

GUT ZU WISSEN

Wir glauben nicht an Kleingedrucktes. Wir glauben an einen offenen und fairen geschäftlichen Umgang miteinander. Mit ein paar einfachen und nachvollziehbaren Grundsätzen:

1. Sie müssen mit uns Geld verdienen können und wir müssen mit Ihnen Geld verdienen können.
2. Wir drucken unsere Preise in den Katalog. Es gibt kein verwinkeltes und undurchsichtiges Preissystem. Sondern eine faire Kalkulation, die nachvollziehbar sein soll. **Für jeden.**

PREISE SIND OFFEN, FAIR UND TRANSPARENT

3. Wir schlagen auf unsere Preise keine Mondrabatte drauf, also können wir hinterher auch keine geben. Die grundsätzliche Rabatt-Systematik ist denkbar einfach: Immer dann, wenn wir Arbeit und Kosten sparen, dann können wir diesen Vorteil an unsere Kunden weitergeben. **Nicht mehr, aber auch nicht weniger.**

KOSTENVORTEILE

Kostenvorteile, die wir an Sie weitergeben, entstehen zum Beispiel durch

- bessere Planbarkeit durch längerfristige Lieferverträge
- große Stückzahlen
- längere Artikellaufzeit mit abgestimmten Produktions- und Lieferterminen
- Logistikoptimierung durch weniger Lieferungen, reduzierte Stops etc.
- Zentrallogistik

Mit unserem Gesamt-Sortiment und den zusätzlichen saisonalen Angeboten *Frühjahr/Sommer* und *Herbst/Winter* bieten wir Ihnen ein sehr vielfältiges Angebot, mit dem sich die allermeisten Aufgabenstellungen erfolgreich bewältigen lassen. Doch im ein oder anderen Fall ist bei unserem Sortiment nicht das Passende dabei.

Wir sind bekannt dafür, dass wir sehr individuell entwickeln und fertigen können. Auch mit zunehmender Unternehmensgröße ist es uns wichtig, dass wir weiterhin sehr individuelle Wünsche erfüllen. „*Das können wir nicht mehr machen, wir sind dafür zu groß.*“ ist ein Satz, den wir selbst schon öfter gehört haben und wir mögen ihn nicht. Weil wir da immer verstehen „*Lieber Kunde, du hast uns zwar groß gemacht, aber jetzt wo du uns groß gemacht hast, wollen wir dir nicht mehr helfen.*“. Wenn Sie also besondere Wünsche haben: Zögern Sie nicht, uns zu fragen.

Individueller Aufwand muss aber honoriert werden.

SONDERAUFWAND MUSS HONORIERT WERDEN

Sonst müssen ihn die Kunden bezahlen, die aus dem normalen Sortiment bestellen. *Und das wäre nicht fair.*

SONDERANFERTIGUNGEN

Sonderanfertigungen sind alle Rezepte, die es nicht genau so im Katalog gibt.

Sonderanfertigung inkl. Rezeptentwicklung und Musterproduktion	120 € Kostenbeteiligung
Mindestmenge für Sonderanfertigungen	500 Portionen (Lieferung komplett)
Teillieferungen Abruf der Gesamtmenge	ab 1.000 Portionen innerhalb 3 Monate

Bei Sonderanfertigungen sind Minder- und Übermengen von bis zu 10% möglich.

Wer trotzdem gerne Kleingedrucktes liest, findet unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen in schön kleiner Schriftgröße unter www.patisserie.de unter FAQ.