



BRANCHENSPIEGEL 2018

Für das Bäckerei-Konditorei-
Confiserie-Gewerbe

Erstellt in Zusammenarbeit mit der

SBC TREUHAND 
nahe. kompetent.

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, www.swissconfiseure.ch
info@swissbaker.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, bern@sbctreuhand.ch

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

Gestaltung:

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.

©2018, SBC

1.	Einführung / Vorwort	5
2.	Wirtschaftliche Lage	6
2.1	Ausgangslage Markt und Betriebe	6
2.2	Verbandsinformationen	7
2.3	Mitgliederentwicklung SBC 2005–2018	8
2.4	Brotpreisentwicklung 2003–2017	9
3.	Kennzahlen Branche	11
3.1	Betriebstypen	12
3.2	Umsätze über 5 Jahre	12
3.3	Durchschnittlicher Bruttoerfolg pro Betrieb in % über 5 Jahre	13
3.3.1	Bruttoerfolg 1	13
3.3.2	Bruttoerfolg 2	13
3.4	Personalaufwand	14
3.5	Mietaufwand	14
3.6	Cashflow (Gewinn vor Abschreibungen und Rückstellungen)	15
3.6.1	Cashflow in % des Umsatzes	15
3.7	Liquiditätsgrade	15
3.7.1	Liquiditätsgrad Mieter und Eigentümer	16
3.8	Eigenfinanzierungsgrad	16
3.9	Rechtsform	17
3.10	Betriebsgrösse nach Umsatz (ohne Handelswaren)	17
3.11	Anzahl Beschäftigte pro Betrieb inkl. Inhaber	18
3.12	Firmenrating nach KMUaudit	18
3.13	Minutenlohn und Zuschlagsatz für die Grundkostenkalkulation	19
3.14	Allgemeine Kennzahlen	20
3.14.1	Das Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbe in Zahlen	20
3.14.2	Der SBC in Zahlen	20
4.	Ausbildungsfakten	21
4.1	Einleitung	21
4.2	Bildungskonzept – Modell 2018	22
4.3	Lehrverhältnisse	22
4.3.1	Produktion Bäcker-Konditor-Confiseur – Lehrbeginn bis 2017	22

4.3.2	Verkauf/Detailhandel – Ausbildungsbeginn bis 2017	23
5.	Marktkennzahlen	24
5.1.1	Kennziffern Pistor Firmengruppe	24
5.1.2	Pistor AG	24
5.1.3	Proback AG	25
5.1.4	Fairtrade SA	26
6.	Allgemeine Information	27
6.1	Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2018 mitgearbeitet	27

Der 12. «Branchenspiegel für das Bäckerei-, Konditorei- und 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 400 Kunden der SBC Treuhand AG sowie Erhebungen des SBC und seiner Institutionen und Partner ausgewertet und fliessen in das Gesamtwerk ein. Mit speziellen Analysetools können detaillierte und aussagekräftige Resultate aufgezeigt werden.

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

Die Branchenkennzahlen basieren auf der Auswertung der Abschlüsse der rund 400 Kunden der SBC 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 muss die gezielte Kenntnis 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 Treuhandstellen des SBC verfügen über eine langjährige Branchenerfahrung und Kennzahlen, die eine individuelle Betriebsanalyse ermöglichen. Die SBC Treuhand AG ist eine unabhängige Spezialistin in den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen, Beratung, Personaladministration, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung.

Das Zahlenmaterial basiert in der Regel auf den Auswertungen der Ergebnisse 2017 und den Vorjahren. Wir danken der SBC Treuhand AG für die ausgezeichnete Mitarbeit und die Erfassung der branchenbezogenen Kennzahlen sowie dem Richemont Kompetenzzentrum Bäckerei Konditorei Confiserie und der Pistor für das zur Verfügung stellen von Datenmaterial.

Schweizerischer Bäcker-
Confiseurmeister-Verband

SBC Treuhand AG



Silvan Hotz
Präsident SBC



Urs Wellauer
Direktor SBC



Bernhard Zihlmann
Direktor SBC Treuhand AG

2. Wirtschaftliche Lage

2.1 Ausgangslage Markt und Betriebe

Aufgrund der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen ist unsere Branche mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert. Hinzu gesellen sich die Sorge um die zum Teil fehlenden Fachkräfte, die Wettbewerbsverzerrungen, die übermässige Regulierungsdichte und der hohe Kostendruck. Getrieben durch wirtschaftliche Faktoren, gesellschaftliche Veränderungen und die hohe Mobilität unserer Kundschaft, ist der Markt stark in Bewegung. Das hat direkte Auswirkungen auf das Konsumverhalten, das unter den aktuellen Gegebenheiten deutliche Veränderungen erfährt. Der Markt verlagert sich zunehmend in andere Segmente und in andere Kanäle. Die gewerblichen Bäckereien-Confisereien sind herausgefordert, dieser Entwicklung mit griffigen Ansätzen entgegenzutreten. Das ist eine grosse Herausforderung. Kleine Einheiten belasten zudem die Kostenstruktur. Das Schweizer Bäckerei-Confiserie-Gewerbe ist standortgebunden und produziert zu Schweizer Kosten. Die Betriebe beschaffen die Rohstoffe und Zutaten in der Schweiz zu den hiesigen Preisen.

Die Zukunft sichern

Die Schweizerische Bäckerei-Confiserie-Branche orientiert sich – gewollt oder ungewollt – neu. Der Markt ist im Umbruch, $\frac{2}{3}$ des Absatzes erfolgt über die Grossverteiler und Discounter respektive alternative Kanäle. Der Markt ist umkämpft, die Produkte sind 7 Tage/24 Stunden verfügbar. Der Konsument verlangt permanent ein volles und frisches Sortiment, wobei «frisch» mit «warm» gleichgesetzt wird. In diesem Spannungsfeld steht auch unser Verband.

Qualität als Schwerpunkt

Die handwerklichen Betriebe positionieren sich mit einer Qualitätsstrategie, verwenden wenn möglich regionale Rohstoffe, produzieren täglich mehrmals frisch vor Ort, verfügen damit über kurze Vertriebswege und pflegen den persönlichen Bedienungs- und Beratungsverkauf. Der Konzentrationsprozess in der Branche schreitet weiter voran, die Betriebe werden grösser und dadurch komplexer zu führen. Produktions- und Verkaufsprozesse können zunehmend optimal gesteuert und die Bedürfnisse der Kunden erkannt und zeitgerecht umgesetzt werden.

Veränderungen beobachten

Deshalb befassen wir uns mit den Fragen, wie sich die Konsumentenbedürfnisse in den nächsten fünf bis sieben Jahren entwickeln werden oder welche Technologien unser tägliches Leben prägen könnten. Und nicht zuletzt natürlich, welche gesellschaftlichen Veränderungen unser Konsumverhalten beeinflussen werden.

Chance für unsere Branche

Als Gegenpol zur Globalisierung und zum Einzug von immer mehr Technologie gewinnen eben auch Werte wie Tradition, Heimat, Herkunft und Handwerk wieder an Bedeutung. Das ist eine Chance für unsere Branche, für unsere Berufe und für jede gewerbliche Bäckerei-Confiserie, die sich auch als Gastgeberin versteht, über ein solides Fachwissen verfügt und ihr Handwerk beherrscht.

Auf Stufe der Betriebskennzahlen gesehen, ist das Jahr 2017 wohl für viele Unternehmen sehr unterschiedlich ausgefallen. Die gewerblichen Bäckereien-Confisereien sahen sich 2015/2016 mit steigenden Rohstoffpreisen und Personalkosten konfrontiert. Die Mindestlöhne wurden im Branchen-Gesamtarbeitsvertrag erhöht, zudem erhielten alle Mitarbeitenden per 1. Januar 2016 fünf Wochen Ferien zugesprochen, was eine weitere Kostensteigerung für die Betriebe mit sich bringt.

