

Volltextrecherche

Go

Themen

Aktionen
Aktionen/Verkostung
Argumentationshilfen
Aus-/Fortbildung
Babykost
Beleuchtung
Berufsanfänger
Bio-Supermärkte
(Bio-)Branche
Branchenentwicklung

Nachrichten

BioHandel-Archiv

Serien

Umsatzbarometer
Steuertipp
Rechtstipp
Umgang mit Kunden
Basiswissen

Service

Marktplatz
Forum
Termine
Seminare
Kleinanzeigen
Jobbörse
Newsletter-Archiv
und mehr ...

Login

Sie sind eingeloggt als
OekoStrategie

Account bearbeiten

Kontakt

Impressum
Kontakt
Mediadaten BioHandel
BioHandel (print)
BioHandel-online

Biohandel 9/2008

Bistro und Food to go

Von guten Beispielen lernen

Der Naturkostfachhandel steht unter starkem Konkurrenzdruck. Damit er sich besser profilieren kann, bietet die CMA Workshops zu den Themen Bistro und Food-to-go an. Laut einer Umfrage von Echt Bio (2007) bieten bereits 38 Prozent der Bioläden einen Bistroservice oder Snacks zum Mitnehmen an. Wir fragten Dr. Wolfram Diemel, Mitinhaber von ÖkoStrategieWissen und neben Rainer Roehl einer der Referenten, was Einzelhändler bei diesen Workshops lernen können.



BioHandel: Bistro und Food to go – was haben Ladner davon?

Wolfram Diemel: Bistro und Food to go sind ein hervorragendes Profilierungsfeld im Frischebereich. Und Frische ist bei Bio besonders wichtig aus Kundensicht. Ein hochwertiges Food-to-go-Angebot verstärkt die Kundenbindung und noch wichtiger: Es steigert die Kundenfrequenz.

BioHandel: Wie kann der Fachhandel diesen Trend aufgreifen?

Wolfram Diemel: Es gibt viele gute Beispiele. Daher wird zu jedem Workshop ein erfolgreicher Praktiker aus dem Naturkostfachhandel und aus dem Großküchenbereich eingeladen.

BioHandel: Welche Erfahrungen hat der LEH mit diesen Angeboten gemacht?

Wolfram Diemel: Der konventionelle LEH versucht auf Foodto-go zu setzen, liegt aber im Vergleich zu westeuropäischen Nachbarländern, vor allem zu England, weit zurück. Deswegen hat der Naturkostfachhandel hier ein weiteres Feld, um sich wirklich service-orientiert herauszuheben. Das gilt besonders für die Innenstadtlagen.

BioHandel: In welchem Verhältnis zum Nutzen stehen die Investitionen?

Wolfram Diemel: Da muss man genau hinschauen, denn die Kosten und die täglichen Abschriften können bei Fehlplanung hoch sein. Um so mehr gilt: Das Bistro muss ein klares, abwechslungsreiches Sortiment bieten und damit einen ganz deutlichen Profilierungsbeitrag d.h. Kundennutzen erbringen.

BioHandel: Was genau lernen die Einzelhändler in den Workshops?

Wolfram Diemel: Sie lernen aus dem Nähkästchen der Bio-Außerhausverpflegung und von Kollegen, die erfolgreiche Bistro-Konzepte im Naturkostfachhandel betreiben. Das passiert ganz praktisch bei den Bio-Mentoren. Außerdem gibt es unseren Fachinput zu konzeptionellen Fragen und Erfahrungswerten. Rainer Roehl von a´verdis und die Bio Mentoren der CMA wissen aus jahrelanger Erfahrung, wie auch mit kleinen Budgets geschmackliche und gesunde Abwechslung geboten werden kann. Was wünscht sich meine Zielgruppe? Bisher sind die Bistro-Sortimente häufig zu bäckerlastig. Wie kriege ich mehr Frische rein? Aber ohne an den technischen Grenzen und Abschriften zu scheitern? Die optimale Auswahl bei technischer Handhabung ist zu finden. Deswegen verknüpfen wir das auch mit dem Thema strategisches Category Management. Wie kann man das Angebot Bistro als ein Food-to-go-Sortiment denken? Auch Ladner, die schon ein Bistro betreiben, können noch dazu lernen.



Beiträge in d

some good s
von feeling an

**mynetfair - C
und Handelp**
von mynetfair

**Erfolgsprovi:
MitarbeiterIn**
von hyazynth
20.Jun.2008

Konkurrenz
von kaeptntof
14.May.2008

**Leserbrief: V
Facheinzelha**
von kaeptntof
08.Apr.2008

**Direkter Kon
Ladnern fehl**
von kaeptntof
12.Mar.2008

Schrot und K
von Bioladner
"Bester
Naturkostlad

Nachrichten

02.09.2008:
Ökomonitori
Öko-Getreid
weniger
Schimmelpil
konventionel
Getreide

02.09.2008:
Bio-Qualität
Studie falscl
und bewerte

02.09.2008:
Neue Studie
Ökolandbau
Klima

02.09.2008:
Bio in Test
Babybreie m
Mängeln, Vo
Shampoo be
Katzenfutter

26.08.2008:
Bio in Ökote
Fachhandele

BioHandel: Erhalten sie auch Einblick in die Praxis?

Wolfram Dienel: In den Workshops kann man Großküchen-Gastronomen direkt über die Schulter gucken. An jedem Workshop nimmt ein Best-Practise-Vertreter aus dem Fachhandel teil. Ziel ist eine rege Diskussion wie das Bistro-Thema angegangen werden kann und der Einblick in das praktische Umsetzungsvorbild.

Die Termine

Düsseldorf, Di., 23. September:

10 bis 17 Uhr, Bio-Mentor Martin Friedrich (F&B Manager bei Esprit), Best Practise Naturkostfachhandel: Monika Reske/Michael Stammnitz Naturkost Vier Jahreszeiten (St. Augustin)

München, Di., 7. Oktober:

10 bis 17 Uhr; Bio-Mentor Hubert Bittl (Küchenleiter in der Versicherungskammer Bayern); Best Practise Naturkostfachhandel: Konrad Holzner, (Grüner Laden München)

Bad Boll (bei Göppingen), Do., 9. Oktober:

10 bis 17 Uhr; Bio-Mentorin Ingrid Hess (ev. Akademie Bad Boll); Best Practise Naturkostfachhandel: Sibylle Kauf, (Naturata Überlingen).

Die Veranstaltungen finden jeweils im Betrieb der Bio-Mentoren statt. Das Angebot wird von der CMA im Rahmen des mit EU-Mitteln geförderten Bio-Handelwettbewerbs finanziert. Schutzgebühr: 50 Euro plus MwSt.

Anmeldungen an:

Dr. Wolfram Dienel, ÖkoStrategieWissen, Czeminskistraße 9, 10829 Berlin, Tel 030-788 90667, Fax 030-78890675, E-Mail: dienel@oeko-strategie.de

Leserbrief schreiben