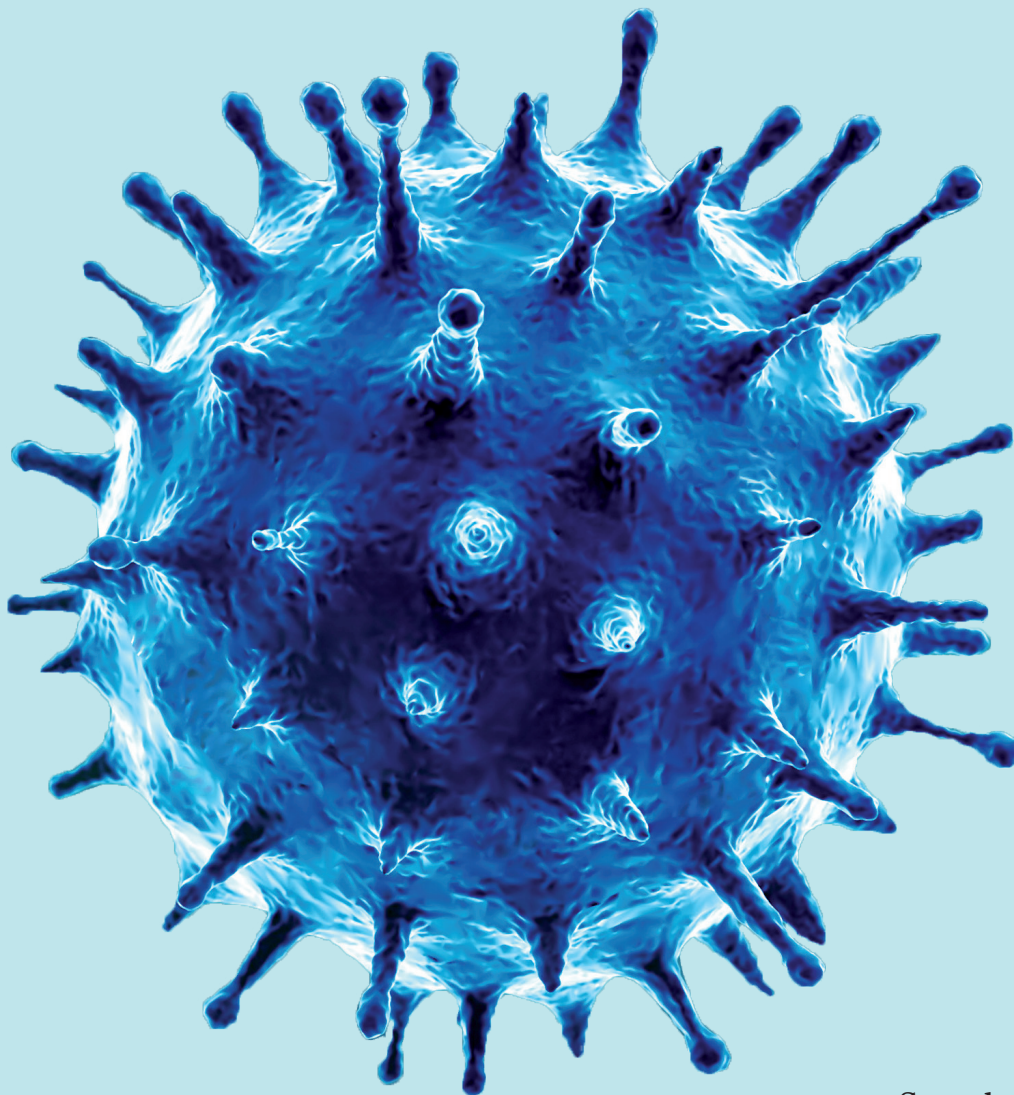


CORONA

Ausgabe 9

Das müssen Bäcker jetzt wissen!



CORONA SPEZIAL

Ausgabe 9

Jetzt die Mieten neu verhandeln!

Im Gespräch mit Verleger Trond Patzphal analysieren Jürgen Hinkelmann und Gerhard Bosselmann die Lage des Bäckerhandwerks und wie es nach Corona weitergehen soll.

Die Fragen stellte Trond Patzphal.



