



Genießen & Wohlfühlen

Das florierende Familienunternehmen, heute in vierter Generation geführt von den Brüdern Matthias (Verkauf und Marketing) und Raphael Bachmann (Produktion und Logistik), blickt auf eine 100-jährige Tradition zurück und ist bekannt für handwerkliche Kompetenz, höchste Produktqualität, feinste Confiserieprodukte, aber auch für modernes, ideenreiches und auch witziges Marketing. „Wir sehen uns als Gourmet Manufaktur“, fasst Matthias Bachmann den Firmenansatz zusammen. Die modernen Verkaufskonzepte und ansprechende Ladengestaltungen sind dabei bedeutende Faktoren für den Erfolg. Zudem ist Bachmann überzeugt, dass auch die Philosophie eines Familien-

Die Confiseur Bachmann AG zählt mit zehn Filialen in Luzern und Umgebung sowie mit fast 300 Mitarbeitern zu den führenden Confiserien der Schweiz und ist nicht nur im Raum Luzern ein Begriff, wenn es um hochwertige Back-, Konditorei- und Confiseriewaren geht. Aber auch im Bereich der Gastronomie hat das Unternehmen einiges zu bieten.

betriebs von den Kunden besonders geschätzt wird.

Die rasante Entwicklung der AG lässt sich nicht zuletzt auch an den Mitarbeiterzahlen ablesen. Vor 10 Jahren waren es 150, heute sind es fast doppelt so viele. Der Umsatz hat sich in dieser Zeit weit mehr als verdoppelt.

Nachdem man sich vor acht Jahren nahezu komplett von der Konditorei-Gastronomie gelöst hatte („als Filialbetrieb schwierig zu betreiben, dazu kostenintensiv und aufwändig“) gab es in allen Verkaufsstellen zusammen damals nur noch ca. 50 Sitzplätze. Heute sind es wieder über 500 Plätze, die in

den vier neugestalteten Cafés angeboten werden.

Die Bäckerei-Konditorei-Gastronomie hat sich zu einem bedeutenden Standbein des Unternehmens entwickelt. Sie ergänzt das bestehende Angebot. Dabei setzt das Unternehmen konsequent auf die Bedienung an der Theke und nicht am Sitzplatz. Vorteil: Der Kunde hat die Produkte bei der Auswahl direkt vor Augen. Die Bedienung erfolgt schneller und die Bezahlung sofort.

Hauptsitz umgebaut

Das letzte Projekt ist die neue Filiale am Hauptsitz der Confiseur Bachmann AG



Matthias und Raphael Bachmann: „Unser Ziel im Gastro-Bereich ist es, die Kunden in kürzester Zeit zufrieden zu stellen. Ein System wie Vapiano kann das nur bedingt. Wir sind da deutlich schneller. Vor allem beim kurzen Mittagsgeschäft ist dies matchentscheidend, wenn man Erfolg haben will. In nur 5 bis 10 Minuten hat der Kunde bei uns ein warmes Gericht, frisch, in bester Qualität und zu einem top Preis-/Leistungsverhältnis. Das ganze System funktioniert nur, wenn der Kunde die Bedienung an der Theke, die ja in der Schweiz noch längst nicht so verbreitet ist wie in Deutschland, annimmt. Da haben wir allerdings bis heute nur gute Erfahrungen gemacht.“



an der Werkhofstraße 20 in Luzern, die zweite Neueröffnung in diesem Jahr, nachdem im Frühjahr im Emmen-Einkaufscenter, in Emmenbrücke auf 500 m² eine Filiale umgebaut und mit Café, Bäckerei, Gelateria und Chocolate-Land wieder eröffnet wurde. Als besondere Attraktion steht dort auch der Welt größter Schokoladenbrunnen, in dem täglich 48 Kilogramm Milkschokolade fließen. Für die Kunden des Centers ein Magnet. „Das Ziel, jedes Kind und damit auch seine Eltern in unser Geschäft zu locken, sobald es einen Fuss ins Center setzt, wurde sofort erreicht.“

Seit knapp vier Monaten ist das Ladencafé an der Werkhofstraße in Luzern nach einer Umbauzeit von sechs Wochen wieder eröffnet. Die beiden Konzepte gleichen sich im Snack- und Gastrobereich stark. Das Café ist von 6:15 bis 18:30 Uhr geöffnet und bietet vom Frühstück bis zum Sandwich oder dem Mitnahmesalat am Abend durch den Tag ein immer ansprechendes Sortiment. „Genießen und wohlfühlen“, so das Motto bei der Ladengestaltung.

