



BRANCHENSPIEGEL 2019

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.

©2019, SBC

1. Einführung / Vorwort	5
2. Wirtschaftliche Lage	6
2.1 Ausgangslage Markt und Betriebe	6
2.2 Verbandsinformationen	7
2.3 Mitgliederentwicklung SBC 2005–2019	8
2.4 Brotpreisentwicklung 2003–2019	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 Allgemeine Kennzahlen	19
3.13.1 Das Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbe in Zahlen	19
3.13.2 Der SBC in Zahlen	19
4. Ausbildungsfakten	20
4.1 Einleitung	20
4.2 Bildungskonzept – Modell 2018	21
4.3 Lehrverhältnisse	22
4.3.1 Produktion Bäcker-Konditor-Confiseur – Lehrbeginn bis 2018	22
4.3.2 Verkauf/Detailhandel – Ausbildungsbeginn bis 2018	22

5.	Marktkennzahlen	23
5.1.1	Kennziffern Pistor Firmengruppe	23
5.1.2	Pistor AG	23
5.1.3	Proback AG	24
5.1.4	Fairtrade SA	25
6.	Allgemeine Information	27
6.1	Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2019 mitgearbeitet	27

Der 13. «Branchenspiegel für das Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbe» stellt die wichtigsten Markt-, Branchen- und Betriebskennzahlen der vergangenen Jahre 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 die 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 2018 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



Daniel Schaller
Vizedirektor SBC Treuhand AG

2. Wirtschaftliche Lage

2.1 Ausgangslage Markt und Betriebe

Die Welt des Schweizer Detailhandels hat sich in den letzten Jahren massiv verändert. Vor zehn Jahren wurde Zalando gerade gegründet und die meisten Schweizerinnen und Schweizer hielten Alibaba für den fast gleichnamigen Charakter aus «Tausend und einer Nacht», und der EUR/CHF-Kurs lag bei etwa 1.50. Die meisten Konkurrenten der hiesigen Detailhändler waren an der gleichen Einkaufsstrasse und in der gleichen Stadt zu finden. Das Konsum- und Essverhalten hat sich grundlegend geändert und der Ausserhaus-Konsum verzeichnet jährliches Wachstum. Konsumentinnen und Konsumenten achten dabei immer mehr auf hochwertige, regionale, hausgemachte und frisch zubereitete Produkte, die wenig Lebensmittelverschwendung verursachen.

Qualität als Schwerpunkt

Für unsere Branche ist es trotz starkem Gegenwind auch eine Chance, wenn sich die Betriebe mit einer Qualitätsstrategie positionieren, möglichst regionale Rohstoffe verwenden, täglich mehrmals frisch vor Ort produzieren, damit über kurze Vertriebswege verfügen und den persönlichen Bedienungs- und Beratungsverkauf pflegen. Der Konzentrationsprozess schreitet aber weiter voran, die Betriebe werden grösser und komplexer zu führen. Produktions- und Verkaufsprozesse können zunehmend optimal gesteuert und die Bedürfnisse der Kunden erkannt und zeitgerecht umgesetzt werden.

Die Zukunft sichern

Die Schweizerische Bäckerei-Confiserie-Branche orientiert sich – gewollt oder ungewollt – neu. Der Markt ist im Umbruch, 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 der Verband.

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 und Confiserie, die sich auch als Gastgeberin versteht, über ein solides Fachwissen verfügt und ihr Handwerk beherrscht. Betriebe, die den persönlichen Bedienungs- und Beratungsverkauf pflegen und die Bedürfnisse der Kunden erkennen und zeitgerecht umsetzen, werden auch zukünftig Erfolg haben.

Auf Stufe der Betriebskennzahlen gesehen, ist das Jahr 2016 wohl für viele Unternehmen sehr unterschiedlich ausgefallen. Die gewerblichen Bäckereien-Confisereien sahen sich seit 2016 mit steigenden Rohstoffpreisen und Personalkosten konfrontiert. Die Mindestlöhne wurden im Branchengesamtarbeitsvertrag 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 2016 mit einem Schrumpfungskurs war der Umsatzrückgang 2018 im Schweizer Detailhandel weiter stabil. 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 hält in unserer Branche leider weiterhin an. Trotz Abwertung des Frankens war 2018 der Kaufkraftabfluss durch den Einkaufstourismus weiterhin aktuell.

Die Kundinnen und Kunden müssen noch mehr sensibilisiert werden, ihre Einkäufe beim Bäcker und 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 Bundesrat sprach per 8. November 2018 die Allgemeinverbindlichkeit AVE für den neuen Gesamtarbeitsvertrag des Schweizerischen Bäcker-, Konditoren- und Confiseurgewerbes GAV aus und sorgte damit weiterhin für gleiche Rahmenbedingungen für alle Betriebe der Branche. Damit ist der Branchen-GAV unabhängig von einer Mitgliedschaft im SBC zwingend gültig für alle Betriebe und Mitarbeitenden gemäss Geltungsbereich. Die AVE führt dazu, dass die Weiterbildung, insbesondere die Vorbereitungskurse zur Berufs- und höheren Fachprüfung gefördert, sprich finanziell unterstützt wird. Neu werden auch die ungelernten Mitarbeitenden unterstellt und die Gleichwertigkeit zum L-GAV konnte erreicht werden.

2.2 Verbandsinformationen

Der Schweizerische Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC) mit Geschäftssitz in Bern, ist die einzige Berufsorganisation der Arbeitgeber in der Bäckerei-Confiserie-Branche der ganzen Schweiz. Mit 1436 Mitgliedern mit Geschäft und deren ca. 2'500 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.

Der SBC 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.