» JÜRGEN HINKELMANN

ist Landesinnungsmeister im Bäckerinnungs-Verband Westfalen Lippe und Präsidiumsmitglied des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks. Er führt außerdem die Bäckerei Grobe in Dortmund. Das Unternehmen hat 60 Filialen in der Stadt und den umliegenden Kommunen. 2016 wurde er von unserem Verlag mit dem Marktkieker ausgezeichnet.



» DR. GERHARD BOSSELMANN

ist Geschäftsführer der Landbäckerei Bosselmann in Hannover, die 21 Filialen betreibt. Zu Beginn der Corona-Krise erreichte er mit einem Video im sozialen Netzwerk Instagram bundesweite Aufmerksamkeit. Im Jahr 2000 erhielt sein Betriebskonzept den Marktkieker.

Kunden kommen nicht mehr, Vermieter stellen sich quer und die Politik hilft nicht – die deutschen Handwerksbäcker müssen gerade so einiges erdulden. Um die aktuelle Lage und die bevorstehende Zukunft zu diskutieren, hat Inger-Verleger Trond Patzphal zwei meinungsstarke Köpfe zur Videokonferenz geladen: Den westfälischen Landesinnungsmeister Jürgen Hinkelmann und Dr. Gerhard Bosselmann aus Hannover, der mit seiner Wutrede auf Instagram Millionen Deutsche erreichte. Die beiden Marktkieker-Preisträger machten deutlich, dass sie sich mehr Planungssicherheit wünschen und dass die Mieten zu einem echten Problem werden können.

DBZ Magazin: Wie geht es weiter im deutschen Bäckerhandwerk? Wir hatten in den ersten zwei Monaten in diesem Jahr eine besondere Entwicklung, auf die uns die Steuerberater aufmerksam gemacht haben, dass nämlich die Bonpflicht in den ersten zwei Monaten plötzlich zu zehn Prozent mehr Umsatz bei den Betrieben geführt haben. Da muss man kein böser Mensch sein, um zu interpretieren, woran das wohl gelegen haben mag. Danach griffen die Pandemiepläne, die nach und nach umgesetzt worden sind. Wie war die Entwicklung bei Ihren Standorten?

Jürgen Hinkelmann: Zu Beginn sind die Vorkassen ein Stück weit explodiert, weil die Hamsterkäufe stattgefunden haben. In den Innenstädten war es sehr schnell vorbei mit all der Herrlichkeit und die einzigen Geschäfte, die in den Innenstädten noch geöffnet waren, waren die Drogeriemärkte und die Bäcker. Sonst war nichts mehr offen und auch nichts mehr los. Dann haben die Frequenzen in den Vorkassenzonen auch abgenommen, Toilettenpapier gab es nicht mehr bei den Lebensmittelhändlern. Im Moment sind bei uns die besten Lagen die klassischen Bäckereifilialen, von denen wir vor drei Monaten noch gesagt haben, ich weiß nicht genau, ob wir sie in fünf oder sieben Jahren noch haben werden. Die klassischen Filialen sind im Moment die, die im Umsatzmix eher ein Plus haben oder sich zumindest gut gehalten haben. Die Vorkassenzonen schwächeln leicht. Die Gastronomiestandorte schwächeln stark. Von plus acht bis minus 70 Prozent ist bei uns alles dabei.

DBZ Magazin: Haben Sie Standorte zugemacht?

Hinkelmann: Wir haben einen Innenstadt-Standort samstags zugemacht.

DBZ Magazin: Wie haben sich die Sortimente geändert?

Hinkelmann: Wir haben vielleicht noch zehn Prozent Kaffeeumsatz über alle Standorte. Ich hatte auch gedacht, dass der To-go-Anteil steigt, dass wir mehr Becher für Coffee to go bräuchten, aber das ist nicht der Fall. Wir haben eine zentrale Snackproduktion. Wo wir sonst zwölf bis 14 unterschiedliche Snacks gemacht haben, sind wir auf vier herunter gegangen. Und auch bei den Mengen sind wir abgefallen. Erdbeerplunder und kleine Apfeltorten sind mehr geworden. Die reinen Konditoreiartikel, also Sahneprodukte, laufen dagegen nicht. Wir haben B- und C-Artikel zum großen Teil rausgenommen. Ich habe entschieden, die karierten Maiglöckchen nicht mehr anzubieten. Das sind sehr oft auch Lieferkunden gewesen, für die wir manche Dinge mitgemacht haben und die zur Zeit ausfallen. Diese Artikel werden auch nach Corona nicht wieder eingeführt, das ist endgültig. Wir haben jetzt noch eine Streichliste von fünf Artikeln, die wir wohl auch noch rausnehmen werden.

