

# "De forstår spillet ude hos bagerne"

## DET GYLDNE BRØD I VALLENSBÆK SKIFTEDE TIL CBP

---

VALLENSBÆKS STORE BAGERFORRETNING VILLE HAVE EN PARTNER, DER KUNNE MEGET MERE END AT LEVERE MEL OG KERNER. DET FANDT DE I CBP.

SÅDAN  
HJÆLPER VI EN  
DYGTIG BAGER  
TIL SUCCES

Yldne Brød



**B**agermester Kim Sundgård har taget hele turen. Han begyndte på bar bund, da han på egen hånd købte sin første forretning i Albertslund i 1987, og siden har han og hustruen Inge opbygget en stor forretning med i dag 40-45 ansatte i Det Gyldne Brød i Vallensbæk.

Vejen har ikke været snorlige. Den har budt på små og store bump, som fx en storkundes konkurs og en ødelæggende vandskade, der undervejs har slået Kim og Inge nogle felter tilbage på brættet. Men modgang giver dem blot ekstra kampgejst, som har været med til at forme den flotte butik, de har i dag.

#### Modgang bruges konstruktivt

Efter skybruddet i 2011 blev bagerparret således tvunget ud i en totalombygning af deres lokaler. Men efter at have sundet sig

over tilfældets ugunst, så de muligheden for at få den perfekte bagerbutik. I 2013 kunne de derfor tage flotte, nye 830 m<sup>2</sup> i brug. Med drive-in, café-afsnit og et stort, moderne produktionsapparat.

Siden da har de ikke set sig tilbage. Omsætningen er vokset støt trods hård konkurrence fra de nærliggende Bilka og Coop-butikker.

**"CBP ER SIMPELTHEN  
DEN BEDSTE LEVERANDØR  
LIGE NU"**

#### Stor succes med lagkager

En iøjnefaldende succes for Vallensbæk-bageren er lagkager. For tre år siden begyndte Kim for sjov at sætte bagningen i system, så han nu fremstiller basislagkager til nedfrysning en gang om ugen, hvorefter

han løbende tager dem frem til opsprøjtning, når de skal sælges. Så er de altid friske og flotte – også fordi de altid pyntes med frisk frugt. Nu sælges der typisk 20-30 lagkager på en lørdag, og Det Gyldne Brød er blevet til Vallensbæks "lagkagemekka". Et bevis på, at når man griber en ide bevidst og konceptuelt an, kan den blive et flag-skib for en bagerbutik. Samtidig giver de flotte kager en stemningsfuld butik, der også sælger flere af andre produkter.

#### All-in på CBP

Selvom det går godt, nægter Kim og Inge at sidde stille. Det seneste skridt i opgraderingen af forretningen har været at skifte til CBP.

– CBP er simpelthen den bedste leverandør lige nu. De ser fremad og skaber mer-værdi for os bagere, fordi de forstår spillet



EN SKØN DUFT  
AF BAGVÆRK  
OG FREMGANG



herude i bagerbutikkerne. Det er ikke nok at kunne levere råvarer og ingredienser til tiden, forklarer Kim om beslutningen.

– Og vi er skiftet 100% for at kunne blive Premium-kunde hos CBP. Det giver os nemlig adgang til værdifulde ydelser som bagerprogrammet Premium Pro og ConZoom-kunderapporter, uddyber han.

#### **Premium Pro er en stor hjælp**

Allerede nu, kun få måneder efter at været blevet CBP-kunde, har bagerprogrammet Premium Pro gjort en stor forskel.

– Jeg vil påstå, at Premium Pro er det bedste styreværktøj, der er lavet til bagerne nogensinde, siger Kim.

– Jeg fik en forespørgsel på en stor mængde kransekage. Lynhurtigt kunne jeg beregne i Premium Pro, at jeg ikke ville

**”DET HAR KORT SAGT  
GJORT OS KLOGERE PÅ  
VORES KUNDER”**

tjene nok på ordren – så jeg valgte at sige nej tak. En beregning, der før ville have taget lang tid, kunne nu klares med få klik i Premium Pro-programmet. Og samtidig er mærkningen af vores produkter blevet langt nemmere.

#### **ConZoom har givet forståelse**

Det Gyldne Brød har også fået udarbejdet en ConZoom-rapport, som er et andet tilbud til Premium-kunder. Rapporten giver kort fortalt et klart billede af, hvem kunderne i lokalområdet er, og hvad de efterspørger.

– ConZoom-rapporten har vist os, hvordan vores kundekreds er sammensat. Den

forklarer, hvorfor vi har stor succes med nogle tiltag og mindre succes med andre. Den har kort sagt gjort os klogere på vores kunder. Vi vil bruge den viden fremover, når vi drøfter nye produkter og kampagner, fortæller Kim.

#### **Den eneste lille udfordring...**

Kim fortæller også, at CBP har været gode til at hjælpe med leverandørskiftet. Der er nem og direkte kontakt med CBP's medarbejdere, og der bliver reageret hurtigt på alle udfordringer.

– Lige nu går vi og tripper for at få vores nye emballager leveret, fortæller Inge.

– Vi var løbet tør, inden vi skiftede til CBP. Jeg ved, at de arbejder hurtigt, men det klør i fingrene for at få det nye leveret med vores eget logo på, smiler hun.