

NIEDERRHEIN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

REGIO
MANAGER



Ausgabe 01 - 7. Jahrgang - € 9,90 €

**LANDBÄCKEREI
STINGES & SÖHNE**

„Wir produzieren das kleine Glück“

UNTERNEHMENSBEIRAT

Vier Augen sehen mehr
als zwei

STARKE PARTNER
Die wichtigsten B2B Branchen
am Niederrhein

„Wir produzieren das kleine Glück“

Die Landbäckerei Stinges & Söhne ist die größte Bäckerei am Niederrhein. Mit regionalen und frischen Produkten schreibt sie seit über 160 Jahren Erfolgsgeschichte.



Produzieren mit Leidenschaft das kleine Glück: Willi und Leo Stinges

Wer das erste Mal in den 400 Einwohner zählenden Brüggener Stadtteil Lütelbracht kommt, wird kaum annehmen, dass an diesem idyllischen Örtchen die größte Bäckerei am Niederrhein ihren Sitz hat. Seit über 160 Jahren versorgt die Landbäckerei

Stinges & Söhne von hier aus die Region mit ihren Köstlichkeiten und kann dabei auf eine eindrucksvolle Entwicklung zurückblicken. Als die Brüder Willi und Leo Stinges 1987 die Geschäftsführung in fünfter Generation übernahmen, hatte das Familienunternehmen sieben

Filialen mit etwa 60 Mitarbeitern. Heute beschäftigen die beiden gelernten Bäckermeister 950 Mitarbeiter und machen einen Jahresumsatz von 50 Millionen Euro. Damit ist Stinges & Söhne einer der größten Arbeitgeber im Kreis Viersen überhaupt. Die insgesamt 123 Filialen sind in einem Radius von 50 Kilometern um Brüggengut verteilt – und das Unternehmen somit tief verwurzelt mit der Region. „Wir sind über die Jahre stark gewachsen, was natürlich eine enorme organisatorische und qualitative Anpassung erforderte. Diese Entwicklung ist alles andere als selbstverständlich, wenn man sich die großen Herausforderungen in der Branche, vor allem in den letzten Jahren, genauer anschaut“, erklärt Willi Stinges. Eine dieser Herausforderungen ist die Konkurrenz durch den Handel, der zunehmend selbst backt. Das war nicht immer so, denn viele Jahre hat Stinges mit Supermärkten und Discountern in der Region erfolgreich zusammengearbeitet. „Unser Vater hat in den 70er-Jahren als einer der Ersten in der Region das Konzept etabliert, Bäckerläden in den Vorkassenzonen von Supermärkten einzurichten. Das war damals ein Riesenerfolg: Es war nicht unüblich, dass 40, 50 Kunden an einem Samstag in solch einem Laden Schlange standen“, erinnert sich Leo Stinges. Dieses Konzept funktionierte zunächst sehr gut, jährlich kamen auf diese Weise fünf bis sechs neue Standorte dazu. Vor rund drei Jahren kündigte dann ein großer Discounter die Zusammenarbeit auf, weil er sich auf den Vertrieb seiner eigenen industriell gefertigten Backwaren konzentrieren wollte – und Stinges verlor auf einen Schlag fünf Standorte. „Das war hart, wir mussten schnell umdenken. Kompensiert haben wir das mit eigenen neuen Flächen. Dieses Konzept hat auch den Vorteil, dass wir noch stärker mit regionalen Akteuren zusammenarbeiten.“

Frisch und natürlich aus der Region für die Region

Die Region liegt den Stinges-Brüdern traditionell sehr am Herzen. Wer seit über 160 Jahren am selben Standort produziert,



Allein mehr als 120.000 Brötchen werden täglich bei Stinges transportiert

kann auf intensive und nachhaltig gewachsene Beziehungen zu Kunden und Lieferanten bauen. So wird das Getreide, das auf den Feldern am linken Niederrhein angebaut wird, etwa in der Plange Mühle in Neuss gemahlen. Obst und Gemüse, mit denen die Backwaren bestückt werden, bezieht Stinges von der Firma Go-Fresh aus Heinsberg. Lediglich das verwendete Meersalz kommt aus Italien – und dafür gibt es einen guten Grund: „Die Qualität ist einfach besser.

