

Interview mit den Gebrüdern Bachmann

Blindes Verständnis

Die «Zentralschweiz am Sonntag» hat kürzlich ein Interview mit Matthias und Raphael Bachmann von der Confiseur Bachmann AG in Luzern veröffentlicht, das wir gerne auszugsweise wiedergeben.

Sie betonen, dass Sie nicht Managern, sondern Konditoren seien. Wann sind Sie aufgestanden?

Raphael Bachmann: Normalerweise stehe ich so um fünf bis halb sechs auf, aber das ist sehr unterschiedlich. Ich bin auch öfters nachts im Betrieb, denn nachts wird am meisten gebacken, und ich möchte unsere Produkte schon noch mit allen Sinnen spüren.

Matthias Bachmann, Sie sind für Verkauf und Administration zuständig. Da kann man am Morgen länger liegen bleiben.

Matthias Bachmann: Nicht immer (lacht). Ich stehe meist um sechs auf, bin aber praktisch 24 Stunden stetig erreichbar. Und auch ich habe den Beruf erlernt, kenne also das Handwerk von der Pike auf.

Legen Sie in der Produktion noch selber Hand an?

Raphael: Ich bin mir sicher nicht zu schade, selber Hand anzulegen, wobei die laufende Qualitätskontrolle sehr wichtig ist. Wenn wir Schwankungen haben, möchte ich es wissen, ehe es Kunden merken. Wenn ein Produkt nicht oder nicht mehr gut läuft, will ich wissen, weshalb das so ist. Die heutige Technologie kommt uns zwar entgegen, sehr konstante Qualität herzustellen. Der grösste Teil unserer Produkte entsteht aber nach wie vor in Handarbeit, und solange es keine Maschine mit zehn Fingern und viel Gefühl gibt, wird dies auch so bleiben.

Haben Sie auch schon Flops gelandet?

Raphael: Natürlich, immer wieder. Wir haben ja eine eigene Produktentwicklungs-Abteilung. Die meisten Kreationen kommen nie in den Laden. Und wenn wir ein Produkt als marktreif erachten, das dann aber nicht läuft, nehmen wir es innert Kürze wieder aus den Regalen.

Entscheiden die Bachmann-Brüder, was ins Sortiment kommt und was nicht?

Raphael: Nein, darüber befindet die erweiterte Geschäftsleitung, 8 bis 10 Leute, in der auch kreative Mitarbeiter vertreten sind. Wir können überstimmt werden. Die Mehrheit ist übrigens weiblich, was sehr wichtig ist. Auch bei unserer Kundschaft sind die Frauen in der Mehrheit, und die empfinden häufig anders als Männer. Nicht nur bei der Beurteilung eines Produktes, sondern auch bei dessen Präsentation im Laden.

Die Bachmann-Brüder aber sind ein Herz und eine Seele?

Matthias Bachmann: Das trifft zu. Mein Bruder und ich verstehen uns seit eh und je blind. Zwar rieten uns Unternehmensberater von einer gleichberechtigten Lösung ab, da es im Normalfall nirgends funktioniert. Aber dieses gute Zusammenspiel und das unantastbare Vertrauen sind uns wohl angeboren. Raphael: Wir sind zwar schon auch unterschiedliche Menschen, aber wir haben ähnliche Werte. Im Unternehmen empfinden wir uns beide nicht wichtiger als jeden anderen Mitarbeiter. Wir können uns einordnen und auch unterordnen. Wenn mir ein Mitarbeiter sagt, dieses oder jenes sei ein «Seich», dann höre ich dem gerne zu. Ich möchte etwas lernen. Und ich will glaubwürdig sein und selber das leben, was ich von anderen verlange.

Ihre Läden sind nach Feng-Shui konzipiert.

Matthias: Ja, zumindest zum Teil, denn bei konsequentem Feng-Shui gäbe es zum Beispiel nur eine Kasse. Aber wir haben in unserem Japan-Jahr gesehen, dass man mit Feng-Shui schon etwas rausholen kann. Harmonie und Wohlgefühl in einem Laden sind eminent wichtig. Letztlich geht es um den Verkaufserfolg. Wenn man durch



Confiseur Bachmann AG

Raphael und Matthias Bachmann verstehen sich blind.

einen Ladenumbau mehr Umsatz auf gleicher Fläche erzielt, haben unser Architekt und wir offenbar etwas richtig gemacht.

Die Bachmann-Hausfarbe ist Rosarot. Ein heikle, manche sagen sogar «schwule» Farbe.

Matthias: Unser Vater setzte schon früh auf Rosa, als man dieses noch nicht mit Süßem assoziierte. Einst wurden wir eher belächelt, heute bewundert man uns, was wir mit dem Farbmarketing erreicht haben. Es findet schweizweit Beachtung.

In der Stadt Luzern ist Bachmann sehr stark präsent. Geht die Expansion immer weiter?

Raphael: Wir hören solche Stimmen, wenn auch selten. Unser Erfolg spricht aber eine andere Sprache. Die Kunden wollen und suchen unsere Produkte. Weit mehr Feedbacks haben wir deshalb von Luzernern, die sich einen Bachmann auch in ihrem Stadtteil wünschen. Ich bin auch überzeugt, dass es den Luzernern lieber ist, wenn ein Einheimischer das macht und nicht internationale Foodketten, zumal bei unserem Familienunternehmen Wertschöpfung und Arbeitsplätze in der Region beibehalten bleiben.

Verdrängte Bachmann nicht andere Bäckereien-Konditoreien?

Raphael: Das Gegenteil ist der Fall. Wir haben mit unseren Branchenkollegen ein gutes Einvernehmen. Wir brauchen Mitbewerber, sie motivieren uns, wie hoffentlich wir sie. Es gibt heute nirgends in der Schweiz eine grössere Dichte

von Bäckereien als in Luzern. Das beweist, dass wir eher befruchten. Wahrscheinlich sind wir schon offensiver als andere, aber wir haben andere animiert, selbst auch in die Offensive zu gehen. Letztlich geht es uns allen darum, gegenüber den Grossverteilern Stand halten zu können, und da geht es nur gemeinsam.

Sind in Luzern weitere Filialen geplant?

Matthias: Obwohl ich pro Woche ein bis zwei Mal angefragt werde, ob wir in Luzern nicht da und dort auch noch eine Filiale eröffnen möchten: Nein, es ist nichts geplant. Unsere Backstube mitten in Luzern würde einen immer grösseren Expansionskurs auch gar nicht zulassen. Natürlich haben wir strategische Reserven, man muss ja immer mit allen Szenarien rechnen, aber diese Reserven sehen wir nicht auf dem Platz Luzern. Da beschäftigen wir uns lieber mit Fragen der Qualitätssteigerung.

Interview: Hans Graber

Vierte Generation

Matthias und Raphael Bachmann stiegen 1997 in vierter Generation in das von ihrem Vater Raymond geführte Geschäft ein. Unter ihrer Leitung ist die Mitarbeiterzahl der Confiseur Bachmann AG von 100 auf 450 (45 Lernende) gestiegen. Das Familienunternehmen zählt heute 16 Verkaufsstellen in der Stadt Luzern, Emmenbrücke, Kriens, Stans, Zug, Zürich und Spreitenbach.