Der Umbau ersetzte einen kleineren Verkaufsladen und stößt auch für Bachmanns, die mit florierenden Standorten wie im Bahnhof Luzern, am Schwanenplatz oder im Emmen-Center durchaus Erfahrung haben, in neue Dimensionen vor. „Mit einem klassischen Bedien-Café-Konzept wie in der Schweiz noch üblich, wäre ein Angebot, wie wir es hier bieten, nicht möglich gewesen. Die Schnelligkeit ist vor allem beim Mittagsgeschäft der entscheidende Faktor“, weiß Raphael Bachmann. „In der Mittagszeit können wir so unsere Plätze teilweise bis zu viermal besetzen. So lassen sich die Verkaufspreise niedriger halten, als in der klassischen Gastronomie und machen



ein für schweizerische Verhältnisse wohl einmaliges Preis- Leistungsverhältnis möglich. Frische und Schnelligkeit sind für jeden Kunden wichtig. Die Schüler als unsere Kunden der Zukunft wachsen buchstäblich mit unserem Angebot auf und werden irgendwann sicherlich auch eine Pralinenschachtel verschenken.“

Im Zusammenspiel der Familie Bachmann mit dem Luzerner Hausarchitekten Marc Jöhl und Schweitzer Ladenbau entstand ein Objekt, das Kompetenz in allen Bereichen – Bäckerei, Konditorei, Confiserie, Eis und ganz besonders auch Gastronomie – eindrucksvoll verkörpert.

Schwerpunkt Gastronomie

Das Café spricht Alt und Jung an. Der Werkhof ist ein Quartier im Wandel. Es gibt sowohl große Mietshäuser, wie auch die Universität und größere Firmen, die in diesem Bereich tätig sind. Der Bahnhof von Luzern ist zu Fuß nur gute fünf Minuten entfernt.

Zur sehr guten Wahrnehmung des Objektes tragen neben der langen Fensterfront mit den typischen Bachmann-Farben auch die Parkplätze bei. Ziel ist es neben einem typischen Angebot an Brot, Kleingebäcken, Patisserie und Confiseriespezialitäten auch ein qualitativ hochwertiges Gastro- und Snackangebot „à la minute“ für ganz unterschiedliche Kunden bereitzustellen.

Ideal für Manager und Angestellte, die nicht 45 Minuten in einer Mittagspause verbringen möchten, ideal aber auch für den eiligen Schüler. Der kommt wegen

In kürzester Zeit erhält der Kunde Nudelgerichte, perfekt auf den Punkt gegart. Dazu eine frisch zubereitete Soße. Möglich macht das der Einsatz von tiefgekühlten Nudeln, die im Steamer à la minute erwärmt werden. Die Soße dazu wird in der Pfanne auf dem Induktionsherd erwärmt.

Das neueste Objekt der Confiserie Bachmann an der Werkhofstraße in Luzern hat einiges zu bieten. Es wurde von Schweizer Ladenbau realisiert. Es gibt ein breites Bäckerei-, Confiserie- und Konditorei-Angebot. Für den eiligen Kunden gibt es Mitnahmeartikel wie Salat, Suppe und Getränke.

des attraktiven Preis-/Leistungsverhältnisses, der Manager, weil das Angebot mit Pizza, Pasta, Überbackenem, Belegtem, Pommes Frites und anderem hochwertig, frisch und sofort verfügbar ist, während die ältere Dame aus der Nachbarschaft im gemütlichen Cafébereich zu einem kleinen Plausch bei einer Tortenspezialität mit ihrer Freundin zusammenkommt. Die gesamte Sitzsituation ist sehr kommunikativ gehalten. Man setzt sich, fühlt sich wohl und verzehrt entsprechend mehr. Das erhöht letztlich auch die Auslastung der 125 Innen- und 40 Außenplätze. Natürlich darf ein umfassendes Getränkeangebot ebenso wenig fehlen wie Kaffee- und Teespezialitäten.