2. Wirtschaftliche Lage

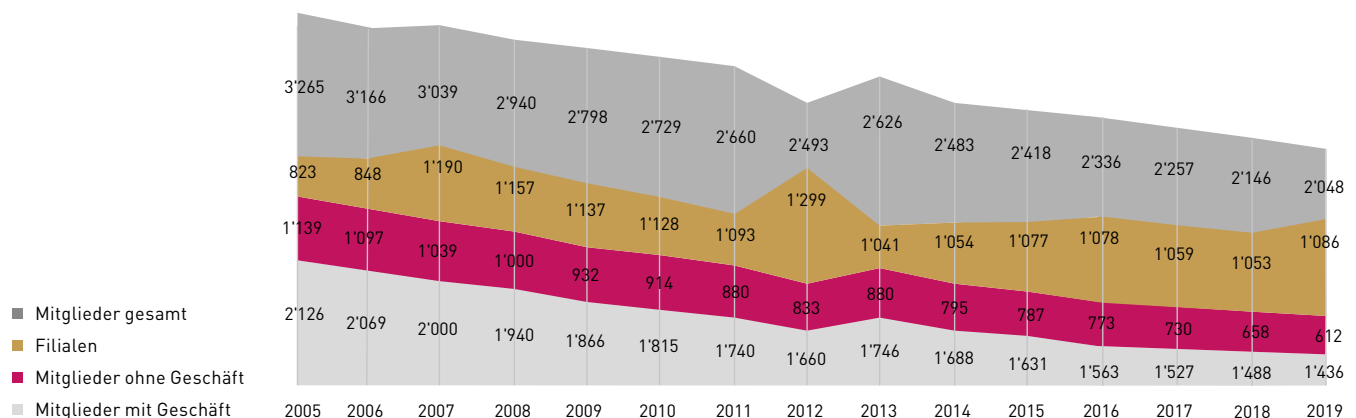
Der Verband bietet mittels eigenständigen Institutionen eine breite Palette an Spezialisten und Dienstleistungen an, welche der Bäcker-Confiseur in Anspruch nehmen kann. Den Spezialisten liegen jahrzehntelang erarbeitete branchenspezifische Erfahrungswerte und Kennzahlen vor. Sie verfügen dadurch über 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».

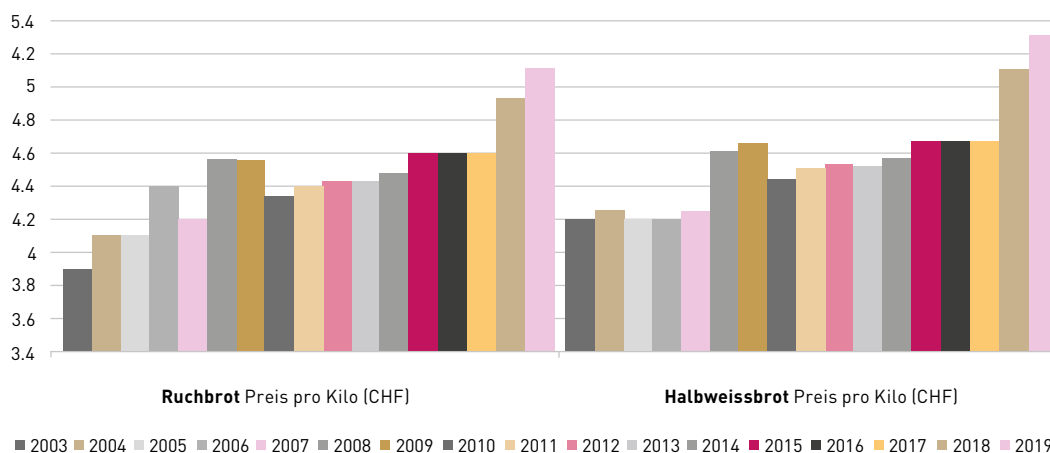
Aus- und Weiterbildung

Die Berufsprüfung wurde in den letzten Jahren den aktuellen Branchenbedürfnissen angepasst und qualitativ wie quantitativ aufgewertet. Dank der AVE können nun sowohl die Vorbereitungskurse für die Berufsprüfung wie die höhere Fachprüfung subventioniert und damit finanziell attraktiver gestaltet werden. Die Branche ist auf qualifizierte Fachkräfte angewiesen, umso mehr als die erfolgreich am Markt operierenden Betriebe grösser und komplexer werden. Dank der Neugestaltung der Vorbereitungskurse sowie der finanziellen Unterstützung durch die AVE gelang es, wieder eine grössere Anzahl Lernwilliger für die berufliche Weiterbildung zu begeistern. Auch in der Ausbildung werden grosse Anstrengungen unternommen, um die Berufsbilder attraktiv zu halten und genügend Auszubildende zu rekrutieren. Die zentralen SwissSkills bieten dazu eine ideale Plattform, eine breite Bevölkerungsschicht für die Berufe der Branche und das duale Bildungssystem im Allgemeinen zu begeistern und so auch einem möglichen Fachkräftemangel entgegen zu wirken.

2.3 Mitgliederentwicklung SBC 2005 – 2019



2.4 Brotpreisentwicklung 2003–2019



Leicht steigende Preise

Die Preise sind 2018 leicht gestiegen. Bereits in den letzten Jahren 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. 2019 wurde der neue GAV eingeführt, was weitere Kostensteigerungen für die Betriebe mit sich bringt.

Brotgetreideernte 2018 mit guter Weizenqualität

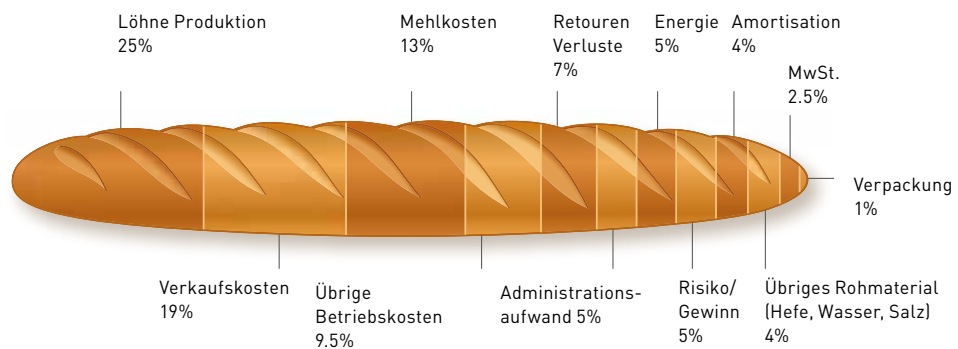
Die beiden ertragsreichen Ernten 2017 und 2018 führten zu einem veritablen Überschuss von 160 000 Tonnen qualitativ gutem Brotweizen. Nach der Missernte 2016, wo frühzeitig Kontingente für den Import von Mahlweizen beantragt werden mussten, sucht die Branche nun nach tragbaren Lösungen für die Lagerung von Getreide bei Übermengen. Es ist Ziel der Branche, auch in einem ertragsschwachen Jahr, wie dies 2016 der Fall war, den Bedarf an einheimischem Brotgetreide sicherzustellen.

