



HÅNDVÆRKSBAKER MED SUCSES!

Mærk forretningen

SOM BAGERMESTER HAR MAN IKKE KUN ANSVAR FOR RUNDSTYKKERNE, MEN FOR EN HEL VIRKSOMHED, DER OGSÅ SKAL LEVE GODT NÆSTE ÅR. VI MØDTE JAN FRA HAALS BAGERI TIL EN SNAK OM AT HOLDE OVERBLIKKET I OMSKIFTELIGE TIDER.



OM HAALS BAGERI

Ejet af Gitte og Jan Haals siden 1992 (2. generation)

Bagerier i Gistrup og Klarup samt to betjente bagerafdelinger i supermarkeder

38 ansatte

I det østlige Aalborg driver Jan Haals sin bagervirksomhed med hustruen Gitte. Gennem 25 år har parret oplevet forretningsmæssige op- og nedture, der har skærpet deres blik for, hvordan man driver en god bagervirksomhed.

I dag har Gitte og Jan to bagerforretninger samt to betjente bageriudsalg i lokale supermarkeder. Virksomheden går rigtig godt, og vi var nysgerrige for at høre om de tanker og handlinger, der har bragt Haals Bageri så langt.

God opførsel i modvind

Hvis der er noget, Jan har lært gennem årene, så er det, at ting forandrer sig. Man kan lægge alle de planer, man vil, men virkeligheden spiser strategien til morgenmad. Som man siger.

Det gik med fuld fart derudad i midten af 00'erne. Folk brugte løs af de stigende friværdier, håndværkerne havde masser af

penge på lommen, og bryllupskagerne var højere end nogensinde før. Haals Bageri havde medgang i disse år og købte et bageri i Tornhøj, der ligger i Aalborg øst.

Men så kom 2008. I løbet af få uger faldt omsætningen drastisk, og snart stod det klart, at de gode gamle dage ikke ville vende tilbage lige foreløbig.

– Vi reagerede rimeligt hurtigt og begyndte at reducere vores omkostninger. Bygninger og maskiner er ikke det hurtigste at komme af med, så desværre måtte vi sige farvel til en række gode medarbejdere, beretter Jan.

– Det er vigtigt for mig, at vi opfører os ordentligt, specielt når vi har blæsten lige i ansigtet. Set i bakspejlet synes jeg, at vi håndterede krisen på en rolig og værdig, men også handlekraftig måde.

For nogle år siden lukkede Jan sin butik i Tornhøj for i stedet at satse på beman-

dede udsalg i to Eurosparbutikker. Selv i modgang ser han nye muligheder.

Tid til at tænke

Forretningsvilkårene forandrede sig voldsomt under krisen. Det har styrket Jans fokus på rettidig omhu og fået ham til at bruge mindre tid i bageriet.

– Jeg har bevidst prioriteret at bruge mere tid på forretningen. Jeg har masser af dygtige svende, der bager med høj kvalitet, og som ikke har brug for, at jeg er til stede i bageriet hvert eneste minut. Nu bruger jeg mere tid her på kontoret, hvor jeg drøfter økonomi, personaleforhold, markedsføring og nye tiltag med min kone. Og hvad der nu måtte være vigtigt at forholde sig til.

– Nogle gange tager jeg selv herind en søndag aften. Bare for at mærke forretningen og tænke frit uden at skulle løse konkrete opgaver. For mig er det nemlig ikke nok at stå tidligt op hver dag og bage

7 SPRØDE RÅD FRA JAN

Hav føling med din forretning

Brug tid på at mærke din virksomhed. Hav indblik i økonomien, personalet og kunderne. Hold øje med trends og udviklingen generelt og tænk over, hvordan det stiller din forretning. Er der nye muligheder, der bør udnyttes? Eller trusler, der bør reageres på?

Hold fast i kvaliteten

Gå aldrig på kompromis med kvaliteten for at være med i priskonkurrencen. Som håndværksbagerer er vores eneste berettigelse det gode håndværk, vores friske produkter og selvfølgelig kvaliteten af den betjening, vi giver.

Vær åben for skæve ideer

Jan har GLS Pakkeshop i sine to butikker. Det giver mellem 30 og 70 ekstra kunder om eftermiddagen, og halvdel af dem køber noget, når de nu alligevel er i butikken. Pakkerne er gemt af vejen på lageret, så butiklokalet ikke kommer til at ligne en kiosk. Et eksempel på, hvordan alternative ideer kan tiltrække nye kunder.

Vær tålmodig med kunderne

Det har taget Jan flere år at vænne sine kunder til de grove rundstykker. Men han kunne se, at tidsånden arbej-

de i hans retning, og at kunderne nok skulle få øjnene op for de mere specielle brødtyper. Som seriøs håndværksbager skal man turde gå foran med nye ideer.

Udnyt medvinden

Der er masser af positiv interesse for bagerfaget, skabt af tv og kendte kokke. Se positivt på mulighederne og eksperimenter med opskrifter og markedsføring.