Die Branche steht in einem hart umkämpften Wettbewerb mit den Betrieben im grenznahen Ausland und im internationalen Vergleich. Nach zwei Jahren Schrumpfungskurs dürfte der Umsatzrückgang 2017 im Schweizer Detailhandel zum Halt gekommen sein. Wirtschaftlich gesehen war es deshalb kein schlechtes Jahr. Wobei in unserer Branche die Zahlen der SBC Treuhand AG zeigen, dass in erster Linie der Konzentrationsprozess verantwortlich für steigende Umsätze zeichnet. Auch der Trend zu mehr C-Betrieben (siehe Seite 18) hält in unserer Branche leider weiterhin an. Trotz Abwertung des Franken war 2017 der Kaufkraftabfluss durch den Einkaufstourismus weiterhin erheblich.

Die Kundinnen und Kunden müssen noch mehr sensibilisiert werden, ihre Einkäufe beim Bäcker-Confiseur vor Ort zu tätigen. Nicht nur ökologische Aspekte, sondern auch der Erhalt von Arbeits- und Ausbildungsplätzen müssen für einen Einkauf vor Ort positiv kommuniziert werden. Schlussendlich werden beim Abbau von Arbeitsplätzen weniger Löhne bezahlt, weniger Steuern generiert und die Altersvorsorge wird immer unsicherer.

Sozialpartnerschaft im Fokus

Der laufende Gesamtarbeitsvertrag (GAV) ist vom Bundesrat per 1. November 2015 allgemeinverbindlich erklärt worden. Damit bestehen innerhalb der Branche nun gleich lange Spiesse für alle am Markt tätigen Unternehmen. Zudem wird die Höhere Berufsbildung (HBB) gestärkt, profitieren doch die Absolventen der Berufsprüfungs- und höheren Fachprüfungskursen nun von erheblichen finanziellen Beiträgen. Anfang 2019 soll ein neuer GAV eingeführt werden, dem auch die ungelernen Arbeitnehmenden unterstellt sind. Auf betriebswirtschaftlicher Ebene fordert dies die Betriebe zusätzlich.

2.2 Verbandsinformationen

Der Schweizerische Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC) vertritt die Interessen und Anliegen seiner Mitglieder mit Nachdruck und setzt sich für bestmögliche politische, wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen im Bäckerei-Confiserie-Gewerbe ein.

Der SBC, dessen Geschäftssitz in Bern ist, ist die einzige Berufsorganisation der Arbeitgeber in der Bäckerei-Confiserie-Branche der ganzen Schweiz. Mit 1488 Mitgliedern und rund 3000 Verkaufsstellen vertritt er die Interessen und Anliegen seiner Mitglieder mit Nachdruck und setzt sich für bestmögliche politische, wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen im Bäckerei-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-Confiserie-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 wirt-

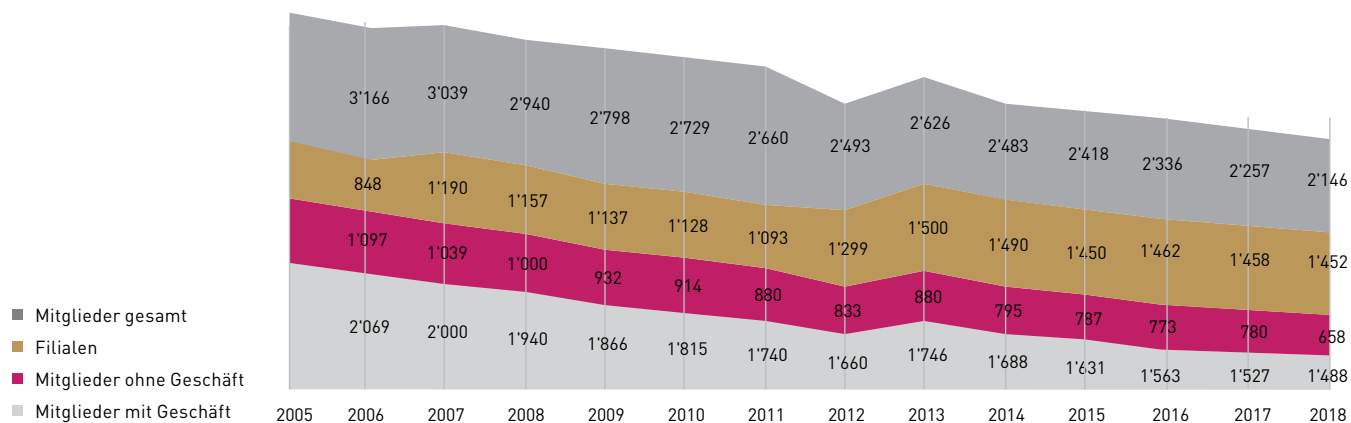
2. Wirtschaftliche Lage

schaftlichen, 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.

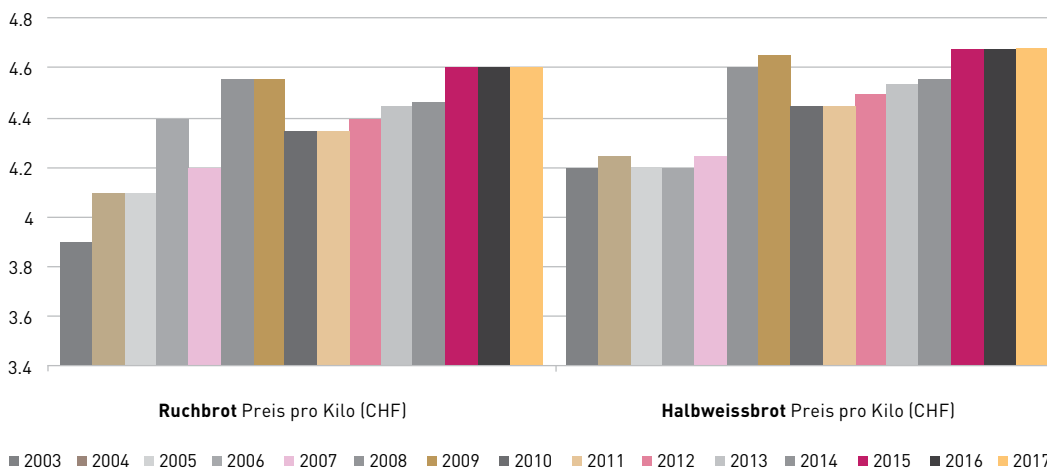
Der Verband bietet mittels eigenständigen Institutionen eine breite Palette an Spezialisten und Dienstleistungen an, welche der Bäcker-Confiseur in Anspruch nehmen kann. Den Spezialisten liegen jahrzehntelang erarbeitete branchenspezifische Erfahrungswerte und Kennzahlen vor. Sie verfügen dadurch über einen Marktvorteil gegenüber Dritten. Dazu gehören nebst der SBC Treuhand AG mit schweizweit sieben Standorten, das Richemont Kompetenzzentrum Bäckerei Konditorei Confiserie in Luzern und Pully sowie die Ausgleichskasse PANVICA in Münchenbuchsee.

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 Branchenfachzeitung «panissimo».

2.3 Mitgliederentwicklung SBC 2005 – 2018



2.4 Brotpreisentwicklung 2003–2017



Stabile bis leicht steigende Preise

Grundsätzlich blieben die Preise 2017 stabil. Bereits in den letzten Vorjahren sahen sich die gewerblichen Bäckereien-Confiserien mit steigenden Rohstoffpreisen und Personalkosten konfrontiert. Der Schweizerische Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC) geht deshalb davon aus, dass die Preise in den gewerblichen Bäckereien-Confiserien für Brot und Backwaren sowie Schokoladeartikel und Kaffee in den beiden letzten Jahren gestiegen sind. Gemäss Gesamtarbeitsvertrag für die Branche wurde 2016 zudem die 5. Ferienwoche für alle gelernten Mitarbeitenden eingeführt, was weitere Kostensteigerungen für die Betriebe mit sich brachte.

