

SAF Tepassee



Nolte (3)

Mit einem neuen Firmensitz und der Umstellung auf ein spezielles Warenwirtschaftssystem haben Kerstin Tepassee und Jürgen Kössler die Voraussetzungen für die erfolgreiche Zukunft des Operators SAF Tepassee geschaffen.

## Vending mit Weitblick

Seit 30 Jahren ist der Operator SAF Tepassee im Nordwesten von NRW erfolgreich und hat sich zu einem der modernsten Operator der Branche entwickelt. VendingSpiegel sprach mit den Geschäftsführern Kerstin Tepassee und Jürgen Kössler in Bocholt darüber, wie das Unternehmen seine Prozesse digitalisiert und optimiert.

Der Operator SAF Tepassee gilt als eines der modernsten Unternehmen der deutschen Vending-Branche. Vor über 30 Jahren startete Heinrich Tepassee in Bocholt als Anbieter für Verpflegungs- und Heißgetränkautomaten und baute sein Geschäft im Nordwesten Nordrhein-Westfalens stetig aus. Nach und nach wurden die Geschäftsfelder erweitert und neue Angebote geschaffen, dazu zählte zwischenzeitlich auch der Betrieb einer Kan-

ne. „Im Automatengeschäft haben wir seit der Gründung unsere Zukunft gesehen und sind in diesem Bereich schrittweise gewachsen“, sagt Kerstin Tepassee. Seit knapp 20 Jahren ist die Tochter des Gründers im Unternehmen und leitet zusammen mit Jürgen Kössler die Geschäfte des Operators. Gründer Heinrich Tepassee will sich schrittweise aus dem Unternehmen zurückziehen. Der Full-Service-Operator mit rund 1.000 Automaten im Markt

sieht seinen Schwerpunkt vorwiegend in der Betriebsverpflegung und Kaffeerversorgung. Aber auch im Kaltgetränke- und Snack-Bereich sowie bei Wasserspendern sei man „gut aufgestellt“, betont die Geschäftsführerin. Das Einzugsgebiet von SAF Tepassee erstreckt sich von Bocholt aus bis zum Niederrhein, über das Münsterland sowie in das nördliche Ruhrgebiet. Die angrenzenden Niederlande stehen nicht im Fokus des Operators, dort haben die

Bocholter derzeit einen einzelnen Automaten aufgestellt.

### 6.000 Brötchen am Tag

Eines der besonderen Merkmale von SAF Tepassee ist die Brötchenproduktion. Pro Tag werden rund 6.000 Brötchen in der eigenen Produktionsküche geschnitten, belegt, verpackt und etikettiert. Der Bestseller bei Tepassee ist das Mettbrötchen, saisonal werden Aktionsartikel angeboten. „Selbstbelegte Brötchen bietet



Das neue Warenlager ist so organisiert, dass die Mitarbeiter möglichst effizient arbeiten können und unnötige Laufwege vermieden werden.



2017 hat der Operator das neue Gebäude in Bocholt bezogen, hier eine Außenansicht bei bestem Frühlingwetter während der Einweihungsfeier im April 2018.

Lang



Seine Fahrzeuge passt der Operator an die Bedürfnisse und das Warensortiment an. Im Heck befindet sich beispielsweise eine Kühlzelle für die Frischware.

nicht jeder Operator an. Insbesondere bei uns in der Region ist das eine Besonderheit“, sagt Jürgen Kössler. Und dass die Nachfrage bei den Kunden groß ist, ergänzt Kerstin Tepassee: „Brötchen sind in jedem Betrieb ein Thema.“ Allerdings ist auch dieses Geschäft kein Selbstläufer. Aufgrund schwindender Mitarbeiterzahlen in den Kundenbetrieben würden die Retouren – noch verzehrfähige Ware wird an die Tafeln übergeben – zunehmen. Daher hat sich der Operator entschieden, sein Brötchen-Sortiment zum Jahreswechsel anzupassen und bestimmte Artikel zu streichen.

Grund hierfür ist nicht nur die Nachfrage. „Auch das Essverhalten in den Betrieben verändert sich“, stellt Kerstin Tepassee fest. Kunden würden sich verstärkt für gesunde Produkte interessieren. Diese Nachfrage will der Operator bedienen und entwickelt sein Sortiment in diese Richtung weiter. Aktuelles Beispiel ist eine neue Gemüsefrikadelle als fleischlose Alternative. Da SAF Tepassee selbst nur über eine kalte Produktionsküche verfügt, arbeitet man bei der Gemüsefrikadelle mit einem regionalen Caterer zusammen, der die Produkte frisch gebraten anliefert.