Vær realistisk

"Har vi energien til at gennemføre dette?" Et vigtigt spørgsmål at stille sig selv, når de mange ideer står i kø, og det kribler i fingrene for at komme i gang. Hvis man realistisk set ikke kan gennemføre en idé 100%, bør man spare sig selv og sine medarbejdere for ærgrelsen.

Kys de sure kunder

Hos Haals Bageri håndterer man klager på en måde, der gør sure kunder glade igen. Konkret sker det ved at modtage klagen med et smil og en undskyldning (også når det er kunden, der er urimelig) og at give et erstatningsprodukt og et gavekort på noget lækker, fx en jordbærtærte. Kunden føler sig hørt, bliver glad igen og vil måske endda dele sin gode oplevelse med andre.

løs. Som bagermester er jeg også forretningsmand og må forholde mig til hele virksomheden og til fremtiden.

Holder fri i weekenden

Ved at bruge mindre tid i bageriet og mere som virksomhedsleder har Jan fået et andet overblik over Haals Bageri. Det betyder, at han kan strukturere sin tid og sørge for at få taget de vigtige beslutninger i hverdagene.

– Jeg møder kl. 01.15 hver nat og har lange dage i løbet af ugen. Derfor har jeg prioriteret at holde mine weekender fri. Det kræver bare lidt planlægning, forklarer Jan.

– En positiv effekt er, at mine medarbejdere er blevet vant til at køre bageri og butik selv. De er blevet trygge ved at træffe de

små beslutninger, der skal til i løbet af en arbejdsdag. Og fordi forretningen kører mere af sig selv, er det blevet nemmere for mig at tage på ferie.

En tak til Lagkagehuset

Heller ikke konkurrencen fra de store bagerkæder kan afholde Jan fra at slappe lidt af ind imellem. Han mener faktisk, at de nye spillere gør noget positivt for branchen.

– Kæder som Lagkagehuset har lært kunderne, at kvalitet koster. Det er en meget positiv udvikling for os håndværksbagerer, der har kæmpet med lavkvalitetsprodukter fra supermarkeder og tankstationer i årevis, forklarer Jan.

– Generelt er der en særdeles positiv udvikling inden for bagerfaget. Tv-program-

mer og bannerførere som Meyer og Blomsterberg har gjort vores fag populært igen, og det smitter positivt af på kundernes lyst til at købe kvalitet. Samtidig er der flere unge, der gerne vil ind i branchen, og det er skönt at opleve efter mange år med dalende interesse.

Mere end tyve år med CBP

Haals Bageri er mangeårig kunde hos CBP og har efterhånden lært at udnytte de mange fordele, samarbejdet giver.

– I begyndelsen var jeg kun interesseret i gode priser på de varer, jeg købte. Og jeg kunne ikke se ideen, da CBP ville være mere end råvareleverandør, indrømmer Jan.

– Men i dag sætter jeg stor pris på at have en tæt sparringspartner i CBP. De forstår

PREMIUM PRO HAR GJORT HVERDAGEN LANGT NEMMERE

virkelig betingelserne i bagerbranchen og holder øje med, hvad der sker. Det har stor værdi for os, fordi vi har brug for en professionel partner for at kunne fastholde den positive udvikling.

– Et godt eksempel på det bedre samarbejde er inspirationen til nyt bagværk: I dag får vi rigtige opskrifter, der skal laves fra bunden, siger han.

Stor gavn af CBP Premium Pro

Bagerprogrammet har været en stor hjælp i Jans bagerforretning, og det er netop blevet integreret med kassesystemet POS-TOOL Baker.

Gitte Haals fortæller, at det er blevet nemmere at informere kunderne:

– Forleden kom en kunde ind og spurgte en af vores piger, om der var mælkepulver i franskbrødet. Med nogle få klik på kasseterminalen havde pigen fundet opskriften og givet kunden et præcist svar. Tidligere skulle hun ud i bageriet og finde Jan eller en svend, der kunne svare. Så vores nye system har gjort hverdagen langt nemmere, siger hun.

– Bagerprogrammet Premium Pro hjælper os også i bageriet, supplerer Jan. – Vi har en touchskærm i bageriet, hvor svendene kan finde de præcise opskrifter. Det er en stor hjælp, når vi for eksempel skal lave en opskrift gange 1,25. Systemet hjælper os til at undgå fejlregninger og spild i kampens hede.

Et lyst blik på fremtiden

Jan fortæller videre om sine fremtidsplaner. Han er optimistisk på sin egen afdæmpede, nordjyske måde, der hviler på erfaringerne om, at udviklingen pludselig kan vende.

Lige nu står en gennemgribende reovering af butikken i Gistrup øverst på dagsordenen. Hvad der siden skal ske, finder Jan nok ud af en eftertænksom søndag aften.



Åroågen optimisme
driver Haals Bageri
fremad