Brotgetreideernte 2017 mit besserer Weizenqualität

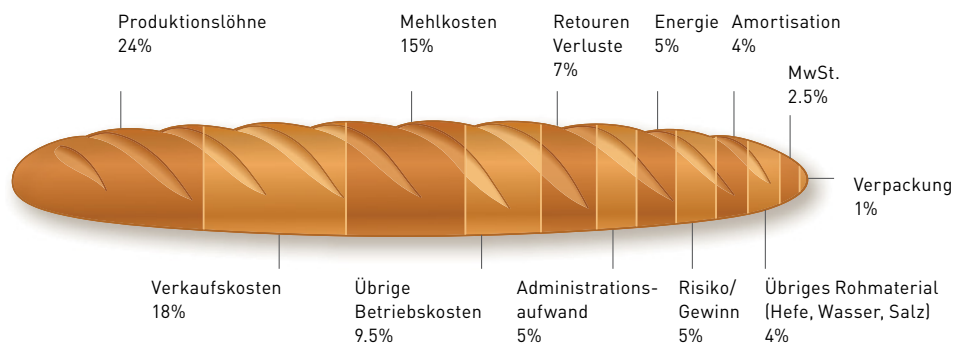
Die Getreideernte 2017 ist mengenmässig gut ausgefallen und von hoher Qualität. Erwähnenswert ist die tiefe Mykotoxinbelastung. Die Richtpreise blieben unverändert.

2. Wirtschaftliche Lage

Preis ist Unternehmerentscheid

Der SBC hat seinen 1488 Mitgliederunternehmen empfohlen, die Preise individuell zu überprüfen und die Preiskalkulation den heutigen Erkenntnissen anzupassen. Schlussendlich werden die Preise für Brot, Schokoladen- und Nussprodukte sowie Kaffee von jedem Unternehmer selber festgelegt. Er kann damit seiner spezifischen Situation Rechnung tragen.

Brotpreiszusammensetzung einer durchschnittlichen Bäckerei-Konditorei-Confiserie



3. Kennzahlen Branche

Sämtliche Kennzahlen sind immer mit dem kalkulatorischen Unternehmerlohn ausgewiesen, wodurch Einzelunternehmen und juristische Personen besser vergleichbar werden.

Der Unternehmerlohn wird für alle Firmen nach folgendem Schema berechnet:

Kunde: Musterbetrieb

1. Betriebliche Erfolgsrechnung CHF CHF
 Gesamtumsatz 900'000

3. Unternehmerlohn
 verbucht -

3.1 Fixanteil

Familienmitglieder	Anzahl	Satz		
Erstes	1	40'000	40'000	
Zweites	1	40'000	40'000	
Drittes	-	20'000	-	
Viertes	-	20'000	-	80'000

3.2 Umsatzanteil

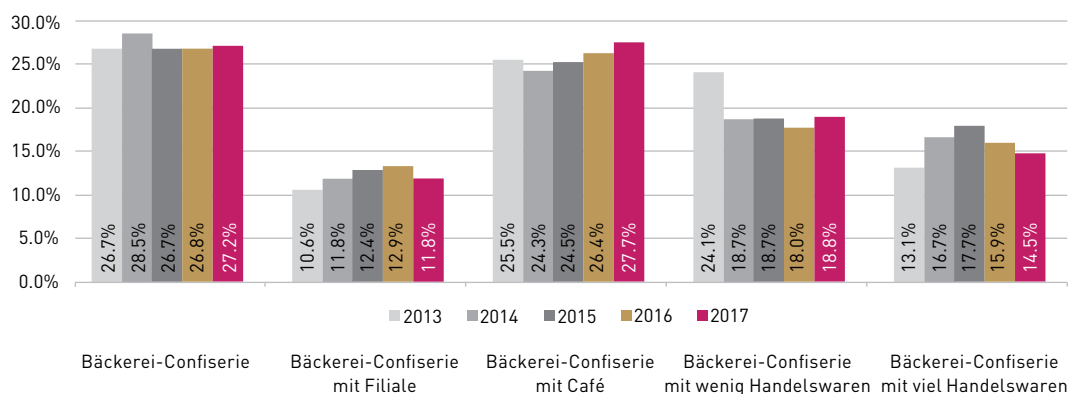
Gesamtumsatz in CHF

< 250'000	250'000	0%	0	
> 250'000 - < 500'000	500'000	5%	25'000	
> 500'000 - > 1'000'000	150'000	4%	6'000	
> 1'000'000 - < 2'000'000		3%	0	
> 2'000'000		2%	0	
Total Umsatz	900'000			31'000

Total Unternehmerlohn 111'000

3. Kennzahlen Branche

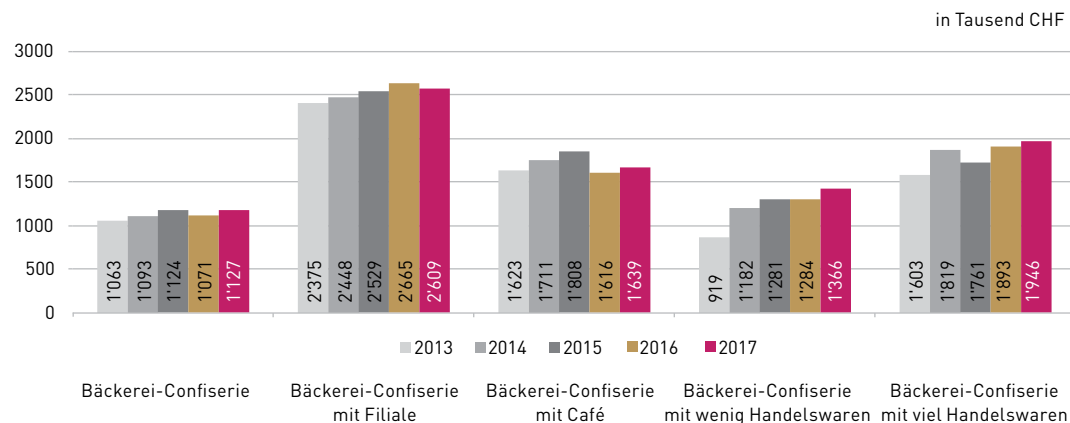
3.1 Betriebstypen



Der Betriebstyp Bäckerei-Confiserie mit einem Verkaufsort stagniert seit Jahren, wogegen solche mit einem Café weiterhin im Vormarsch sind. Nach einem steten Anstieg der Filial-Betriebe in den letzten Jahren, haben auch diese nun einen Marschhalt eingeschaltet.

Der Anteil der Betriebe mit Handelswaren ist nach wie vor rückläufig. Die ungenügende Marge auf den Fremdprodukten zwingt die Inhaber, sich anders zu orientieren.

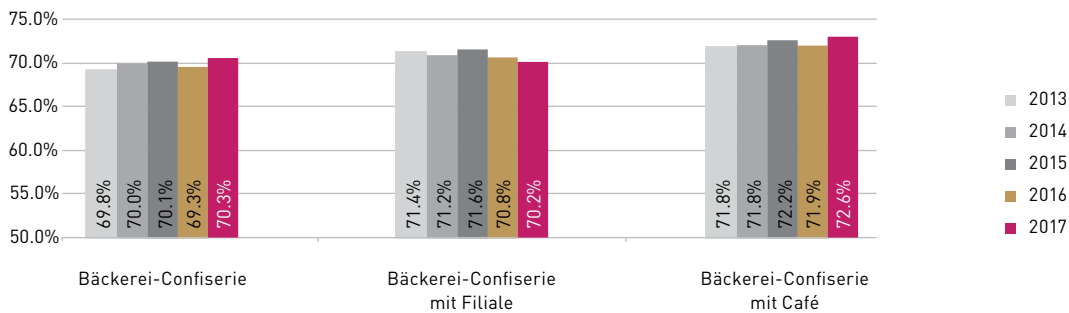
3.2 Umsätze über 5 Jahre



Im vergangenen Jahr konnte der durchschnittliche Umsatz pro Betrieb weitgehend gehalten werden. Dieser Effekt ist nicht unbedingt darauf zurückzuführen, dass der einzelne Betrieb mehr Umsatz erwirtschaften konnte, sondern dass kleine Betriebe immer mehr aus dem Markt verdrängt werden. Dies ist bei Unternehmen mit Handelswaren besonders gut ersichtlich.

