

VENDING

report

operating · horeca · coffee
deutschland · österreich · schweiz



Vielen Dank für die langjährige Verbundenheit und Ihr Vertrauen.



Bild: Es herrschte durchweg gute Stimmung bei den Teilnehmer des Table-Top-Workshops in Mainz.



Vom 19. bis 20. November 2010 fand der "Table-Top-Workshop" des bdv, Bundesverband der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft e.V., unter Leitung von Frau Manuela Todzi, in Mainz statt. Insgesamt 17 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, mehr über den alten und neuen New Channel Market zu erfahren. Mehr über die Ist-Situation, Möglichkeiten und die Besonderheiten, die es dabei zu berücksichtigen gilt. Vending Report nahm ebenfalls an beiden Tagen teil. Deswegen, um die Anstrengungen, Zielsetzungen aber auch die Meinungen der Praktiker klar zu machen. Kurz um, es war spannend...

MÄRKTE

Menschen

ZIELE

... verstehen.

Bereits seit geraumer Zeit plante der bdv, Bundesverband der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft e.V., Köln, die Durchführung eines Table-Top-Workshops. Hintergrund war, Operatoren die Möglichkeit zu bieten, mehr Klarheit, Übersicht und Transparenz zu ermöglichen, die verschiedenen Geschäftsmodelle aufzuzeigen, Pro und Contra, Renner/Penner zu bewerten. Auch Themen wie Neukundengewinnung, Methoden zur Kundenklassifikation, Informationsgewinnung oder Analysen des eigenen Unternehmens, Stärken/Schwächen, sollten dabei Fokus sein. Nach einem notwendigen Planungszeitfenster war es dann soweit: Der Termin, die Teilnehmer und Veranstaltungsort Mainz standen fest. Insgesamt 2 Tage lang konzentrierten sich Operator, Verband, Industrie sowie Presse vom 19.-20.11.2010 auf den Wachstumsmarkt Nr. 1: Table-Top.

Rückblick: 1997 startet Table-Top seine internationale Erfolgskurve, die bis heute ungebrochen ist. Grund hierfür waren und sind:

- flexible Aufstellmöglichkeiten
- günstiger Preis
- gut, strukturiertes Spezialitäten-Angebot
- leichtes Handling
- kundenfreundliche Abmessung
- unkomplizierte "Zubereitung" per Tastenwahl.



Frau Manuela Todzi, Referentin des bdv.

Die Leitung und Moderation des Seminars führte Frau Manuela Todzi, keine unbekannte Größe in der Branche, die für eine klare Sprache und sachliche Inhalte vielen bekannt ist. So auch in Praxiserfahrung, Know-How und Mitarbeiterführung. Die Teilnehmer waren:

- Herr Frank Braun, Automaten-Service Braun
- Herr Olav Breyer, Bistromat GmbH
- Herr Maurits de Jong, De Jong Duke
- Herr Giorgio Di Bartolo, Bianchi Vending Deutschland
- Herr Thomas Ehlen, cafe & automaten GmbH
- Herr Ulli Engel, Engel Automaten Technik
- Herr David Heuser, Heuser Verpflegungsautomaten
- Herr Dr. Aris Kaschefi, BDV
- Herr Thomas Mock, CCE AG
- Herr Constant Moseleit, SandenVendo GmbH
- Herr Christof Müller, heiss und kalt getränke gmbh
- Herr Wolfgang Müller, J.K. Landgraf KG
- Herr Martin Redel, Automaten-Service Redel



Herr Maurits de Jong und Herr Aris Kaschefi im Gespräch.