2. Wirtschaftliche Lage

Preis ist Unternehmerentscheid

Der SBC hat seinen 1436 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

11

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

Der Unternehmerlohn wird für alle Firmen nach folgendem Schema berechnet:

Kunde:

Musterbetrieb

1. Betriebliche Erfolgsrechnung

Gesamtumsatz

CHF

CHF

1'300'000

2. Unternehmerlohn

verbucht

–

2.1 Fixanteil

Familienmitglieder

Anzahl

Satz

Erstes

1

40'000

40'000

Zweites

1

40'000

40'000

Drittes

–

20'000

–

Viertes

–

20'000

–

80'000

2.2 Umsatzanteil

Gesamtumsatz in CHF

< 250'000

250'000

0%

0

> 250'000 – < 500'000

250'000

5%

12'500

> 500'000 – > 1'000'000

500'000

4%

20'000

> 1'000'000 – < 2'000'000

300'000

3%

9'000

> 2'000'000

2%

0

Total Umsatz

1'300'000

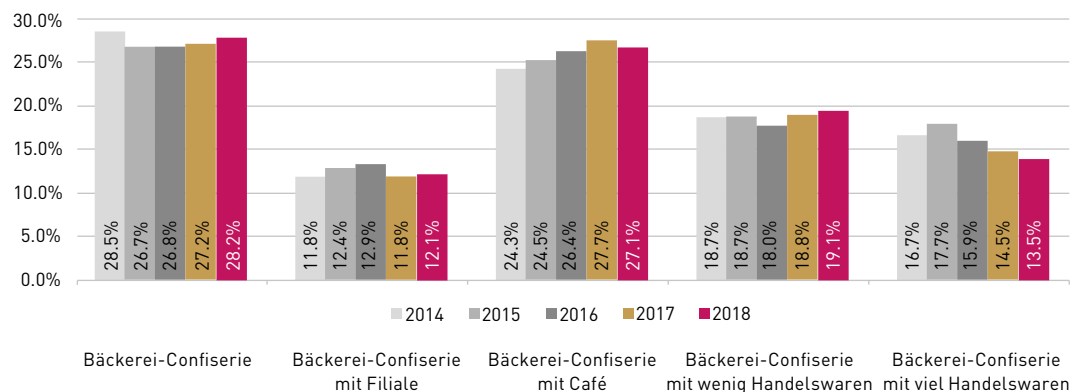
41'500

Total Unternehmerlohn

121'500

3. Kennzahlen Branche

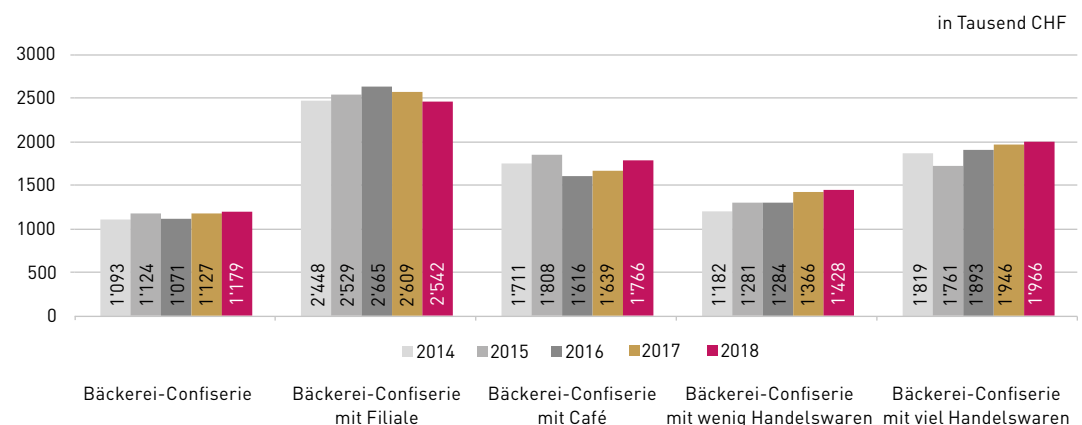
3.1 Betriebstypen



Nachdem der Betriebstyp Bäckerei-Confiserie mit einem Verkaufsstandort über Jahre stagniert hat, konnte dieser Betriebstyp wie auch jener mit Filialen wieder etwas zulegen. Nach einem steten Anstieg der Bäckerei-Confiserie-Betriebe mit Café in den letzten Jahren haben diese nun einen Marschhalt eingeschaltet.

Der Anteil der Betriebe mit viel Handelswaren ist nach wie vor rückläufig. Die ungenügende Marge auf den Fremdprodukten zwingt die Inhaber, sich neu zu orientieren und kleinere Betriebe gehen ganz ein.

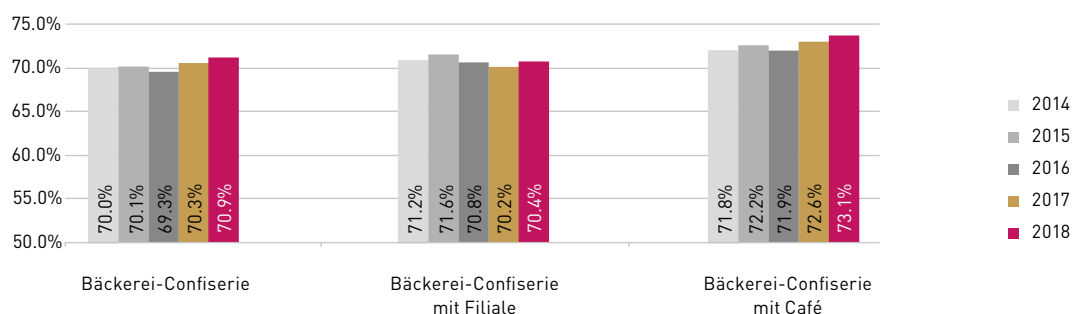
3.2 Umsätze über 5 Jahre



Im vergangenen Jahr konnte der durchschnittliche Umsatz pro Betrieb weitgehend gehalten oder gar verbessert 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.

