



KM Dagmar Mannebach (oben l.) freut sich mit Schwiegertochter Sabine und Sohn Thomas über die Enkelin. Im Hintergrund: Klaus-Peter Gerbracht, GF der BÄKO Aachen. Der neue Standort (l.) bietet zahlreiche Möglichkeiten.



Im modernen Ladengeschäft erwartet die Kunden ein breit gefächertes Angebot mit vielen Spezialitäten und Aktionsartikeln.



Konditormeister Mannebach arbeitet gern in der sauberen und freundlichen neuen Backstube.

Alt und Neu verbinden

Nach einem Umzug und der Wiedereröffnung im März hat die Bäckerei/Konditorei Mannebach in Aachen beste Perspektiven: Die Stammkunden wurden gehalten, neue dazugewonnen und für alle Ideen steht mehr Platz zur Verwirklichung bereit.

Wie vielerorts ist auch in Aachen eine starke Filialisierung zu beobachten. Einer aber schwimmt gegen den Strom. „Ich habe nicht das Bestreben, der reichste und größte zu sein“, meint Dagmar Mannebach, Inhaber der gleichnamigen Bäckerei/Konditorei, gelassen. Der gelernte Koch und Konditormeister mit dem skandinavischen Vornamen hat seine ehemals 14 Filialen nach und nach auf eine reduziert. Dieser und natürlich dem Hauptgeschäft an der Lütticher

Strasse gilt nun seine ganze Aufmerksamkeit. Dem 57-jährigen, der sein Handwerk mit Leib und Seele ausübt und darum noch gar nicht zurückstecken mag, stehen Sohn Thomas als Bäckermeister, Schwiegertochter Sabine als Konditormeisterin sowie Ehefrau Annemarie („ohne sie ginge es nicht!“) tatkräftig zur Seite. Das Unternehmen wurde 1963 vom jetzigen Inhaber gegründet, der aus einer alten Bäckerfamilie stammt und somit die

Tradition neu aufleben ließ. Als nach Jahrzehnten die gemieteten Räumlichkeiten, die sich in einem kleinen Ladenviertel befanden, zu klein wurden, sah man sich nach Alternativen um und wurde nur wenige hundert Meter weiter in einer gehobenen Wohngegend („und guten Kaufgegend“) fündig.

Mut zur Veränderung bewiesen

Im März fand die Neueröffnung des ganz im blau-weißen Firmendesign gehaltenen Ge-

Das Weinsortiment vom Winzermeister an der Mosel kommt bei den Kunden gut an.

schäfts statt, das mit mehr Platz für Produktion und Verkauf, Cafétischen und Bänken vor dem Geschäft und einem Cafébereich im Laden viele neue Möglichkeiten und Umsatzchancen bietet.



Wie der Inhaber erfreut berichtet, konnte die Stammkundschaft nicht nur gehalten, sondern auch erweitert werden. Parkmöglichkeiten vor dem Haus sorgen für Laufkundschaft. So hat sich z. B. der Kuchenumsatz nahezu verdreifacht.

Viel Auswahl, viel Neues, viele Ideen

Auch die neue Sonntagsöffnung (8 bis 17 Uhr) konnte als Erfolg verbucht werden. Da das gesamte Gebäude erworben wurde, stehen auch Wohnungen für die Familie und Möglichkeiten der Erweiterung (beispielsweise für den Aufbau

eines Restaurantbetriebs) zur Verfügung.

Im Sortiment sind bei Mannebach je 15 Brot- und Brötchensorten und ein Komplettprogramm an Feinen Backwaren zu finden. Im Snackbereich (rund 25% Umsatzanteil) stehen neben belegten Brötchen und Wraps Gerichte der kalten Küche und fünf Frühstücke auf dem Programm. Sehr stark ist auch der Convenience-Bereich (15% Umsatzanteil), denn vor allem die Filiale nimmt auch eine Nahversorger-Funktion wahr, bietet also zusätzlich Frischdienstwaren, Obst und das gesamte BÄKO-Eigenmarken-Sortiment an. Beliefert wird Mannebach von der

BÄKO Aachen in Inden, wo er Mitglied ist.