Auch das Angebot an Mehrkornbrötchen soll ausgebaut werden. „Wir wollen noch mehr Wertigkeit bei unseren Brötchen anbieten“, betont Jürgen Kössler. Er erwartet, dass Kunden für mehr Qualität auch bereit sein werden, mehr zu bezahlen.

### Trends bedienen

Nicht nur bei den eigenen Kunden, sondern auch im Verpflegungsmarkt insgesamt stellen die beiden Geschäftsführer den Trend nach gesunder Ernährung fest – und ebenso neue Verpflegungskonzepte wie Micro-Märkte, intelligente Kühlschränke oder SB-Kioske, die in den Markt drängen. „Die Frage ist, wie gehen wir damit um?“, fragt Kössler. Einerseits seien diese neuen Verpflegungskonzepte noch in den Anfängen, könnten sich andererseits aber als Wettbewerb zur klassischen Automatenverpflegung entwickeln.

Hierauf reagiert SAF Tepassee mit einem eigenen Konzept, das derzeit entwickelt wird: Hierbei wird ein klassisches Standgerät mit einer attraktiven Umhausung und Zubehör wie einem Bildschirm aufgewertet und an gut frequentierten Aufstellplätzen mit

hochwertigen und hochpreisigen Produkten bestückt. Testaufstellungen sollen zeigen, wie Kunden darauf reagieren. Aber auch einer Zusammenarbeit mit Micro-Markt-Anbietern will sich der Operator nicht grundsätzlich verschließen. Auch wenn laut Jürgen Kössler Vending-Automaten im Gegensatz zu den neuen SB-Konzepten geschlossene Systeme sind, die dadurch Vorteile bei der Warensicherung, Kühlkette und Präsentation aufweisen.

Dennoch stellt sich für den Geschäftsführer eine ganz grundsätzliche Frage: „Ist der Automat von heute der, den wir in zehn Jahren noch sehen werden? Und mit welchen Automaten geht man als Operator zukünftig in den Markt?“ Die Technik entwickle sich stetig weiter, wie Micro-Märkte oder intelligente Kühlschränke zeigen. Darauf werden aus Sicht von Jürgen Kössler auch die traditionellen Automatenhersteller reagieren müssen.

### Warten auf Vorgaben

Ein weiteres Thema, das den Operator aktuell mehr beschäftigt als seine Kunden, ist die Diskussion um Einwegbecher. „Die Kunden sehen noch nicht, dass möglicherweise ein Einwegverbot droht“, sagt Kerstin Tepassee. Man versuche, früh mit den Kunden in den Dialog zu kommen und über die aktuelle Sachlage aufzuklären. Auffallend seien konkrete Kunden-Anfragen für Papierbecher. Letztlich müsse aber weiterhin die politische Entscheidung abgewartet werden. Und erst dann werden laut Jürgen Kössler abhängig von den Vorgaben der Politik die Fragen beantwortet: „Welche Lösungen bietet uns die Industrie? Und wer trägt die Kosten?“ Gute Erfahrungen

# euwend & coffeena

KÖLN, 29.–31. OKTOBER 2020  
WWW.EUVEND-COFFEENA.DE

**DIE INTERNATIONALE  
FACHMESSE FÜR  
VENDING & OFFICE  
COFFEE SERVICE**



PARALLEL ZUR

**FUTURE  
TO GO!**



**JETZT HIER  
ANMELDEN!**

Koelnmesse GmbH  
Messeplatz 1  
50679 Köln  
visitor@euwend-coffeena.de

Ideeller Träger

Partner



Bundesverband  
der Deutschen Vending-  
Automatenwirtschaft e.V.





Die Füllfahrer sind mit diesen Industriehandys mit Scanfunktion ausgestattet. Darüber erhalten sie detaillierte Informationen für ihre Touren und können Bestellungen direkt ins Warenwirtschaftssystem eingeben.



Der Operator verfügt über knapp 30 Fahrzeuge. Die geräumige Fahrzeughalle ist direkt an das Warenlager angeschlossen und ermöglicht für die Füllfahrer kurze Wege.

gibt es übrigens sowohl bei den Kunden als auch beim Operator mit der Becherstornotaste.

### Voraussetzungen geschaffen

Für die Zukunft hat der Operator aus Bocholt noch viel vor. „Wir wollen Lücken schließen, beispielsweise im nördlichen Ruhrgebiet“, sagt Kerstin Tepassee und gibt dabei klar das Ziel des „gesunden Wachstums“ vor. Darüber hinaus soll beispielsweise das Segment der Tafelwasserspender weiter ausgebaut werden; auch das bargeldlose Bezahlen und Telemetrie sind ein aktuelles Thema für SAF Tepassee.