Betritt der Kunde den Laden, so hat er zur Linken ein großes Regal, wo nicht nur Getränke, sondern auch belegte Brote, Sandwiches, Suppen und frische Salate angeboten werden. 1.500 Portionen davon werden jeden Tag produziert. Natürlich gibt es einen großen Café-Bereich mit Lounge Atmosphäre, mit normaler Café-Bestuhlung. Dazu aber auch immer wieder große Kommunikationstische für mehrere Personen. Matthias und Raphael sind selbst überrascht, wie schnell sich das Objekt etabliert hat und die ersten Berechnungen bereits deutlich übertroffen wurden. „Die Personalkosten vom Unternehmen liegen bei 42 % und wir haben sie im Griff“, sagen sie. Jede Auslastung sei damit abzudecken. Im Einkaufszentrum etwa führt schönes Wetter automatisch zu einer geringeren Nachfrage, schlechtes Wetter dagegen erhöht sofort den Kundendurchsatz. D.h. es muss flexibel reagiert werden damit Personalkosten und Umsatz in einem günstigen Verhältnis



Foto: BackMedia

Beliebt und gefragt sind die Hot Panini. Auch sie werden nach Kundenwunsch á la minute frisch zubereitet.



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia

stehen. „Es ist möglich, mit dem gleichen Personal doppelt so viel Umsatz zu erzielen“, wissen die beiden jetzt aus der Erfahrung. In einem klassischen Café würde das nicht funktionieren. Natürlich muss man sich erst an die optimale Auslastung herantasten und wenn heute in der Mittagszeit 50 Personen im Laden stehen, dann muss es schnell gehen, denn die Kombination von Frische à la minute in bestmöglicher, immer gleicher Qualität ist letztlich ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Hoher Kundendurchlauf

Im Vergleich etwa zu Vapiano ist der Kundendurchsatz bei Bachmann deutlich höher, denn es gibt keine langen Wartezeiten. Möglich wird das durch den Einsatz hochwertiger Convenience Artikel wie den tiefgekühlten Barilla-Nudeln im Zusammenspiel mit frischen Saucen, die durch Dampf in kürzester Zeit zum Verzehr bereitstehen oder die vorgebackenen, selbst hergestellten und



Foto: BackMedia

Zum Angebot zählen auch für eine Bäckerei eher untypische Gerichte wie Pommes Frites oder Chicken Nuggets.

auf Stein gebackenen Pizza Böden, die nach Kundenwunsch nur noch belegt werden müssen und anschließend im Steinofen in nur 3,5 Minuten bei 400°C fertig gebacken werden.

Der Kunde bestellt an der Kasse nach Auswahl über die Informationsbildschirme oder die Angebotstafeln sein gewünschtes Gericht, nimmt eventuell schon seinen Kaffee oder ein anderes Getränk und bezahlt. Grundsätzlich sind alle Artikel zu üblichen Ladenverkaufspreisen von Bäckereien ausgezeichnet. Bei einem Konsum vor Ort werden 10% aufgerechnet, da für die Schweizer MwSt. statt 2,4 % beim Ladenverkauf in der Gastronomie mit 7,6 % abgerechnet werden muss.

Durch dieses System entfallen nicht nur die Bedienkosten, auch die Kontrolle ist effizienter, denn jeder Artikel wird in die Kasse getippt. Und für das Verkaufspersonal sind die Abläufe einfacher, weil alle Kassen einheitlich programmiert sind. Das spart Kosten und erhöht die Effizienz. Zudem lassen sich damit die verkauften Produkte schnell jederzeit auswerten. Das Angebot kann somit gut angepasst werden.

Dank der bereits erfolgten Bezahlung ist auch der Übergabeprozess deutlich schneller. Der Kunde erhält einen sogenannten Pager, ein Gerät, das er mit zu seinem Platz nimmt und das ihm durch Vibrieren und ein Lichtsignal mitteilt, dass sein Gericht zur Abholung an der Theke bereit steht. Schneller und frischer kommt der Kunde nicht zu einem warmen, frischhergestellten Essen.

Ist ein Gericht oder ein Hot Panini fertig, wird die auf dem Bestellbon vermerkte Nummer eingetippt und schon erfährt der Kunde, dass er zur Theke kommen kann, wo er nur noch die Ware in Empfang nehmen muss. Ein zuverlässiges System, das aus der Gastronomie (Vapi-



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia

Bachmanns setzen auf den Impulsverkauf. So gibt es frische Salate, frische Suppen oder – wie im mittleren Foto im Bahnhof – auch frisch zubereitete Snacks wie belegte Brötchen und Sandwiches, die gekühlt vorrätig gehalten werden.

ano) bekannt und bewährt ist.

In der Mittagszeit kommt es dann durchaus vor, dass alle 40 Pager an den Tischen sind. Wer erlebt hat, wie sich um die Mittagszeit rund 150 Leute in dem Ladenlokal aufhalten und um die Theken drängen und wie gleichzeitig 12 Personen hinter den Theken agieren, um die Kundenwünsche möglichst rasch zu erfüllen, weiß, dass das Konzept ankommt.

