



TANKSTELLEN-BISTRO

Für Kunden frisch gemacht

Foto: fotolia

Generell boomt der Außer-Haus-Markt. Noch nie war die Bereitschaft des mobilen Kunden so groß, dafür noch mehr Geld auszugeben. Doch fehlt vielen Tankstellen eine zuverlässige Mittagsalternative. Mit neuartiger Technik, passenden Produkten und dem entsprechenden Markenkonzept kann erheblich mehr Umsatz erzielt werden.

Insbesondere in den Morgenstunden und am Nachmittag sind Tankstellen Hauptanlaufpunkte für unterwegs-versorger. Die Kunden wünschen dann meist den berühmten Becher Kaffee und erwarten reichhaltig belegte Brötchen. „In der Mittagszeit bieten Tankstellen im Normalfall heiße Würstchen, Pommes frites und in der Mikrowelle gewärmte Tiefkühlkost“, weiß Christian Warning, Geschäftsführer des Hamburger Unternehmens The Retail Marketeers. Er ist überzeugt, dass viele Tankstellenbetreiber noch heute nach dem ehemals populären Heiße-Hexe-Konzept anbieten und verkaufen. „Dadurch verlieren sie Umsatz genau dort, wo eigentlich ihre Reserven liegen. Denn das größte Wachstumspotential erwirtschaftet man heute mit heißen Snacks in den Mittags-

stunden“, unterstreicht er. Der Kunde wünscht sich einen vielseitigen, warmen Mittagstisch, dessen Produkte frisch zubereitet und qualitativ hochwertig sind.



Obwohl die Produkte einen hohen Fertigungsgrad haben, sollten sie unmittelbar vor dem Verkauf mit Glasur und Schokostreusel versehen werden.

Er möchte auf Besteltes nicht warten. Leute von heute sind dabei auf der Suche nach einer verlässlichen Marke mit gelungenen Rezepten und einer ansprechenden Verpackung.

In Sekundenschnelle verzehrfertig

Entscheidend für den Verkaufserfolg im Tankstellen-Bistro ist die schnelle und frische Zubereitung der Produkte. Der neue Hybrid-Ofen „Atollspeed“ ist dabei genau der richtige Helfer. Er kombiniert Heißluft, Aufprallhitze und Mikrowelle. Backtemperatur, Luftgeschwindigkeit und Mikrowellen-Intensität können individuell auf das Produkt abgestimmt werden. Durch diese Technik werden heiße und knusprige Snacks in wenigen Sekunden zubereitet. Das überall ein-

setzbare Multitalent bietet gegenüber herkömmlicher Küchentechnik viele Vorteile – kein Starkstromanschluss, geringer Stromverbrauch, geringe Außenmaße und relativ leichtes Gewicht. Auch zwei Öfen übereinander zu stellen, ist problemlos möglich, weil die Gerätewände gut isoliert sind und dadurch wenig Wärme abstrahlen kann.

Der „Atollspeed“ ist einfach zu bedienen und produziert leckere Snacks dank der vollautomatischen Steuerung für 100 Programme in gleichbleibend hoher Qualität. Die eingebaute Steinplatte ist Garant für wirklich knusprige Leckereien. Im Gegensatz zur Mikrowelle gibt es in der Backkammer keine beweglichen Teile. Der Ofen ist innen und außen leicht zu reinigen, seine Garkammer wartungsfrei.

Bistro auf Snacker eingestellt

Interessierte Tankstellenbetreiber bekommen den Hybrid-Ofen wesentlich günstiger, wenn sie ihn online einkaufen (www.atollspeed.de). Für eine kleine Küche im Bistro müssten Sie das Drei- bis Vierfache kalkulieren.

„Vor etwa drei Jahren haben wir überlegt, mit welcher Technik und mit welchen Produkten der warme Mittagstisch an Tankstellen verbessert wer-

den kann“, erinnert sich Warning. „Die Lösung war ein Zusammenspiel aus Technik, Produkten und Markenkonzept.“ Denn zur Technik müssen die Produkte auch passen. Darauf spezialisierte sich in diesem Fall die Firma Best of Bakery. Ihre Backwaren und Snacks wurden im Hybrid-Ofen erfolgreich getestet und entsprechen dem schnellle-

bigen Convenience-Trend.

An Tankstellen integriert Warning den neuartigen Ofen in sein Coffee-Jungle-Shop-Konzept. Hierin sieht er eine echte Mittagstisch-Alternative an der Tankstelle. Der Schritt vom Kaffee-Bockwurst-Verkauf zum funktionierenden Bistro ist der größte Schritt in Ganghofs Systempyramide (siehe Seite 28), der wirklich lohnt, wenn

er von Anfang an richtig gemacht wird. Daher zählt der Mittagstisch an Tankstellen zu den großen Herausforderungen. Neben einem gut überlegten, notwendigerweise erweiterten Angebot an warmen Speisen muss überlegt werden, wie zumindest eine kleine Bistro-Ecke geschaffen werden kann, um den Gästen Tisch und Stuhl anzubieten. Zugleich ist zu überlegen, ob eine Selbstbedienungsbar aufgestellt wird, in der etwa Zwiebeln, Saucen und Gurken angeboten werden. Wie auch immer Sie sich entscheiden... guten Appetit.

