



GEHRKE ECON

Steuerberatung Wirtschaftsprüfung Rechtsberatung Unternehmensberatung

Snack Akademie

Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

iba vom 12. bis 17. September 2015



Umsatz

Umsatzentwicklung im Bäckereihandwerk

Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

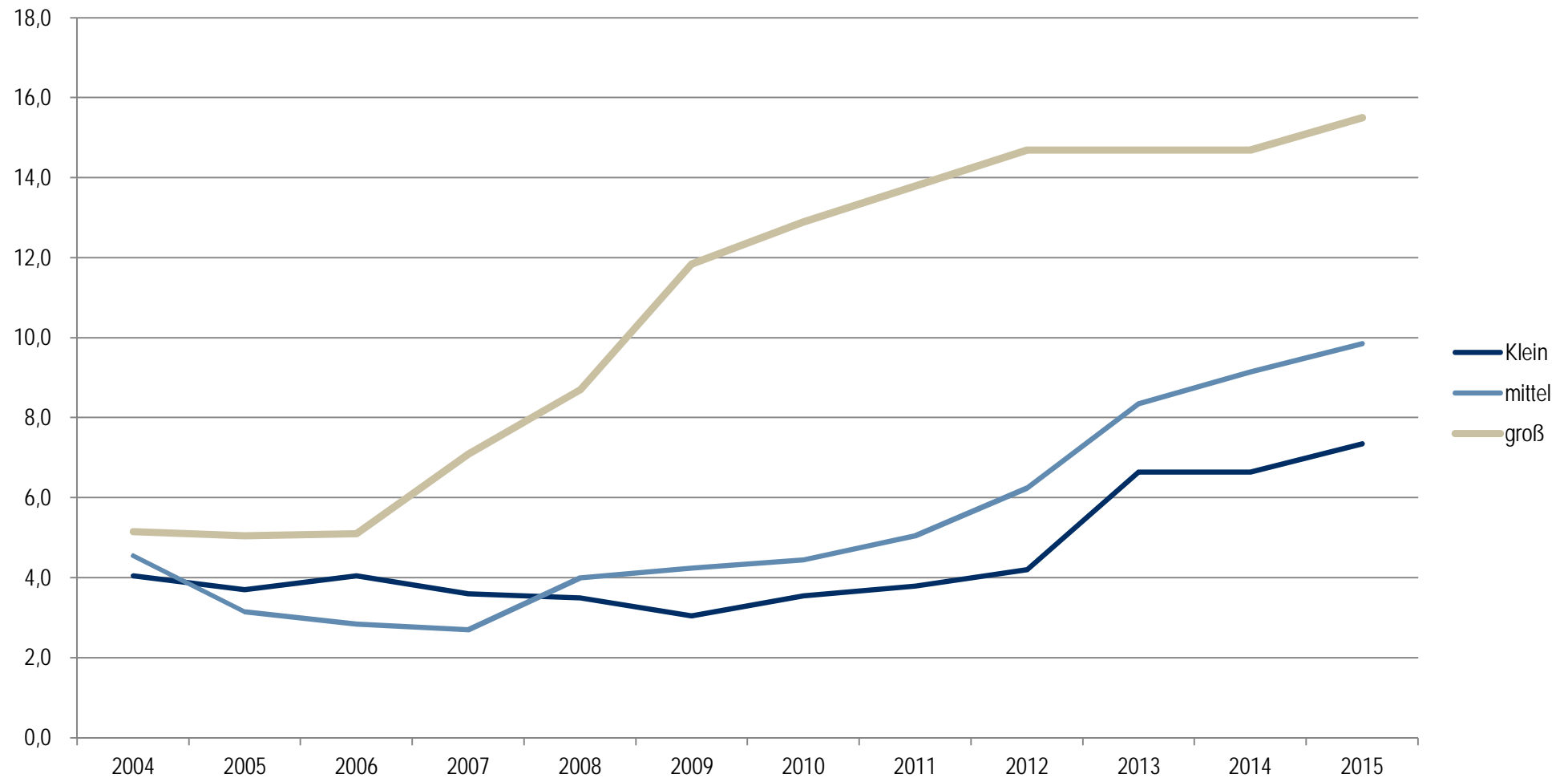
Entwicklung der Umsatzerlöse in Bäckereiunternehmen in %