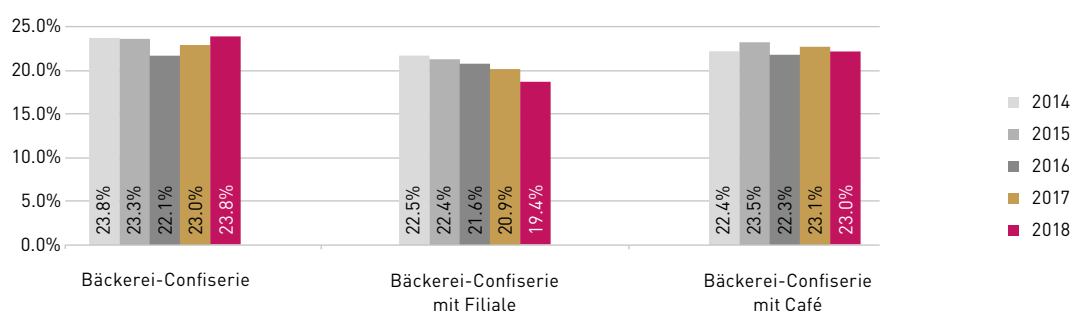
3.3 Durchschnittlicher Bruttoerfolg pro Betrieb in % über 5 Jahre

3.3.1 Bruttoerfolg 1



Der Bruttoerfolg 1 (Marge) konnte weitgehend gehalten oder gar leicht verbessert werden. Auch im letzten Jahr wurden in der Regel nur minimale oder gar keine Preisanpassungen beim Endprodukt vorgenommen. Erstaunlicherweise ist der Bruttoerfolg in Betrieben mit Filialen tiefer als in Betrieben ohne Filiale, was auf den bedeutend höheren Anteil unverkaufter Ware zurückzuführen ist.

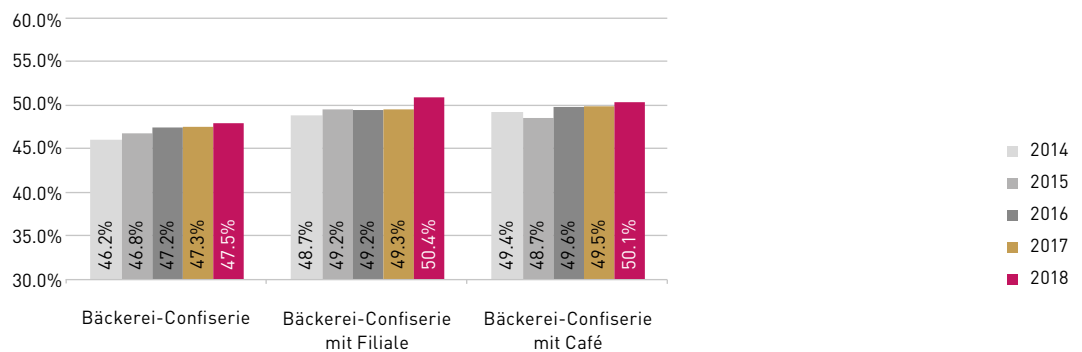
3.3.2 Bruttoerfolg 2



Der Bruttoerfolg 2 (nach Waren- und Personalaufwand) ist für einen Produktionsbetrieb die entscheidende Grösse und dieser zeigt ein ähnliches Bild wie der Bruttoerfolg 1. Auch hier sind die Filial-Betriebe deutlich schwächer als die anderen Betriebstypen. Ein Wert von unter 20 % muss als ungenügend bezeichnet werden.

3. Kennzahlen Branche

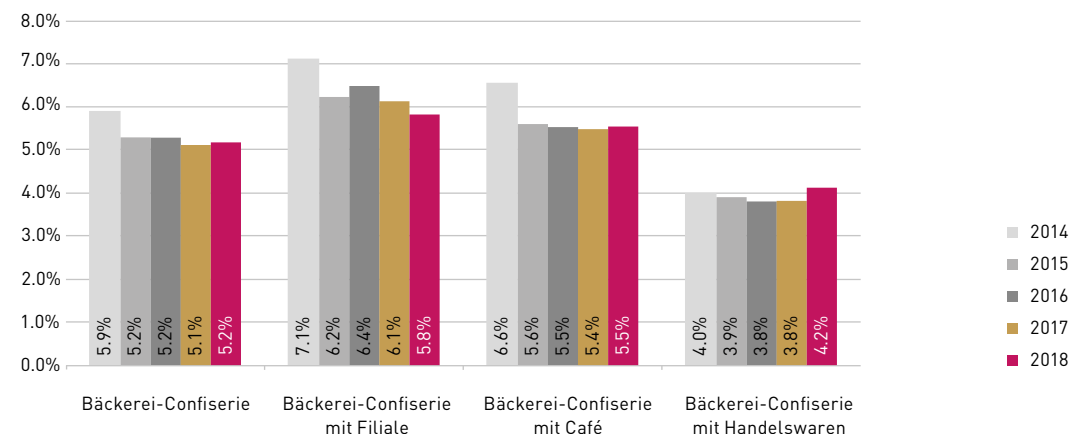
3.4 Personalaufwand



Nachdem im Vorjahr eine Stagnation beim Personalaufwand eingetreten war, ist nun im Berichtsjahr wieder ein kleiner Kostenschub zu verzeichnen. Filial- wie auch Café-Betriebe sind nun über der ominösen 50%-Marke gelandet. Denkt man an die zusätzlichen Kosten, welche ab 2019 zu bewältigen sind, ist für das laufende Jahr nochmals mit höheren Aufwendungen zu rechnen.

Der Personalaufwand ist heute der weitaus grösste Kostenfaktor in der gewerblichen Bäckerei-Confiserie. Der Mehraufwand lässt sich nur mit höheren Verkaufspreisen kompensieren.

3.5 Mietaufwand

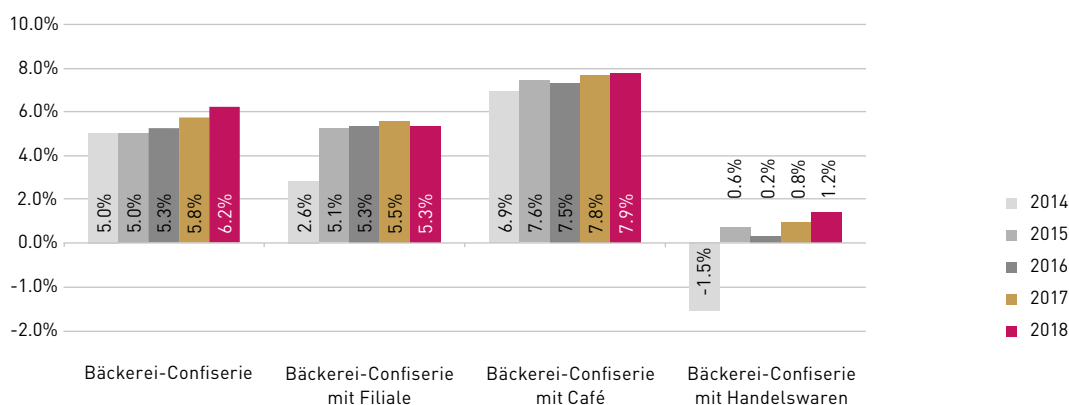


Nachdem die Mietzinse über die letzten Jahre kontinuierlich gesunken sind, ist nun eine kleine Trendwende eingeleitet. Trotzdem sind die Mieten in unserer Branche immer noch in einem akzeptablen Bereich.

