GRÖSSTE WOCHENZEITUNG DER ZENTRALSCHWEIZ

VERLAG/INSERATE: RATHAUSQUAI 10, 6002 LUZERN TELEFON 041 410 66 66, TELEFAX 041 410 67 55 REDAKTION: KELLERSTRASSE 6, 6002 LUZERN TELEFON 041 410 13 17, TELEFAX 041 360 63 77 Internet: www.anzeiger-luzern.ch E-Mail: redaktion@unikalanz.ch 18. APRIL 2000, NR. 31 - AUFLAGE 127 080. FR. 1.30

Der Osterhase - voll im Trend

Ein lachender Schokoladehase mit klar menschlichen Zügen kommt bei der Kundschaft am besten an, sagt die auf Geschenkartikel spezialisierte Ladenkette. Die Kundschaft wünscht sich zu Ostern ein klassisches Produkt mit einem guten Preis-Leistungs-

Verhältnis, ist man beim Grossverteiler überzeugt. Nur mit individuell gestalteten Hasen lässt sich auf Dauer der Erfolg sichern, tönt es aus der handwerklich arbeitenden Confiserie. Trotz geteilter Ansichten boomt das Hasengeschäft aber wie nie zuvor.

Kaum ist das Weihnachtsgeschäft vorbei, werden bei der Chocolat Frey AG im aargauischen Buchs die Maschinen auf Schoggihasen umgestellt. Das Tochterunternehmen der Migros ist mit einem Marktanteil von rund 50 Prozent national der grösste Hersteller von österlichen Schokoladeprodukten. Was in die Regale kommt, wird anhand von Marktumfragen und Sortimentskonferenzen festgelegt, wie Harry Rentsch, Leiter der Management Services, erläutert. Dabei schaue man, was gut gelaufen ist und mit welchen Produkten die Konkurrenz Erfolg hatte. Dies alles findet bereits nach den Sommerferien statt. Gefragt seien in der Migros Sitzhasen und Enten, klassische Produkte also, die zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten würden.

Zwischen Klassik und Avantgarde

Auf klassische und zum Teil sogar nostalgische Produkte setzt auch Susanne Moser, Inhaberin des Schokolade-Spezialgeschäfts au Cachet an der Pfistergasse. Sie spricht von Kunden, die eigens deshalb in ihr Geschäft kommen. Ihr Hasensortiment bezieht sie bei der Karl Hug AG in Obernau. Klassik sei schon noch gefragt, bestätigt Inhaber René Hug, aber «der traditionelle Sitzhase ist von den Warenhäusern und Grossverteilern zu Tode geritten worden, weil sie ihn zu einem Preis verkaufen, bei dem mittelständische Hersteller nicht mehr



Tele-Bunnys, Muskelhasen, Prominentenhasen und vieles mehr bringt der Ideenreichtum der Brüder Raphael und Matthias Bachmann hervor, die den Hasen neue Gesichter geben, Bild Peter A. Meyer

mithalten können.» Wer mehr auslegen wolle, verlange heute einen lachenden Hoppelhasen, verziert mit Marzipan und Hütchen. Ein sehr menschlicher Hase also. Bestes Beispiel dafür ist für René Hug «der Tele-Bunny, wie ihn der Bachmann macht». Vorbild für diese in vielen Varianten angebotenen Hasen seien die Tele-Tubbies vom Kinderfernsehen, erläutert Betriebsleiter Matthias Bachmann, «und sie verkaufen sich wie geschmiert». Beim Osterhasen seien nicht Grösse oder Gewicht gefragt.

sondern die Individualität. Die kann man in der Confiserie Bachmann haben. Ein umfangreicher Katalog orientiert über das Sortiment, erklärt Produktionsleiter Raphael Bachmann und individuelle Wünsche lassen sich sogar über Internet ordern, auf dem das Luzerner Unternehmen inzwischen mit rund 500 Seiten präsent ist. Die Idee mit den Tele-Bunnys sei spontan gekommen, erklären die Brüder Bachmann, «und weil wir in unserem Betrieb rasch reagieren können, konnten wir diese Marktnische

besetzen, ohne dass uns ein Grossverteiler mit seinen trägen Strukturen noch einholen konnte.» Das rasche Reagieren kann aber auch zu Problemen führen. Als die Confiserie Bachmann den Harry-Hasler-Hasen kreierte, blies Viktor Giaccobo vehement zum Rückzug. Trotzdem gibt es den Hasler-Hasen noch heute, nur hat er sich in Uriella, Glaudia Schiffer, Martina Hingis oder Jacko verwandelt.

Sogar Blocher gibts als Hasen

Bei Bachmann, wo es sogar einen Blocher-Hasen oder eine Ursula-Koch-Häsin gibt, sind neben den Tele-Bunnys die Tattoound Internet-Hasen die Renner, während die Merkur AG als grösste Ladenkette für Süsswaren mit den Blues Brothers und der Krankenschwester die Kasse füllt. Jedes Jahr bringe man zwei bis drei neue Exemplare, berichtet Markus Schneider, Leiter Planung und Verkauf, und zudem bleiben die Leader im Sortiment. Neu sind dieses Jahr Mister und Miss Schweiz sowie die Lachhasen, denn «die Kundschaft will lustige und kreative Hasen schenken». betont man bei dem schweizweit operierenden Berner Unternehmen, das über grosse Kompetenz verfügt. In einem Punkt sind sich aber alle einig: Ohren muss der Hase haben, denn dort beisst man zuerst hinein, und auch das schönste Lachen erspart dem Osterhasen dieses Schicksal nicht.

Peter A. Meyer