



Brotautomaten bei Gent in Flandern und von Brood Nodig in Mechelen rentieren. Doch auf dem Markt in Mechelen kommt auch der Bäckerei-Verkaufsstand gut an.

Neuer Trend in Belgien und Holland

Frisches Brot aus dem Automaten

Die Gesellschaft ist mobil geworden. Trendige Brotautomaten der Bäcker sind in ganz Belgien und Holland seit einigen Jahren florierende Verkaufsstationen für ihre Frischprodukte rund um die Uhr. So auch die «BroodNodig»-Shop der Bäckerei Van Eeckhout in Mechelen, Belgien.

Seit 25 Jahren besitzen Marc und Lutgart Van Eeckhout-Lyen eine grosse traditionelle Bäckerei in Hofstade bei Mechelen mit vier Verkaufsgeschäften (bis 2012). Vor einigen Jahren merkten sie, dass sich das Kundenverhalten in ihrer Region Flandern zu ändern begann:

«Viele Berufstätige konnten bis zum Ladenschluss um 18 Uhr unsere Läden nicht mehr rechtzeitig aufsuchen. So kamen wir auf die Idee, Verkaufsautomaten für Brot gleich neben unseren Läden aufzustellen. Die Kunden waren von unserer Initiative begeistert und wollten, dass wir noch mehr Vending machines aufstellen und das Brotsortiment erweitern. Das Geschäft mit den Verkaufsautomaten nahm tatsächlich zu, der Umsatz und der Verkauf in den normalen Verkaufsstellen dagegen ab – und wurde schwieriger», sagt Lutgart Van Eeckhout.

Der erste «Bread shop of the future» konnte nach fast vier Jahren Recherchen und Tests 2011 in Mechelen eröffnet werden – das «Do you need bread?»-Konzept «BroodNodig» war geboren. Marc Van Eeckhout, Bäcker und Ingenieur, gelang die Innovation. 2012 wurden die klassischen Brotverkaufsstellen bei Van Eeckhout geschlossen. Die Kundinnen und Kunden können nun am «BroodNodig» frisches Brot, Sandwiches und Backwaren einkaufen. Man wirft das Geld ein, wählt aus dem Sortiment von 15 bis 23 Broten aus – und nimmt es aus dem hochmodernen und sauberen Automaten.

100 000 Euro Kosten

Die «BroodNodig»-Shops sehen einfach aus, seien aber sehr kompliziert und die Investitionen hoch. «Die Kosten für einen solchen Shop betragen um die 100 000 Euro. Wir mieten oder kaufen den Platz bzw.

den Raum. Die Preise variieren je nach Lage.» Bis heute habe man keinen Konkurrenten auf diesem hohen Niveau. «Es gibt eine Menge solcher Automaten in ganz Belgien, meistens neben Bäckereien oder nahe von Durchgangsstrassen mit wenig Kundenfreundlichkeit und Hygiene», findet Bäckerin Van Eeckhout-Lyen.

«BroodNodig» produziert Brot und Backwaren immer noch in der grossen Hausbäckerei in Hofstade. «Der Weg zu unseren Brotautomaten in der Umgebung ist kurz und ökonomisch», so Lutgart Van Eeckhout-Lyen, «wir beliefern täglich die Vending machines direkt und versuchen nachhaltig zu sein.»

«BroodNodig» verfügt heute über neun solcher Shops. «Wir möchten weiter wachsen und planen total 15 solcher Automaten, sodass wir auch unserem Personal die nötige Arbeitssicherheit bieten können und einen maximalen Profit für unser Unternehmen erwirtschaften», hoffen die beiden flämischen Fachleute. Alles ginge bislang gut, ausser Darlehen von den Banken dafür zu bekommen. «Das ist schade, denn unsere vielen Kunden beweisen täglich, dass sie unsere Produkte mögen. Deshalb halten wir nach anderen Möglichkeiten Ausschau, um unsere Projekte zu finanzieren», so Van Eeckhout. Es gibt in Belgien neben dem Bäcker-

Verband auch eine von der belgischen Regierung gegründete Institution für die Unterstützung von traditionellen Bäckereien.

Die Kommentare (etwa auf www.broodnodig.be) sind begeisternd. So sagt der junge Bart Matthijs: «Ich benutze unter der Woche den Brotautomaten gleich bei unserem Büro regelmässig, da ich bis spät abends arbeite. Praktisch und gut, um frisches Brot zu kaufen, wenn die Bäckereien längst geschlossen sind. An Wochenenden ziehe ich aber den Besuch einer Bäckerei vor, da ich die Atmosphäre und den feinen Geruch nach frischem Brot und Gebäck liebe.» Urs Oskar Keller

«Eine gute Idee»

«Ein Brotautomat ist eine gute Idee. Ich würde es aber ganz anders umsetzen. Ich überlege mir im Frühling 2015 einen Selbstbedienungsschrank mit dem übrigen Brot nach Ladenschluss rauszustellen und – gemäss den Blumen zum Selberschneiden – ein Kässeli dazu. Der Verkauf muss grundsätzlich persönlich und emotional ablaufen. Als Bäcker muss man sich entweder dem Kundenwunsch anpassen oder man macht so gute Produkte, dass sich die Kunden anpassen!»

Jens Jung, Geschäftsführer und Miteigentümer, John Baker, Zürich



Fotos: Urs Oskar Keller/Pro Littoris

Belgische Patisserie und nicht nur Belgien-typische Baguettes.