Herr Andreas Ruoff, Snack + Mehr sowie Presse und Seminarcoach Frau Manuela Todzi, BDV-Referent. Bereits von der ersten Minute an konnte man die Spannung spüren, die bei allen Teilnehmern herrschte. Table-Top ist kein leichtes Thema, bestehen doch sehr unterschiedliche Ansätze, Denkweisen und Meinungen hierüber. Aber auch Segmentierungen, denn bitte, was ist Table-Top oder "der" Table-Top Markt? In den vergangenen Jahren wurde viel hierüber geschrieben, gesprochen, versucht. Eine klare Segmentierung jedoch, nämlich wo Table-Top beginnt und wo dieser Markt im Hinblick auf Automaten-typen aufhört, fehlt leider bis heute. Weder von Seiten der EVA oder der einzelnen, europäischen Verbände, besteht bis heute hierzu eine

Die Teilnehmer des bdv Seminars "Table-Top" waren sichtlich erstaunt über die Tiefe und Unterschiede dieses Segments. Frau Manuela Todzi referierte in einer einzigartigen Art und Weise, mit klaren Worten zu Chancen, Möglichkeiten, Betrachtungen. Gleichzeitig führte Sie die Teilnehmer auch an die Grundlagen der Neukundengewinnung, Methoden zur Kundenklassifikation, der Informationsgewinnung und der Analyse des eigenen Unternehmens praxisnah heran.



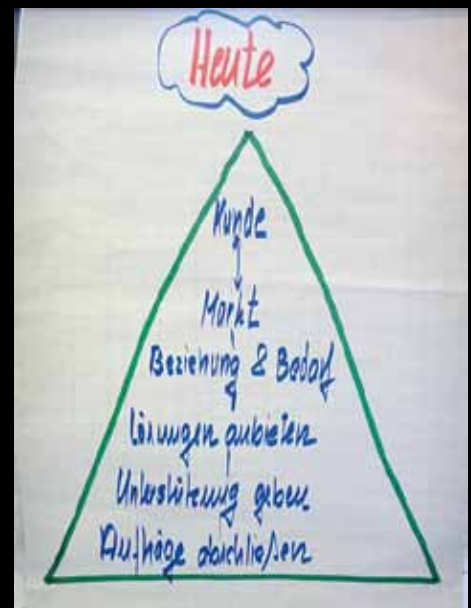
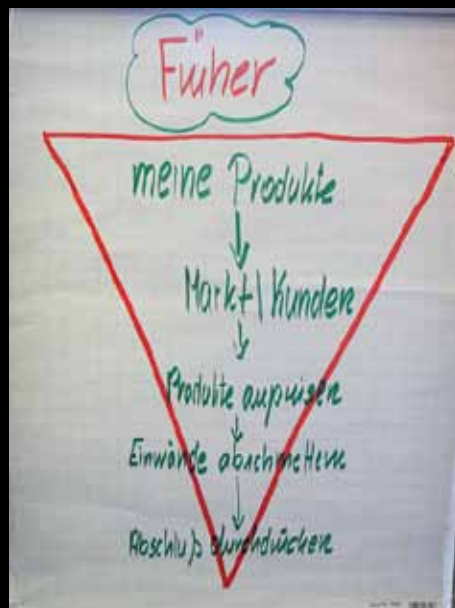
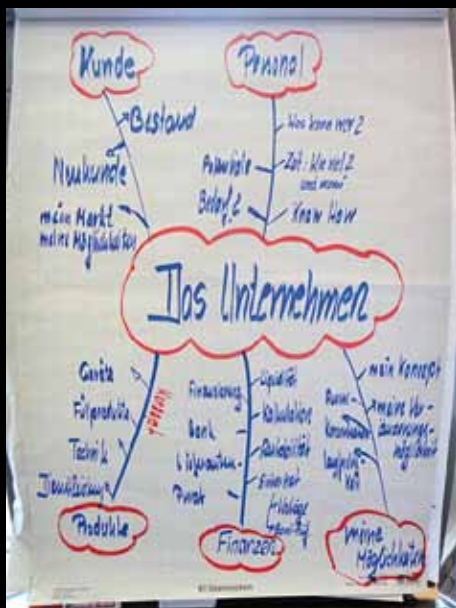
klare Zuordnung, die nötig ist, will man eine Sprache sprechen aber auch verständlichere Zahlen in Bezug auf die Automatenanzahl(en) der Länder erhalten. Das Table-Top Seminar des bdv darf man daher als einen gewissen Meilenstein für die Branche resümieren, wurde hier doch die Diskussion der Segmentierung des Kleingerätemarktes einmal deutlich mehr angesprochen.

