

Große Kaffeekompetenz auf kleinster Fläche

Mit dem neuen Kaffeebar-Komplett-Konzept Tchibo2Go bietet der Kaffeeröster ein Rundum-Service und zaubert eine moderne Kaffeebar auf nur einem Quadratmeter Fläche im LEH, auf Tankstellen oder in Bürogebäuden.

Autorin: Nataša Nikolic

eben rund 135 eigenen Filialen, flächendeckender Präsenz im Lebensmittel- und Facheinzelhandel sowie einem erfolgreichen Onlineshop expandiert Tchibo innerhalb der Österreich-Gruppe mit Tchibo Coffee Service, dem Experten für Außerhauskaffeekonsum. Hier sucht und findet der Kaffeespezialist mit seinem neuesten Konzept Tchibo2Go, einer modernen Kaffeebar in Selbstbedienung, wiedermal die Nähe zum Kunden. Ende Juli wurde die insgesamt fünfte Tchibo2Go-Kaffeebar im Nah&Frisch punkt an der neuen Socar-Tankstelle in der Endresstraße im 23. Wiener Gemeindebezirk präsentiert. Damit bietet Tchibo Coffee Service, die Profi-Sparte des Kaffeerösters, Händlern die Möglichkeit, ihr Angebot an Mitnahmeartikeln um eine investitionsfreie Lösung zu ergänzen. "Tchibo2Go ist der nächste große Expansionsschritt in der Unternehmensentwicklung der Tchibo

Über Tchibo2Go

- 360-Grad-Komplettlösungen bestehend aus:
 Kaffee, professionellen Maschinen, Service und
 Beratung sowie Verkaufsförderung
- B2B-Kunden: Lebensmittelhändler, selbstständige Kaufleute, Großversorgung wie Büros, Bäckereien, Hotels, Restaurants und Cafés, Krankenhäuser, Cateringunternehmen
- Marken: Tchibo, Eduscho, Piacetto, Vista, Sir Henry und pure
- Nähere Infos: www.tchibo2go.at, www.tchibo-coffeeservice.at

Gruppe in Österreich", schildert Österreich-Geschäftsführer Alexander Weihs.

Anpassungsfähiges Konzept

In der Gestaltung und Größenauswahl geht das Tchibo-Team auf die Bedürfnisse des Händlers sowie die Gegebenheiten des Marktes individuell ein und passt das Angebot an den jeweiligen Standort

an. Und so ist das größte Modell 2,4 Meter hoch und 1,25 Meter breit, während die schmalste Variante lediglich 73 Zentimeter in der Breite misst. Zum Komplettservice gehört neben dem Aufbau und der Installation auch die Wartung der Vollautomaten sowie das Zurverfügungstellen der Verbrauchsmaterialien. Als Zusatzbonus erhalten Kunden ein Coffee-IQ-Analysetool kostenlos dazu, das die Kaffeekäufe pro Standort rund um die Uhr speichert und auswertet. Auf diese Weise kennt der Betreiber die exakten Verkaufszahlen und Stoßzeiten und kann dadurch nicht zuletzt auch Aktionen präziser steuern. "Mit dem neuen Tchibo2Go-Geschäftsmodell genießt der Verbraucher die gewohnte Tchibo-Kaffee-Expertise aus der Filiale auch im Markt- beziehungsweise Tankstellenbetrieb. Die Lebensmittelhändler oder selbstständigen Kaufleute genießen dabei volle Kostentransparenz mit einem ganz klaren Tassenpreis, verlässliches Service einer starken Marke und das



ohne eigenes Risiko", erklärt Harald Andreas Mayer, Commercial Manager Concepts bei Tchibo Coffee Service. Dass das Angebot für den Kunden komplett risikofrei ist, betont vor Ort auch Udo Schreymayer, Key Account Manager Vertrieb Depot Tchibo Österreich. Die Laufzeit sei flexibel und die Kosten belaufen sich auf einem monatlichen Tassenver-

brauch. Der Tassenpreis liegt dabei je nach Modèll zwischen 40 und 75 Cent. Die Festsetzung des Endverbraucherpreises obliegt dem Betreiber des Marktes oder der Tankstelle.

Ambitionierte Expansionspläne

Nach einer Testphase in Graz, Bad Gastein und Mariazell im vergangenen Halbjahr weitet Tchibo seine neue Serviceleistung seit Mitte Juni bei den ersten selbstständigen Kaufleuten und weiteren Tankstellenpartnern aus. Trotz Coronakrise und gebremstem Konsumverhalten der Österreicher zeigt sich Tchibo2Go beständig – nicht zuletzt, weil weder der Lebensmittelhandel noch die Tankstellen Schließungen ausgesetzt waren. An den Expansionsplänen wird daher festgehalten und so sollen bis Ende 2021 rund 70 Standorte mit den kompakten einen Quadratmeter kleinen Tchibo-Filialen für unterwegs ausgestattet werden.