

Einmal drücken, bitte!

Automatenverpflegung im Aufwind



© Foto: www.cranems.de

Ob „Gold to go“ im Einkaufszentrum, der iPod kurz vorm Gate am Flughafen oder das Wellness-Wasser im Fitness-Studio – Automaten mit verschiedensten Füllprodukten findet man mittlerweile überall. Früher waren die 24 Stunden-Self-Service-Shops höchstens für den Notfall gedacht, wenn einem der Durst oder der Hunger nach Süßem packte. Doch die Automatenkultur erlebt seit einigen Jahren eine Weiterentwicklung mit immer ausgefalleneren Angeboten, um den gestiegenen Ansprüchen der Konsumenten gerecht zu werden. Ob Technik, Mode, Kosmetik oder Spielzeug – heute gibt es fast alles "automatisch". So liefern europaweit etwa 3,7 Millionen Automaten ihre Produkte 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche aus.

Deutschland ist im Vergleich zum Rest der Welt bei der Anzahl an Automaten pro Kopf ein Spätzügler. Zwar gibt es hierzulande bereits über 500.000 Vendingautomaten, aber pro 157 Bürger kommt man so nur auf einen Automaten. Bei unseren Nachbarn in den Niederlanden beträgt das Verhältnis 1 auf 77, in den USA 1 auf 39 und in Japan sogar 1 zu 20.

Auch die Betriebsgastronomie setzt mittlerweile vermehrt auf Vending, um Mitarbeitern „rund-um-die-Uhr“ versorgen zu können. Es sollte stets beachtet werden, dass die Bereiche Haupt- und Zwischenverpflegung hier wunderbar ineinandergreifen und nicht im Wettbewerb stehen müssen. Jeder Bereich hat seine eigenen Spezifikationen und seine operativen und finanziellen Vorteile.

Laut der Marktstudie „Vending 2013“ betreiben mittlerweile rund 87 Prozent der mittelgroßen Unternehmen Snackautomaten (Table Tops), in Großbetrieben sind es

CompendiumPlus
Institut für Weiterbildung
Kurt-Schumacher-Damm 16
49078 Osnabrück

Tel. +49 541 40659726
Fax +49 541 40659733

kontakt@CompendiumPlus.de
www.CompendiumPlus.de

Ansprechpartner:
Martin Lögering
Gerald Deutmeyer

Text: Christin Kröger

sogar 92 Prozent. Kantinen und Krankenhäuser bewirtschaften in erster Linie Kaltgetränkeautomaten. Snack- sowie Heißgetränkeautomaten werden von ca. 2/3 der Kantinenleiter und ca. der Hälfte der Krankenhausküchen betreut. Die Reichweite von Heißgetränkeautomaten in Großküchen ist mit 24 Prozent (Kantinen) und 17 Prozent (Klinken) vergleichsweise gering. Im Gegensatz dazu bewirtschaften 67 Prozent der Operator Table Tops.

Und wie sieht es mit den passenden Füllprodukten aus? Bei Heißgetränken sind Kaffeespezialitäten bei den Operatoren mit 80 Prozent am beliebtesten, gefolgt von klassischem Kaffee und Kakao. Bei Kaltgetränken sind Cola-Getränke hoch im Kurs. 70 Prozent der Operator wählten sie – und auch bei Kantinen-Automaten sind sie mit 86 Prozent auf Platz 1. Mit deutlichem Abstand hinken Wasser und andere Limonaden bzw. Cola-Mix-Getränke hinterher. Im Gegensatz zu dieser Tendenz liegen in Krankenhäusern und Kantinen Schorlen mit leichter Mehrheit vorn. Insgesamt wurden Säfte und Milch/Kakao-Getränke kaum genannt. Bei den Snack-Füllprodukten erhielten Schokoriegel mit über 60 Prozent die meiste Resonanz. Insgesamt ist festzustellen, dass Kantinen bei Heiß- und Kaltgetränken sowie Snack und Süßwaren deutlich markenorientierter agieren als die Automatenbetreiber in Krankenhäusern.

Doch was verbirgt sich im Detail hinter der Zwischenverpflegung mit Automaten? Welche Produkte gibt es in den Warengruppen Heißgetränke, Kaltgetränke und Süß- und Verpflegungswaren außer den üblichen Standards? Welche Möglichkeiten bietet die heutige Automatentechnik? Oder welche Produkte der Lebensmittelindustrie sind einsetzbar? Und was sind die Unterschiede zwischen Volloperating, Teiloperating und Full Service?

Die Antworten auf diese Fragen und einen kompletten Überblick über die Vending-Branche liefert Ihnen unser Kompaktseminar **„Automatenverpflegung, Vending & Operating – Professionelle Automatendienstleistungen in der Zwischenverpflegung“**. Sie erhalten Informationen zu neuesten Automatentechniken, aktuellen Produkttrends und erfahren, welche Parameter für eine optimale Dienstleistungsaus-schreibung wichtig sind. Ihnen wird gezeigt, wie Ausschreibungsumfang und -inhalte – von der Leistungsbeschreibung über Audits bis hin zur Abrechnung der Dienstleistung – in den späteren Dienstleistungsvertrag gelangen. Außerdem erfahren Sie, welche Service- und Qualitätsstandards man als Automatenbetreiber beachten muss. Eine Betrachtung unter finanziellen und vertraglichen Gesichtspunkten rundet das Seminar ab und zeigt auf, welche Stellgrößen existieren, um ein bedarfsgerechte und kosten-optimierte Automatenversorgung für das eigene Unternehmen zu erhalten.

CompendiumPlus
Institut für Weiterbildung
Kurt-Schumacher-Damm 16
49078 Osnabrück

Tel. +49 541 40659726
Fax +49 541 40659733

kontakt@CompendiumPlus.de
www.CompendiumPlus.de

Ansprechpartner:
Martin Lögering
Gerald Deutmeyer

Text: Christin Kröger