




  
 FeinBäcker  
 seit 1934  
**Brante**  
 SalinenCafé

## Täglich besser werden

Dass das Bäckerhandwerk „aus dem Alltäglichen etwas Besonderes und aus dem Lebensnotwendigen etwas Genussvolles“ machen kann, zeigt die Feinbäckerei Brante in Bad Oeynhausen mit besonderen Backwaren und originellen Konzepten.

**Andreas Brante übernahm 1994 das Familienunternehmen in dritter Generation.**

Sich mit einem Alleinstellungsmerkmal zu profilieren, gilt als ein Erfolgsrezept, um sich von den Mitbewerbern abzugrenzen und am Markt zu behaupten. Und dieses ist Konditormeister Andreas Brante und Sabine Marzian-Brante mit ihrer Feinbäckerei und den insgesamt acht Verkaufsstellen, darunter eine Schulcafeteria und eine Vorkassenzone, hervorragend gelungen. So hat sich das Unternehmerehepaar in Bad Oeynhausen und Umgebung nicht nur mit einzigartigen Backwaren wie Solebrötchen und -brot einen Namen gemacht. Diesen Gebäcken wird weder Fremdsalz und -wasser zugesetzt, sondern nur die Sole, für welche die Stadt einmal sehr bekannt war. Realisiert wurde damit eine Idee des Firmengründers Ewald Brante, der damals an der Umsetzung jedoch scheiterte. Die Lösung fand der Enkel, indem er das Wasser zweier Quellen mit 9 Prozent („fürchterlich versalzen“) bzw. 2,5 Prozent Salzgehalt („schmeckt nach nichts“) in ein, auf die jeweiligen Rezepte abgestimmtes, spezi-

elles Mischungsverhältnis brachte. Als Tüpfelchen auf dem „i“ generiert zudem seit 2010 in Bahnhofsnähe das neue Ladenlokal in der Fußgängerzone verstärkt Aufmerksamkeit: Es dürfte das wohl einzige Café Deutschlands sein, in dem ein voll funktionsfähiges sogenanntes „Gradierwerk“ – eine 15 m<sup>2</sup> große Saline mit Bad Oeynhausener Mineralsole – für ein besonderes Raumklima sorgt.

Der Erfolg der Bäckerei gründet darüber hinaus auf dem soliden Fundament durchdachter Betriebsführung. Dabei spielen auch die permanente Einforderung bzw. Überprüfung hoher Backwarenqualität und des entsprechenden Kundenservices, also die Qualität des Personals, eine essentielle Rolle. Sie sind für Andreas Brante ursächlich dafür, dass im letzten Quartal ein Umsatzplus auf bestehender Fläche und in fünfstelliger Höhe erzielt werden konnte.

### Premiumstrategie

„Wir lieben das Handwerk, in dem wir arbeiten. Wir lieben die Produkte, die wir herstellen. Wir lieben die Kreativität, die wir brauchen, um unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und uns selbst zufrieden zu stellen. Das ist ‚unser täglich Brot‘“, heißt es bezüglich der Unternehmens-

philosophie auf den Internetseiten, auf denen auch die Firmenziele formuliert sind. Die Brantes sind sich sicher, „dass das Bäckerhandwerk eine gute Möglichkeit darstellt, aus dem Alltäglichen etwas ganz Besonderes zu machen und aus dem Lebensnotwendigen etwas Genussvolles“.

Die tägliche Auseinandersetzung mit dem Anspruch, den Kunden gemeinsam mit den Mitarbeitern beste Service- und handwerkliche Produktqualität zu bieten, ist dann auch maßgeblich für den 50-jährigen Konditormeister, der den 1934 von seinem Großvater gegründeten Familienbetrieb seit 1994 in dritter Generation

führt. „Alles was wir machen, wofür wir stehen, das tragen wir alle gemeinsam, Mitarbeiter wie Unternehmensführung“, lautet die Devise des Ehepaars.