Und das ist uns im Sinne des Kunden nun mal sehr wichtig“, sagt Willi Stinges. Dass sich der Vertrieb ausschließlich über eigene Läden am linken Niederrhein abspielt, hat zudem den Vorteil, dass die Waren besonders frisch sind. „Jede Filiale beliefern wir zweimal täglich. Das könnten wir nicht umsetzen, wenn unser Vertriebsgebiet größer wäre“, erklärt Leo Stinges. Mit der Regionalität und der damit verbundenen Frische ihrer Produkte bietet die Landbäckerei da-

mit seit jeher ein Qualitätsmerkmal, das sich in den letzten Jahren zum Mega-Trend bei den Konsumenten entwickelt hat. Die Kunden schätzen nicht nur die hohe Qualität der Stinges-Leckereien, sondern auch die besondere Atmosphäre in den Filialen. Im Zuge des neuen Ladenkonzeptes werden die einzelnen Geschäfte nach und nach vergrößert und umfassen neben einem großen Verkaufsbereich mit großzügigen Theken auch Café-Lounges, in denen man schlemmen und parlieren kann. „Die große Resonanz darauf zeigt uns: Die Kunden genießen den freundlichen Kontakt mit unseren Mitarbeitern und sehen Stinges nicht nur als Verkaufsort, sondern auch als Treffpunkt. Das freut uns sehr“, so Willi Stinges.

Vielfältige Produkte – und immer offen für Neues

„Die Arbeitsweise und Mobilität der Menschen haben sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Mit unseren Standorten wollen wir da genau an der Schnittstelle sein. Und mit einem sich stets wandelnden kreativen Angebot den Bedürfnissen der Kunden entsprechen“, schildert Leo Stinges. Denn auch das Essverhalten der Kunden ändert sich: Laut Statistiken des Bäckerhandwerks essen die Deutschen tendenziell immer weniger Brot. Dieser Trend trifft, so Willi Stinges, aber eher auf die Städte zu. Auf dem Land – wie rund um Brüggen – sind Backwaren nach wie vor sehr beliebt. Nichtsdestotrotz ist man bei Stinges & Söhne immer gut vorbereitet und entwickelt ständig neue Produkte, um den Kunden einen Mehr- ▶



Über ein ausgeklügeltes Logistiksystem werden die 123 Filialen zweimal täglich beliefert



wert zu bieten und sich seinen Bedürfnissen anzupassen. Das Familienunternehmen ist da natürlich wesentlich schneller und flexibler bei der Umsetzung als ein Industriebetrieb. „So wie bei unserer leckeren Senfkruste zum Beispiel. Die Idee dazu entstand relativ spontan, wir haben ein wenig rumexperimentiert – und in kürzester Zeit ein Produkt kreiert, das sich nun großer Beliebtheit erfreut“, so Leo Stinges. Oder das Patschel-Brot: eine in Anlehnung an den bekannten niederrheinischen Comic-Fischotter regionale Köstlichkeit, die die doppelte Menge an Saaten enthält wie ein durchschnittliches Brot. Und dann gibt es natürlich Klassiker, die sich immer gut verkaufen: Oma Helenes Butterstreusel, ein Familienrezept,



Führen das Familienunternehmen erfolgreich in der fünften Generation: Leo und Willi Stinges

geht immer weg „wie geschnitten Brot“. 26 Brotsorten, 21 Brötchensorten, 15 Teilchen, 16 Kuchen, 5 Snacks und eine Vielfalt an Getränken gibt es auf der Stinges-Homepage zu bestaunen. Bei einer solchen Vielfalt hat die Landbäckerei viele Möglichkeiten, das Angebot zu variieren – immer den Kundenwünschen entsprechend. Was im Übrigen nicht bedeutet, dass man jeden Trend bei Stinges mitmacht: „Glutenfreie Produkte haben wir eine Zeit lang angeboten. Die sind allerdings kaum angenommen worden, also haben wir sie wieder aus dem Sortiment entfernt.“ Als ausbaufähiges Geschäftsfeld sehen die Stinges-Brüder den Bereich Konditorei und dürfen sich da auf eine Expertise aus den eigenen Reihen freuen: Die beiden Söhne machen derzeit – aus eigener Motivation heraus, wohlgeerntet – eine Ausbildung zum Konditor.