Entwicklung Backwarenumsatz – Snacks – Kaffee (auf bestehender Fläche) per August 2015

	Jan-August
Backwaren	+4,9%
Snackumsatz	+5,5%
Kaffee	+7,3%

Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Entwicklung der Gastro- und Snackumsatzanteile in Bäckereiunternehmen in %





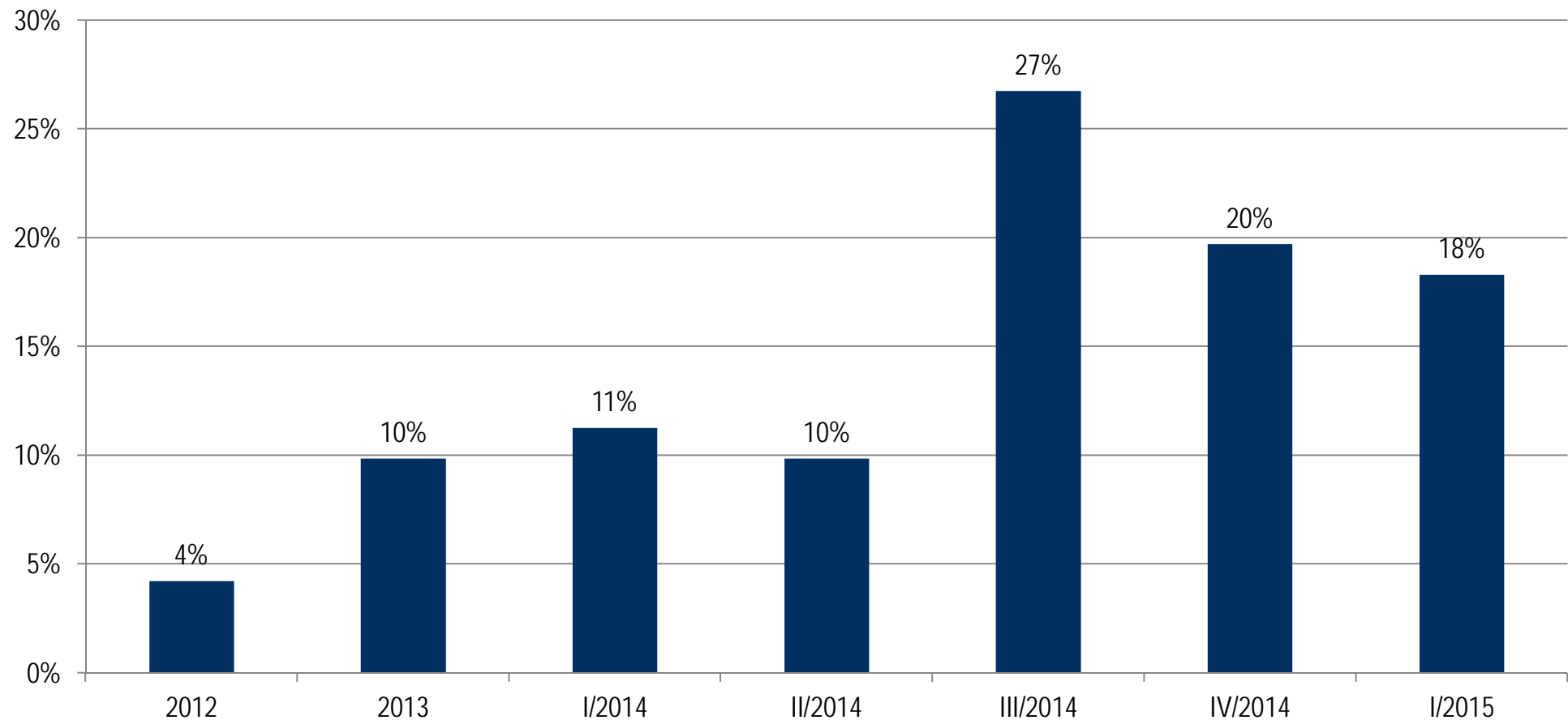