Das Ziel der Bäckerei ist es, analog zum Rewe-Slogan, „jeden Tag ein bisschen besser“ zu werden. „Es geht im Bäckerhandwerk nur mit Premiumqualität“, so die Überzeugung – und daran muss täglich gearbeitet werden, auch um die hohen, bereits erreichten Standards zu halten. „Wir müssen unseren Job richtig gut machen, ansonsten haben wir keine Berechtigung. Das gilt für meine Begriffe für das ganze Handwerk und deswegen ist der gesamte Konzentrationsprozess auch noch nicht zu Ende.“

Entsprechend ist es auch eine Selbstverständlichkeit, nur die besten Rohstoffe zu verwenden. Gearbeitet wird z. B. ausschließlich mit Butter und die Puddingfüllungen werden „natürlich“ frisch gekocht.

„Wir haben den Ehrgeiz, unsere Produkte selbst herzustellen, die einzige Ausnahme ist das Laugengebäck.“ Dass der Wareneinsatz sich mit 21 Prozent dennoch in akzeptablen Bereichen befindet, liegt vor allem auch daran, dass man im Brotbereich eine ganz besondere Regelung gefunden hat. Nicht nur, dass ein Teil als Restbrot den Teigen wieder zugesetzt wird. Ein ausgetüftelter „Deal“ mit einer Klinik, die auch mit Brötchen und Kuchen beliefert wird, sorgt dafür, dass im Brotbereich nur geringe Retouren zu verzeichnen sind – und zugleich die Läden großzügig mit Broten bestückt werden können.



**Zu den Raffinessen, mit denen das von Korte Einrichtungen realisierte Konzept aufwartet, gehört z. B. das nach außen verschiebbare Thekenmodul.**

Das nicht verkaufte Brot wird abends in den Filialen geschnitten und in speziellen Behältnissen verpackt in die Produktion zurückgeschickt. Von der dort kommissionierten Ware erhält die Klinik dann die vereinbarte Menge zu einem „Superpreis“ pro Kilo – und kann so ihren Patienten Top-Qualität und Vielfalt anbieten. Da die Retouren im Brötchenbereich ebenfalls gering sind und auch der Kuchenbereich entsprechend gesteuert wird, „können wir die Retouren in Grenzen halten“, resümiert Brante, „und liegen so trotz der hochwertigen Rohstoffe mit unseren Materialkosten noch in einem guten Bereich.“

Den Schwerpunkt des Sortiments bilden mit 20 Sorten im täglichen Angebot ganz klar die Brote sowie die 25 verschiedenen Brötchen und Kleingebäcke. Eine besondere Stärke liegt auch im Konditoreibereich, der bisher in allen drei Brante-Generationen einen besonderen Stellenwert eingenommen hat. Mit 10 Kuchen und 10 Torten sowie 20



**Mit dem 2010 eröffneten Ladenlokal in der Klosterstraße präsentiert man sich seit 1975 erstmals wieder mit einem eigenen Cafékonzept. Und dieses verfügt über eine besondere „Sehenswürdigkeit“: Gegenüber der Verkaufstheke sorgt ein 15 m<sup>2</sup> großes „Gradierwerk“, eine Saline, für ein einzigartiges Ambiente und Raumklima. 100 l Sole rieseln hier wöchentlich durch Schwarzdorn-Reisigbüdel.**

Feingebäcken werden 19 Prozent des Umsatzes erzielt. Dabei steht hier nicht die Quantität des Angebots im Mittelpunkt, sondern die händelbare Qualität. „Wir bieten am Tag zum Beispiel zwei bis drei Sahneschnitten an und fahren eben nicht das ganze Programm. Denn wir wollen eine klare Linie – und die Mädels in der Konditorei müssen vernünftig damit klar kommen können.“ In allen Filialen gibt es Salate, Sandwiches und belegte Brötchen und auch Sonderbestellungen – wie Hochzeits- und Spezialtorten, Marzipanfiguren oder Schokoladen-Schaustücken – werden gerne erfüllt, erlauben gerade sie es doch, die kreativen Fähigkeiten der Bäckerei und die Einzigartigkeit des Angebots herauszustellen. Für das der Kunde einen angemessenen Preis zahlen muss, denn Sonder- oder Mengenangebote gibt es in den Filialen nicht.