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%

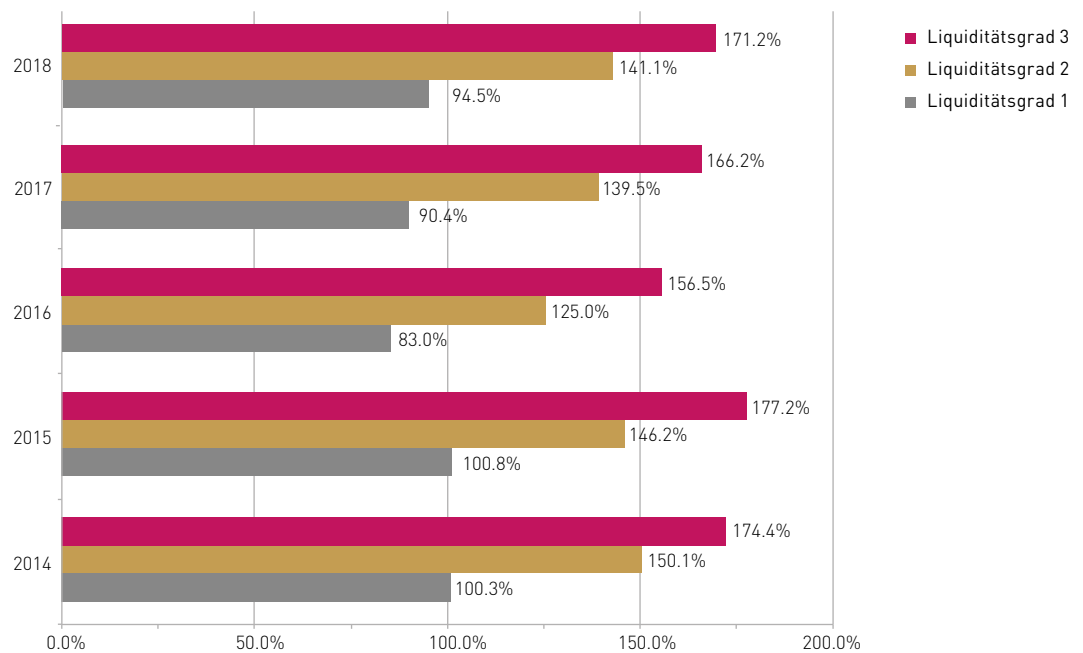
Liquiditätsgrad 3 (Current Ratio):

Umlaufvermögen im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital.

Richtwert: 150–200%

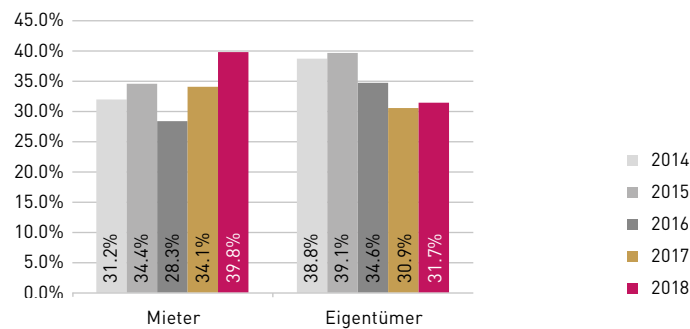
3. Kennzahlen Branche

3.7.1 Liquiditätsgrad Mieter und Eigentümer



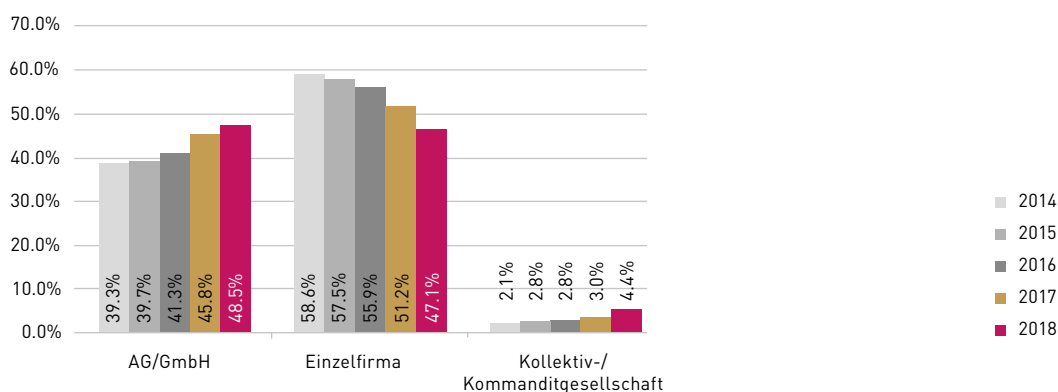
Die Liquiditätsgrade sind leicht besser geworden. Der wichtige Liquiditätsgrad 2 erreicht über 140% und darf als sehr gut angesprochen werden. Es muss berücksichtigt werden, dass der Liquiditätsgrad eine Momentaufnahme darstellt und raschen Veränderungen unterworfen ist.

3.8 Eigenfinanzierungsgrad



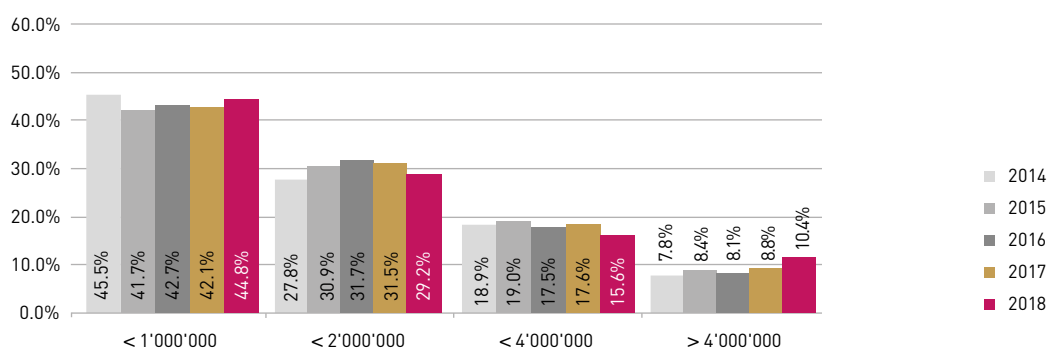
Der Eigenfinanzierungsgrad konnte nochmals verbessert werden. Mit einem Wert von knapp 40% bei einem Mieterbetrieb muss trotzdem von einer knappen Eigenfinanzierung gesprochen werden. Ein Eigenfinanzierungsgrad von 31,7% bei einem Eigentümerbetrieb ist hingegen durchaus in Ordnung.