Um den Teilnehmern des Seminars wesentliche, praktische Merkmale eines erfolgreichen Operating-Geschäfts näher zu bringen, bediente sich der Verband sicher beabsichtigt eines Proficoaches. Frau Manuela Todzi ist unabhängig ihres Vendingbusinesses CA/MA/TEC auch professioneller Unternehmenscoach des Unternehmens Klarheit mit Konzept (www.klarheit-mit-konzept.com) und seit 2006 aktiv tätig. Der Leitfaden hierbei: "Spielerisch, leicht erleben, wie Ihr Leben und Ihr Unternehmen neue Impulse bekommt und wie aus Gedanken Taten entstehen. Durch die ganzheitliche Betrachtung der eigenen Persönlichkeit erlebt man Lebensfreude und Lebensqualität sowie beruflichen Erfolg". Dementsprechend staunten die Teilnehmer des Table-Top-Seminars nicht schlecht, als Frau Todzi mit der Analyse des Kleingerätemarktes, aber auch der unterschiedlichen Marktplayer begann. Das gesamte Seminar kennzeichnete eine klar, strukturierte Deutlichmachung der Möglichkeiten, Instrumente und Menschen, die hinter den Unternehmen stehen. Dem Aufzeigen von Stärken und Schwächen von Unternehmen, Lösungen die zum Erfolg führen und Hilfsmitteln, die zur Verfügung stehen. Zusammengefasst darf man sagen, daß dieses Seminar eines der besten Angebote der Vergangenheit war. Aktiver, gelöster Dialog, offene Aussagen



Praxisnähe, offene Worte und Basisinformation waren Kennzeichen.

und Teamdenken der unterschiedlichen Teilnehmer waren typische Kennzeichen. Jeder Teilnehmer konnte etliches und mehr über die Branche und sein eigenes Unternehmen/"ich" erfahren, neues hinzulernen, aus der notwendigen Sicht der Praxis. Interessant war festzustellen, wie unterschiedlich manchmal die Betrachtungen von Seiten





Direkter Dialog unter allen Teilnehmern mit der notwendigen Sicht zur Praxis und dem Operator-Alltag mit seinen verschiedenen Facetten zeichneten das Table-Top Seminar des bdv, unter Leitung von Frau Manuela Todzi aus.

gewünscht ist und der Markt es verlangt. **Fazit:** Eine Kurzzusammenfassung der 2 Seminartage auf ein paar Zeilen wäre, direkt gesagt, unsinnig. Zu viele wertvolle und hilfreiche Informationen bot dieses Seminar, viele Tipps, (Eigen-)Erkenntnisse, Wege. Wer kein Freund von Seminaren ist, hierzu vielleicht soviel: Sie haben etwas verpasst. Eine der vielleicht selten gewordenen, wirklich wertvollen Veranstaltungen, die einem dabei helfen, weiterzukommen. Praxiswissen pur, ohne Ausreden. Wir haben uns dazu entschlossen, den Inhalt des Seminars in den nächsten Folgeausgaben zu vertiefen, damit alle Marktteilnehmer die Chance erhalten, mehr über das Segment Table-Top zu erfahren und leichter hiermit zu starten.

www.bdv-online.de



der Operator und der Industrie sind. Das Seminar zeigte deutlich, daß Theorie und Praxis künftig enger zueinander geführt werden müssen, soll Table-Top den gewünschten Erfolg erfahren, wie es