Preisentwicklungen im Snackmarkt

Ergebnisse der Preisanalyse 1. Quartal 2015 der Gehrke econ Gruppe

Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Preisentwicklungen im Snackmarkt

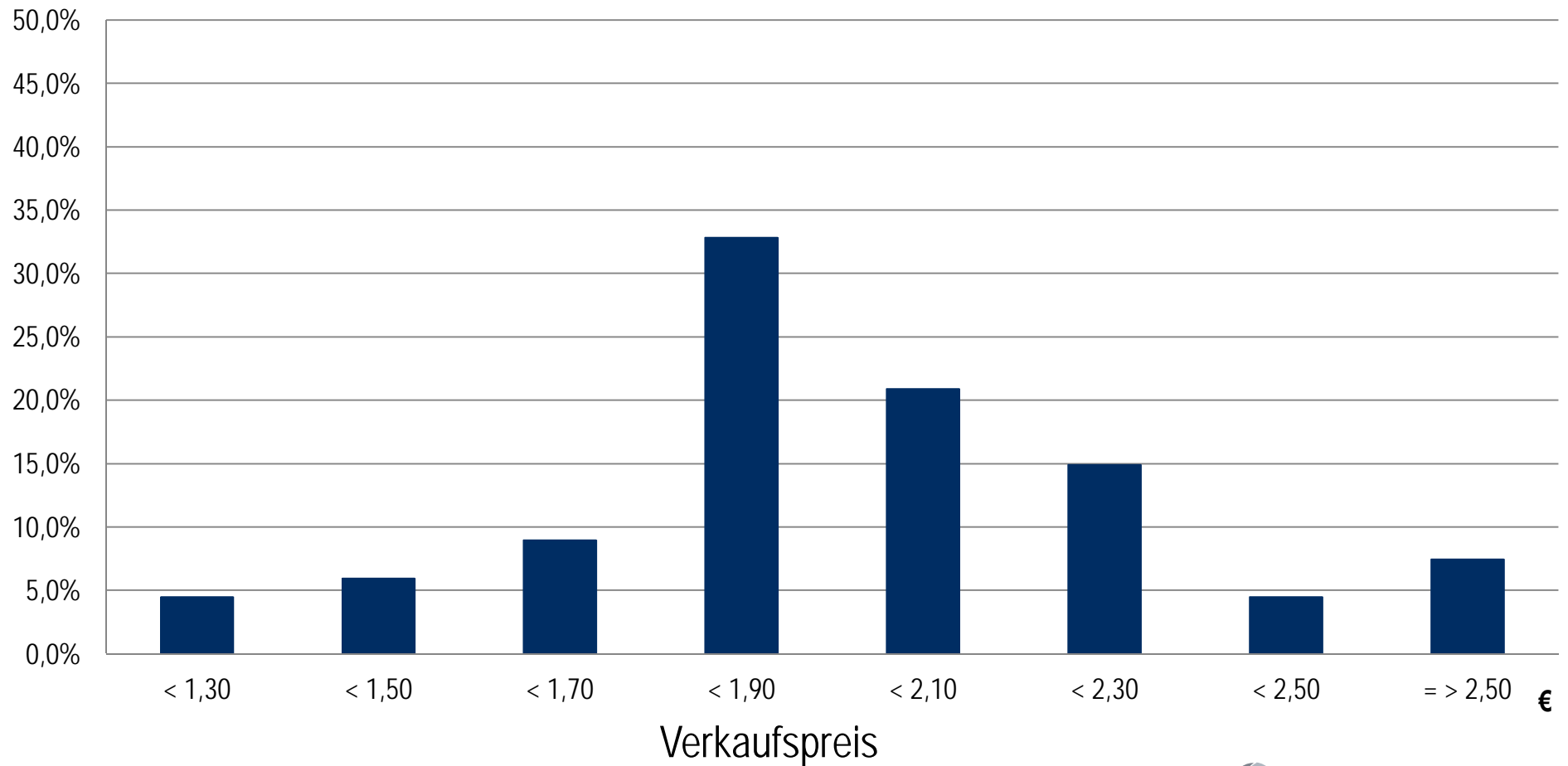
Zu welchem Zeitpunkt haben Sie die letzte Preiserhöhung vorgenommen?



Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Preisentwicklungen im Snackmarkt

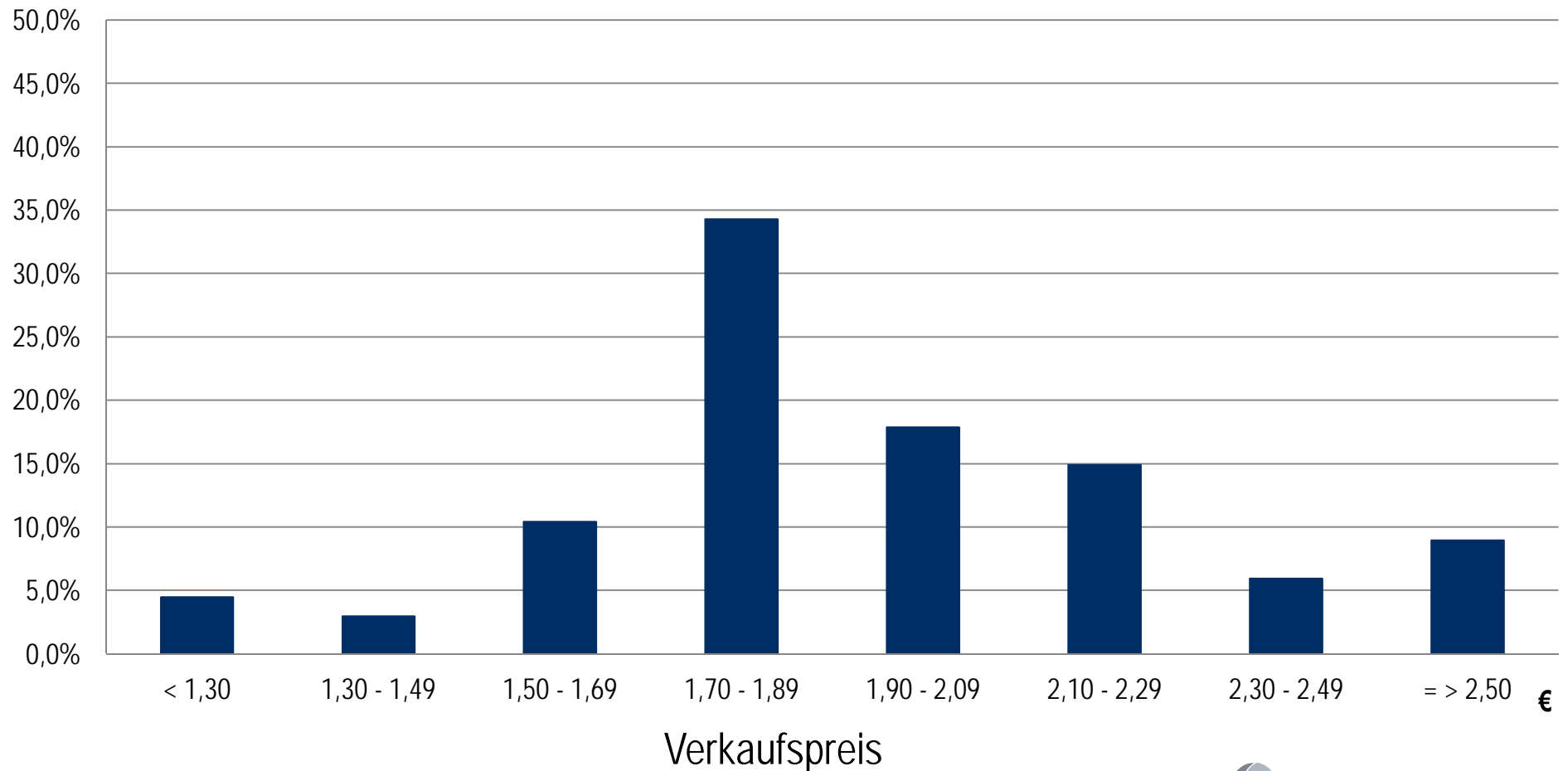
Belegtes Brötchen mit Salami
Prozentuale Verteilung der Häufigkeit I/2015



Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

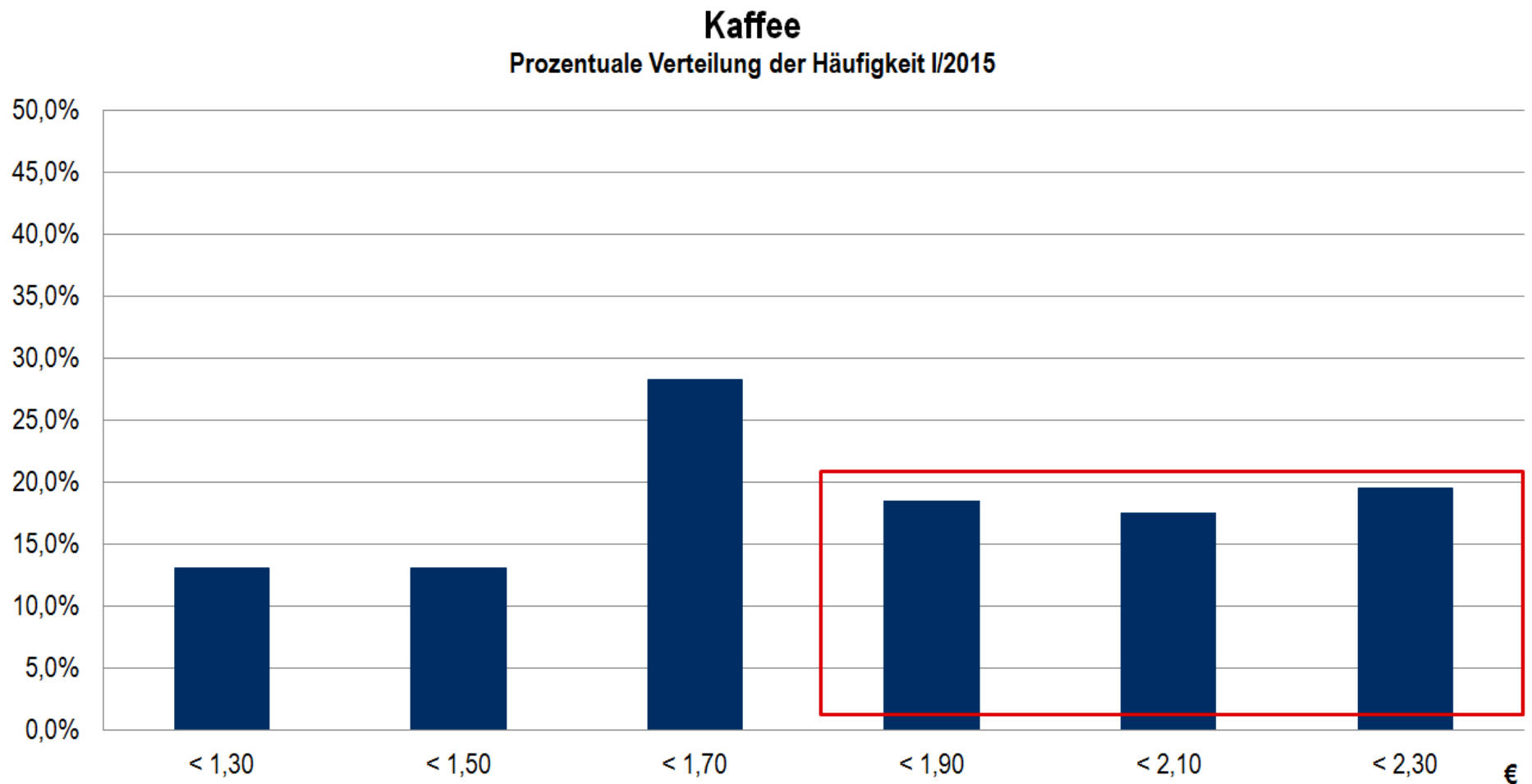
Preisentwicklungen im Snackmarkt

Belegtes Brötchen mit Käse
Prozentuale Verteilung der Häufigkeit I/2015



Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Erfolgreiche Konzepte zur richtigen Preisfindung und -beurteilung





Wege zur richtigen Preisfindung

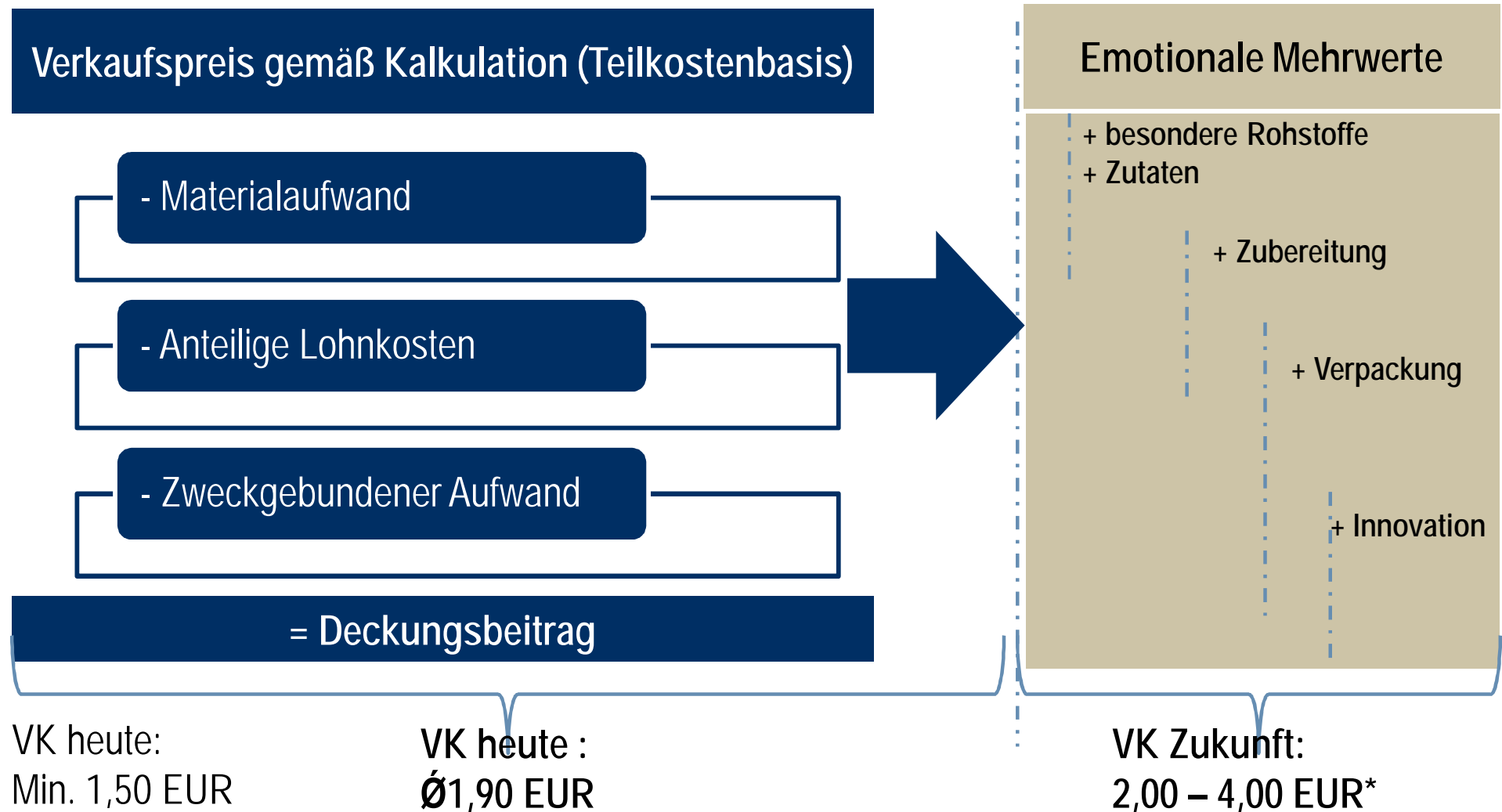
Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