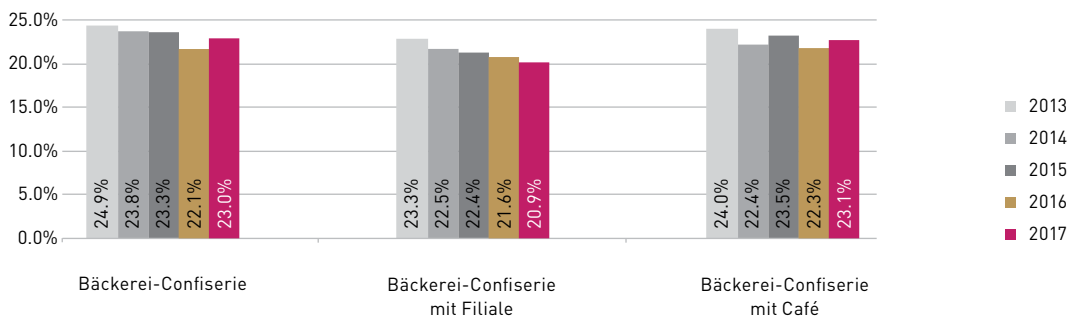
3.3 Durchschnittlicher Bruttoerfolg pro Betrieb in % über 5 Jahre

3.3.1 Bruttoerfolg 1



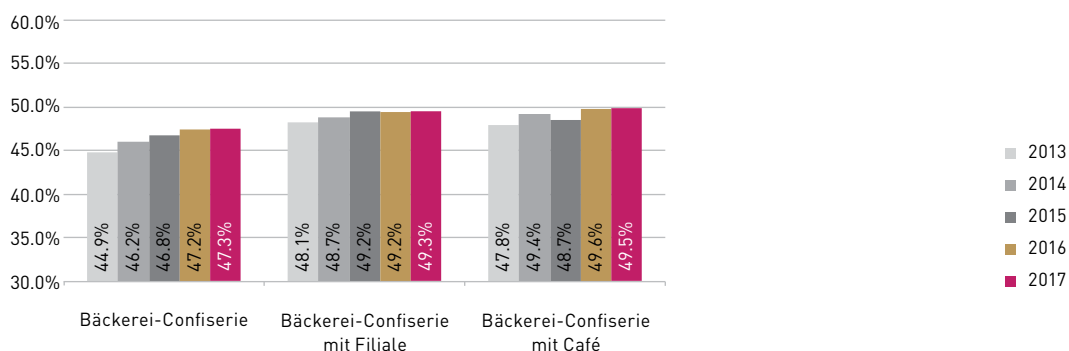
Der Bruttoerfolg 1 (Marge) konnte weitgehend gehalten, aber auch nicht entsprechend verbessert werden. Das letzte Jahr war geprägt von nur minimalen oder gar keinen Preisanpassungen beim Endprodukt.

3.3.2 Bruttoerfolg 2



Der Bruttoerfolg 2 (nach Waren- und Personalaufwand) ist für einen Produktionsbetrieb die wichtigste Grösse. Dieser zeigt fast das gleiche Bild wie der Bruttoerfolg 1, da der Personalaufwand keine nennenswerte Änderung erfahren hat. Trotzdem ist der kontinuierliche Rückgang in den letzten fünf Jahren nicht zu übersehen.

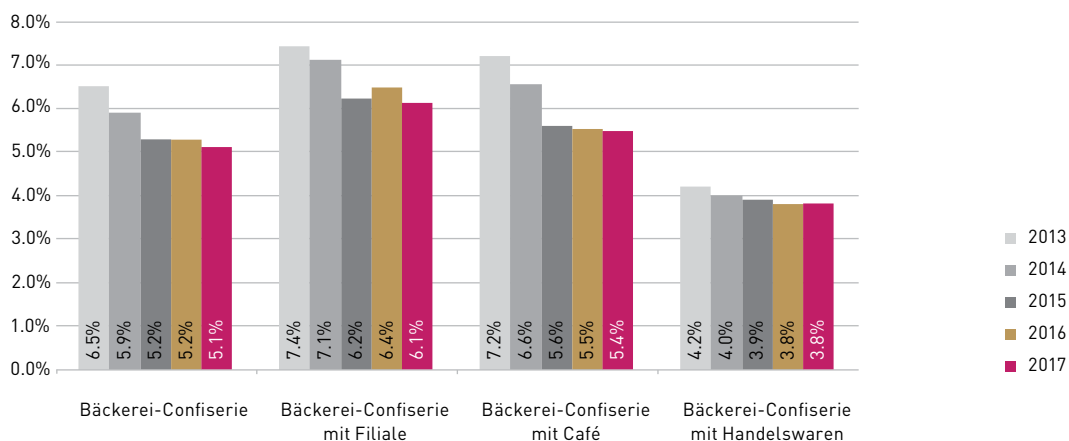
3.4 Personalaufwand



Nachdem in den letzten Jahren ein steter Trend nach oben festgestellt werden musste, ist nun eine Stagnation eingetreten. Von einer Trendwende kann und darf nicht gesprochen werden. In den Vorjahren waren die Auswirkungen des neuen GAV, welcher unter anderem eine fünfte Ferienwoche für gelernte Mitarbeiter vorschreibt, besonders kostentreibend.

Der Personalaufwand ist heute der weitaus grösste Kostenfaktor in der gewerblichen Bäckerei-Confiserie. Trotzdem wird sich ein weiterer Anstieg in den nächsten Jahren kaum verhindern lassen.

3.5 Mietaufwand

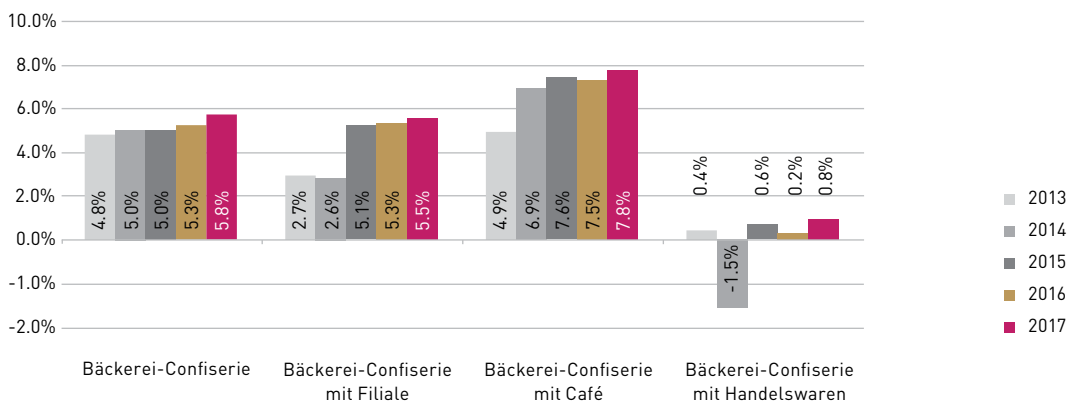


Entgegen der ersten Vermutung reduzierte sich der Mietzins für die Betriebe weiterhin. Die historisch tiefen Hypothekarzinsen hinterlassen immer noch die Spuren bei den Mieten. Ebenfalls dürfte sich das Überangebot an Betrieben auf dem Markt auf die Mietzinsgestaltung der neu zu vermietenden Betriebe auswirken.

Im Vergleich mit anderen Branchen (z. B. Gastrobetriebe) sind die Mieten in der Bäckerei-Confiserie-Branche eher tief. Es muss aber berücksichtigt werden, dass das Gross- und Kleininventar praktisch durchwegs im Eigentum des Mieters ist und die Betriebe damit sehr kapitalintensiv werden.

3.6 Cashflow (Gewinn vor Abschreibungen und Rückstellungen)

3.6.1 Cashflow in % des Umsatzes



Der Cashflow konnte dank dem besseren Bruttoerfolg 2 und vor allem aufgrund des tieferen Betriebsaufwandes wie Miet- und Kapitalaufwand gering verbessert werden. Auch die Betriebe mit Handelswaren konnten leicht zulegen, sind aber weiterhin sehr schwach. Die Verbesserung dürfte auf die Schliessung kleiner und unrentabler Betriebe zurückzuführen sein. Ein Cashflow von 5% bis 7% darf als gut und einer über 10% als sehr gut bezeichnet werden.

