



Die Gentleman-Grossbäckerei

Sutter Begg eröffnete in Pratteln seine 27. Filiale – unter Katharina Barmettler-Sutter geht die Expansion weiter

Von Christian Horisberger

Pratteln. An den Strassen ums Aquila-Hochhaus am Prattler Bahnhof wird seit Monaten gerissen, gegraben und geflickt. Langsam erhält man einen Eindruck, wie der neue Bahnhofplatz nach seiner Vollendung aussehen wird. Aber noch ist er in der Hand der Bauarbeiter. Trotzdem hat der Sutter Begg im Erdgeschoss des Prunkbaus bereits seinen neuen Laden mit grossem Café eröffnet. Es ist seine 27. Filiale.

Wegen der Baustelle habe man mit einem zaghaften Start gerechnet, sagt Katharina Barmettler-Sutter. Die Umsatzzahlen in den ersten vier Wochen hätten die Erwartungen aber deutlich übertroffen. Und das freut die Geschäftsführerin des Familienunternehmens mit 300 Mitarbeitenden. Ebenso die Reaktionen der Prattler. Viele Kunden, die den Sutter Begg bereits von einer anderen Filiale her kennen, würden sich freuen, jetzt auch hier die Sandwiches, das Süssgebäck und die Spezialbrote kaufen zu können.

Ihre erste Filiale eröffnete die Basler Bäckerei 1911 an der Lothringerstrasse. Über die Jahrzehnte kamen immer mehr Niederlassungen hinzu. Aktuell sind es 17 in Basel, zwei in Riehen, sieben im Baselbiet und eine im solothurnischen Dornach.



Ein Bäckerei-Imperium. CEO Katharina Barmettler und ihr Vater und VR-Präsident Werner Sutter. Foto Florian Bartschiger



Nie einen Bäcker vertrieben

Für Katharina Barmettler ist Pratteln die erste Filiale, die sie an der Spitze des Familienunternehmens von A bis Z verantwortet, von der Anfrage bei der Bauherrschaft über den Mietvertrag, den Ladenbau, die Rekrutierung des Personals bis hin zur Sortimentsgestaltung. Wir treffen Barmettler im grossen Café. Sie managt seit zweieinhalb Jahren die grösste Bäckerei der Nordwestschweiz und parallel dazu eine Familie mit drei Kindern. Viel unter einen Hut zu bringen, doch mit dem Goodwill der Kinder im Alter von fünf bis zwölf Jahren, einer gewissen Flexibilität in der Arbeitszeitgestaltung und einem «super Kader» gut zu schaffen, versichert sie.

Mit Schwester Gabriela Gogel-Sutter und Cousine Simone Sutter gehören neben Barmettler-Sutter zwei weitere Mitglieder der Gründer- und Eigentümerfamilie der Geschäftsleitung an, und im Verwaltungsrat sitzen ausschliesslich Familienmitglieder. Ein Leben fürs Familienunternehmen als Bestimmung und Lebensaufgabe? Barmettler verneint. Nicht weil sie müsse, sondern weil sie es wolle, stehe sie an der Spitze der Firma. Sie habe sich im ordentlichen Verfahren beworben, als sich die Vakanz an der Spitze abzeichnete. Sie stehe für jene Werte und jene Strategie ein, die den Sutter Begg zur grössten Bäckerei der Nordwestschweiz gemacht habe: hohe Qualität, eigenständige Produkte gesundes Wachstum, Flexibilität und Freundlichkeit.

Nicht zu vergessen der Respekt gegenüber anderen Bäckereien: Die Firma Sutter habe mit ihren Filialen noch nie eine Kleinbäckerei aus einem Quartier oder einem Dorf verdrängt, sagt die Chefin. Dies bestätigt ein Branchenkenner. Der Sutter Begg verhalte sich äusserst respektvoll.

«Das sind richtige Gentlemen.»