DBZ Magazin: Wie sieht es bei Ihnen aus, Herr Bosselmann?

Gerhard Bosselmann: Genau so! Corona bietet auch eine Chance, jetzt wirklich ein knappes Sortiment zu fahren. Wir werden das bei uns nicht so schnell wieder lockern. Also der Rohertag geht mit Sicherheit ein oder zwei Prozent nach oben. Die Retouren gehen nach unten, die Chargengrößen nehmen zu.

» DIE REINEN KONDITOREI-ARTIKEL LAUFEN NICHT

JÜRGEN HINKELMANN

DBZ Magazin: Haben Sie einen Laden zugemacht?

Bosselmann: Nein, ich habe die Öffnungszeiten verändert, wie alle anderen auch. Ich habe die Struktur des Sortiments verändert und die Personalkosten. Ich finde, das Krisenmanagement haben die Bäcker perfekt hingekriegt. Das kennen wir aus jedem Sommer und wir wissen, wie es geht.

DBZ Magazin: Was hat sich in Ihrem Sortiment verändert, im Vergleich zu vor zwei Monaten?

Bosselmann: Genau wie bei den anderen auch. Wir haben nur noch Plunder in der Auslage. Wir liegen beim Brot sehr, sehr gut. Wir haben bis zum 13. März auf bestehender Fläche 4,5 Prozent über dem Vorjahr gelegen.

DBZ Magazin: Sie haben die Abrechnung fürs erste Quartal doch sicherlich schon bekommen, wo sind Sie denn gelandet?

Bosselmann: Wir haben den März noch nicht fertig.

Hinkelmann: Wir haben den März fertig. Der Januar und Februar waren sehr gut, der März ist noch so lala.

Bosselmann: Also wir haben im Januar und Februar

ein deutlichen Plus. Aber der Standort am Hauptbahnhof in Hannover schlägt jetzt voll negativ rein. Wenn man einen Großvermieter hat, dann ist man natürlich auch in dessen Hand.

DBZ Magazin: Aber die Deutsche Bundesbahn zeigt sich doch jetzt auch beweglicher, oder?

Bosselmann: Nein, das ist nicht richtig. Bei der Bahn geschieht nämlich Folgendes, die haben in großer Wärme und Freundlichkeit die Mieten einfach einen oder zwei Monate geschoben. Das heißt, ich habe im Juli und August die Miete zweimal am Hals. Wie soll ich das denn bezahlen von einem Bahnhofstandort, in dem ich vielleicht noch 30.000 Euro Monatsumsatz fahre? Zu den weiteren Vermietern: Ein Drittel der Vermieter haben uns die Miete geschenkt für drei Monate. Ein Drittel der Vermieter ist uns mit der Miete entgegengekommen und ein Drittel der Vermieter ist stur. Und jetzt werden wir erst mit den April-Ergebnissen sehen, wie es, nebst dem Kurzarbeitergeld und dem, was an Miete eingespart wird, um uns steht. Dann wissen wir ein bisschen mehr. Ich möchte jetzt auf einen wirklich wichtigen Punkt kommen. Wann ändert sich was? Das ist der entscheidende Punkt.

Hinkelmann: Genau, das ist das, worauf wir warten. Es muss etwas passieren. Wir müssen planen können, das ist ja genau das, was Sie sagen, Herr Bosselmann.

Bosselmann: Ja, da ist eine Zeitachse drunter. Darauf weise ich mal höflich hin. Wir haben ein Zeitstrahlproblem. Die Frage ist, wie lange halten wir das liquiditätsmäßig aus? Ich habe heute Morgen eine Liquiditätsvorplanung gemacht für die nächsten Monate. Ich weiß genau, wann bei mir die Konten leer sind und dann habe ich auch meine Kreditlinie und meine Rücklagen völlig ausgeschöpft. Ich nehme jetzt mit 64 keinen Kredit mehr auf, den ich in den nächsten zehn Jahren zurückzahlen muss, bis ich 74 bin. Also ich halte noch eine bestimmte Anzahl von Wochen durch, danach sind meine Konten leer. Wenn sich in dieser Zeit nichts ändert, bin ich danach insolvent.