Schnell und frisch

Diese Art der schnellen Gastronomie hat mit Fast-food wenig gemein, viel mehr aber mit rascher Bedienung und vorbereitem, aber immer frischem Essen in höchster Qualität. Pasta und Pizza können sich in jeder Beziehung sehen lassen. Die Nudeln sind immer al dente, nie zu weich. Die vorbereiteten Soßen (sechs stehen zur Auswahl) sind gut abgeschmeckt und die Salate so zusammengestellt, dass sie dem Kunden Abwechslung bieten. Die Salate werden in einer großen Free-flow Kühltheke im Eingangsbereich zur raschen Mitnahme angeboten, eine Auswahl an selbst hergestellten Saucen gehört dazu. „Jeder Salat gewinnt durch eine gute Saucenreation“, weiß Raphael Bachmann. Bachmann arbeitet ohne Köche, bietet aber im Front Cooking trotzdem Pasta und Pizza vom Feinsten an. Die tiefgekühlten Nu-

Anzeige



**SNACK
SUPPORT**

WIR KRÖNEN IHRE SNACKS!

Nutzen Sie die Zeit zum Verkaufen, nicht zum Belegen! Egal, ob rund, lang, eckig, groß oder klein. Sie brauchen nur die Brötchen aufzuschneiden und unsere fertigen Snackbeläge aufzulegen.

www.snack-support.de



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia

Ein Teil der Sandwiches wird in großen Mengen jeden Morgen zentral im Betrieb hergestellt.

deln werden à la minute über einen sog. Steamer in 40 Sekunden al dente aufbereitet, zur gleichen Zeit erwärmt ein Induktionsherd die gewählte Sauce. In der Pfanne noch einmal kurz vermischt wandert das Nudelgericht heiß auf den Teller oder in die Mitnahmeverpackung – ein System, das Schnelligkeit mit bester Qualität verbindet und dazu garantiert, dass jeder Kunde nach nur 5 bis 10 Minuten zu jeder Zeit immer wieder das gleiche, sehr gute Produkt erhält – und zwar ohne Koch und Fachpersonal. Von wirklich ausgezeichneter Qualität ist die Pizza, nicht zuletzt auch wegen ihres selbst hergestellten und handausgezogenen Bodens. Das System, diesen auf Stein, nur bestrichen mit Tomatensauce, selbst zu backen und ihn anschließend einzufrieren, hat sich bewährt. In der Fertigstellung werden die Böden herausgenommen und nach und nach mit Käse und den vom Kunden gewünschten Zutaten belegt. Nur so lassen sich längere Wartezeiten vermeiden. Neben den

KOMMENTAR

Es lohnt sich

Vergessen Sie das Gastrokonzept Bastians! Wenn Sie mal in der Gegend um Luzern sein sollten, fahren Sie zur Werkhofstraße 20, es lohnt sich. Was dort an einem normalen Tag mittags los ist, verblüfft. In kürzester Zeit werden die Kunden bedient, mit einem Angebot, das sich vor der gehobenen Systemgastronomie nicht verstecken muss. Nach spätestens 10 Minuten eine gute Pizza oder ein frisch zubereitetes Nudelgericht – da ist einiges an Vorarbeit zu leisten. Matthias und Raphael Bachmann haben ihre Hausaufgaben gemacht, nicht nur wenn es um die Produkte, sondern auch wenn es um die Zahlen und Marketing geht.

Hermann Kleinemeier

Hermann Kleinemeier

Pizza-Steinöfen stehen außerdem noch sechs Kontaktgrills für heiße Panini, ebenfalls eine beliebte Spezialität, die es in mehreren Sorten (Grillgemüse, Curry-Pute, Schinken, Caprese, usw.) gibt.

Zwei Friteusen für Pommes Frites oder Chicken Nuggets garantieren ebenfalls ein rasches Fertigstellen verschiedenster Produkte. Zur Ausstattung im Gastrobereich zählen außerdem noch je zwei Miwe Heißluftöfen und Condo-Etagenöfen zum Backen im Laden.

Während die günstigeren Sandwiches z.B. auf Basis einer Laugenstange in der Produktion belegt und verpackt zur Mitnahme in Freeflow Kühltheke oder Theke bereitliegen, werden die teureren Varianten wie Baguettes und Pain Pailasse-Sandwiches frisch vor Ort belegt.

