



*Håndværksbager
med succes*



DA KÆDEN STRAMMEDE, GJORDE BAGER MADSEN SIG FRI

Lykken er at stå på egne ben

DET BLEV OP AD BAKKE FOR ANITA OG BRIAN MADSEN I FREDERIKSHAVN AT VÆRE EN DEL AF GULDBAGER-KÆDEN. DE SAGDE DERFOR FARVEL OG DRIVER NU EN SUCCESFULD BAGERFORRETNING UNDER EGET NAVN.

Nej, hvor er her hyggeligt, udbryder en kunde, da hun træder indenfor. Man kan se på hendes smil, at hun mener det. Sommerregnen trommer blidt mod teltets tag, men der er lunt, tørt og godt indenfor i den midlertidige butik, som Anita og Brian har sat op i gården til deres bageri.

Vi er på besøg hos Bager Madsen i Frederikshavn. Vi har hørt, at det går ganske godt her, og at bagerparret Anita og Brian Madsen har gjort sig nogle erfaringer, andre kan få gavn af. De står godt nok midt i en omfattende reovering af bagerbutikken – derfor teltet i gården – men de har alligevel givet sig tid til at mødes med SPRØDs udsendte.

Lad os få historien på plads først: I hele 130 år har der været bagerbutik i den bygning, hvor skiltet med Bager Madsens logo i dag pryder facaden. Det gør forretningen til byens ældste, og en flot jubilæumsbog er netop udkommet i samme anledning.

Anita og Brian Madsen er andengenerations bagere, og de overtog forretningen i 1997 efter Brians forældre. Siden da har de

” KVALITETEN ER SELVFLØGELIG DET VIGTIGSTE

bagt brød og kager til de mange kunder i Frederikshavn og omegn, hvoraf nogle gerne kører langt efter de specialiteter, man kan få her i Vestergade.

– På et tidspunkt var der en artikel i avisen med et billede af vores gammeldags nougatkage. Allerede dagen efter kom der folk langvejs fra, for lige præcis dén kage er svær at finde i dag, fortæller Anita.

– Vi synes, det er sjovt at dyrke nogle af de traditionsrige kager, som folk kan huske fra deres barndom. I det hele taget gør vi meget ud af kagerne, og de fylder godt i vores butik, uddyber hun.

Anita må tage sig af kunderne i teltet, så jeg sætter mig med Brian for at høre mere om kæde-medlemsskabet, der knækkede.

Gennem mere end et årti var I en del af Guldbageren. Men nu står der igen Bager Madsen på brødposerne. Hvordan kom det dertil?

– Vi valgte at træde ud af kæden ved årsskiftet 2016/17, fortæller Brian.

– Det gav ikke længere mening for os at være medlem. Der blev længere og længere mellem de gode kampagner, og samtidig var det som om, at samarbejdet med Kiwi blev det vigtigste for folkene på kædekontoret. Anita og jeg var helt uenige i den strategi, og så valgte vi altså at blive os selv igen.

– Det har været en god beslutning. Kunderne har taget rigtig godt imod navneskiftet, og ingen har savnet noget fra Guldbager-dagene, konkluderer han.

– Faktisk skete der noget sjovt, siger Anita, der har stukket hovedet indenfor igen. – Det, at vi fik vores eget skilt på facaden, påvirkede kundernes oplevelse af produkterne. Der var flere kunder, der sagde, at vores brød var begyndt at smage bedre. Og vi havde altså ikke ændret ét gram i opskrifterne, griner hun.

– Det fortæller os, at kunderne godt kan lide den lokale, selvstændige håndværksbager. Måske forventer kunderne bedre



kvalitet og mere kærlighed til håndværket, når de véd, at bageren arbejder under sit eget navn og selv skal stå på mål for kvaliteten.

Nu vi taler om kvalitet – hvad er de vigtigste principper for jeres bagerforretning i dag?

– Ja, kvaliteten er selvfølgelig det vigtigste. Det er den, der gør, at kunderne gider at køre langt efter vores brød. Og det er stoltheden over at lave noget godt, som holder Anita og mig på benene så mange timer hver dag, siger Brian.

– Gennem de seneste par år har vi gradvist moderniseret i takt med, at vi havde finanserne til det. Først renoverede og udvidede vi bageriet, så der blev plads til flere medarbejdere og nye maskiner. Og nu er turen kommet til butikken, som bliver renoveret fra top til tå. Kunderne kommer til at opleve en helt ny butik, når vi genåbner den om et par dage.

– Generelt har vi fokus på, at vores kerneforretning skal være så sund som mulig. Vi skal tjene gode penge på butikken her i Vestergade og på de mest populære produkter, fx rundstykker. Det betyder, at

”
**HELLERE SÆLGE LIDT
FÆRRE GODE BRØD END
TONSVIS AF SKIDT**

kunderne skal betale for den kvalitet, vi leverer. Vi prøver ikke at matche supermarkederne og deres håbløse tilbud.

