuelle Gestaltung, Imageförderung, Aktivitäten-Planungstag, Kundenfocus, Mitarbeiterförderung vor Ort, Internetauftritt
Planung und Nachhaltigkeitsmanagement	5%	Zukunftsplanung, Teambildung und -entwicklung
Netzwerk- und telefonische Beratungstätigkeit	10%	Anlaufstelle für Personalfragen, Organisation, Verkauf, Administration, Finanzen, Netzwerk für neue Standorte für Bäckereibetriebe, Denkfabrik mit diversen Aktivitäten wie z.B. „Besuch bei Berufskollegen“, Fachreferate und Präsentationen in den Bereichen „Trends - Chancen - Perspektiven“

#### 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 erzielte infolge steigender Rohwarenpreise eine markante Umsatzsteigerung. Neue Geschäftsbeziehungen wurden geknüpft und zwei wichtige Produkte ins Sortiment aufgenommen (Mais- und Fruchtkonserven).

Fairtrade SA	2012	2013
<b>Gesamtumsatz (Mio. CHF)</b>	<b>33.7</b>	<b>41.1</b>
<b>Umsatzanteile Produkte (in %)</b>		
Haselnusskerne	34	39
Mandeln	29	31
Zucker	14	11
Kakaoprodukte	10	10
Diverse Produkte	13	9

## 7. Allgemeine Information

### 7.1 Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2014 mitgearbeitet



#### Schweizerischer Bäcker-Confiseurmeister-Verband

Seilerstrasse 9, CH-3001 Bern  
Tel. 031 388 14 14, Fax 031 388 14 24  
[www.swissbaker.ch](http://www.swissbaker.ch), [info@swissbaker.ch](mailto:info@swissbaker.ch)  
[www.swissconfiseure.ch](http://www.swissconfiseure.ch)



#### SBC Treuhand AG

Standstrasse 8, CH-3014 Bern  
Tel. 031 340 66 44, Fax 031 340 66 55  
[www.sbc-treuhand.ch](http://www.sbc-treuhand.ch), [bern@sbctreuhand.ch](mailto:bern@sbctreuhand.ch)

St. Gallen	Tel. 071 274 95 35	E-Mail: <a href="mailto:stgallen@sbctreuhand.ch">stgallen@sbctreuhand.ch</a>
Chur	Tel. 081 253 13 01	E-Mail: <a href="mailto:chur@sbctreuhand.ch">chur@sbctreuhand.ch</a>
Lugano	Tel. 091 960 21 00	E-Mail: <a href="mailto:lugano@sbctreuhand.ch">lugano@sbctreuhand.ch</a>
Luzern	Tel. 041 248 01 85	E-Mail: <a href="mailto:luzern@sbctreuhand.ch">luzern@sbctreuhand.ch</a>
Pully	Tel. 021 721 78 11	E-Mail: <a href="mailto:pully@sbctreuhand.ch">pully@sbctreuhand.ch</a>
Zürich	Tel. 044 377 54 77	E-Mail: <a href="mailto:zuerich@sbctreuhand.ch">zuerich@sbctreuhand.ch</a>



#### Richemont Fachschule

Seeburgstrasse 51, 6006 Luzern  
Telefon 041 375 85 85, Fax 041 375 85 90  
[www.richemont.cc](http://www.richemont.cc), [info@richemont.cc](mailto:info@richemont.cc)



#### PANVICA

Talstrasse 7, Postfach 514, CH-3053 Münchenbuchsee  
Tel. 031 388 14 88, Fax 031 388 14 89  
[www.panvica.ch](http://www.panvica.ch), [info@panvica.ch](mailto: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](http://www.pistor.ch), [info@pistor.ch](mailto:info@pistor.ch)



#### panissimo


Seilerstrasse 9, CH-3001 Bern  
Tel. 031 388 14 14, Fax 031 388 14 25  
[www.swissbaker.ch](http://www.swissbaker.ch), [panissimo@swissbaker.ch](mailto:panissimo@swissbaker.ch)

**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




**Schweizer  
Biobrot**  
vom Bäcker





## LADEN MANU FAKTUR

Innovation | Funktion | Produktion  
66 Jahre europaweit  
+41 (0)71-775 88 77  
[www.schweitzer-ladenbau.ch](http://www.schweitzer-ladenbau.ch)

  
**SCHWEITZER**  
die ladenmanufaktur



# 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](mailto: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](mailto:service@publimag.ch)  
Tel. 031 387 22 11



**Vertrauen ist so wichtig wie das tägliche Brot**

**La confiance est aussi importante que le pain quotidien**

Profitieren Sie von unserem fachlichen Know-How und von der Branchenkenntnis in Sachen:

- Finanz- und Rechnungswesen
- Beratung
- Personaladministration
- Steuerberatung
- Informatiklösungen
- Vermittlung, Coaching
- Analysen, Schätzungen, Gutachten
- Wirtschaftsprüfung

Profitez de notre savoir-faire professionnel et de notre connaissance de la branche :

- Comptabilité financière
- Conseil en entreprise
- Administration du personnel
- Conseils fiscaux
- Solutions informatiques
- Médiation, coaching
- Analyses, estimations, expertises
- Révision

### Hauptsitz

SBC Treuhand AG

Standstrasse 8 · Postfach 113 · CH-3000 Bern 22 · Tel. 031 340 66 44 ·  
Fax 031 340 66 55 · [bern@sbc-treuhand.ch](mailto:bern@sbc-treuhand.ch) · [www.sbc-treuhand.ch](http://www.sbc-treuhand.ch)

Unsere weiteren Standorte:

St. Gallen, Tel. 071 274 95 35

E-Mail: [stgallen@sbc-treuhand.ch](mailto:stgallen@sbc-treuhand.ch)

Chur, Tel. 081 253 13 01

E-Mail: [chur@sbc-treuhand.ch](mailto:chur@sbc-treuhand.ch)

Luzern, Tel. 041 248 01 85

E-Mail: [luzern@sbc-treuhand.ch](mailto:luzern@sbc-treuhand.ch)

Pully, Tel. 021 721 78 11

E-Mail: [pully@sbc-fiduciaire.ch](mailto:pully@sbc-fiduciaire.ch)

Lugano: Tel. 091 960 21 00

E-Mail: [lugano@sbc-fiduciaria.ch](mailto:lugano@sbc-fiduciaria.ch)

Zürich, Tel. 044 377 54 77

E-Mail: [zuerich@sbc-treuhand.ch](mailto:zuerich@sbc-treuhand.ch)

## Unsere Niederlassungen stellen sich vor:





**FBK** 

**Qualität und  
Emotionen**

32. Schweizer Fachmesse für Bäckerei-,  
Konditorei- und Confiseriebedarf

32<sup>e</sup> Foire spécialisée suisse en matériel  
de boulangerie, pâtisserie et confiserie

32<sup>a</sup> Fiera professionale svizzera per panetterie,  
pasticcerie e confetterie

**25. – 29.1.2015**  
**Bern**

[www.fbk-2015.ch](http://www.fbk-2015.ch)

# backofenfrisch

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.