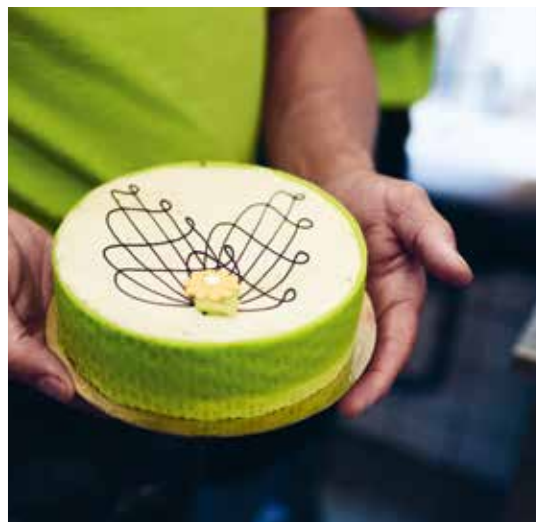


*Oldermanden i
Københavns Konditorlaug
deler ud af sine
erfaringer*

HÅNDVÆRKSBAKER MED SUCCES

Bliv lige så speciel, som du er

AT VÆRE EN STOR BAGERMESTER HÆNGER IKKE SAMMEN MED, HVOR MANGE M², DU HAR. DET HANDLER, OM HVEM DU ER, OG HVAD DU VIL. HER ER HISTORIEN OM JOHNS KAGEHUS I KASTRUP.



Det er ikke plads, bagermester John Jønsson og hans personale har mest af. Blot 80 m², hvoraf de 16 går til butikken.

De snævre rammer er dog ikke en spændetrøje for John, men snarere en dogmeregulering, der hjælper kreativiteten i gang. Det skal vi høre mere om.

Jeg kanter mig forbi bagersvende, ovne og røremaskiner og kommer ud til John i det bagerste rum, hvor han er i gang med at lægge sidste hånd på nogle kringler, der skal være klar til afhentning en halv time senere. Det bliver et stående interview. John har travlt, så jeg prøver at følge efter ham og få stillet nogle spørgsmål til hans forretningsfilosofi, mens han arbejder.

Kagerne i første række

Lad os lige få rammerne på plads. Johns Kagehus ligger på en hjørnegrund i et villakvarter i Kastrup og har siden 2001 været rammen for John og hustruen Mariannes bagerforretning. Måske skulle vi snarere kalde den for en kageforretning, for det er dét, der fokuseres på. Johns hjerte har altid

banket for konditorfaget, og da drømmen om egen butik endelig kunne realiseres, skulle kagerne naturligvis have topprioritet.

– Jeg har forklaret det for kunderne på den måde, at vi er ”en kagebutik, der også har brød” i modsætning til de fleste bagerforretninger, der er ”brødbutikker, der også har kager”, fortæller John.

John er oprindeligt bageruddannet, men supplerede sidenhen med konditoruddannelsen. Det skete, efter han var fyldt 40 og havde sin egen forretning. John er nemlig den type, der aldrig holder op med at uddanne sig, og selv i dag, hvor han er i halvtredserne, er han stadig i gang med at udvikle sig.

– Jeg har det i blodet hele tiden at udvikle mig, fortæller John. – Men jeg tror også på, at udvikling er helt nødvendig for at klare sig godt. Der sker så meget spændende derude i verden omkring os, ikke mindst hos kunderne, og vi bagere er nødt til holde os i gang.

Egen is og marmelade

Senest har John uddannet sig til ismester og lanceret sit eget ismærke under navnet Jønsson Is. Du kan også købe hans hjemmelavede marmelader i butikken. Alt dette plus et stort sortiment af brød og kager – undskyld, kager og brød – finder vi på de 16 m², John nu engang har til rådighed i butikken.

De nye tiltag, John finder på, er ikke grebet ud af den blå luft. Han arbejder og tænker med udgangspunkt i konditorfaget, og derfor giver både is og marmelade fin mening.

Småt er godt

De snævre fysiske rammer passer John fremragende:

– Jeg har da drømt om at have en café inde i byen, og i det hele taget have en større butik. Men hver gang ender jeg med at konkludere, at livet er bedst og enklest, hvis vi bliver her og udvikler på det, vi har. – Hellere smile ud ad et lille vindue end græde ud ad et stort, som han siger.

John har uddannet sig til ismester og tilbyder nu kunderne frisklavet is



BAGERMESTER MED HOLDNING – BRUGER ØKO MEL FRA CBP TIL ALLE MINE BRØD OG KAGER

Lukket om søndagen? Skal du have tæsk?