DBZ Magazin: Wie sieht es bei Ihnen aus, Herr Hinkelmann? Sind Sie bei Null oder im Minusbereich?

Hinkelmann: Ich gehe davon aus, dass wir im April auf jeden Fall rote Zahlen schreiben. Wir haben einen Liquiditätsplan bis zum Jahresende. Wir haben hochgerechnet, dass wir bis Juni weiterhin mit 30 Prozent Minus fahren. Im Juli und August dann jeweils minus 25 Prozent. Das Konsumklima verschlechtert sich. Die schlimmsten Tage waren gestern und vorgestern (28. und 27. April, Anm. d. Red.).

Bosselmann: Ja, bei mir auch.

Hinkelmann: Also wenn wir 20 oder 25 Prozent Umsatzminus haben, da kommt aufs Jahr kein Plus mehr raus. Also wer mir das vorrechnet, bei ganz normalen Kosten, kann zaubern. Man kann das eine gewisse Zeit durchhalten. Herr Bosselmann hat das ja auch gesagt. Wir können Sommerloch, klar. Aber wir können nicht neun Monate Sommerloch, tiefstes Sommerloch.

DBZ Magazin: Heute hat sich der grüne Oberbürgermeister Palmer den Spruch geleistet: „Wir machen jetzt eine ganze Menge für Leute, die in einem halben Jahr eh gestorben wären.“ Er hat sich dafür eine ziemliche Watschen eingefangen. Am Montag höre ich, dass der Spahn reservierte Intensivbetten für Corona-Kranke wieder zurückmodellt in ganz normale Betten. Allein bei uns im Verlag standen zwei Menschen vor ernsthaften OPs, die verschoben werden mussten. Schütten wir hier das Kind mit dem Bade aus?

Bosselmann: Wir sind ja in einer Diskussion, die mir vorkommt wie auf einer Wippe. Du überlebst, du bist tot, du überlebst, du bist tot. Und wehe, wenn du vorgeschädigt bist als Unternehmen. Wie viele Unternehmen im Mittelstand sind denn nicht vorgeschädigt? Wer hatte nicht in den letzten drei Jahren mal eine Delle oder welcher Unternehmer hat nicht mal ein Haus verkauft, damit er was retten kann? Wir haben doch in den letzten drei Jahren für den Mittelstand ständig neue Belastungen bekommen. Wir haben die höchsten Energiekosten, die Schwerbehinderten-Ausgleichsabgabe, die Bonpflicht kostet und die Kontrollen von Zoll und Ämtern sind auch kein Spaß, Immer drauf, drauf. Ich habe gestern mit einer Bundespolitikerin aus Berlin telefoniert. Die sagte: „Herr Bosselmann, Sie müssen mal Verständnis haben, wir können einfach nicht jeden Betrieb mitnehmen. Wir werden im Mittelstand große Verluste haben.“ Bitte!?

DBZ Magazin: Ich hatte vorgestern ein sehr interessantes Telefonat mit Jürgen Hinkelmann, was dazu geführt hat, dass wir heute dieses Interview führen. Was ich sehr konstruktiv fand, war, dass Herr Hinkelmann sagte, wir müssen jetzt für die Zukunft planen. Ich hatte den Eindruck, dass er ganz gut weiß, an welchem Standort was funktioniert und welche nächsten Schritte nötig sind. Müssen wir nicht analog sagen: „Wir sind darauf vorbereitet, lasst uns die Läden aufmachen! Wir haben eine Hygienekonzept, wir haben ein Zugangskonzept.“

» WIR HABEN UNS MANCHMAL EITELKEITEN GELEISTET

JÜRGEN HINKELMANN

Jetzt macht die Läden endlich wieder auf!“

Hinkelmann: Genau. Ich bekomme heute noch für alle Geschäfte die Desinfektionsständer für die Kunden, die wir davor stellen können. Jeder zweite Tisch ist gesperrt, wenn wir die Sitzbereiche wieder aufmachen. Wir könnten morgen wieder aufmachen. Wir sind vorbereitet.