### Produkthighlight



#### Sole-Brot

Die Bäckerei bietet vier Sole-Spezialitäten an: die Brötchen „Salinchen“ und „Solesternechen“ sowie ein Roggenmisch- und ein Vollkornbrot. Letzteres besteht aus Mineralsole, Sojaschrot, Kürbis- und Sonnenblumenkernen, Sesamsaat sowie Dinkel- und Weizenvollkornmehl, Roggenvollkornschrot, Roggenmalz und Natursauerteig gebacken. 1.000 g kosten 3,80 Euro.



**Das Stammgeschäft mit angegliederter Produktion befindet sich seit der Gründung am gleichen Standort.**

**Das neue Café lädt dazu ein, hochwertige Produkte in einem ansprechenden Ambiente zu genießen.**





Für das neue Café, das ob der Angebotsvielfalt nichts zu wünschen übrig lässt, kreierte man mit Unterstützung des Ebäcko-Snackberaters vier spezielle Backwarensnacks.



Zu den Großkunden, über die 10 Prozent des Umsatz erzielt werden, zählen neben einer Rehaklinik u.a. eine Mensa, ein Hotel und ein Veranstaltungszentrum – und auch hier wird Kundenbindung groß geschrieben. „Wir bemühen uns um den Service und darum, den Kontakt zu halten. Wenn etwas gebraucht wird, versuchen wir auch kurzfristig alles zu machen, was möglich ist.“

**Gutes Betriebsklima**

Zukunftsorientiert haben die Brantes neben den „alten“ Werten „Tradition, Liebe zum Handwerk, gesicherte



**Aufmerksamkeitsstark:** Anlässlich der Eröffnung des Salinen-Cafés zeigte ein Verein, wie historisches Salzsieden ablieft (Foto I.). „Wir ziehen um, ziehen Sie mit“, lautete eine andere Idee. Hierfür verteilte man in der alten Filiale kleine Umzugkartons, die dann am neuen Standort mit drei Solesternchen-Brötchen befüllt wurden. Foto r.: Bei Sonderaktionen kommt immer wieder auch der selbstgebaute, mobile Verkaufsstand zum Einsatz.

Qualität und Vertrauen“ neue Aspekte aufgegriffen, wie „Transparenz, Einkaufen erleben und genießen, Gesundheit, Individualität und Kundenorientierung“ – und auch dem Betriebsklima wird ein hoher Stellenwert beigemessen. Insgesamt arbeiten rund 50 Mitarbeiter, 31 Verkaufs- und 17 Produktionsfachkräfte in der Feinbäckerei, darunter fünf Auszubildende. In der Bäckerei und Konditorei sorgen Backstabenleiter Robert Kraßa und Konditorin Silke Erdelt für reibungslose Abläufe, so dass sich Andreas Brante um die Unternehmensführung kümmern kann. Das Hauptaugenmerk von Sabine Marzian-Brante liegt vor allem auf der Filialbetreuung, bei der sie Unterstützung



von zwei Filialleiterinnen hat. Regelmäßige Schulungen stehen ganz oben auf der Agenda. Alle acht Wochen gibt es z. B. eine Verkaufspersonalschulung. Zudem werden Seminare und Fortbildungen besucht oder auch externe Beratungskräfte engagiert. Damit die Verkaufskräfte wissen, wo „ihr“ Betrieb steht, werden die Umsatzzahlen kommuniziert. In diesem Jahr partizipiert das Verkaufsteam z. B. von den guten Umsatzzahlen und alle erhalten eine außertarifliche Lohnerhöhung um 5 Prozent. „Die Verkäuferinnen bzw. Verkäufer sollen wissen, dass sie einen guten Job machen“, sagt Brante, der nichts von Prämiensystemen oder Umsatzrankings hält, da hier zu viele Einflüsse eine Rolle spielen, auf die das Personal gar keinen Einfluss nehmen kann. „Ich finde es besser, die

