



Eingabe der Confiseur Bachmann AG zum Innovationspreis 2003

Apéro & Standing Lunch

Matthias und Raphael Bachmann haben ein von A bis Z durchdachtes Apéro-Konzept entwickelt.

Sie sind vom grossen Potenzial überzeugt: «Als Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Produktionsbetrieb können wir Apéro-Gebäcke immer in einer frischeren und besseren Qualität liefern als ein auf Lieferanten angewiesenes Dienstleistungsunternehmen. Wir müssen einzig das Produkt professionell anbieten.»

Übersichtlicher Apéro-Katalog

Das breite Sortiment zum Thema «Apéro & Standing Lunch» wurde in einem Katalog mit übersichtlichem Bestellformular zusammengefasst, was das Bestellwesen vereinfacht. Offerte, Auftragsbestätigung, Produktionslisten, Rechnung und Lieferschein sind in einer einzigen Datei, was viel Zeit spart. Zudem wurde eine Wegleitung erarbeitet, die es allen 60 Verkäuferinnen erlaubt, Apéros zu verkaufen und zu beraten.

Der Kunde nimmt den Apéro-Katalog nach Hause, hat ihn bei Bedarf sofort zur Hand und kann problemlos per Telefon, Internet oder Fax seine Bestellung aufgeben.

Im Katalog wird die gesamte Dienstleistung definiert. Der Kunde erhält somit



Matthias und Raphael Bachmann.

Ideen und kann sich einen Überblick über das gesamte Angebot verschaffen. Die Erfahrung von Matthias und Raphael Bachmann:

«Der Kunde bestellt immer mehr, sobald er den Durchblick über Kosten, Vielfalt und Dienstleistung hat.»

Ein klares System erleichtert auch die Aufgabe der Produktion. Jedes Produkt ist durchkalkuliert, die festgelegten Mindestbestellmengen werden strikte eingehalten. Matthias Bachmann: «Wichtig ist, dass jede Dienstleistung vom Tischdecke über die Platten bis zum Früchtedekor verrechnet wird. Der Kunde hat Verständnis für die Berechnung dieser Leistungen, wenn sie in der Offerte erwähnt werden.»

Die Produkte sind den Bedürfnissen und dem Markt angepasst. Die zusammengestellte Palette erlaubt eine Produktion ohne



Das professionelle Anbieten der Produktpalette ist entscheidend.

grösseren Mehraufwand. Dank Lieferanten wie der Pistor kann das Sortiment durch trendige Convenience-Produkte ergänzt werden. Bei der Mengenermittlung sind Faktoren wie die Art und Zeitdauer des Anlasses einzubeziehen. Der Katalog enthält diesbezügliche Empfehlungen, zudem wird jedes Produkt mit Gewicht angegeben.

Wer macht was bis wann?

Diese Definition ist für jedes Produkt und für jede involvierte Abteilung äusserst wichtig. Auch die Begleitmassnahmen wie die Art der Verpackung oder des Anrichtens müssen genau festgelegt sein, ebenso wie die passenden Schaustücke für die Dekoration.

Mittlerweile zählen auch viele Cateringunternehmen und Gastronomiebetriebe zu den Kunden, vor allem bei grösseren Anlässen. «Dies ist ein sehr interessantes Geschäft, da wir nichts organisieren, sondern nur die in unserer Kernkompetenz liegenden Apéro-Häppchen pünktlich liefern müssen», betont Matthias Bachmann.

Vom Nutzen eines Apéro-Angebots ist Matthias Bachmann überzeugt: «Jeder Bäcker-Konditor-Confiseur-Betrieb kann ein

Apéro-Sortiment anbieten. Die Infrastrukturen unserer Betriebe sind optimal. Leider sind die Angebote zum Teil haarsträubend und vor allem unübersichtlich.»

«Standing Lunch» ist total im Trend und heute beliebter als lange Geschäftsessen.

Durch die grosse Nachfrage resultiert zur Freude jedes Betriebsinhabers eine Umsatzzunahme. Dieser kann seine Stärken wie Frische, Qualität und Flexibilität sowie lokale Standortvorteile gezielt einsetzen. Tg

Innovationspreis

Am von der Pistor gesponserten Innovationspreis für gelungene Projekte unserer Branche erreichte die Confiseur Bachmann AG den 3. Platz.

Die Ausschreibungsunterlagen für den Innovationspreis 2004 sind bei der RICHMONT Fachschule in Luzern bereits erhältlich.

Auskunft erteilt Kurt Küng, Tel. 041 375 85 85.



Schmucke Präsentation auf kleiner Treppe mit 45 Stück Apéro-Pâtisserie.