3.7 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

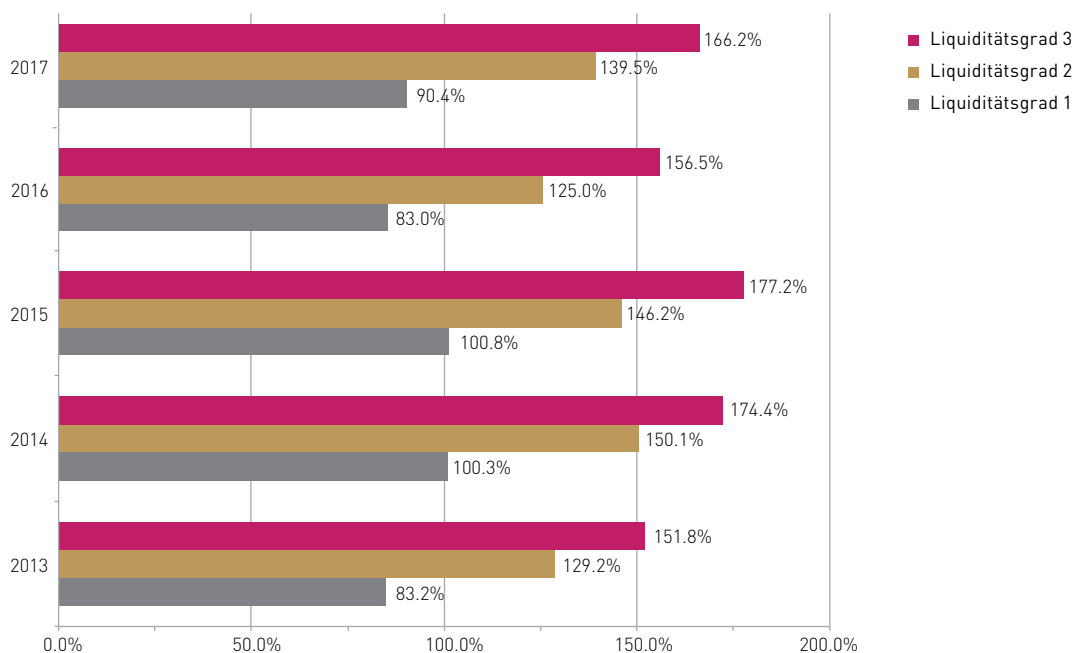
Richtwert: 100%

Liquiditätsgrad 3 (Current Ratio):

Umlaufvermögen im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital.

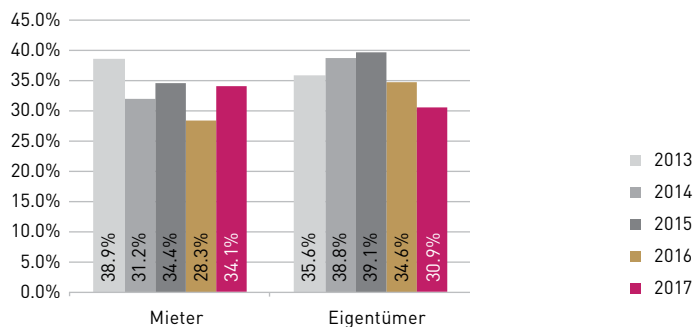
Richtwert: 150–200%

3.7.1 Liquiditätsgrad Mieter und Eigentümer



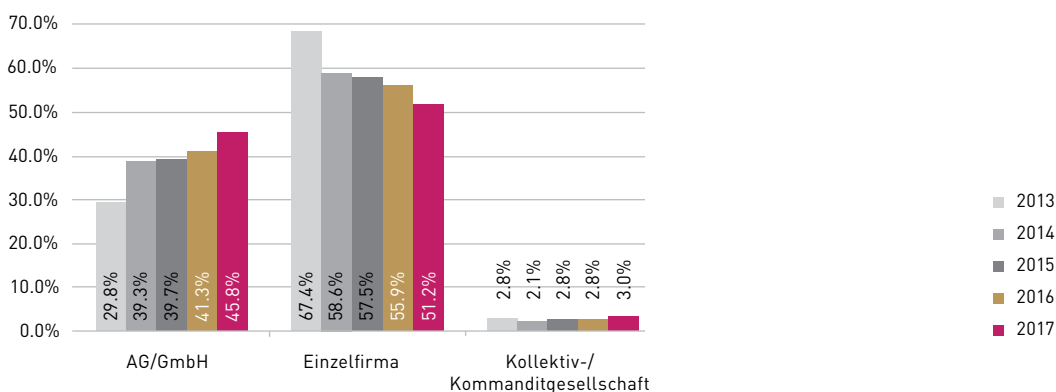
Die Liquiditätsgrade sind leicht besser geworden. Der wichtige Liquiditätsgrad 2 erreicht über 150% und darf als sehr gut angesprochen werden. Es muss berücksichtigt werden, dass der Liquiditätsgrad eine Momentaufnahme darstellt und raschen Veränderungen unterworfen ist.

3.8 Eigenfinanzierungsgrad



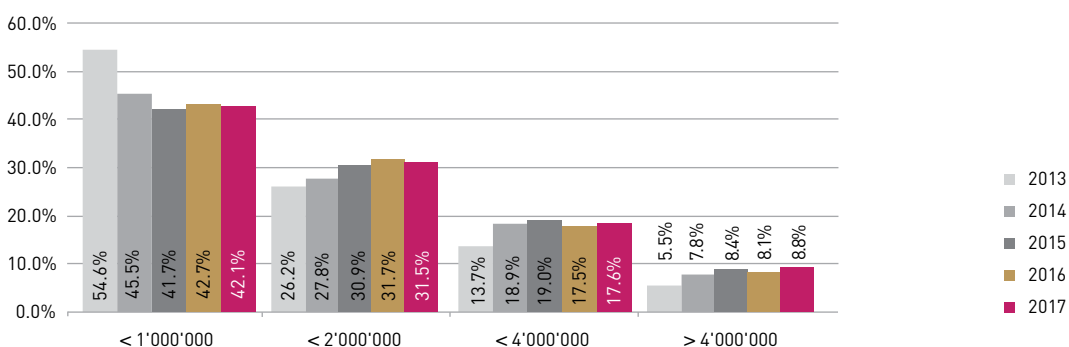
Der Eigenfinanzierungsgrad der Mieterbetriebe konnte etwas verbessert werden. Mit einem Wert von rund 34% muss trotzdem von einer zu knappen Finanzierung gesprochen werden.

3.9 Rechtsform



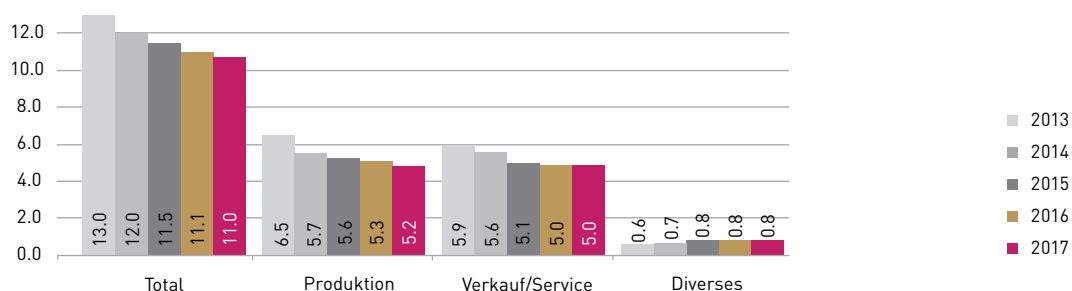
Der Wechsel von der Einzelfirma zur AG/GmbH hält weiterhin an. Dies dürfte auch auf die Konzentration zu grösseren Betrieben zurückzuführen sein. Die Kollektiv-/Kommanditgesellschaft ist weiterhin praktisch bedeutungslos.