3.9 Rechtsform



Der Wechsel von der Einzelfirma zur AG/GmbH hält weiterhin an und ist erstmals mit mehr Betrieben vertreten als die Einzelfirma. Dies dürfte auch auf die Konzentration zu grösseren Betrieben zurückzuführen sein. Die Kollektiv-/Kommanditgesellschaft konnte auch leicht zulasten der Einzelfirma zulegen.

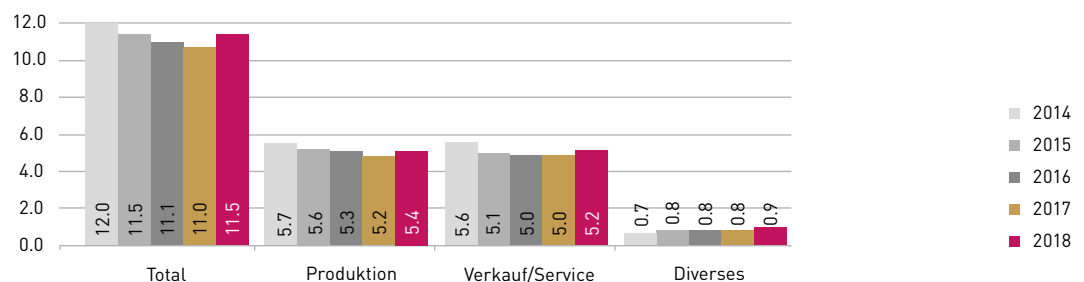
3.10 Betriebsgrösse nach Umsatz (ohne Handelswaren)



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

3. Kennzahlen Branche

3.11 Anzahl Beschäftigte pro Betrieb inkl. Inhaber

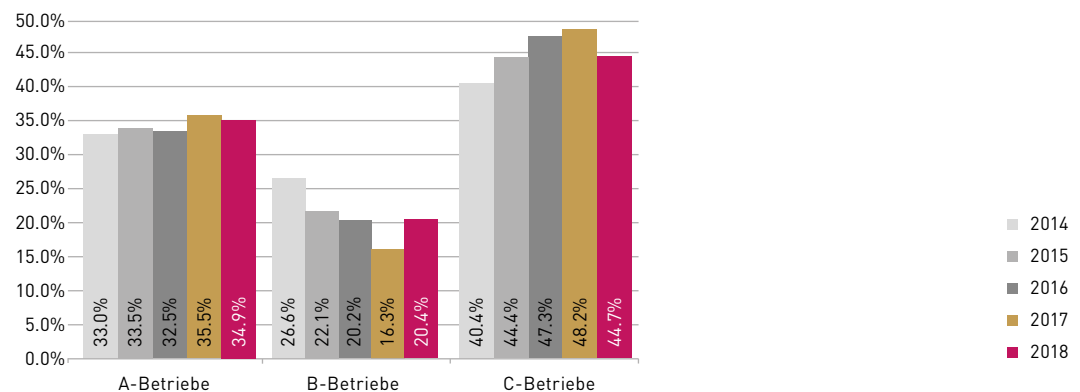


Die Anzahl der Beschäftigten pro Betrieb ist seit längerer Zeit wieder angestiegen. Dies ist auf die grössere Anzahl von Grossbetrieben und die Schliessung von mehr Kleinbetrieben zurückzuführen. Der Umsatz pro Mitarbeiter in der Produktion und im Verkauf/Service konnte nochmals gesteigert werden. Der Anteil «Diverses» für das Reinigungs-, Liefer- und Administrationspersonal ist 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 konnte der Anteil an A-Betrieben praktisch gehalten werden. Der Trend zu mehr C-Betrieben ist erfreulicherweise gestoppt worden und dies zugunsten der B-Betriebe. Trotzdem ist der Anteil an C-Betrieben immer noch sehr hoch und viele Betriebe sind nicht in der Lage, einen angemessenen Unternehmerlohn zu generieren. Von einer weiteren Marktberreinigung muss deshalb ausgegangen werden.

3.13 Allgemeine Kennzahlen

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

ca. 2'500	Verkaufsstellen des Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbes versorgen die Schweizer Bevölkerung flächendeckend mit Brot und Backwaren sowie Konditorei- und Confiserieprodukten.
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 Mia. CHF	beträgt der Jahresumsatz des Schweizer Bäckerei-, Konditorei- und Confiserie-Gewerbes.

3.14.2 Der SBC in Zahlen

2'048	Mitglieder zählt der SBC (davon 1'436 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».
5'000	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 dem «Richemont Kompetenzzentrum Bäckerei Konditorei Confiserie» die Aus- und Weiterbildung für die Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Branche der Schweiz.

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.

Richemont organisiert und führt die gesamtschweizerische Aus- und Weiterbildung durch, einschliesslich Berufsbildner/innen und alle damit verbundenen Koordinationsarbeiten auf allen Stufen, inklusive der höheren Berufsbildung. Dazu gehören auch die Erstellung und Produktion aller Lehrmittel in den drei Landessprachen, sowie auch die Betreuung der Internet basierten, digitale Lerndokumentation und stellt sämtliche Lehrmittel in der Produktion und im Detailhandel den Lernenden digital zur Verfügung. Der Vorbereitungskurs für die Berufsprüfung in der Produktion und des Detailhandels wird neu (ab 2018) einerseits vom Bund wie andererseits auch durch die AVE-Rückvergütung unterstützt. Dadurch kann die modulare und intensive Ausbildung, welche ca. 45 Ausbildungstage dauert und sich bewährt hat zu einem sehr attraktiven Preis absolviert werden.

Am diesjährigen Grand-Prix des Artisans Boulangers-Confiseurs durften wieder 26 erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen den Fachausweis übergeben werden.

Die gemeinsame, in drei Modulen aufgebaute Ausbildung, ermöglicht eine gute Vernetzung der jungen Berufsleute aus Produktion und Detailhandel. Dies verbessert die Kommunikation der beiden Bereiche stark.