komplette ‚Mannschaft‘ mitzunehmen und so allen zu zeigen, dass man sie schätzt.“ Sieben der beschäftigten Mitarbeiter, haben in dem Unternehmen gelernt und sind dann übernommen worden. „Wir bilden auch deswegen regelmäßig aus, weil wir gerne Fachkräfte haben wollen, die bei uns gelernt haben.“ Eben weil sie dann um die Produktionsabläufe sowie Anforderungen wissen und sie sich auch als wichtiger Bestandteil der Firmenkultur verstehen. Probleme, gute Nachwuchskräfte zu finden gibt es nicht, im Gegenteil, manche qualifizierte Bewerbung musste sogar abgelehnt werden, weil die Stelle schon besetzt war. Besonders der gute Kontakt zum Arbeitsamt, das die Stellenbeschreibung ins Internet stellt, komme hier zum Tragen, so Brante. Verlangt wird von den „Anwärtern“ die mittlere Reife, sowie das Absolvieren von Praktika oder Probearbeiten. „Wir müssen niemanden deswegen einstellen, weil wir unbedingt jemanden brauchen. Wir stellen nur ein, wenn der- bzw. diejenige wirklich passend ist – und wir trennen uns auch schon mal von Mitarbeitern, wenn es nicht harmoniert.“

Ebenso wie man im Personalbereich konsequent ist, gibt es auch in der Ge-



**V.l.:** Die Kapazitäten der Produktion sind nach mehreren Anbauten, die von allen drei Generationen vorgenommen wurden, mit der nun insgesamt 290 m<sup>2</sup> großen Backstube an ihre Grenzen gestoßen. Trotz moderner Technik ist viel Handarbeit gefragt: Die alte Waage ist kein nostalgisches Relikt, sondern zuverlässiger Helfer in der täglichen Produktion. In der Konditorei werden die Puddingfüllungen selbstverständlich gekocht.



staltung der Läden keine Kompromisse. Denn dies wäre ein Sparen an falscher Stelle. Die Standortverlagerung in der Klosterstraße – um rund 100 Meter an den Anfang der Fußgängerzone – in neue, größere Räumlichkeiten (von 30 auf 100 m<sup>2</sup>), die bis zur Wandtapete mit hochwertigen Materialien ausgestattet sind und 30 Innen- sowie 18 Außen-sitzplätze bieten, kostete rund 220.000 Euro. Davon entfielen etwa 13.000 Euro auf das Gradierwerk, das wiederum eine besondere rund 20.000 Euro teure Klimatechnik bedingte und auch die gesamte Tresenanlage verteuerte sich wegen des ausziehbaren Moduls. „Aber nur, wenn man es ‚richtig‘ macht und nicht an den falschen Stellen spart, dann hat man auch Erfolg“, kann Brante

zeitführung und flachen Temperaturkurven, viel geändert“, erläutert Andreas Brante. „Aber wir haben schon immer, wie die ‚Slowbaker‘, mit langer Teigführung gearbeitet und selbst hergestellten Natursauerteig verwendet.“ Bei aller handwerklichen Aufarbeitung in Konditorei wie Bäckerei wird selbstverständlich moderne Technik eingesetzt, um in der 290 m<sup>2</sup> großen, durch mehrere Anbauten erweiterten und leicht verschachtelten Backstube so effizient wie möglich produzieren zu können. Ab Ende Mai vervollständigt eine computergesteuerte Ausrollmaschine die technische Ausstattung, zu der neben zwei Stikkenöfen mit jeweils 12 m<sup>2</sup> und einem Thermoöl-Ofen mit 15 m<sup>2</sup> Backfläche unter anderem auch drei Gärautomaten, davon zwei mit Microtec-Befeuchtung, sowie zwei Brötchenanlagen gehören. „Moderne Anlagen können einen definitiv weiterbringen, was Zeitersparnis als auch gleichmäßige Qualität angeht. Doch die Backwarenqualität, die mit Hilfe der Maschinen erreicht wird, kann letztendlich ja nur so gut sein wie der Teig, der verarbeitet wird – und der Mensch, der die Technik bedient.“ Als Andreas Brante das Geschäft von seinem Vater Jürgen übernahm, der es 22 Jahre geführt hatte, gab es noch keine einzige Filiale. Und so begann in der dritten Generation eine moderate Filialisierung. Diese ist mit der jetzigen Größe von acht Verkaufsstellen ausgeprägt, da die Produktionskapazitäten zu „120 Prozent ausgelastet sind“ und die Backstube nicht mehr erweiterbar ist. Da die Filialisierung zugleich einen höheren Organisationsaufwand bedingt, hat sich der Unternehmer aus der Arbeit in der Backstube größtenteils zurückgezogen. Brante, der meistens eine der