Bosselmann: Ist bei uns nicht anders. Wir sind vorbereitet.

Hinkelmann: Diese Dinge sind einfach da. Wir haben den ganz großen Vorteil gegenüber allen anderen, da zitiere ich jetzt mal Thomas Hesse aus dem schönen Sauerland. Wir sind wie der Vogel Pfau: Wir konnten uns sehr schnell zusammenklappen, aber wir können auch blitzschnell ein neues Kleid anlegen und wieder alle Pracht entfalten. Wir müssen nicht langsam hochfahren, wir können von null auf hundert.

Bosselmann: Ja, sofort. Morgen früh.

DBZ Magazin: Jeder sagt ja, die Welt nach Corona wird nicht mehr dieselbe sein. Was wird sich im Bereich der Standorte und der Sortimente nach Corona für den Bäcker ändern? Wird es eine Rückbesinnung geben auf, beispielsweise auf Brot? Wird der Snack zurückgehen bei den Standorten? Wird jeder wieder zusehen, dass er eine Vorkassenzone kriegt? Wird es einen Retrotrend geben zu der alten, klassischen Bäcker-Fachverkaufsstelle?

Bosselmann: Ich glaube, dass sehr viel an dem dran ist, was Sie jetzt sagen. Die Vorkassenzonen werden wieder umkämpfter sein. Das weiß dann aber auch der Handel. Die Mieten werden in den Vorkassenzonen steigen. Oder aber der Handel, was Edeka ja schon macht, denkt sich: Mensch, jetzt haben wir es erst recht noch mal gesehen, wie geil eine Vorkassenzone in Krisenzeiten läuft, das machen wir jetzt wieder selber. Also, das Thema Vorkassenzone wird ein völlig neues Konzeptmodell. Ich glaube, dass wir in den Standorten in der Innenstadt deutliche Umsatzrückgänge wegen Homeoffice bekommen werden. Es wird nicht mehr so viel Kundschaft in den Städten geben. Wir haben ja alle jetzt gelernt, wie Telefonkonferenz geht, sogar ich kann jetzt die Knöpfe drücken. Und jetzt komme ich auf einen wichtigen Punkt. Wer jetzt nicht seine Mieten anpasst für die Zeit nach Corona, der kriegt einen zweiten Lockdown bei sich in der Kasse. Also wir haben alle Mietverträge – je nachdem wie man sich so belügt – zwischen acht und zwölf Prozent des Umsatzes. Wenn der aber jetzt heruntergeht und die Miete als Festmiete unverändert bleibt, liegen wir sofort bei 14, 16 oder 17 Prozent. So schnell kann

man gar nicht gucken. Das heißt, wer jetzt nicht proaktiv an die Mieten geht, erlebt eventuell im Herbst ein Horror-Szenario. Wer jetzt nicht versucht, seine Mietverträge anzupassen und Corona trotzdem liquiditätsmäßig überlebt, ist eventuell in einem halben, dreiviertel Jahr klinisch tot. Zumindest, wenn er viele Mietverträge in den Innenstädten hat.

Hinkelmann: Ich sehe das mit den Vorkassenzonen eigentlich genauso. Ich glaube, wir müssen alle noch mal sehr viel kostensensibler werden. Wir werden versuchen, dass wir die Fixkosten – und dazu gehören die Mieten – zu großen Teilen nochmal drücken, sodass wir auch noch mal Investitionen in Läden vielleicht 50.000 Euro günstiger machen. Jeden Euro, den ich da weniger ausbe, muss ich später nicht zurückzahlen. Im Moment sind die Vermieter, mit denen ich gesprochen habe, noch nicht für Gespräche bereit. Wir haben ungefähr ein Drittel, wo sich etwas bewegt hat. Ich habe natürlich, und das sage ich ganz deutlich, meine Vermieter in den Vorkassenzonen nicht angesprochen. Da wo wir keine Umsatzverluste haben, mit denen muss ich nicht sprechen.

DBZ Magazin: Haben Sie sich vielleicht in der Vergangenheit zu sehr gegenseitig ausspielen lassen im Bereich der Mieten? Haben Sie zu teure Standorte bezogen?