An Spezialitäten sind neben den für Aachen typischen Prinzen und Reisfladen die Hochzeitstorten, Spezialbrote und die nach Kundenwünschen gefertigten Pastetengebäcke zu nennen. Eine Besonderheit ist außerdem das sehr beliebte Sortiment an Weinen, die ein Winzerbetrieb von der Mosel anliefern.

Die Philosophie im Verkauf insgesamt lautet: „Der Preis muss für uns und für den Kunden akzeptabel sein.“ Dies gilt auch und besonders für das Liefergeschäft an rund zehn Kunden (Krankenhäuser, Heime u. a.). Eine besondere Aktion ist die

„tolle Stunde“: Ab 17.30 Uhr werden täglich im Geschäft alle Brötchen ab einer Menge von zehn Stück zum halben Preis angeboten. Unterstützt werden neben zwei Sportvereinen die Aachener Obdachlosenhilfe und Schulen (Backstubenbesuch etc.). Ein Tag der offenen Tür ist in Planung.

Bäcker-Biker bringt Rezeptideen mit

Gerne entwickelt und testet der Bäckereiunternehmer, der vor drei Jahren den Motorradführerschein erworben hat, neue Brotrezepte, für die er Anregungen von seinen Touren mitbringt, so etwa das „Kloster-

brot“, dessen Rezept er einer Übernachtung an geweihter Stätte verdankt.

In der „reinen Natursauerteig-Bäckerei“ (Firmenschild) wird auf „Tüten“ in der Backstube folglich konsequent verzichtet. Das Publikum dankt es: Amerikaner zählen ebenso dazu wie Stammkunden aus dem nahe gelegenen Belgien und aus München, das regelmäßig mit einigen Kilogramm Schwarzbrot versorgt wird.

Groß geschrieben werden im Unternehmen, das zehn Vollzeitkräfte (sechs im Verkauf, vier in der Produktion) beschäftigt, Teamarbeit und Ausbildung. Vor allem in der Backstube wird auf Handwerkskönnen größten Wert gelegt: „Früher waren meine Mitarbeiter Maschinenführer, jetzt sind sie Bäcker“, betont Mannebach zufrieden. Modernste Technik wie der Etagenofen von MIWE

mit 10 qm Backfläche (die Erweiterung um einen Stikken ist geplant) und Kühltechnik von Stamm auf 12 qm erleichtern jedoch die Arbeit, wie ohnehin die Verbindung von Altem und Neuem dem Inhaber sehr am Herzen liegt.

Stetige Erfolge in der Ausbildung

Stolz ist Mannebach auf die Erfolge seiner Ausbildung: Ein zweiter Platz beim Bundeswettbewerb, eine Landessiegerin und eine Meisterin und Betriebswirtin im Alter von nur 20 Jahren sprechen für sich. Die Rückendeckung des Betriebs ist dem Nachwuchs stets sicher, so durfte z. B. eine Auszubildende ein von ihr mitentwickeltes Brot auf ihren Namen taufen („Regina-Brot“) – eine bessere Motivation ist kaum vorstellbar. ●

Bäckerei/Konditorei Mannebach

Lütticher Straße 30 · 52064 Aachen
Telefon: 02 41/7 81 79
info@baeckerei-mannebach.de
www.baeckerei-mannebach.de

Gegründet: 1963

Inhaber (& Gründer): KM Dagmar Mannebach

Verkaufsstellen: 2 (Hauptgeschäft und eine Filiale)

Mitarbeiter: 10 (Produktion 4, Verkauf 6)

Umsatzstruktur: Brot & Brötchen 60%, Snacks 25%,
Handelswaren 15%