– Vi har endda gjort livet endnu enklere for os selv ved at holde lukket om søndagen. Ja, det gav nogle sure kunder en overgang, og min kone blev faktisk truet med tæv. Hun er heldigvis en gæv amar pige, og vi holdt fast. Og vi har ikke fortrudt siden, for det har givet os tid til familien og til vores sommerhus. Den pris, vi har betalt i form af en mindre omsætningsnedgang, er det hele værd. På den måde er Johns tilgang til bagererhvervet og livet ganske forfriskende. "Mere og større" er ikke løsningen for alle her i vækstprædikanternes tidsalder. Der er masser af kvalitet i at satse på personlig og faglig udvikling fremfor blot flere penge. Deraf Johns motto om at smile ud ad det lille vindue.

At blive sig selv

Nu er det tid til Johns centrale pointe. Den, han udtrykker i artiklens overskrift. For ham handler succes om at træde i karakter og at vise omverdenen, hvem man er, og hvad man står for. "Bliv lige så speciel, som du er". Det er ren Søren Kierkegaard, blot iklædt bagerforklæde.

Derfor må en bagermester kommunikere sine holdninger. Til medarbejderne og til kunderne. Og også gerne til kollegerne i branchen. John er aktiv i en række branchesammenhænge, bl.a. som bestyrelsesmedlem hos ZBC (uddannelsesinstitution med ungdoms- og erhvervslinjer) og som oldermand i Københavns Konditorlaug (ja, det er ligeså fint, som det lyder). Hvis man vil se forandring, må man træde ind i de cirkler, hvor man har muligheden for påvirke tingene i den rigtige retning. Det er Johns enkle filosofi. I øvrigt er han en mand med et godt snakketøj, og så ender man jo ofte i en bestyrelse eller to.

John og CBP

For John handler leverandørsamarbejde om tillid, og det har han fundet som mangeårig Premium-kunde hos CBP.

– CBP har alle de rigtige produkter, og de er af samme høje kvalitet hver gang. Det er helt afgørende, at vi kan regne med råvarenes egenskaber fra gang til gang.

– Vi var blandt de første til at bruge CBP Premium Pro, og det er blevet en kæmpe hjælp i hverdagen! Vi har 100% styr på mærkningen med programmet, og vi kan printe vores egne labels med logo og det hele til de færdigpakkede produkter, vi sælger i butikken – fx brødblandinger til hjemmebag, marmelade, rugbrødschips mv.

Derudover har John gjort brug af flere af CBP's nonfood-tilbud: Logodesign (bl.a. til butikkens nye is-brand), påklædning, skiltning mv.

Der er altid plads til at tænke stort

Da jeg har sagt farvel til John og kantet mig ud af bageriet, er optimismen den dominerende følelse. Tænk, at man kan have så meget virketrang og lyst til udvikling på så få kvadratmeter. Men igen, det hele foregår jo mellem ørerne. Alt det andet er blot praktikaliteter.



7 SPRØDE RÅD FRA JOHN

Vis, at du har holdninger

Hvis du vil noget med bagerfaget, skal du fortælle om det. Dine kunder elsker fagfolk med holdninger, og når de kan mærke ilden i dig, er de klar til at betale ekstra for den kvalitet, du leverer.

Brug tid på personalet

Instruér personalet grundigt, så kunderne ikke tror, at de handler i Silvan. Du har en specialbutik, og det kræver viden og servicevillighed hos personalet at leve op til forventningerne.

Kom ud og kig på vinduer

Det er så vigtigt at få inspiration udefra. Tag rundt og se, hvad andre bagere og detailhandlere gør. Det behøver ikke være de vilde ideer – nogle gange kan en lille bitte detalje gøre en forskel hjemme hos dig.

Deltag i alt, hvad du kan

Kagekonkurrencer er en genial måde at lade sig inspirere på. Det kan virke uoverskueligt i en travl hverdag, men efter min erfaring er konkurrencer noget af det mest udviklende,

jeg har oplevet. Det handler ikke om at vinde, men om at få en masse inspiration med hjem.

Fokuser på butikken

Min gamle mester lærte mig, at man skulle sætte sin butik i første række. Hvis man begynder at levere en masse ud af huset, risikerer man at kannibalisere på den butik, som skal være det synlige flagskib over for de kunder, der besøger dig.

Brug skolerne

Bager- og konditoruddannelsese er geniale steder at få viden og inspiration. Brug skolerne, deltag i undervisningen, se hvad lærlingene går og laver. Det er faktisk ret vildt, så dygtige de er.

Hele sortimentet, hele dagen

Størstedelen af omsætningen ligger mellem kl. 7 og 9. Men det betyder ikke, at vi kun sælger morgenbrød der. Vi har et fuldt sortiment af kager fra morgenstunden, fordi det inspirerer mange af vores kunder til at snuppe noget godt med til eftermiddagskaffen. Mersalg!