

Der Preis fürs Eis

Wer mit einer Eisdiele erfolgreich sein will, muss sich unterscheiden – wie Luisa.



(1) „Eine Waffel mit drei Kugeln: Karamell-Salz, gebrannte Mandel-Ahornsirup und Heidelbeere-Lavendel, bitte!“

In den Eisdielen von Luisa gibt es verrückte Sorten. Denn die Konkurrenz ist groß. Luisa weiß, dass sie etwas bieten muss: Sie stellt das Eis für ihre beiden Hamburger Eisläden selbst her und hat ungewöhnliche Sorten im Angebot.

(2) Die Kunden stehen oft bis zur nächsten Straßenecke Schlange. Das hört sich nach leicht verdientem Geld an. Dabei ist es nicht einfach, mit einer Eisdiele Erfolg zu haben: Die Leute kommen meist nur, wenn die Sonne scheint. Wenn es kalt wird, bleiben sie ganz weg. Deshalb schließen Eisdielen oft, sobald der Winter naht.

(3) Als Luisa anfang, bekam sie zu hören: „Du brauchst Schoko, Vanille, Erdbeer. Mehr nicht.“ Außerdem wollten ihr Handelsvertreter künstliche Geschmacks-pasten für die Herstellung verkaufen. Luisa entschied sich aber dafür, Eis mit natürlichen Zutaten selbst herzustellen. Um das Eis cremig zu machen, nutzt sie zum Beispiel spezielle Mehlsorten statt künstlicher Weichmacher. Und sie verwendet nur Milch eines Bauern aus ihrer Region. Sie zahlt ihm 85 bis 90 Cent pro Liter. Üblich sind 30 Cent. Für Luisas Zutaten gilt: Sie sind teurer.

(4) Vielen Betreibern ist es einfach zu teuer, 29. Also lassen sie sich von der Industrie beliefern. Von den Soßen über die Streusel bis zum Eis – alles stammt vom Großhändler. Manche dekorieren das Eis noch mit Früchten, damit es wie selbst gemacht aussieht.

(5) Große Eisfabriken arbeiten mit einem Trick: Sie verkaufen den Leuten Luft. Das ist sogar nötig. Denn würde man dem Eis bei der Herstellung keine Luft untermischen, würde es hart und nicht cremig werden. Doch manche Hersteller schlagen besonders viel Luft ins Eis hinein. Der Effekt: So wird die Menge an fertiger Eiscreme größer, obwohl gar nicht mehr an Zutaten drinsteckt.

(6) Luisa macht das alles nicht. Und deshalb muss sie einen höheren Preis verlangen. In ihren Eisdielen kostet eine Kugel 1,60 Euro. Die Kunden zahlen es trotzdem: weil Luisas Eis eben anders und besser schmeckt als das Eis, das die Leute woanders meist bekommen.

naar: Dein Spiegel, Sommerheft 2018

Tekst 9 Der Preis fürs Eis

- 2p 26 Op welke **twee** manieren wil Luisa zich met haar ijssalon onderscheiden van de concurrentie volgens alinea 1?
Beantwoord deze vraag in het Nederlands.
- 1p 27 „Das hört sich nach leicht verdientem Geld an.“ (Absatz 2)
Was genau hört sich nach leicht verdientem Geld an?
Die Tatsache, dass
- A Luisa nur im Sommer zu arbeiten braucht.
 - B Luisa sogar zwei Eisdielen betreibt.
 - C Luisas Eisdielen an bestimmten Zeitpunkten gut besucht werden.
 - D Menschen dazu bereit sind, Luisas Eis teuer zu bezahlen.
- 1p 28 Was macht der 3. Absatz deutlich?
- A Luisa findet Gewinn nicht wichtig.
 - B Luisa hat viele Zulieferer von sich abhängig gemacht.
 - C Luisa trifft ihre eigene Entscheidungen.
 - D Luisa verkauft außer Eis auch noch andere Produkte.
- 1p 29 Was passt im Sinne des Textes in die Lücke im 4. Absatz?
- A eine Eisdiele zu betreiben
 - B ihr eigenes Eis herzustellen
 - C mehr als drei Eissorten anzubieten
- 1p 30 Welcher Titel passt zum 5. Absatz?
- A Eis mit einem besseren Geschmack
 - B Gesundere Zutaten
 - C Haltbarkeit verlängern
 - D Täuschung durch die Industrie
- 1p 31 Was geht aus dem 6. Absatz hervor?
- A Die Konkurrenz im Eisgeschäft wächst weiter.
 - B Für Qualität ist man bereit, mehr auszugeben.
 - C Luisa hat immer mehr Kunden.
 - D Luisa macht viel Gewinn.

Bronvermelding

Een opsomming van de in dit examen gebruikte bronnen, zoals teksten en afbeeldingen, is te vinden in het bij dit examen behorende correctievoorschrift, dat na afloop van het examen wordt gepubliceerd.