– Vi har af samme grund fravalgt at drive egne brødudsalg. Det har vi prøvet, og det gav alt for meget arbejde. Vi halsede rundt for at nå det hele og mistede fokus på kerneforretningen. Det kommer ikke til at ske igen, bedyrer Brian.

Kan man så ikke købe Bager Madsen-brød andre steder end i jeres butik?

– Jo da! Vi er blot påpasselige med at vælge de rigtige steder. Da Meny henvendte sig, fordi de ville sælge vores brød i deres butik i Sæby, havde vi en længere dialog angående priser kontra det gode brød. De ville gerne kunne konkurrere med andre dagligvarebutikker på prisen, men det ville vi ikke være med til. Vi bager kvalitet, og det syntes vi også, at Meny skulle sælge.

– Efter en tænkepause ringede de alligevel tilbage, for de kunne godt se, at vi havde

ret. Hellere sælge lidt færre gode brød end tonsvis af skidt.

– Så nu har vi åbnet en flot afdeling i Meny. Der sælges brød og kager i vores navn, og i den kvalitet, som vi har bestemt. Personalet er Menys eget, men der er to erfare medarbejdere fast bag disken, så vi er trygge ved, at vores nye kunder i Sæby får god og professionel service.

Tilbage til hverdagen her i Vestergade. Nu da I har meldt jer ud af Guldbageren, skal I jo selv lave jeres kampagner og udvikle nye opskrifter. Var det ikke meget nemmere at have et kædekontor til at klare den slags?

– Jo, der er selvfølgelig mere at lave, når vi ikke får alt leveret. Men vi havde nu også vores eget materiale før, smiler Brian.

– Vi arbejder tæt sammen med vores distriktschef fra CBP, og vi har fundet en god rutine, så der hele tiden sker noget nyt i butikken. Han hjælper os med at lave tre-måneders planer, så vi altid ved, hvad der skal ske lidt frem i tiden.

– Vi sætter selv vores plakater og skilte op på computeren, fortæller Brian og viser stolt den nyeste plakate med et speltbrød



Butikken har lige gennemgået en større renovation, og Anita er begejstret for resultatet - enkelt og indbydende.

frem. – Når vi er færdige, uploader vi filerne på Skilteservice. Seks dage efter modtager vi pakkene med det, vi har bestilt. Det kører som smurt.

I har valgt CBP som leverandør - hvorfor det?

– CBP tilfører os værdi i hverdagen. Blandt andet er Premium Pro et fantastisk værktøj. Og faktisk en af årsagerne til, at vi valgte CBP som leverandør. Jeg bruger især programmet, når jeg laver nye opskrifter. Det er utroligt smart, at det hele tiden guider mig, når jeg afpasser ingredienserne – det gør det nemmere at ramme de mængder, der skal til for eksempel for at opnå fuldkornsmærket. Det har jeg stor glæde af.

”

CBP TILFØRER OS VÆRDI I HVERDAGEN

– Vi har en iPad liggende i butikken, så pigerne kan slå opskrifterne op, når kunderne spørger, om der er mælk i rundstykkerne. Vi printer desuden labels til vores pakkede produkter direkte fra Premium Pro. Det er nemt, for så ved vi, at mærkningen bliver korrekt med hensyn til allergener osv.

– Ligeegyldigt, hvor man er, har man adgang til Premium Pro. Også personalet har adgang til alle de informationer, de har brug for via Premium Pro. Det giver os trykthed ift. besøg fra fødevarekontrollen.

Brian skal videre med dagens opgaver, så vi bryder op og lægger vejen gennem butiksløkalet, hvor håndværkerne er i gang med at bære den nye disk ind.

4 SPRØDE RÅD

fra Anita og Brian

Bag ordentligt og tag prisen

Hos Bager Madsen har de det princip, at rundstykkerne skal bidrage til forretningen. Derfor ingen faste tilbud med ti rundstykker og en smørkrans for en halvtredser. Det koster enkelte kunder, men de fleste vender tilbage efter en tid, fordi de alligevel godt kan smage forskellen.

Tag konsekvensen, når det bliver for svært

At drive bagerforretning handler om at prøve ting af – og at lære af sine fejl. Anita og Brian drev i nogle år et udsalg i Strandby lidt nord for Frederikshavn, men det var alt for hårdt arbejde, særligt for Anita. Derfor valgte de at lukke forretningen og i stedet fokusere på butikken i Frederikshavn. Det har givet mindre arbejde og en bedre økonomi.

Byg succesen derhjemme

Bager Madsen leverer brød til flere forretninger, herunder Meny i Sæby og Spar i Ålbæk. Men aftaler kan opsiges igen, og derfor er det vigtigt at have fokus på kerneforretningen derhjemme. Det er den bedste måde at sikre stabilitet og kontinuitet på.

Tjen pengene, før du bruger dem

Det nordjyske bagerpar har været med længe nok til at vide, at det går op og ned. Udvikling skal der til, men investeringerne i renovering af lokaler, nye ovne, biler mv. sker, når der er penge på kontoen. At kunne betale sine egne investeringer giver trykthed for, at man kan stå imod, når vinden igen vender.