Mitarbeiter, die „das kleine Glück“ produzieren

„Das Bäckerhandwerk ist einfach total spannend und abwechslungsreich. Bei unserer Unternehmensgröße haben Mitarbeiter den Vorteil, grundsätzlich alle Bereiche – von der Produktion über den Vertrieb bis hin zum Verkauf – miterleben zu können und so ihre individuellen Vorlieben zu entdecken“, erklärt Willi Stinges. Und im Gegensatz zu industriellen Betrieben mit ihren vollautomatisierten Backstraßen nimmt die „Hand“ beim Stinges-Handwerk immer noch eine wichtige

Rolle ein. Kein Produkt wird bei den Brüggenern komplett maschinell erstellt, das ließe sich aufgrund der Angebotsvielfalt und der vielen verschiedenen Bestandteile auch gar nicht umsetzen. Genau diese Qualität wird wiederum von den Kunden geschätzt. „Wir sind kreative Genuss-Entwickler. Wir produzieren das kleine Glück für unsere Kunden – und das macht einfach großen Spaß, auch bei harter Arbeit“, beschreibt es Leo Stinges. Damit sich die rund 950 Mitarbeiter besonders wohlfühlen, tut das Management auch einiges. Das reicht von einem betrieblichen Gesundheitsmanagement, das die teils harte körperliche Arbeit der Bäcker maschinell erleichtert, bis hin zu einer übertariflichen Ausbildungsvergütung. Zudem profitieren die Angestellten von einem überaus umfangreichen Fachwissen, das bis zur nun fünften Generation weitergegeben wurde und immer weiter verfeinert wird.

Besonderer Service für Geschäftskunden

Geschäftskunden können alle Angebote in größerem Umfang vorab bestellen – etwa für Betriebsfeiern oder Mitarbeiterschulungen. Immer attraktiv fürs Business sind auch saisonale Hingucker, Weckmänner oder Stollen zum Beispiel, die als Give aways an Kunden verschickt werden können. Für Geschäftskunden, die etwas Ausgefallenes haben wollen, kreieren die Backprofis von Stinges selbstverständlich auf Anfrage auch

eine individuelle Köstlichkeit. In die Zukunft blicken die Stinges-Brüder trotz der großen Herausforderungen überaus positiv. „Mit unserem Geschäftsmodell, unseren Kunden in einem begrenzten Radius überaus frische und regionale Produkte zu liefern, sind wir sehr erfolgreich und zufrieden. Wir setzen nicht mehr auf größeres Wachstum, sondern eher auf den Ausbau unserer bestehenden Standorte“, erklärt Willi Stinges. Geplant in diesem Jahr ist, die Zentrale an der Lüttelbrachter Straße noch um eine 2.200 Quadratmeter große Halle zu erweitern. Auch die Sorge um die Nachfolge scheint unbegründet: Alle Kinder haben eine hohe Affinität zum Bäckerhandwerk und wollen sich in verschiedener Weise in Zukunft bei Stinges einbringen: die zwei Söhne und eine Tochter mit kreativen Back- und Konditor-Konzepten, die Tochter mit Marketing-Fachwissen. Das einzigartige Bäckerhandwerk aus Brüggen wird wohl auch in der sechsten Generation in guten Händen sein. ■

KONTAKT



Landbäckerei Stinges & Söhne
Lüttelbrachter Str. 102 · 41379 Brüggen
Telefon: 02163/95099-38 · Telefax: 02163/95099-20
carlotta.stinges@stinges.de · www.stinges.de