



## **Tchibo investiert in Bäckerdepots**

### **Moderne Ladenbaukonzepte und Stärkung der Bäckermarke MEISTER KAFFEE**

**Bäckerhandwerk und Kaffee-Know-how lassen sich kreativ und profitabel kombinieren – das hat die seit Jahren erfolgreiche Zusammenarbeit von Bäckereien und Tchibo Coffee Service gezeigt. Mit einem neuen Maßnahmenpaket will Tchibo diese Partnerschaft weiter stärken und ausbauen. Individuelle Lösungen wie das Kaffeehauskonzept, die modernen Möbelwelten und MEISTER KAFFEE bringen zusätzliche Kunden in das Geschäft und ermöglichen neue Abverkaufspotenziale im Kaffeeausschank und –verkauf.**

#### **Für jeden Partner die richtige Lösung**

Hamburg, 28. Dezember 2011. Kaffee ist mehr denn je das Lieblingsgetränk der Deutschen. Wer seinen Kaffee außer Haus genießt, tut das immer häufiger beim Bäcker zum Croissant oder Brötchen. Dem trägt der Tchibo Coffee Service mit neuen Ideen Rechnung und will seine Bäcker-Partnerschaften mit Investitionen weiter stärken. „Wichtig dabei ist, dass wir auf jeden Partner individuell eingehen, um den Auftritt zu optimieren“, erklärt Torsten Kazmierczak, Leiter Geschäftsbereich Bäckereien bei der Tchibo Coffee Service GmbH. „Es gibt nicht *die* Lösung für alle, aber für jeden Standort finden wir eine eigene beste Lösung!“

#### **Kaffeehauskonzept – maßgeschneiderte Kundenbindung**

Erst im März 2011 stellte Tchibo sein neues Kaffeehaus-Konzept vor, das schon heute von über 50 Bäckereien genutzt wird. Sie profitieren von der Kombination aus Bäckerhandwerk und Kaffee-Expertise indem sie sich positiv vom Handel abgrenzen können. Das Konzept verbindet den Kaffeeausschank in der Bäckerei mit dem Kaffeeverkauf für zu Hause. Dabei sind die Bausteine Kaffee, Kaffeemaschinen, Mobiliar, Schulungen und verkaufsfördernde Maßnahmen individuell einsetzbar. Der modulare Aufbau ermöglicht die



Anpassung an die jeweiligen Gegebenheiten und Anforderungen vor Ort. Der besondere Clou: individuelle unter der Marke des Partnerbäckers angebotene Spitzenkaffees runden das Konzept ab.

#### **Starke Absenderkompetenz durch neue Möbelwelten**

Zusätzlich optimiert Tchibo 2012 die Außenwirkung vieler Bäckerpartner mit neuen Möbeln. Der bestehende Mix aus Regalsystemen verschiedener Generationen wird bald der Vergangenheit angehören. Die moderne, klare Anmutung der neuen Regale ist bewusst eng an die der Tchibo Filialmöbel angelehnt und stärkt die Absenderkompetenz. Durch die Vereinheitlichung und Modernisierung profitieren die Bäckereien in Zukunft noch mehr von der Marke Tchibo.

#### **Fokus auf MEISTER KAFFEE – exklusiv für die Bäckerei**

Ein dritter möglicher Optimierungsansatz ist die moderne Bäckermarke MEISTER KAFFEE. Diese wird exklusiv in Bäckereien und Konditoreien angeboten und ist somit nicht mit dem herkömmlichen Handelsangebot zu vergleichen. Exklusivität anstatt Konkurrenz - für den Bäckerpartner eine große Chance! Die BÄKO als Mitgesellschafter der Marke MEISTER KAFFEE übernimmt exklusiv die Belieferung und die Abrechnung. Der Bäcker profitiert von schlanken und effizienten Prozessen, und steigert seine BÄKO Umsätze. MEISTER KAFFEE ist bereits heute mit 10.000 Verkaufsstellen die zweitstärkste Kaffeemarke im Fachhandel und für die handwerklichen Bäckereien ein Weg, das Kaffee-Geschäft exklusiv und kompetent zu gestalten.

#### **Welche Lösung für wen?**

Tchibo wird individuell investieren und optimieren. Um das zu gewährleisten, besuchen die Tchibo Bezirksleiter im ersten Halbjahr 2012 alle Bäckerpartner, die über ein Depot verfügen. Ziel ist es, die beste individuelle Lösung für jedes Depot zu finden und die Umsetzung zügig anzugehen.



Weitere Informationen für Journalisten:

Karina Schneider, Tchibo GmbH, Corporate Communications

Tel: +49 (0)40 6387-3862, Fax: +49 (0)40 6387-5 3862

E-Mail: [Karina.Schneider@tchibo.de](mailto:Karina.Schneider@tchibo.de)

Internet: [www.tchibo.com](http://www.tchibo.com), [www.tchibo.com/blog](http://www.tchibo.com/blog)

[www.twitter.com/tchibo\\_presse](https://www.twitter.com/tchibo_presse)

Über Tchibo:

Tchibo steht für ein einzigartiges Geschäftsmodell: Es verbindet höchste Röstkaffeeexpertise, Kaffeegenuss in den eigenen Coffee Bars und eine innovative, wöchentlich wechselnde Gebrauchsartikelvielfalt mit Dienstleistungen wie Reisen, Mobilfunkangeboten und Grüner Energie. Mit weltweit rund 11.000 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen 2010 3,4 Milliarden Euro Umsatz. Dabei verfügt es über ein Multichannel Vertriebssystem mit eigenen Filialen, flächendeckender Präsenz im Handel und starkem Internet- und Versandhandel. Tchibo ist weltweit der viertgrößte Kaffeeproduzent und Röstkaffee-Marktführer in vier europäischen Ländern (Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien).