

Confiseur Bachmann

Immer einen Tick voraus

Von der Quartierbäckerei zum 320-Personen-Betrieb: Die Leidenschaft für das Produkt treibt das Unternehmen von Erfolg zu Erfolg. Im Gespräch mit dem Co-Geschäftsleiter Matthias Bachmann.

Herr Bachmann, können Sie aus dem Stegreif einen Zopf herstellen?

Matthias Bachmann: Selbstverständlich! Mein Bruder und ich (die beiden Geschäftsleiter, Red.) haben die entsprechende Ausbildung. Natürlich könnten wir auch als studierte Marketingleute einem solchen Betrieb vorstehen. Aber das wäre eine andere Art der Führung. Wir leiten die Firma über unsere Liebe und die Emotionen zu unseren Produkten.

Was ist das Geheimnis Ihres eindrücklichen Wachstums in den letzten Jahren?

Das liegt sicher vorab an unserem grossartigen Mitarbeiterteam. Dazu kommt unsere ständige Auseinandersetzung mit aktuellen Essgewohnheiten sowie mit neuzeitlichen Ladenkonzepten. Wir sind unseren Mitbewerbern diesbezüglich meist einen Tick voraus. Und das zieht halt immer neue Kunden an.

Ein sehr erfolgreiches Konzept ist Ihre Filiale in der RailCity.

Der Bahnhof ist unser umsatzstärkster Standort. Aber auch logistisch der Komplexeste. Weil wir vor Ort keine Lagerfläche haben, beliefern wir die Filiale achtmal täglich. Da braucht es viel Erfahrung und eine gute EDV, damit nie ein Produkt ausgeht.

Ihr neuester Coup ist die Errichtung einer Gelateria am Schweizerhofquai.

Dieser rund 20 Quadratmeter grosse Laden

wird der Nachfolger unseres bis anhin eingesetzten, mobilen Standes. In Zusammenarbeit mit der Stadt konnten wir einen ästhetisch und funktionell attraktiven Bau entwickeln, der im kommenden Frühsommer eröffnet wird.

Ein Anliegen anderer Art ist Ihre Stiftung, die Projekte im Kakao-Anbauland Ghana unterstützt.

Wir möchten, dass ein Teil der bei uns generierten Einnahmen wieder an den Ursprung eines unserer wichtigsten Rohprodukte fliesst. Wir unterstützen in Ghana aktuell ein Schulprojekt. Von unserer aktuellen Neukreation, dem «Schutzengelknuspertruffe», fliessen 10 Prozent des Verkaufserlöses direkt in die Bachmann-Stiftung.

Weihnachten steht vor der Tür...

Eine sehr wichtige Zeit für uns! Der Dezember-Umsatz entscheidet, ob es ein gutes Jahr wird für uns respektive für unsere ganze Branche.

Was isst eigentlich der Bäcker-Confiseur Matthias Bachmann zum Frühstück?

Sonntags bringe ich jeweils grosse Mengen Backwaren an den Familientisch. Nicht nur berufsbedingt: Ich mag Brot in all seinen Varianten! **Andreas Härry**

Confiseur Bachmann, Schwanenplatz 7 sowie weitere 13 Filialen in der Zentralschweiz
Telefon 041 227 70 70, www.confiserie.ch



Geschäftsleiter Matthias Bachmann präsentiert in seinem Betrieb die «Schutzengelknuspertruffe».

Bild ahy

Sphinx Lichttechnik AG

Nicht nur LED

Ein Quantensprung in der Lichttechnik wurde realisiert. Der Fachmann von der Sphinx Lichttechnik AG erklärt, wie man mit der neuen Technologie umgehen soll.

Es weihnachtet. Fast jede Wohnung erstrahlt in zusätzlichen Lichtquellen. Ist die Adventszeit Hochsaison für das Lampengewerbe? André Bachmann, Inhaber und CEO von Sphinx verneint. «Ein explizites, auf wenige Wochen konzentriertes Weihnachtsgeschäft kennen wir nicht. Unsere Saison beginnt mit dem Start der Winterzeit». Motivierend ist aktuell die neue Leuchtmitteltechnologie. «Alle wollen LED!», schmunzelt André Bachmann. Goldgräberstimmung in der Lampenbranche? Der Fachmann relativiert: «Natürlich macht es Sinn, jedes unnötig verbrauchte Watt zu vermeiden. Aber warum den ganzen Haushalt auf LED umstellen, wenn rundherum zehnjährige Haushaltsmaschinen Energie in anderen Grössenordnungen verschleudern?»

Bis 90 Prozent Einsparung

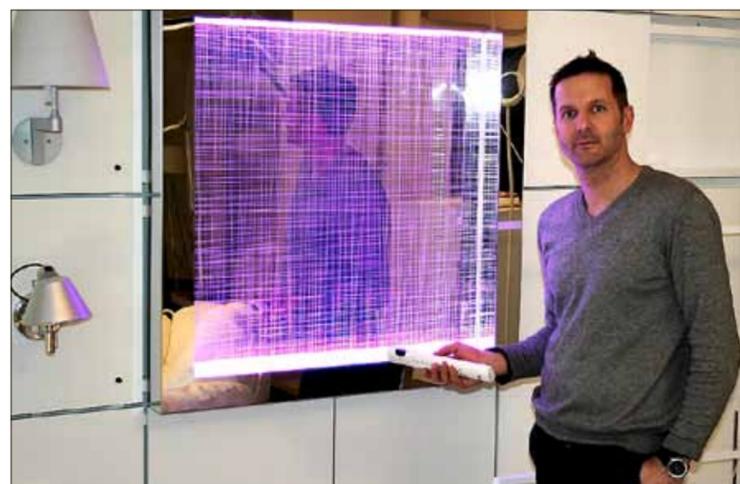
André Bachmann will deshalb vom Kunden zuerst eine Aussage, warum er die energieeffiziente Technologie einsetzen möchte. «Aus wirtschaftlichen Gründen macht LED in Privathaushalten noch selten Sinn.» Grund sind die rund einen Drittel bis 50 Prozent teureren Lampen. Und der immer noch «zu günstige Strompreis». Entspringen die Beweggründe ökologischem Bewusstsein, dann ist LED mit bis zu 90 Prozent gespartem Stromverbrauch «an intensiv genutzten Orten» (Bachmann) eine sinnvolle Investition. Wann wird der grosse Preirutsch bei den LED-Produkten kommen? Auch da muss der

Fachmann relativieren: «Wachsende Stückzahlen drücken die Preise. Gleichzeitig verteuern sich die Rohstoffe für die Herstellung». LED wird trotzdem kommen, «wenn sich – was ich erwarte – der Strompreis massiv nach oben bewegt», sagt André Bachmann. Wird dies das Ende der Halogenlampe sein? «Nein, denn dieses Glühmittel strahlt das stimmungsvollste Licht aus». An bestimmten Orten, wo es vor allem um die Wärme und die Qualität des Lichtes geht, werde die Technologie überleben. «Im Nationalratssaal, wo vieles zu diesem Thema entschieden wird, wurden Sparlampen wieder durch klassische Halogen-Glühlampen ersetzt». Dem Charakter des Lichtes wegen!

Klassiker und Modisches

Im Sortiment der seit 26 Jahren existierenden Sphinx Lichttechnik finden sich ästhetische Lampen jeder Technologie und Preislage. André Bachmann unterscheidet im grossen Sortiment zwischen «Klassikern, die wie eine Corbusier-Liege bei den Möbeln zur Lampenkultur gehören und modischen Artikeln, die Trends aufnehmen». Auf die Herkunft seiner Kundschaft angesprochen weiss André Bachmann: «Jedermann, der sich vertieft mit gutem Licht auseinandersetzen will, findet bei uns etwas». In LED, aber nicht nur ... **ahy**

Sphinx Lichttechnik AG
Bundesstrasse 20/28, Luzern
Telefon 041 220 76 76, www.sphinx-licht.ch



André Bachmann mit einer Lampencreation von «Mywhitelight».

Bild ahy

CVL-Nachgefragt

Über 50 Gratulationsmails am ersten Tag

Vor zwei Wochen wurde die Bäckerei Confiserie Kreyenbühl zum «freundlichsten Geschäft von Luzern» erkoren. Der «Anzeiger Luzern» fragt nach bei der Geschäftsleiterin Pia Kreyenbühl.



Freut sich über den Titel: Pia Kreyenbühl

Frau Kreyenbühl, wie heftig waren die Reaktionen auf den Titelgewinn?

Überwältigend! Bereits vor sieben Uhr am nächsten Morgen trafen die ersten Gratulationsmails ein, am gesamten ersten Tag waren es über 50. Teilweise kamen die Schreiben auch von weiter entfernt, sogar aus Willisau, wo ich aufgewachsen bin.

Und Sie nahmen auch persönliche Gratulationen entgegen?

Ja, und zwar viele von Leuten, die ich gar nicht kenne! Beim Ausliefern von Backwaren wurde ich sogar an einer Hotelrezeption darauf angesprochen.

Sie wussten sicher schon zum Voraus, dass Sie an diesem Wettbewerb nicht schlecht abschneiden würden ...

Freundlichkeit ist ein grosses Thema in unserem Team. Wir greifen es auch in unseren internen Schulungen viermal pro Jahr immer auf. Ausserdem leben mein Mann und ich unsere Definition von gutem Verhalten gegenüber den Kunden vor.

Wie äussert sich dies im Alltag?

Nebst den üblichen, mit echter Herzlichkeit angewandten Regeln des Anstandes versuchen wir Details, wie das Ansprechen unserer Stammkundschaft mit dem Namen, zu pflegen. **ahy**

SIE WISSEN NICHT, WAS SIE VERSCHENKEN SOLLEN?

SCHENKEN SIE FREUDE AUS DER FREUNDLICHSTEN EINKAUFSTADT DER WELT! DIE CITY-GUTSCHEINE SIND INDIVIDUELL UND VIELFÄLTIG EINSETZBAR UND DAS IDEALE GESCHENK FÜR JEDE GELEGENHEIT.

Die Mitglieder der City Vereinigung Luzern bieten gemeinsam ein attraktives Einkaufs- und Dienstleistungsangebot: die City-Gutscheine. Diese exklusiven Geschenkgutscheine sind in der ganzen Stadt Luzern in über 160 Geschäften einlösbar und damit sind sie das ideale und perfekte Geschenk für jedermann.

Die Geschenkgutscheine der City Vereinigung Luzern sind in den Beträgen CHF 10.-, CHF 20.- und CHF 50.- erhältlich. Bestellen Sie unter www.city-luzern.ch City-Gutscheine bequem übers Internet nach Hause oder an eine beliebige Adresse. Weitere Informationen erhalten Sie unter Telefon 041 417 13 55.