Bosselmann: Ich kann in einer Innenstadt eine höhere Miete zahlen. Die Roherträge beim Snack lassen das zu, da kann ich auch mal 12, 13, 14 Prozent Miete akzeptieren. Sind diese 14 Prozent aber in einem 20.000-Euro-Laden, bist du platt. Sind die 14 Prozent in einem 90.000-Euro-Laden, verdienst du unterm Strich immer noch Geld. Ich finde, das muss man ein bisschen differenzierter sehen. Aber natürlich waren wir etwas zu locker mit den Mieten. Aber wir brauchen ja auch jedes Jahr eine gewisse Anzahl von Standorten, um Kostensteigerungen von unten zu kompensieren. Angenommen, wir haben 20 Prozent weniger Umsatz nach Corona, dann muss ich die Miete nachverhandeln.

DBZ Magazin: Sie kennen ja den Spruch „pacta sunt servanda“. Das heißt, Verträge, die geschlossen wurden, müssen eingehalten werden. Das widerspricht dem ja ein bisschen.

Hinkelmann: Wir haben aber auch eine ganz besondere Situation, die so auch noch nie da war. Von daher glaube ich, gibt es Möglichkeiten, Dinge eben auch noch mal neu zu sehen und zu verhandeln. In drei Monaten sehen wir wirklich, wie es aussieht. Ich hoffe immer noch an die Öffnung unserer Sitzbereiche ab Pfingsten. Wir haben uns sicher an mancher Stelle Eitelkeiten geleistet

» WIR KÖNNEN NICHT NEUN MONATE SOMMERLOCH

GERHARD BOSSELMANN

und Standorte besetzt, die was hermachen. Das ist ja gar keine Frage. Diese Vorzeigestandorte tragen heute mit über 50 Prozent zum Umsatzverlust bei. Das sind einfach Dinge, die tun gerade richtig weh. Das kostet Ergebnis.

DBZ Magazin: Was ist mit den Öffnungszeiten? In der Corona-Krisenzeit sind geänderte Öffnungszeiten scheinbar kein Problem.

Hinkelmann: Wir rudern ab morgen und für Samstag (30. April und 2. Mai, Anm. d. Red.) gerade in den Vorkassenzonen ein Stück zurück. Wir gehen wieder von 19 auf 20 Uhr. In der Vorkassenzonen sehen wir im Ganzen, dass die Läden sich in der letzten Woche ein Stück weit normalisiert haben. Wir müssen jetzt aufpassen, dass wir keine Umsätze verlieren. Damit machen wir uns sowohl bei den Vermietern keine Freunde und natürlich nicht bei unseren Kunden.

Bosselmann: Corona hat ja noch einen Aspekt, den wir als Bäcker mal wieder spielen sollten: Wir sind Verkäufer von Emotionen, von Menschlichkeit, von Herzlichkeit, von Kommunikation. Ich glaube, wir sollten viel mehr „buy local“ und „unser tägliches Brot gib uns heute“ kommunizieren. Wenn ich glaube, dass Corona etwas Gutes haben könnte, dann dass es die Menschen wieder menschlicher macht. Dass man mehr zusammensteht und zusammenhält. Auch dass man nicht mehr so oberflächlich ist, dass man wirklich mal Interesse hat an einem anderen Menschen. Ich sehe da auch Chancen, dass wir vielleicht auch wieder wegkommen von dieser Schnellebigkeit, von dieser Importgeilheit, von dieser „Geiz ist geil“-Mentalität, von „Essen muss billig sein“. Dass wir wieder wertschätzen lernen. Die Menschen, die Produkte und Bäckereien.

DBZ Magazin: Was wünschen Sie sich für die nächsten sechs Wochen?

Hinkelmann: Erst einmal eine Planungssicherheit. So wie die Österreicher, mit 14 Tagen, drei Wochen Vorlauf. Wir müssen wissen, was da kommt. Es muss intensiv gelockert werden.

Bosselmann: Ich wünsche mir von der Politik eine untereinander abgestimmte Mitteilung nach außen. Es kann nicht sein, dass der eine Fachmann dies erzählt, der zweite erzählt das und der dritte sagt, wir machen einen zweiten Lockdown vor Weihnachten. Frau Merkel spricht von Lockerungsorgien. Wir haben als Unternehmer noch nicht einmal grobe Anhaltspunkte. Das ist schwer, das gebe ich zu.