4. Schritt: Berücksichtigung emotionaler Mehrwerte



Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Wie finde ich den richtigen Preis?



Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Wege zur richtigen Preisfindung

	Brötchen	Belegtes Brötchen	Belegtes Brötchen	Belegtes Brötchen
		Standard	veredelt	Premium
Verkaufspreis brutto	0,35	1,50	2,50	3,00
Umsatzsteuer 19%	0,06	0,24	0,40	0,48
Verkaufspreis netto	0,29	1,26	2,10	2,52
Wareneinsatz	0,02	0,50	0,55	0,60
Deckungsbeitrag I (Rohgewinn)	0,27	0,76	1,55	1,92
Produktionskosten	0,03	0,00	0,00	0,00
Belegen, Veredeln	0,00	0,10	0,15	0,20
Deckungsbeitrag II	0,27	0,66	1,40	1,72
Rohgewinnaufschlag in %	1.236,90	152,10	281,97	320,17

Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Wege zur richtigen Preisfindung

	Snack	Snack	Snack
	Standard	veredelt	Premium
Verkaufspreis brutto	2,50	4,00	7,00
Umsatzsteuer 19%	0,40	0,64	1,12
Verkaufspreis netto	2,10	3,36	5,88
Wareneinsatz	0,60	0,80	1,20
Deckungsbeitrag I (Rohgewinn)	1,50	2,56	4,68
Belegen, Veredeln	0,20	0,30	0,40
Deckungsbeitrag II	1,30	2,26	4,28
Rohgewinnaufschlag in %	250,14	320,17	390,20

Vom Bäcker zum Snacker - Alles hat seinen Preis

Entwicklung der Snackumsätze als Beispiel

Kriterien	Aktuell	Veränderung
Produkt	Snack	Snack Premium
Deckungsbeitrag/Stk. in EUR	2,70 EUR	3,60 EUR
Abverkaufsmenge pro Tag	29	37
Standorttyp	Hochfrequenz	Hochfrequenz
Tageszeit	Mittags	Mittags

Wege zur richtigen Preisfindung

Wege zur richtigen Preisfindung

Elsässer Bäckerzunge



Wege zur richtigen Preisfindung

Wege zur richtigen Preisfindung

Pastrami Heimatkruste



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Gehrke econ
Unternehmensberatungsgesellschaft mbH

Imkerstraße 5

30916 Isernhagen

Telefon: +49 511 700 50 – 400

Telefax: +49 511 700 50 – 7400

unternehmensberatung@gehrke-econ.de

www.gehrke-econ.de