2,8 Mio Euro investiert

Umgerechnet ca. 2,8 Millionen Euro

FACTS

Confiseur Bachmann AG
 Werkhofstrasse 20
 CH-6005 Luzern
 Tel. +41 41 227 70 70
 www.confiserie.ch

Inhaber:	Matthias & Raphael Bachmann	
Gegründet:	1888	
Verkaufsstellen:	10	
Mitarbeiter		
Produktion:	108	Verkauf: 142
Logistik (Fahrer):	8	Verwaltung: 24
Sortiment (Sorten täglich)		
Brot:	21	
Brötchen/Kleingebäck:	14	
Feingebäck:	16	Torten: 12
Snacks:	36	
Preisniveau:	mittel	
Preise (Euro)		
Brötchen:	0,55	Croissant: 0,90
Pain Pailasse 500g:	2,65	
Mischbrot 1 kg:	2,95	
Spezialbrot 750 g:	3,90	Obstplunder: 1,65
Tasse Kaffee:	2,15	Cappuccino: 2,45
Frühstück:	4,40-11,75	Pizza: 6,65-9,55
Nudelgericht:	5,45-7,15	
Belegtes Baguette:	5,30	Bel. Sandwich: 3,90
Umsatz:	k.A.	

hat das Familienunternehmen in die beiden neuen Filialen investiert. Ein weiterer Ausbau und eine Expansion in andere Kantone stehen für Bachmanns allerdings nicht zur Debatte. Trotz moderner Technik wird noch immer sehr handwerklich produziert, denn das Ziel

Pizza – schnell, einfach und lecker. Ein selbst hergestellter, mit Tomatensoße vorgebackener und anschließend tiefgekühlter Boden macht es möglich, dass eine Pizza in kürzester Zeit vom Steinbackofen auf den Teller gelangt.



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia



Foto: BackMedia

Der Sitzbereich wurde abwechslungsreich gestaltet und bietet verschiedenste Sitz-situationen.

ist das frische Produkt, zum hohen Grad im eigenen Betrieb hergestellt und mit begrenzter Haltbarkeit. Das Angebot umfasst neben klassischem Brot und Backwaren auch feinste Patisserie- und Confiserie-Artikel. Ferner gibt es täglich 60 verschiedene frisch hergestellte Sorten Pralinés sowie 50 verschiedene Spezialitäten aus Schokolade und Marzipan. Zu den Bachmann-typischen Kreationen zählen die Luzerner Wasserturmsteine, die Luzerner Schoggitürmli, Baileys Truffles, die original Luzerner



Foto: BackMedia

Zum Angebot in den Gastronomie orientierten Bachmann-Filialen zählen natürlich auch Kaffee-Spezialitäten.

Kongresstorte und die über die Landesgrenzen bekannten Luzerner Chatzestreckkerli, ein Florentinergebäck. Bekannt ist das Unternehmen natürlich auch für die riesige Auswahl an Hochzeitstorten. 450 davon werden neben tausenden von Geburtstagstorten für groß und klein jedes Jahr hergestellt (www.confiserie.ch/Prospekte).

Auch in Sachen Kommunikation und Information werden alle Register gezogen. So gibt es in der neu eröffneten Filiale einen Touch Screen, wo sich die Kunden



Foto: BackMedia

über die Inhaltsstoffe der jeweiligen Produkte per Fingerdruck informieren können. Dafür gab es in diesem Jahr den mit 15.000 Euro dotierten AHA-Award 2008 (AHA ist eine vom Bund unterstützte Organisation, die Betriebe auszeichnet, die Deklarationsprojekte erfolgreich umsetzen). Im Kassensbereich befindet sich ein weiterer Monitor, der aktuelle Tagesangebote präsentiert. Dazu kommen die ausführlichen Prospekte, die regelmäßig erneuert werden. Ein eigenes Fotostudio bietet die Voraussetzung dafür.

Hermann Kleinemeier/
kleinemeier@backmedia.info/0234-9019932

Nach dem Umbau präsentiert sich die Bachmann-Filiale an der Werkhofstraße in neuer Dimension.

—Anzeige

Bei uns gehen Ihre Wünsche in Erfüllung!

Mit vielen aktuellen Produkten für das Bäckerhandwerk.

**Jetzt im Programm:
Das bewährte Bauernbrotmesser mit neuer Klingensform**

Unseren Kunden
wünschen wir
ein gesegnetes
Weihnachtsfest
und ein gutes
und erfolgreiches
Jahr 2009.

Messer- + Gerätefabrikation seit 1884
Grundstraße 33 · 42655 Solingen
Tel: 02 12/81 38 72 · Fax: 02 12/81 38 75
E-mail: post@emil-schmidt.de
Internet: www.emil-schmidt.de

Neu: Gürteltaschen in weiß & rot mit Bestückung