



Medien-Information

Individueller geht es nicht ...

HAMBURG – (MRM) MEISTER KAFFEE, der exklusive Kaffeeröster für das backende Handwerk, hat im vergangenen Jahr sein umfassendes Leistungspaket weiter ausgebaut und bietet den Kunden individuell gestaltete Werbemittel und Verkaufsförderungsartikel zur Unterstützung des Kaffeeausschanks an. Die Kaffee-Experten arbeiten dabei mit einer professionellen Agentur zusammen und geben damit den Kunden einen wichtigen Baustein zur besseren Ausschöpfung des Umsatzpotenzials an die Hand. Im laufenden Jahr haben sich bereits mehr als 10 Backbetriebe für dieses Konzept entschieden, darunter auch „Der Bäckerladen“ (Rüsselsheim), die Bäckerei Illgen (Großschirma/Sachsen), die Bäckerei Leifert (Gifhorn) und die Bäckerei Seßelberg (Neustadt/Holstein).

„Wir kennen die Belange unserer Kunden und daher sind unsere Serviceangebote auf die professionelle Unterstützung der Bäckereien und Konditoreien ausgerichtet“, betont Stephanie Leithäuser, Projektverantwortliche bei MEISTER KAFFEE für das individuelle Konzept. Sie war zuvor in verschiedenen Funktionen in Marketing und Vertrieb tätig und konnte bei MEISTER KAFFEE vielfältige Erfahrungen über die Backbranche und somit die notwendige Kompetenz erwerben. Die Vielfalt ist nach ihrer Ansicht nämlich nicht nur beim Backwarenangebot im handwerklichen Fachgeschäft ein wichtiger Faktor, auch beim Kaffee gibt es viele Sorten und zahlreiche Möglichkeiten für die Zubereitung und Vermarktung. „Und so vielfältig wie das Angebot ist, so individuell sollte es auch ausgerichtet sein“, erläutert Stephanie Leithäuser. „Der Wunsch nach Individualität und Alleinstellungsmerkmalen beim Kaffee konzepten wird zunehmend größer, zudem möchten die Kunden im Rahmen ihrer jeweiligen Corporate Identity verstärkt ihr Firmenlogo in den Fokus rücken.“

Vom Wettbewerb differenzieren

MEISTER KAFFEE unterstützt mit diesem individuellen Kaffee konzept, das auf diesen Erkenntnissen basiert, die einzelnen Bäcker bei der Differenzierung im zunehmenden Wettbewerb durch einen einzigartigen, durchgängigen Gesamtauftritt. „Das Konzept eignet sich insbesondere für Filialisten mit mehr als zehn Filialen, die in ihren Verkaufsstellen ein einheitliches Erscheinungsbild speziell im Kaffeebereich umsetzen möchten und bietet eine Potenzialausschöpfung, die sich für alle rechnet“, betont Stephanie Leithäuser.

MEISTER KAFFEE GmbH & Co. Vertriebs KG
Überseering 18 – 22297 Hamburg
Telefon: (040) 63 70-99 40 – Fax: (040) 63 70-99 55
E-Mail: info@meister-kaffee.de – www.meister-kaffee.de



Die ersten Kunden, die sich für dieses Konzept entschieden, waren im Jahr 2012 die Stadtbäckerei Drave in Schenefeld (23 Verkaufsstellen im Großraum Hamburg) und die Bäckerei Schrader in Apensen (17 Standorte im Großraum Hamburg). Diese beiden erfolgreich im Markt umgesetzten individuellen Konzepte überzeugten weitere Betriebsinhaber, so z. B. Michael Hottum („Der Bäckerladen GmbH“, Rüsselsheim), Horst und René Illgen (Bäckerei Illgen, Großschirma/Sachsen), Anette und Georg Leifert (Bäckerei Leifert, Gifhorn) und Andreas Seßelberg (Bäckerei Seßelberg, Neustadt/Holstein).

Die Betriebsinhaber waren allesamt von der Einzigartigkeit des Konzepts von MEISTER KAFFEE begeistert und entschlossen sich daher zur Zusammenarbeit. Weitere Pluspunkte bei dieser Entscheidung waren die professionelle Betreuung und Beratung durch die gut geschulten und kompetenten Mitarbeiter von MEISTER KAFFEE und das Rundum-Sorglos-Paket, das die exklusive Marke für das Backhandwerk bietet. Bei der Umsetzung des Konzepts hatten die einzelnen Betriebe jedoch völlig unterschiedliche Anforderungen.

Neue Kaufanreize schaffen

„Mit dem individuellen Kaffeeconcept können wir gezielt auf die Wünsche unserer Kunden eingehen“, erläutert Ulrike Henke, Marketingleiterin von MEISTER KAFFEE. „Wir möchten unseren Kunden helfen, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu wecken und neue Kaufanreize zu schaffen.“ Diese Kaffeeconzepte differenzieren vom Wettbewerb und fördern die Wiedererkennung des Bäckers oder Konditors durch einen einheitlichen Auftritt. „Sie vermitteln dem Kunden ein Genusserebnis und in einer Atmosphäre, in der er sich wohl fühlt und gerne länger verweilt“, so die Marketingleiterin weiter.