Bernd Fiehöfer

„... das größte Wachstumspotential erwirtschaftet man heute mit heißen Snacks in den Mittagsstunden.“

Christian Warning

Infocentrum Tankstellen-magazin.de

Messe-Highlight



Während der diesjährigen Internorga, der Leitmesse für den Außer-Haus-Verkauf, zeigten Tankstellenketten größtes Interesse am Atollspeed-Ofen, der an immer mehr Tankstellen im Einsatz ist.

IM EXKLUSIV-INTERVIEW

PETER GANGHOF, GESCHÄFTSFÜHRER BEST OF BAKERY GMBH

Mit Systempyramide zum Verkaufserfolg



Peter Ganghof hat reichlich Erfahrung im Snack-Geschäft, früher hat er seine Brötchen bei Hiestand & Suhr verdient.

Tankstelle: Für welche Tankstellen sind Kaffee und Snack-Konzepte erfolgversprechend?

Ganghof: Überall! Viele bieten Kaffee aus der Haushaltskaffeemaschine oder der Pumpkanne. Wer eine Food-Kompetenz aufbauen möchte, braucht zwingend eine gelungene Kaffee-Offerte. Der zweite Schritt sind Fertigbackwaren. Croissants & Co wären dann die folgende Ausbaustufe.

Warum mit Fertigbackwaren starten?

Ganghof: Sie sind verkaufsfertig. Zugleich bieten Fertigbackwaren eine hohe Standzeit, wodurch einige der Produkte bis zu drei Tagen verkaufsfähig bleiben. Wenn überhaupt, werden dadurch nur wenige Artikel abgeschrieben.

Was braucht ein Tankstellenunternehmer dafür?

Ganghof: Tiefkühltruhe und Präsentationsfläche. Zusätzliches Personal ist bis zur dritten Ausbaustufe nicht erforderlich. Damit bleiben die großen Kostentreiber unberührt.

Worauf kommt es an?

Ganghof: Genau wie beim Kaffee entsteht das Vertrauen in die Kompetenz auch hier über die Marke. Wer sich für

einen Markenanbieter als Geschäftspartner entscheidet, bekommt auch gebrandete Verbrauchsmaterialien vom Coffee-Cup bis zu den Durchsichttüten und verkaufsfördernde „to-go trays“.

Welche Regeln gelten für die Kalkulation?

Ganghof: Der Preis für einen großen Latte Macchiato kann heute im Highstreet-Boulevard-Coffee-Shop bis zu 4,20 Euro betragen. Wenn die Tankstelle für eine hochwertige Lösung für eine hochwertige Lösung 1,80 Euro nimmt, bleibt immer noch eine sehr ordentliche Marge. Das wäre zusätzlich zum sonstigen Geschäft. Außerdem kann der Extra-Euro draufgesetzt werden, wenn zum Kaffee noch Donut und Muffin verkauft werden.

„Ein Tankstellen-Unternehmer kann keine Food-Kompetenz aufbauen, wenn seine Kaffee-Offerte nicht stimmt.“

Wenn Fertigbackwaren am Standort funktionieren, wie kann das Food-Segment ausgebaut werden?

Ganghof: Man beginnt sinnvollerweise mit den einfachen Dingen – Croissants, Pain au Chocolat, Laugenartikel und Brötchen. Die Produkte haben sehr hohe Fertigungsvorstufengrade. Dennoch sorgt der Mitarbeiter an der Tankstelle für das Finishing, indem er zum Beispiel Croissants mit einer Glasur und Streusel versieht. Dafür ist ein gewisses Training notwendig.

Bleibt dabei das belegte Brötchen auf der Steck?

Peter Ganghof: Die Mettbrötchen stehen in unserer Systempyramide vier Stufen über dem Fundament. Viele Unternehmer schmieren das Brötchen immer noch zu Hause und bringen es unter Frischhaltefolie auf dem Tablett in den Laden mit. Das kann man so machen. Jedoch bieten die unteren Stufen eine einfachere Lösung, um zunächst hier Kompetenz aufzubauen und in den weiteren Stufen für mehr Glaubwürdigkeit zu sorgen. Denn der Schritt zum belegten Brötchen will gut überlegt sein. Es bedarf nicht nur einer separaten Vorbereitungsfläche. Vor allem müssen diverse Vorschriften beachtet werden.

Ab welcher Stufe braucht ein Händler professionelle Beratung?

Ganghof: Meiner Meinung nach von Anfang an. Es gibt bereits viele Lösungen für unterschiedlich große Tankstellen. Sie werden vom Berater vermittelt und müssen nicht neu erfunden werden. Für welchen Händler sich der Tankstellenunternehmer entscheidet, ist von Vertrauen, persönlicher Philosophie und seiner Führung abhängig. Idealerweise wendet er sich an einen Anbieter mit komplettem Programm. ■