DBZ Magazin: Ich wünsche mir, dass wir zu dritt bald mal wieder ein Bier zusammen trinken gehen, in acht Wochen, in einer Kneipe in Berlin im Sommer. Ich wünsche Euch eine schöne Zeit und dass alle Cafés und Gastrotflächen bald wieder aufmachen dürfen. Bleibt gesund.

CORONA IMPRESSUM

Verlag: (Sitz der Gesellschaft) INGER Verlagsgesellschaft mbH
Luisenstraße 34
49074 Osnabrück
Postfach 1220
49002 Osnabrück
Zentrale: 0541 580544-30

Verlagsleitung/ Chefredaktion: Trond Patzphal (tp) V.i.S.d.P.
Telefon: 0541 580544-57
Telefax: 0541 580544-98
E-Mail: patzphal@baeckerwelt.de

Geschäftsführung: Trond Patzphal, Henning Tau

Vorsitzender des Aufsichtsrates: Klaus Peter Weber

Objekt-Verantwortung: Dirk Waclawek (wac)
Tel.: 0541 580544-51
E-Mail: waclawek@baeckerwelt.de

Redaktionsanschrift: Luisenstraße 34
49074 Osnabrück
Fax: 0541 580544-98
E-Mail: redaktion@baeckerwelt.de

Grafik: Anne Hawighorst
Tel.: 0541 580544-40
E-Mail: bakunova@ingerverlag.de

Internet: www.baeckerwelt.de

Abonnentenservice: INGER Verlagsgesellschaft mbH
Luisenstraße 34, 49074 Osnabrück
Tel.: 0541 580544-60
Fax: 0541 580544-99
E-Mail: abo@baeckerwelt.de

Urheberrecht und Nutzungsrechte: Alle in der Corona-Sonderausgabe erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch Übersetzungen, vorbehalten. Reproduktionen jeder Art bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandtes Bild- und Textmaterial wird keine Haftung übernommen. Namentlich gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann trotz sorgfältiger Prüfung nicht übernommen werden. Die Redaktion behält sich vor, Zuschriften und Leserbriefe bei Veröffentlichung zu kürzen. Aus der Nennung von Markenbezeichnungen in dieser Zeitschrift können keine Rückschlüsse darauf gezogen werden, ob es sich um geschützte oder nicht geschützte Zeichen handelt. Nutzungsrechte: Die vorliegende Fachzeitschrift wird in digitaler Form vertrieben und ist aus Datenbanken abrufbar. Eine Verwertung der urheberrechtlich geschützten Artikel und Abbildungen, insbesondere durch Vervielfältigung, Verbreitung, Digitalisierung, Speicherung in Datenbanksystemen oder Inter- und Intranets, ist unzulässig und strafbar, soweit sich aus dem Urhebergesetz nichts anderes ergibt. Sollten Sie Artikel

aus dieser Fachzeitschrift nachdrucken, in Ihr Intranet oder Pressespiegel übernehmen oder per E-Mail versenden wollen, können Sie sich die erforderlichen Rechte bei der Inger Verlagsgesellschaft mbH, Herr Tau, Telefon 0541-580544-70 erwerben. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Diese Rechteübertragung bezieht sich insbesondere auf das Recht des Verlages, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie (Mikrofilm, Fotokopie, CD oder andere Verfahren) zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen.

Copyright©2020 für alle Beiträge, sofern nicht anders angegeben, bei der INGER Verlagsgesellschaft mbH. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigungen auf Datenträgern wie CD-ROM, DVD-ROM etc. nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Zeichnungen wird keine Haftung übernommen.

Beilagen: -

Gerichtsstand: Gerichtsstand ist Osnabrück.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der INGER Verlagsgesellschaft mbH, die im Internet unter www.baeckerwelt.de einzusehen sind. Die Europäische Kommission stellt unter <http://ec.europa.eu/consumers/odr/> eine Plattform zur außergerichtlichen Online-Streitbeilegung (sog. OS-Plattform) bereit. Die Teilnahme an den Streitbeilegungsverfahren ist freiwillig; der INGER Verlag nimmt nicht teil an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherstreitlichungsstelle. Wir liefern ausschließlich an Gewerbetreibende, Institutionen und Verbände!

Eine Veröffentlichung von Inhalten in soziale Netzwerke ist ausdrücklich untersagt.