3.10 Betriebsgrösse nach Umsatz (ohne Handelswaren)



Die Betriebe werden tendenziell immer grösser. Viele Klein- und Kleinstbetriebe verschwinden, da sie keine ausreichende Existenz mehr bieten. Rund ein Drittel der Betriebe unserer Statistik ohne Handelswaren haben weniger als CHF 750'000.- und 15% weniger als CHF 500'000.- Umsatz. Eine weitere Bereinigung in den nächsten Jahren ist daher vorgegeben.

3.11 Anzahl Beschäftigte pro Betrieb inkl. Inhaber

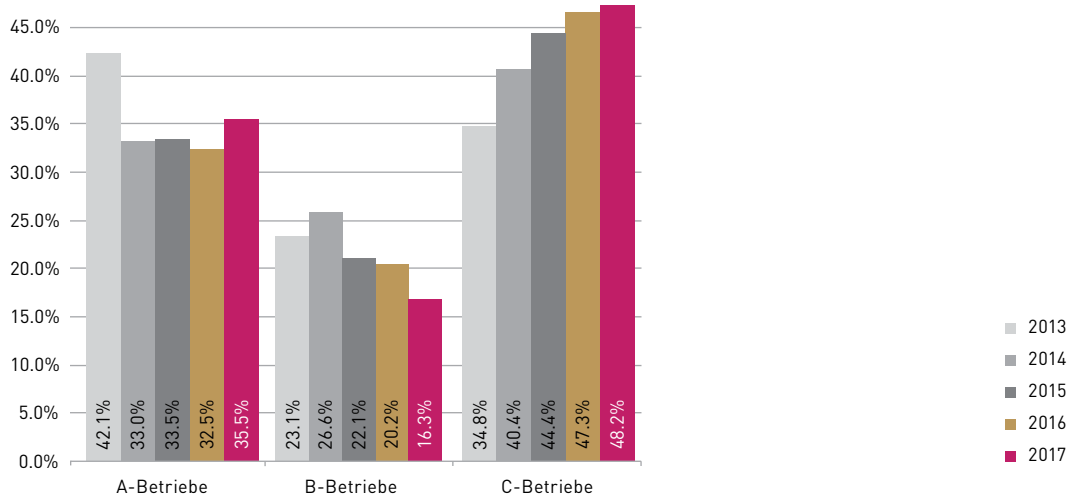


Die Anzahl der Beschäftigten pro Betrieb ist stagnierend. Einzig in der Produktion haben wir noch eine unbedeutende Reduktion. Über den ganzen Vergleichszeitraum ist ein Rückgang von zwei Personen feststellbar, wobei die grösste Einsparung in der Produktion zu verzeichnen ist. Der Anteil «Diverses» für das Reinigungs-, Liefer- und Administrationspersonal ist ebenfalls konstant geblieben.

3.12 Firmenrating nach KMUAudit

Die Betriebe wurden wieder 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.



Erfreulicherweise ist der Anteil an A-Betrieben im Vormarsch. Der Trend zu mehr C-Betrieben hält leider auch weiterhin an und dies zulasten der B-Betriebe. Die vielen Klein- und Kleinstbetriebe sind nicht in der Lage, einen angemessenen Unternehmerlohn zu erwirtschaften.

3.13 Minutenlohn und Zuschlagsatz für die Grundkostenkalkulation

Eine erste grössere Auswertung der durchschnittlichen Minutenlöhne in der Produktion und der Zuschlagsätze hat die folgenden Werte für die Bäckerei-Confiserie ergeben:

Minutenlohn: 62 Rappen
Zuschlagsatz: 97%

Für die Bäckerei-Confiserie mit Café ist der Zuschlagsatz rund 4% höher.

Die Werte sind von Betrieb zu Betrieb recht unterschiedlich. Daher ist es sehr wichtig, mit dem **eigenen Satz** zu kalkulieren. Es lohnt sich auf jeden Fall, den Satz für den eigenen Betrieb zu errechnen oder von der SBC Treuhand AG errechnen zu lassen. Auch die Zuschläge für Gewinn und Verluste sollten den individuellen Gegebenheiten angepasst werden.

Beispiel einer einfachen Grundkostenkalkulation

		1-fach Rezept (50 Stück)	3-fach Rezept (150 Stück)
		CHF	CHF
Warenaufwand			
Mehl		15.35	46.05
Hefe		0.75	2.25
Übriges Rohmaterial		38.30	114.90
Verpackungsmaterial		8.39	25.17
		62.79	188.37
Herstellung			
60 Min. zu Rappen	62.0	37.20	
120 Min. zu Rappen	62.0		74.40
Grundkosten (Herstellungskosten)		99.99	262.77
Zuschlagssatz	97.0%	96.99	254.88
Selbstkosten		196.98	517.65
Gewinn und Verluste	10.00%	19.69	51.76
		216.67	569.41
Mehrwertsteuer	2.50%	5.41	14.23
Kalk. Preis Rezept		222.08	583.64
Kalk. Preis/Stück		4.44	3.89
Effektiver Verkaufspreis/Stück		4.40	

3. Kennzahlen Branche

3.14 Allgemeine Kennzahlen

3.14.1 Das Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbe in Zahlen

ca. 3'000	Verkaufsstellen des Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbes versorgen die Schweizer Bevölkerung flächendeckend mit Brot- und Backwaren.
1,4 Mio.	Kundenkontakte finden pro Tag in den Verkaufsstellen statt (Schätzung des SBC).
ca. 25'000	Arbeitsplätze sind direkt oder indirekt mit dem Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbe verbunden.
2'900	Lernende in Produktion und Verkauf sind gegenwärtig in Ausbildung.
2.1 Mia. CHF	beträgt der Jahresumsatz des Schweizer Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbes.

3.14.2 Der SBC in Zahlen

2'146	Mitglieder zählt der SBC (davon 1'488 mit eigenem Geschäft).
141	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen im Dienst des SBC und seiner Mitglieder.
23	Kantonalverbände und 1 Sektion bilden die regionale und lokale Organisationsstruktur des SBC.
rund 5'000	Personen besuchen jährlich die Kurse der Fachschule Richemont.
über 2'000	telefonische Fachberatungen leistet die Fachschule pro Jahr.
über 5'500	Abonnenten erhalten monatlich das «Richemont Fachblatt».
5'100	beträgt die gedruckte Auflage des «panissimo», das 14-täglich erscheint.
und 8'000	erhalten den wöchentlich verschickten «panissimo»-Newsletter. Die Öffnungsrate beträgt zwischen 13 und 20%.
ca. 41'000	versicherte Personen zählt das Dienstleistungsunternehmen PANVICA im Bereich der Sozial- und Personenversicherungen. Insgesamt werden rund 3'500 Selbstständig-erwerbende und 3'000 Betriebe betreut.
rund 400	Kunden vertrauen in die Dienstleistungen der SBC Treuhand AG.
über 1'650	mal jährlich beanspruchen SBC-Mitglieder den Rechtsdienst für kostenlose Auskünfte und Hilfe in juristischen Fragen.

4. Ausbildungsfakten

4.1 Einleitung

Mit seiner Stiftung Richemont Fachschule und der Richemont Dienstleistungs AG verfügt der Schweizerische Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC) über ein national und international tätiges Bildungs- und Kompetenzzentrum.

Der SBC organisiert im Auftrag des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) und den Kantonen in engster Zusammenarbeit mit der Richemont Fachschule die Aus- und Weiterbildung für die Branche Bäckerei, Konditorei und Confiserie der Schweiz.

Richemont organisiert und führt die gesamtschweizerische Aus- und Weiterbildung durch, einschliesslich Berufsbildner/-innen, Experten und Expertinnen, Instruktoren und Instruktorinnen und alle damit verbundenen Koordinationsarbeiten auf allen Stufen, inklusive der höheren Berufsbildung.

Dazu gehören auch die Erstellung und Produktion aller Lehrmittel, Kurs- und Prüfungsunterlagen in den drei Landessprachen, sowie auch die Betreuung der Internet basierten, digitale Lerndokumentation und stellt sämtliche Lehrmittel den Lernenden digital zur Verfügung.

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 hochstehende Basisausbildung garantiert.