Für die neue Vorbereitung zur höheren Fachprüfung, welche mit dem ABZ Spiez (Ausbildungszentrum der Fleischwirtschaft) gemeinsam durchgeführt wird, ist als Zulassungsbedingung die SIU Unternehmerschulung zu besuchen. 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 Geschäftsführung 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. Sehr erfreulich ist auch die Zusammenarbeit mit den Partnerschulen in Spanien, welche Kurse bei sich, aber auch bei uns durchführen. Der Austausch ist sehr wertvoll und bereichernd, weitere interessante Partnerschaften und Projekte stehen an.

Zum ersten Mal führte Richemont im Mai 2019 den 1. Internationalen Sauerteigkongress durch. Dieser wurde durch Besucher aus der ganzen Welt rege besucht, war hoch spannend und hat sehr positive Rückmeldungen ergeben. Die wichtigen Erkenntnisse daraus soll die Branche weiterbringen, liegt doch zum heutigen Zeitpunkt noch sehr viel Potenzial brach. Packen wir es gemeinsam an.

4.2 Bildungskonzept

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.

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 vielen Jahren Wert auf die Führungsausbildung gelegt, wobei die Lehrgänge in verschiedenen Levels angeboten werden. So kann zum Beispiel das Thema Mitarbeiterführung in drei Levels erlernt werden, welches dann bis zum Zertifikat «Leadership» vom Schweizerischen Verband für Führungsleute (SVF) führen kann. Diese Lehrgänge werden sehr rege besucht. So besuchten diesen Frühling z.B. den Lehrgang Level 1, 30 Teilnehmende in zwei Klassen.

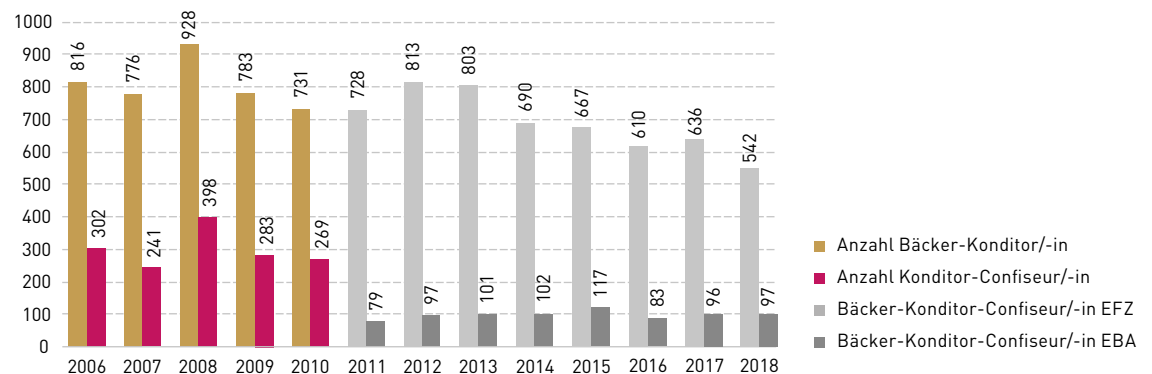
In den Bereichen Bäckerei, Konditorei, Confiserie und Detailhandel (Fachkenntnisse) werden Lehrgänge für Quereinsteigerinnen angeboten. Diese Lehrgänge finden in der Regel während 4 mal 2 Tage statt, richten sich in erster Linie an Quereinsteiger/innen und/oder Interessierte, welche ihre Vorkenntnisse aus den Betrieben vertiefen wollen. Ab 2019 werden diese Lehrgänge für Ungelernte aus der AVE Rückvergütung speziell subventioniert. Das Spezialangebot gilt ausschliesslich für Ungelernte, welche den Diplomlehrgang lückenlos besuchen und mit dem Kompetenznachweis abschliessen. Die Definition «Ungelernte» ist im GAV 2019 für die Schweizerische Bäckerei- Konditorei- und Confiseriebranche, Art. 6a und 6b geregelt.

Das Modul Marketing & Kommunikation, welches auch Bestandteil der Vorbereitung zur Berufsprüfung im Detailhandel ist, lernen die Teilnehmenden während 5 mal 1 Tag, wie sie ihre Einzigartigkeiten finden und erfolgreich kommunizieren können. Hier werden alle angesprochen, die bewusster und damit erfolgreicher über die eigene Stärken, Kundenwünsche erfüllen wollen.

4. Ausbildungsfakten

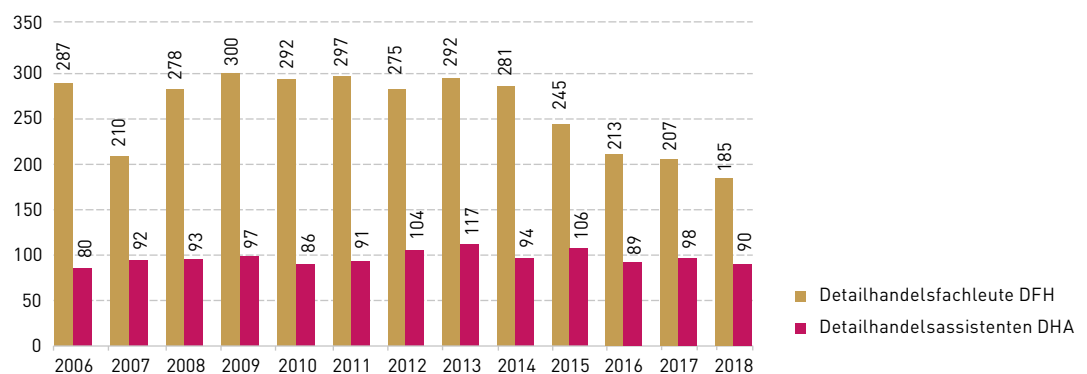
4.3 Lehrverhältnisse

4.3.1 Produktion Bäcker-Konditor-Confiseur – Lehrbeginn bis 2018



Nach einem leichten Anstieg 2017, hat der Trend der rückläufigen Anzahl Lernenden in der Produktion leider wieder seinen Lauf genommen. Wir sind überzeugt, dass 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 2018



Leider konnte der Abwärtstrend im Detailhandel (noch) nicht aufgehalten werden. Dies betrifft nicht nur unsere Branche, aber für eine professionelle Beratung im Verkauf und zur Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern und dem Onlinehandel, ist ein gut ausgebildeter Detailhandel eminent wichtig. Deshalb ist darauf zu achten, dass neben der DHA Ausbildung (zweijährige Ausbildung), vor allem auch die dreijährige Ausbildung der Detailhandelsfachleute (DHF) gefördert wird. Denn diese Ausbildung (DHF) ist für den Berufsnachwuchs gedacht, aus dem die zukünftigen Berufsbildner/innen sowie Filialleiter/innen heranwachsen.