Katharina Barmettler hat als Erstausbildung die Handelsmittelschule absolviert. Ihren beruflichen Horizont erweiterte sie als Skilehrerin, Ayurveda-Therapeutin und Ernährungsberaterin. Anders als ihr Vater und ihr Onkel, die im Hinblick auf die Firmenübernahme noch eine Bäcker- (Vater) und Konditorenausbildung (Onkel) absolviert haben, bereitete sich die 45-Jährige mit Weiterbildungen in Unternehmensführung auf die Aufgabe vor. «Früher, mit erst acht oder neun Filialen, war es wichtig, Produktionskompetenz zu haben, heute ist die Firma so gross, dass Fragen der Geschäftsführung im Vordergrund stehen», sagt Barmettler. Beim Handwerklichen könne sie sich auf ihren Produktionsleiter verlassen.

Als Chefin liegt ihr Fokus auf der Weiterentwicklung des Unternehmens. Entwicklung bedeutet auch Wachstum. Wo sich die Gelegenheit bietet, rentabel arbeiten zu können und sieben Tage die Woche geöffnet zu haben, schlägt das Unternehmen zu. Das kann bedeuten, dass man eine Quartierbäckerei als Sutter-Filiale weiterführt, wenn der Bäcker ansonsten keinen Nachfolger findet. Dies sei heutzutage aber die Ausnahme.

Die meisten Standorte würden bei der Beurteilung der Rentabilität durchfallen. «Das A und O ist die Kundenfrequenz», erklärt Barmettler. Beste Werte habe man hier bei Verkehrsknoten. Der Sutter Begg am Basler Bahnhof sei denn auch die umsatzstärkste Verkaufsstelle. Wichtig auch die Fläche, aber auch die Erreichbarkeit mit dem Individualverkehr sowie Parkplätze, damit man nur rasch aus dem Auto springen muss.

Die neue Filiale in Pratteln erfüllt all diese Kriterien. Doch ist das hübscheste Praliné nichts wert ohne gute Schokolade und eine verführerische Füllung. Hier liegt die weitere Stärke des Sutter Begg. Barmettler spricht

von Innovationskraft und von eigenständigen Produkten wie Ackersegen, Urigs und Paillasse, die mit jenen der Grossverteiler nicht zu vergleichen seien. Konkurrenten attestieren den Sutter-Produkten eine hohe Qualität, ein als sehr innovativ geltender Bäckermeister rühmt insbesondere die Spezialbrote.

Arbeiten mit Fachleuten

Ihre Qualität gewährleistet die Bäckerei mit qualifiziertem Personal. In der Produktion arbeiten nicht Angelernte, sondern Fachleute, die genau spüren, wann sie den Teig aus der Knetmaschine holen müssen. Sämtliche Produkte für die Filialen, auch die Mittagsmenüs, die in den grossen Cafés serviert werden, stellen die 100 Mitarbeitenden in Münchenstein her. Das Personal an der Verkaufsfreie kann sich so auf sein Kerngeschäft konzentrieren, nämlich den Kundinnen und Kunden eine familiäre Atmosphäre zu bieten. «Während das Einkaufen ansonsten immer anonym wird, ist der Besuch beim Bäcker noch immer etwas Persönliches.»

Das Angebot wird laufend den Bedürfnissen der Kunden angepasst. Soeben wurden alle grösseren Filialen mit einem Panini-Grill ausgerüstet, um warme Sandwich-Kreationen anbieten zu können. Gut möglich, dass der heutige Anteil am Gesamtumsatz mit Take-away-Verpflegung von 25 Prozent spürbar zulegt. Mehr über die Geschäftszahlen lässt sich die CEO nicht entlocken. Familiengeheimnis.

Katharina Barmettler könnte noch viel erzählen: über die Partnerschaft mit dem FCB, die Ausbildungsfiliale, die Verwertung nicht verkaufter Ware. Aber sie muss weiter. Sie hat ein Familienunternehmen und eine Familie zu managen.