Bereits wurde der zweite Vorbereitungskurs für die Berufsprüfung in der Produktion und erfreulicherweise auch der erste Vorbereitungskurs für die Berufsprüfung des Detailhandel nach neuer Prüfungsordnung erfolgreich durchgeführt und abgeschlossen. Die modulare und intensive Ausbildung, welche rund 45 Ausbildungstage dauert, hat sich bewährt und wird sich in Zukunft auszahlen. Zusätzlich gibt die gemeinsame Ausbildung in drei Modulen eine gute Vernetzung mit den jungen Berufsleuten aus Produktion und Detailhandel, was die Kommunikation der beiden Bereiche stark verbessert.

Nun steht auch die neue Vorbereitung zur höheren Fachprüfung, welche mit dem ABZ Spiez (Ausbildungszentrum der Fleischwirtschaft) gemeinsam durchgeführt wird. Als Zulassungsbedingung besuchen die Absolventinnen und Absolventen im Anschluss an die Berufsprüfung die SIU Unternehmerschulung. Mit diesem betriebsökonomischen Wissen, geht es anschliessend in die Vorbereitung zur höheren Fachprüfung. Als Kernstück der Ausbildung wird eine Diplomarbeit (Businessplan) erarbeitet, welcher die Teilnehmenden für eine Geschäftsübernahme fit macht.

Neben den vielen Kursteilnehmenden aus der Schweiz, darf die Richemont Fachschule auch sehr viele internationale Kursbesucher – sowohl aus Europa wie Asien – zu massgeschneiderten Bildungsgängen in Luzern empfangen. Im Gegenzug werden auch Kurse und Beratungen im nahen und fernen Ausland durchgeführt.

Durch die nationale und internationale Tätigkeit ist die Richemont Fachschule gut vernetzt und profitiert von den vielen Erfahrungen ihrer Mitarbeitenden. So konnten im vergangenen Jahr auch Partnerschaften mit Schulen in Spanien und Dubai erfolgreich gestartet werden. Weitere interessante Projekte werden folgen.

4. Ausbildungsfakten

4.2 Bildungskonzept – Modell 2018

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.

Zum ersten Mal wurden 2018 die Synergien bei der Kursbewerbung mit dem ABZ in Spiez, dem Ausbildungszentrum der Fleischwirtschaft, genutzt. So erschien das gemeinsame Kursprogramm 2018 zum ersten Mal, wobei die Reaktionen durchwegs positiv waren.

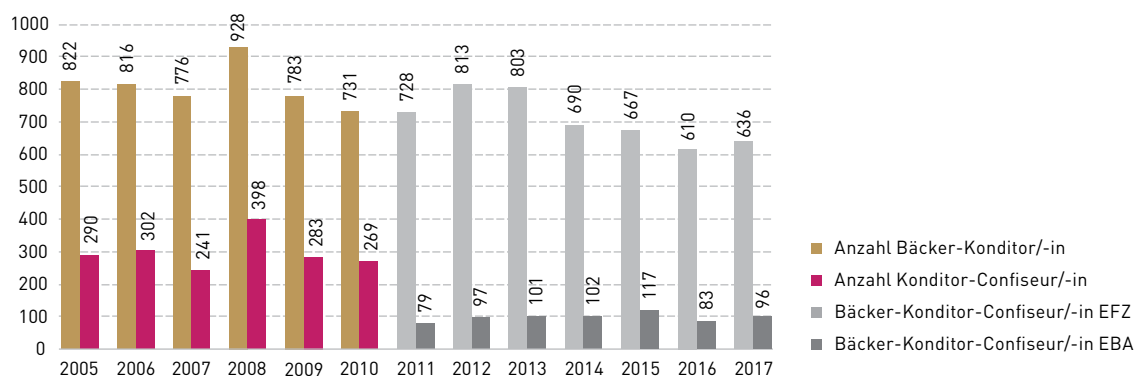
Das aktuelle Kursangebot sowie die separaten Broschüren zu sämtlichen Lehrgängen mit detaillierten Informationen können Sie auf der Webseite www.richemont.online herunterladen, via E-Mail richemont@richemont.cc oder telefonisch (+41 41 375 85 85) anfordern.

Neben dem Fachspezialisten wird seit einigen Jahren Wert auf die Führungsausbildung gelegt, wobei die Lehrgänge auf verschiedenen Level angeboten werden. So kann zum Beispiel das Thema Mitarbeiterführung in drei Levels erlernt werden, welches dann bis zum SVF Zertifikat «Leadership» führt.

Auch in den Bereichen Bäckerei, Konditorei, Confiserie, Detailhandel (Fachkenntnisse) und Marketing & Kommunikation werden Lehrgänge angeboten. Diese Lehrgänge finden in der Regel während 5 x 1 Tag oder 4 x 2 Tage statt, richten sich in erster Linie an Quereinsteiger/-innen und/oder Interessierte, welche ihre Vorkenntnisse aus den Betrieben vertiefen wollen. Der Lehrgang Marketing & Kommunikation ist auch Bestandteil der Berufsprüfung im Detailhandel.

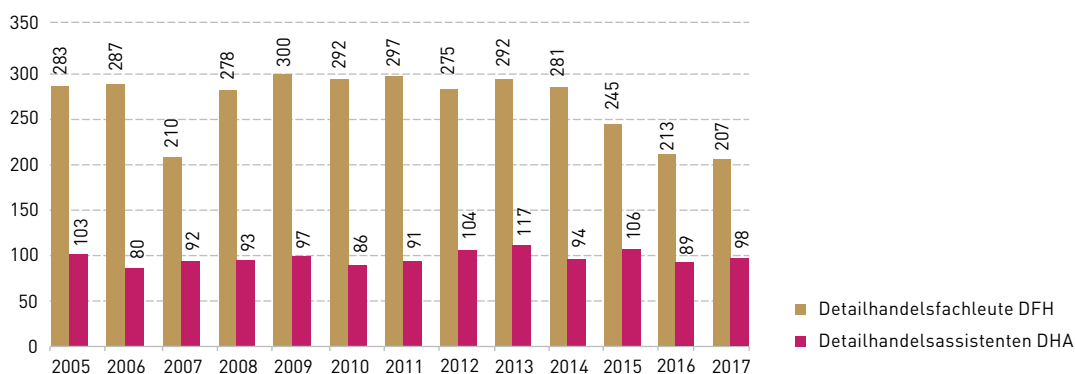
4.3 Lehrverhältnisse

4.3.1 Produktion Bäcker-Konditor-Confiseur – Lehrbeginn bis 2017



Erfreulicherweise konnte der Trend der rückläufigen Anzahl Lernenden in der Produktion erstmalig seit längerem wieder gestoppt werden. Wir sind überzeugt, dass es in naher Zukunft wieder mehr Schulabgänger/-innen geben wird und es für die zukünftige Entwicklung der Branche enorm wichtig ist, dass wir gemeinsam genügend Berufsnachwuchs ausbilden. Denn nur wer ausbildet, hat in Zukunft genügend gelerntes Fachpersonal in der Produktion und im Detailhandel.

4.3.2 Verkauf / Detailhandel – Ausbildungsbeginn bis 2017



Im Detailhandel blieb die Anzahl Lernende ungefähr gleich, wobei darauf geachtet werden muss, dass neben der DHA Ausbildung (zweijährige Ausbildung), vor allem auch die dreijährige Ausbildung der Detailhandelsfachleute gefördert werden muss. Diese Ausbildung ist für den gut ausgebildeten Berufsnachwuchs gedacht und daraus werden die zukünftigen Berufsbildnerinnen und Berufsbildner sowie Filialleiterinnen und Filialleiter heranwachsen. Bleiben wir am Ball und tragen Sorge zu unserem Berufsnachwuchs, denn sie sind unsere Stütze in der Zukunft.

Wir danken allen Berufsbildnerinnen und Berufsbildnern, Expertinnen und Experten sowie allen Fachlehrpersonen für die gute Ausbildung und Betreuung der Lernenden. Denn damit leisten sie alle einen grossen Beitrag zur Erhaltung unseres Berufsnachwuchses. Durch ständige Weiterbildung sind sie immer auf dem neuesten Stand und können sowohl fachlich wie methodisch und didaktisch auf die Jungen von heute eingehen.