Geben wir uns einen Ruck und nehmen die Herausforderung Berufsbildung an, denn nur so werden wir dem zukünftig noch gravierenden Fachkräftemangel entgegen treten können.

Wir danken allen Berufsbildner/innen, Experten und Expertinnen, 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.

5.1.1 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 fördert seit über 100 Jahren die Berufsinteressen der rund 1450 Mitglieder und setzt sich für die Branche ein.

Pistor Firmengruppe	2018	2017
Konsolidierter Umsatz (Mio. CHF)	651.2	640.2
Personalbestand		
Mitarbeitende	546	530
Umgerechnet in Vollzeitstellen	476	461

5.1.2 Pistor AG

Die Pistor AG ist das führende und unabhängige Handels- und Dienstleistungsunternehmen für die Bäckerei- und Confiseriebranche sowie für die Gastronomie und die Pflege. Auf den Kunden zugeschnitten unterstützt Pistor mit einem umfassenden Sortiment, innovativen Dienstleistungen und einem grossen Spezialisten-Netzwerk.

Wichtige Meilensteine im Jahr 2018 waren die Einführung des neuen Konditionenmodells, die Inbetriebnahme des ersten 40-Tonnen-Elektro-Lkws, der neue Auftritt «Genau das» sowie die Kooperation mit dem Gesundheitslogistiker Cosanum.

Pistor AG	2018	2017
Umsatz Eigenlager (Mio. CHF)	630.2	621.6
Bäckerei-Konditorei-Confiserie	350.1	354.0
Gastronomie	280.1	267.5
Personalbestand		
Mitarbeitende	535	520
Umgerechnet in Vollzeitstellen	468	453

5. Marktkennzahlen

5.1.3 Proback AG

Seit über 30 Jahren fördert und erhält die Proback AG die Marktpräsenz von Bäckereien und Confisereien. Als Non-Profit-Organisation unterstützt Proback im Auftrag von Pistor das Gewerbe betriebswirtschaftlich mit diversen Dienstleistungen, Seminaren und Events. Eine der Hauptaufgaben ist die Nachfolgeplanung von Bäckerei- und Confiseriebetrieben. Das Vermitteln von Geschäften an Jung- und Neuunternehmer lag im Jahr 2018 speziell im Fokus. Mit den neuen Dienstleistungen, wie beispielsweise dem Mitarbeiter Workshop am «runden Tisch», gibt Proback Unternehmerinnen und Unternehmern Anstösse, wie sie sich im Tagesgeschäft entlasten können.

Die Proback Dienstleistungen im Jahr 2018

Bereich	Details
Beratung und Coaching	Begleitung und Unterstützung bei der Umsetzung von Vorhaben und Projekten.
Geschäftsübergabe	Unterstützung der Anbieter von Bäckerei- und Confiseriebetrieben bei der bevorstehenden internen oder externen Geschäftsübergabe.
Geschäftsvermittlung	Begleitung und Unterstützung der Nachfrager für Bäckerei- und Confiseriebetriebe bei der Suche nach dem geeigneten Betrieb.
Potenzialcheck «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 Fairtrade SA ist das Rohstoffhandelsunternehmen der Pistor Holding Genossenschaft. Dank direkter, langjähriger Beziehungen in die Ursprungsländer garantiert die Fairtrade SA einen preiswerten Einkauf von qualitativ einwandfreien Rohstoffen wie Mandeln, Haselnüssen, Sultaninen, Zucker, Konserven und Kakao. Im Jahr 2018 erzielte Fairtrade einen Gesamtumsatz von CHF 28.1 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr ist der Gesamtumsatz aufgrund von Mehrmengen und höheren Einkaufspreisen um CHF 2 Millionen gestiegen. Die abgeschlossenen Kontrakte und die Menge gehandelter Rohstoffe konnten gegenüber 2017 erhöht werden.

6.1 Folgende Firmen haben am Branchenspiegel 2019 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@sb-treuhand.ch

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



- Wenige Klicks bis zur Bestellung
- Bestellübersicht jederzeit abrufbar
- Bestellerinnerung
- Kontaktdaten
- Daten immer und überall präsent
- Einfache Anwendung

Informationen:

T 0800 873 950 (kostenlos)

GMSApp-Download

1. Download via App Store/Google Play (für Smartphone/ Tablets) bzw. via gmsapp.ch (für Mac/PC)
2. Login-Daten beim GMSA-Verkaufsberater anfordern
3. Login-Daten eingeben – und los geht's!

Bruggmühle Goldach
Grands Moulins de Cossonay
Intermill
Mino-Farine

gmsa.ch

GMSA 
MÜHLEN • MOULINS • MULINI



« **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



panissimo

Swiss Baker-Gesellschaft
Bäcker-Confiseur-Verband
Paniswissensmagazin

Was läuft in der Bäcker-Confiseur-Branche?

Mit dem «panissimo»-Abo immer auf dem aktuellen Stand.

Quoi de neuf dans le secteur de la boulangerie-confiserie ?

Un abonnement à « panissimo » vous le dira.

Abonnements

Jahresabo | Abo annuel CHF 99.–, Lernende CHF 52.–,
www.swissbaker.ch/panissimo

Stellenmarkt | Emplois: www.swissbaker-jobs.ch

«panissimo» | Seilerstrasse 9, 3001 Bern | panissimo@swissbaker.ch | www.swissbaker.ch/panissimo | Tel. 031 388 14 15

Anzeigen/Annonces: Stämpfli AG | Wölflistrasse 1, 3001 Bern | panissimo@staempfli.com | Tel. 031 300 63 83



**FORME
DEINE
ZUKUNFT**

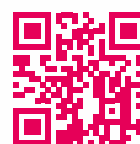


Eine Lehre beim Bäcker/Confiseur

Bäcker/in-Konditor/in-Confiseur/in

Detailhandelsfachfrau/-mann

www.forme-deine-zukunft.ch



Genau das.

pistor



qualifiziert

Mit unseren innovativen
Dienstleistungen bieten wir Ihnen genau das,
was Sie erfolgreicher macht.

Ausgerichtet auf Ihre Bedürfnisse.
pistor.ch