zwei morgendlichen Liefertouren fährt, springt hier vor allem dann noch mit ein, wenn Not am Mann ist. „Wir sind jetzt im 17. Jahr. In diesem Zeitraum sieben neue Verkaufsstellen zu realisieren, ist keine Hyperexpansion“, blickt er zurück. Bei der Erweiterung habe damals unter anderem auch die Überlegung eine Rolle gespielt, welche Perspektiven ein Nachfolger hätte. „Die grobe Zielrichtung stand also fest: Wir müssen ein bisschen größer werden – und wenn wir dies am alten Standort umsetzen wollen, müssen wir schon filialisieren. Und ich bin der festen Überzeugung, dass es uns ansonsten heute nicht mehr geben würde. Es war der richtige Weg – und wir hatten nie das Ziel, die Größten zu werden.“ Ratschläge und Ideen für die Unternehmensführung holt er sich übrigens auch von den Fachinstitutionen und Kollegen. Er ist unter anderem Innungsmitglied und im Ebäcko-Vorstand sowie in einem Erfahrungs-Kreis aktiv und sich sicher, „dass es ohne diese starken Organisationen – von den Verbänden bis hin zu den Einkaufsgenossenschaften – es dem Bäckerhandwerk ganz schön schlecht ginge. Alle diese Treffen, Tagungen, Gespräche oder Informationen, und da zähle ich auch die Fachmedien mit, vermitteln Denkanstöße und machen den Bäcker stark, man muss sie nur nutzen.“



**Augenfällig:** Mit einem umgebauten VW-Bulli wird die Mineralsole in Eichenfässern von den Quellen bis zur Produktion transportiert.

mit Blick auf die deutlich gestiegenen Umsätze konstatieren.

**Durchdachte Betriebsgröße**

„In der Konditorei arbeiten wir eigentlich noch immer so, wie ich es wie vor 20 Jahren gelernt habe. Doch in der Bäckerei hat sich in der Verfahrenstechnik, wie mit der Gärunterbrechung, Lang-



**Facts**

**FeinBäcker Brante**  
 Schulstr. 79  
 32547 Bad Oeynhausen  
 Telefon: 05731 91394  
 www.FeinBaecker-Brante.de

|                                   |                |
|-----------------------------------|----------------|
| <b>Inhaber:</b>                   | Andreas Brante |
| <b>Gegründet:</b>                 | 1934           |
| <b>Mitarbeiter:</b>               | 50             |
| <b>Backstube:</b>                 | 17 (4 Azubis)  |
| <b>Verkauf:</b>                   | 31 (1 Azubi)   |
| <b>Logistik/Fahrer:</b>           | 1              |
| <b>Verwaltung:</b>                | 1              |
| <b>Verkaufsstellen:</b>           | 8              |
| <b>Sortiment (Sorten täglich)</b> |                |
| Brot:                             | 20             |
| Brötchen/Kleingebäck:             | 25             |
| Feingebäck:                       | 20             |
| Torten:                           | 10             |
| Snacks:                           | 15             |
| <b>Preise (in Euro)</b>           |                |
| 1 kg Mischbrot:                   | 3,00           |
| 750 g Spezialbrot:                | 3,40           |
| Brötchen:                         | 0,30           |
| Obstplunder:                      | 1,60           |
| Berliner:                         | 1,00           |
| Tasse Kaffee:                     | 1,10           |
| Belegtes Brötchen mit Käse:       | 1,50           |
| <b>Umsatz:</b>                    | k. A.          |

ha/arends@backmedia.info  
 Tel.: 0234 90199-42