5. Marktkennzahlen

5.1.1 Kennziffern Pistor Firmengruppe

Die Pistor Firmengruppe ist in einer Genossenschafts-Holding organisiert. Alle drei Betriebsgesellschaften Pistor AG, Proback AG und Fairtrade SA operieren auf der gleichen Ebene und gehören zu 100% der Pistor Holding Genossenschaft. Die Pistor Holding Genossenschaft bietet mit der Pistor AG, der Proback AG und der Fairtrade SA kompetente Unterstützung in den Bereichen Bäckerei, Gastronomie und Pflege.

Pistor Firmengruppe	2017	2016
Konsolidierter Umsatz (Mio. CHF)	640.2	635.9
Personalbestand		
Mitarbeitende	530	507
Umgerechnet in Vollzeitstellen	461	439

5.1.2 Pistor AG

Die Pistor AG ist das führende und unabhängige Handels- und Dienstleistungsunternehmen für die Bäcker- und Confiseriebranche sowie für die Gastronomie und die Pflege. Für ihre Kunden ist die Pistor AG die Lösungsanbieterin und ermöglichen modulare Individuallösungen für Bäckerei, Gastronomie und Pflege.

Pistor AG	2017	2016
Umsatz Eigenlager (Mio. CHF)	621.6	616.6
Bäckerei-Konditorei-Confiserie	354.0	360.0
Gastronomie	267.5	256.6
Personalbestand		
Mitarbeitende	520	497
Umgerechnet in Vollzeitstellen	453	431

5.1.3 Proback AG

Die Proback AG ist seit 30 Jahren als Non-Profit-Organisation der Pistor Holding Genossenschaft unter anderem für die Förderung und Erhaltung der Marktpräsenz sowie für die betriebswirtschaftliche Unterstützung der Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Branche tätig.

Die Nachfrage nach massgeschneiderten und individuellen Dienstleistungen in den Bereichen Nachfrageplanung, Betriebswirtschaft und Marketing ist auch im vergangenen Jahr weiter gestiegen. Das Bedürfnis nach individuellen Dienstleistungen, Workshops und gezielter Mitarbeiterförderung vor Ort zeigt, dass es Unternehmer vermehrt als wichtig erachten, für eine erfolgreiche Zukunftsplanung mit einer kompetenten Marktkennerin und Vertrauenspartnerin wie der Proback AG zusammenzuarbeiten. Die Proback AG hat sich in den letzten Jahren erfolgreich als neutrale Anlaufstelle und Netzwerkerin für Jung- und Neuunternehmer etabliert.

Die Proback Dienstleistungen im Jahr 2017

Bereich	Details
Beratung und Coaching	Geschäftsübergabe, Geschäftsvermittlung, Start-up für Jungunternehmer Begleitung und Unterstützung bei der Umsetzung von Vorhaben und Projekten.
Geschäftsübergabe	Unterstützung der Anbieter von Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriebetrieben bei der bevorstehenden internen oder externen Geschäftsübergabe.
Geschäftsvermittlung	Begleitung und Unterstützung der Nachfrager für Bäckerei-, Konditorei- und Confiseriebetriebe bei der Suche nach dem geeigneten Betrieb.
Potentialcheck «Kundenfokus»	Im Kampf gegen die «Betriebsblindheit» wird der jeweilige Betrieb von einer neutralen und aussenstehenden Stelle beurteilt mit dem Ziel, Stärken noch besser zu nutzen und sich nach aussen optimal zu präsentieren.
Betriebsführungssystem	Mit dem Betriebsführungssystem erhalten Unternehmer monatlich aktuelle Betriebsdaten, die für eine erfolgreiche Unternehmensführung zwingend nötig sind.
Start-up-Hilfe für Jungunternehmer	Unterstützung und Begleitung der Neu- und Jungunternehmer beim Start mit dem eigenen Betrieb.
Werbung und visuelle Gestaltung	Unterstützung durch den Marketingfachmann bei der Gestaltung von Logos, Flyern, Verpackungen, Eröffnungswerbung, Aussenwerbung, Erscheinungsbild usw.
Workshops vor Ort	Nebst diversen Dienstleistungen, Seminaren und Events bietet Proback auch individuelle Workshops in den jeweiligen Betrieben für das Verkaufs- und Produktionsteam an.

5.1.4 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. In einem stark umkämpften Rohstoffhandelsumfeld vermochte die Fairtrade SA dank guter Kontakt zu Lieferanten und Kunden wichtige Geschäftsbeziehungen zu intensivieren.

Fairtrade SA	2017	2016
Gesamtumsatz (Mio. CHF)	26.1	28.3
Umsatzanteile Produkte (in%)		
Haselnusskerne	32	36
Mandeln	36	33
Zucker	7	4
Kakaoprodukte	8	8
Konserven	9	9
Sultaninen	2	2
Diverse Produkte	6	8

6.1 Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2018 mitgearbeitet



Schweizerischer Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC)

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



SBC Treuhand AG

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

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



Richemont Kompetenzzentrum Bäckerei Konditorei Confiserie

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



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



« **Wir versprechen** unsere Kunden proaktiv durch unsere Nähe und Kompetenz **zu entlasten.** Dank unserer langjährigen Erfahrung in Treuhand und Beratung unterstützen wir Ihren Erfolg. Das macht uns zur Nummer 1 in der Schweiz für Bäcker und Confiseure. »

Branchenvergleich | Finanz- und Rechnungswesen | Personaladministration | Steuerberatung
Vorsorge | Nachfolgeregelung | Unternehmensberatung | Liegenschaften | Informatik

Hauptsitz

SBC Treuhand AG
Standstrasse 8
Postfach 113
3000 Bern 22

Telefon +41 31 340 66 44
E-Mail: bern@sbc-treuhand.ch

www.sbc-treuhand.ch

St. Gallen

Telefon +41 71 274 95 35
E-Mail: stgallen@sbc-treuhand.ch

Chur

Telefon +41 81 253 13 01
E-Mail: chur@sbc-treuhand.ch

Luzern

Telefon +41 41 248 01 85
E-Mail: luzern@sbc-treuhand.ch

Pully

Telefon +41 21 721 78 11
E-Mail: pully@sbc-fiduciaire.ch

Zürich

Telefon +41 44 377 54 77
E-Mail: zuerich@sbc-treuhand.ch



Die offizielle Publikation der Schweizer Bäcker-Confiseure ist
Ihr direkter Draht zur Bäcker-Confiseur-Branche

Le journal officiel des Boulangeries-Confiseries suisses est
votre lien direct avec la boulangerie-confiserie

Newsletter | Abo: www.swissbaker.ch/panissimo
Stellenmarkt | Emplois: www.swissbaker-jobs.ch

Jahresabo CHF 95.–, Lernende CHF 50.–
Abo annuel CHF 95.–, apprentis CHF 50.–

Abonnements: «panissimo» | Seilerstrasse 9, 3001 Bern | panissimo@swissbaker.ch | www.swissbaker.ch/panissimo
Anzeigen/ Annonces: Stämpfli AG | Wölflistrasse 1, 3001 Bern | panissimo@staempfli.com | Tel. 031 300 63 83

Warum das Mehl bei uns bestellen?

Weil ...

- Sie sich dank unserer konstanten **Mehlqualität** auf Ihr Tagesgeschäft konzentrieren können.
- Sie mit unseren trendigen **Mischungen** immer am Puls der Zeit sind und Ihre Kunden überraschen.
- Sie vielleicht nicht immer genug Zeit haben, alle Ihre Ideen umzusetzen. Wir **entlasten** und **unterstützen** Sie gerne!


Groupe Minoteries
L'INNOVATION, NOTRE TRADITION

Der Branchen-Treffpunkt

FBK



17. – 20. März 2019, Bern

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

Trends &
Innovationen



Brot



Schokolade



Kaffee



Snacks



Glace

fbk-2019.ch

Pistor: «Fachkompetenz mit Leidenschaft»

Eric Emery, Pistor Kunde
Boulangerie Eric Emery, Genf

