

"Wir verkaufen über die Qualität, nicht über den Preis"

Die Preise für Mehl stiegen in den letzten zwölf Monaten um mehr als 30 Prozent. Auch Zucker wurde um 22 Prozent teurer. Wigbert Cramer lässt sich von den Kosten nicht beeindrucken: "Wir verkaufen über die Qualität, nicht über den Preis." Wie der Bäcker- und Konditormeister aus Gauting und sein Kollege Gunter Weißbach aus Stollberg mit den steigenden Preisen umgehen. - Von Christina Geimer



Backhaus Cramer

Das Backhaus Cramer in Gauting setzt über Bioqualität und Fertigung im Holzofen höhere Preise beim Kunden durch.

Im Backhaus Cramer in Gauting bei München sieht der Kunde wie das Brot aus dem Backofen kommt. Nein, es ist kein Backshop bei dem die vorgefertigten Rohlinge aus dem Elektrobakofen fallen, sondern bei Cramer wird das Brot in einem traditionellen Holzofen gebacken. Damit der Kunde riecht und sieht, wie die Backwaren behandelt werden, ist die Backstube zum Ladenlokal hin offen.

In den Teig kommt bei Bäcker- und Konditormeister Wigbert Cramer Biomehl: "Dafür zahle ich ohnehin mindestens fünfzig Prozent mehr, als meine Kollegen, die mit konventionellem Mehl backen." Die höheren Preise setzt er auch bei seinen Kunden durch. "Alle zwei Jahre erhöhe ich die Preise. Eine Steigerung von fünf bis zehn Prozent muss ich schon an die Kunden weitergeben", sagt Cramer selbstbewusst.

Die Kunden stört es zwar, dass alles teurer wird, aber das Backhaus ist nach eigenen Angaben ausgelastet. "Sprit ist auch teuer. Ich verkaufe an Leute, denen der eigene Körper wichtiger ist, als das Auto", beschreibt Cramer seine Kundschaft.

Vor vier Jahren eröffnete Bäcker- und Konditormeister das Geschäft in Gauting. Sein Konzept von Bioqualität aus dem Holzofen sieht er aufgehen. Mittlerweile beschäftigt er 25 Mitarbeiter und dehnt sich auch in andere Handwerke aus. Vor drei Monaten hat er einen zweiten Laden für Eis in Bioqualität eröffnet. "Einfach weil ich gerne Eis essen und ich hier keines in Bioqualität entdeckt habe", erzählt Cramer.

Tipp: Vierteljährliche Kostenkontrolle

Auch die Bäckerei Weißbach aus Stollberg im Erzgebirge hat mit steigenden Rohstoffpreisen zu kämpfen. "Wir überprüfen im vierteljährlichen Rhythmus die Preise. Das ist ein fester Termin in meinem Kalender", sagt der Bäckermeister und Betriebswirt des Handwerks, Gunter Weißbach. Das Material sollte nach seiner Berechnung nicht mehr als ein Fünftel des Herstellungspreises ausmachen. Stimmt das Verhältnis zu den anderen Ausgaben, wie den Personalkosten nicht mehr, erhöht er die Preise nach diesem Muster...

Nicht alle Backwaren auf einmal erhöht der Bäckermeister, sondern er geht saisonal vor. "Im Frühjahr schaue ich mir an, was die Erdbeeren kosten und danach setze ich dann den Preis für den Erdbeerplunder fest," sagt Weißbach. Sein Tipp: Jedes Jahr erhöht er ausgewählte Preise um ein bis maximal zwei Prozent. Das kann der Kunde noch verschmerzen. Er warnt davor ein Jahr lang die Kostensteigerung nicht weiterzugeben oder sich an der Discounter-Konkurrenz zu orientieren: "Billig kann jeder. Wenn ich noch zehn Jahre bestehen will, muss ich die Preise regelmäßig erhöhen."

Damit die Kunden die Preise akzeptieren, setzt Weißbach nicht nur auf gute Backwaren: "Tolle Qualität bedeutet für mich nicht nur, dass die Backwaren gut schmecken, sondern auch dass der Kunde sich bei uns wohl fühlt." Das fängt nach Ansicht des Bäckermeisters beim Geruch im Laden an und geht mit der Hygiene weiter. Damit die Fragen der Kunden zu den Backwaren und insbesondere auch den Preissteigerungen fundiert beantwortet werden, schult er seine Verkäuferinnen regelmäßig und rechnet ihnen die Kostensteigerungen vor. Für den Verkauf nutzt er nur ausgebildete Fachkräfte. "Die Verkäuferinnen müssen nicht hübsch sein, aber freundlich und gut ausgebildet", beschreibt Weißbach sein Konzept, damit der Kunde sich trotz Teuerung wohl fühlt.



Backhaus Cramer

**Bäcker- und Konditormeister
Wigbert Cramer aus Gauting bei
München.**



Bäckerei Weißbach

**Seit Jahren mit regelmäßigen
Preiserhöhungen ist die Bäckerei**

