

Der findige Beringer Unternehmer Harald Krämer verkauft Popcorn-Maschinen in ganz Europa

# Mit kleinen Körnern Welt erobern

**WIRTSCHAFT** – Popcorn gehört nicht nur ins Kino oder in die Mikrowelle, findet der Beringer Harald Krämer. Seine Automaten sind bald an vielen Orten zu finden.

Ramona Pfund

**Beringen.** Eigentlich hatte Harald Krämer genug von der Selbständigkeit. Nach 30 Jahren und 22 Firmengründungen – viele von Erfolg gekrönt – hätte er sich beruflich zur Ruhe setzen können. Doch vor einigen Monaten hat der 52-Jährige ein letztes Projekt in seiner beruflichen Karriere in Angriff genommen. «Ich habe lange darauf gewartet, dass eine Idee zu 100 Prozent Spass macht», so der findige Geschäftsmann. Nun ist es aber endlich so weit – und zwar mit der Vermarktung von Popcorn-Maschinen.

## Salzig und süss möglich

Harald Krämer ist seit etwas mehr als einem Jahr am Rheinfall aktiv. Neben dem Rheinfallwasser aus der Dose haben er und sein Geschäftspartner auch einige Popcorn-Automaten getestet. «Unsere Familie liebt Popcorn, und ich wollte die Maschine unbedingt ausprobieren», erzählt er, der früher oft in die USA reiste und Popcorn dort als viel alltäglicheres Produkt erlebte als in unseren Gefilden. Schnell standen ein paar Automaten zur Probe am Rheinfall und wurden in der Hauptsaison regelmässig leergegessen.

Ihn fasziniert, wie das Popcorn schmeckt: «Jedes war gleich stark geröstet und war damit genau gleich knusprig. Ganz anders als jene aus der Mikrowelle.» Zudem produziere die Maschine den Snack ohne Fett oder Öl, was die Kalorienzahl pro Becher auf 125 beschränke. Ein grosser Unterschied zur Heimproduktion mit Fett in der Pfanne oder zum buttrigen Popcorn in vielen Kinos. Ein weiterer Vorteil: Da die Maiskörner schon vorab in Salz oder Zucker getaucht werden, sind auch alle gleich gut gewürzt. Doch mit der Konstruktion der Maschine war er nicht zufrieden: «Es gab zwei Maschinen: eine für süsses und eine für salziges Popcorn. Ich wollte einen Automaten, der beides kann.» Er beschloss, zusammen mit einem



Harald Krämer ist froh, dass der funktionstüchtige Automat nach vielen Tüfteleien endlich in Beringen angekommen ist.

Bild: Ramona Pfund

deutschen Geschäftsfreund zu investieren und eine eigene Maschine herzustellen.

## Ausgetüfteltes System

Schwäbische und spanische Ingenieure tüftelten die letzten Monate an einem Prototypen. Bis dieser letzte Woche seinen Platz in Harald Krämers Hauseingang fand, mussten die beiden Geschäftsmänner viel Zeit und Geld investieren: Nahezu eine Viertelmillion Euro kostete der Weg zur funktionstüchtigen Maschine. Am 22. April ist es aber endlich so weit, und die ersten 50 handgefertigten Geräte verlassen die Produktionsstätte.

Ob sich dafür Käufer finden, war von Anfang an keine Frage – die Maschine wurde vor der Fertigstellung zum Selbstläufer. Die Bestellungen prasselten auf Harald Krämer nieder, bevor überhaupt die zugehörige Firma Popppy of Switzerland gegründet wurde. In Schaffhausen zum Beispiel wird es bald am Bahnhof, in der KSS, in der Rhybadi und an vielen anderen Orten frisches Popcorn geben.

Zuerst werden Lizenzen für Kantone in der Schweiz und Gebiete in Deutschland

vergeben, als nächstes ist Österreich an der Reihe. Bereits laufen Gespräche mit Lizenznehmern für Länder wie England, Holland und die Türkei. «Damit hätten wir nicht gerechnet. Die Mund-zu-Mund-Propaganda hat so gut funktioniert, dass wir noch keinen Franken in die Werbung investieren mussten», so der Geschäftsführer freudig. Es sei das erste seiner Projekte, an dem bisher noch niemand Zweifel äusserte: «Früher verkaufte ich viele gute Produkte und musste meine Kundschaft dafür begeistern. Beim Popcorn-Automaten begeistert die Kundschaft mit ihrer Reaktion mich. Das habe ich noch nie erlebt.»

## Gewinn auf allen Ebenen

Da er die Automaten im Lizenzsystem vertreibt, können alle profitieren. Die Lizenznehmer kaufen die Maschine zum Einstandspreis von etwa 4500 Euro und behalten die Einnahmen – drei Franken pro Popcorn-Becher. Harald Krämers Firma erhält pro Portion eine kleine Lizenzgebühr, für den Standortbetreiber ist die Platzierung des Geräts kostenlos, er

erhält sogar noch eine Umsatzbeteiligung. «Es ist kein typisches Franchise-System, da wir bewusst auf jegliche Art von Einstiegsgebühren, Werbekostenbeiträge und so weiter verzichtet haben. Bei uns steht Fairness an oberster Stelle. Ich habe recherchiert, so ein Modell hat bisher in Europa noch niemand angeboten», erzählt er. Zwar werden die beiden Geschäftspartner mit grösster Wahrscheinlichkeit nicht schnell reich damit, «aber es macht uns glücklich». Erst in der grossen Masse wird das Geschäft irgendwann allmählich rentabel.

Während der Mais in der Maschine poppt und sich der Geruch von frisch geröstetem Popcorn verbreitet, tanzen derzeit am Rheinfall die Kinder rund um den Automaten zur Wartemusik. Und so gewinnt auch die Kundschaft: «Am Rheinfall habe ich oft Familien beim Automaten beobachtet. Die strahlenden Kinderaugen, wenn das Popcorn nach zwei Minuten fertig ist, sind unbezahlbar.»

Weitere Infos sind unter [www.popppy.com](http://www.popppy.com) zu finden.