Der Ausarbeitung des jeweiligen Konzepts gehen eine ausführliche Standort-Analyse und eine detaillierte Bestandsaufnahme voraus. In enger Abstimmung mit dem Kunden wird in Zusammenarbeit mit einer professionellen Agentur das Design der Werbemittel erarbeitet, wobei auch bereits vorhandene Designlinien berücksichtigt werden. „Das Ziel des individuellen Konzepts für unseren Partner und Kunden besteht darin, seinen Marktauftritt weiter zu stärken“, erläutert Stephanie Leithäuser dazu.

Kaffee Potenzial besser ausschöpfen

- Bei der Stadtbäckerei Drave standen die Einheitlichkeit aller Filialen, die Herausstellung der Marke und die Anregung zu Impulskäufen im Mittelpunkt. Konzipiert wurden u. a. Tresenaufsteller, Kaffeearten und Menüboards, auf denen mit stimmungsvollen Bildern auf das Kaffeeangebot hinwiesen wird.

MEISTER KAFFEE GmbH & Co. Vertriebs KG
Überseering 18 – 22297 Hamburg
Telefon: (040) 63 70-99 40 – Fax: (040) 63 70-99 55
E-Mail: info@meister-kaffee.de – www.meister-kaffee.de



- Auch bei der Bäckerei Schrader standen das einheitliche Erscheinungsbild der Verkaufsstellen, die Herausstellung der Marke und die Anregung zu Impulskäufen auf der Prioritätenliste ganz oben. Im Rahmen des Konzepts entstanden u. a. ein Menüboard, eine Frühstückskarte, Treuekarten und Aktionsplakate. Zudem wurden stimmungsvolle Mood-Bilder gefertigt, die in den Cafés für ein angenehmes Ambiente sorgen.
- Michael Hottum, dessen Vater Klaus einst MEISTER KAFFEE gegründet hat, wollte in seinem im Jahr 1889 gegründeten Backbetrieb „Der Bäckerladen“ das To-go-Geschäft optimieren und die Potenzialausschöpfung bei der Kaffeevermarktung insgesamt verbessern. Für den „Bäckerladen“ wurden zahlreiche Werbe- und Verkaufsförderungsmittel realisiert, so z. B. ein Menüboard in Schieferoptik (mit Hinweis auf das To-go-Angebot!), verschiedene Werbetafeln, Plakate, Treuekarten und spezielle Aufkleber, die das To-go-Angebot gezielt bewerben.
- Bei der Bäckerei Illgen standen die Einheitlichkeit aller Filialen, die Herausstellung der Marke und die Anregung zu Impulskäufen im Mittelpunkt. Um diese Ziele zu realisieren, wurden z. B. Menüboards, Kaffeekarten, spezielle To-go-Becher und Aktionsplakate mit stimmungsvollen Bildern entwickelt.
- Auch die niedersächsische Bäckerei Leifert hatte ähnliche Anforderungen an MEISTER KAFFEE wie die Bäckerei Illgen. Zu diesem Zweck wurden ebenfalls Menüboards, Kaffeekarten, Plakate etc. entworfen und umgesetzt.
- Die Bäckerei Seßelberg trat mit den Zielvorgaben Optimierung des To-go-Geschäftes und des Angebots an saisonalen Kaffeespezialitäten an MEISTER KAFFEE heran. Die Besonderheit bestand darin, dass der Betrieb in einer touristisch geprägten Region angesiedelt ist. Neben Menüboards entstanden Plakate, auf denen gezielt für Spezialitäten (wie z. B. „Nougatcino“) geworben wird.

Höhere Kundenfrequenz – größerer Abverkauf

Schon nach kurzer Zeit konnten die Betriebsinhaber erfreut feststellen, dass sie einen deutlichen Imagegewinn durch Professionalität bei der Vermarktung, der Maschinenausstattung und dem Kaffeeangebot verzeichnen können. „Wir werden in den nächsten Monaten genau analysieren, welches Wachstum wir bei den einzelnen Partnern auf bestehender Fläche erreicht haben“, erklärt die Projektverantwortliche. „Erklärtes Ziel dabei ist es, gemeinsam mit den Bäckern mehr Umsatz in diesem hochattraktiven Bereich Ausschank zu erreichen. Erste Tendenzen sind schon sehr positiv.“

Weitere Informationen zu diesem Konzept bei allen Außendienstmitarbeitern des Kaffeerösters, direkt bei MEISTER KAFFEE oder unter www.meister-kaffee.de

MEISTER KAFFEE GmbH & Co. Vertriebs KG
Überseering 18 – 22297 Hamburg
Telefon: (040) 63 70-99 40 – Fax: (040) 63 70-99 55
E-Mail: info@meister-kaffee.de – www.meister-kaffee.de



Bilder:

Auswahl an Bildern von Werbe- und Verkaufsförderungsmaterialien der genannten Bäckereien.

Für Rückfragen der Redaktion:

MEISTER KAFFEE
Herr Rabenstein oder Frau Henke
Telefon: (040) 63 70-99 40

MRM – Michael Reitz-Medienbüro
Kurt-Schumacher-Straße 13
65232 Taunusstein-Bleidenstadt
Telefon: (06128) 742633
Mobil: (0173) 3178965
E-Mail: mr.medien@web.de
www.mrm-medien.de

MEISTER KAFFEE GmbH & Co. Vertriebs KG
Überseering 18 – 22297 Hamburg
Telefon: (040) 63 70-99 40 – Fax: (040) 63 70-99 55
E-Mail: info@meister-kaffee.de – www.meister-kaffee.de