Die Hauptvoraussetzung für diese Ziele hat der Operator mit dem Bezug des neuen Unternehmensgebäudes geschaffen. Der alte Standort hatte seine Kapazitäten erreicht, Erweiterungen waren dort nicht mehr möglich. Daher entschied man sich 2015 für den Neubau, der zwei Jahre

später bezogen und 2018 mit einem großen Fest feierlich eingeweiht wurde (siehe VendingSpiegel 5-2018, Seite 15). Dort stehen gut 4.000 Quadratmeter Nutzungsfläche zur Verfügung, die aufgeteilt sind auf Büroflächen, Werkstatt, Lager, Produktion und Fahrzeughalle. Flächen zur Erweiterung des Betriebsgeländes sind ebenfalls vorhanden. Insgesamt werden 90 Mitarbeiter beschäftigt, darunter finden sich ein angehender Automatenfachmann sowie eine Kauffrau im Groß- und Außenhandel in Ausbildung.

### Mehr als nur ein neues Gebäude

In einem exklusiven Rundgang führt Jürgen Kössler die VendingSpiegel-Redaktion durch den Neubau. Dabei wird schnell deutlich, dass das Gebäude viel mehr zu bieten hat als großzügige Arbeitsflächen und ein modernes Erscheinungsbild. Schon in

der Planungsphase wurde darauf geachtet, Arbeitsabläufe neu zu organisieren und zu verbessern, erklärt der Geschäftsführer. Das zeigt sich an der Struktur der Abläufe und der Räumlichkeiten. Beispielsweise wurden die Lagerlogistik und die Laufwege der Füllfahrer so angepasst, dass es keine unnötigen Laufwege mehr gibt: Beim Betreten des Gebäudes geben die Fahrer die Bargeldbestände aus den Automaten ab und nehmen auf dem Rückweg die für ihre Tour fertig kommissionierte Ware mit.

Auch an die Lagermitarbeiter wurde gedacht: Auf dem Ausdruck für die Kommissionierung der einzelnen Touren werden die Produkte in der Reihenfolge aufgelistet, wie sie in Laufrichtung im Regal zu finden sind. Schwere Produkte wie Getränke kommen zuerst. Dieses Prinzip kennt Jürgen Kössler aus dem Lebensmitteleinzelhandel und hat es auf seinen Betrieb übertragen. Für Frischware steht ein geräumiges

Kühlhaus zur Verfügung, das die Fahrer ebenfalls entlang ihrer Laufwege erreichen.

### Vernetzte Füllfahrer

Als weiterer wichtiger Baustein werden sämtliche Prozesse beim Operator digitalisiert. „Hier arbeiten wir erfolgreich mit Vendman zusammen“, sagt Jürgen Kössler. Zusammen mit dem britischen Anbieter wurde ein Warenwirtschaftssystem geschaffen, das auf die Bedürfnisse von SAF Tepassee angepasst ist. Vom Abrechnungswesen mit Datev-Schnittstelle über Einkauf und Lagerwirtschaft bis hin zu den Kundendaten – alle Bereiche sollen bis Mitte 2020 laut Kössler mit der Lösung von Vendman abgedeckt werden. Bereits im letzten Jahr wurde die Software um ein speziell entwickeltes Modul für das Brötchensortiment erweitert, um die Abläufe in Produktion und Kommissionierung noch weiter zu verbessern.

### Über das Joint Venture Genua

Die „Genua GmbH – Konzepte für Kaffeegenuss“, ist ein Joint Venture von SAF Tepassee und Imping Kaffee, das beiden Unternehmen zu gleichen Teilen gehört. Die eigenständige Firma mit aktuell drei Mitarbeitern wird geführt von Jürgen Kössler. Der Schwerpunkt von Genua liegt auf der professionellen Kaffeever-sorgung in Büros, Bäckereien,

Praxen und in der Gastronomie über Tabletop-Automaten und professionellen Gastro-maschinen. Neben den Maschinen werden auch Kaffee und Zubehör sowie Service und Wartung angeboten. Derzeit sitzt das Unternehmen im Gebäude von SAF Tepassee, einen Showroom gibt es im direkt benachbarten Firmensitz von Imping Kaffee.



In der hauseigenen Brötchenproduktion werden täglich rund 6.000 Brötchen frisch geschmiert, hier dargestellt in einem professionellen Image-Video des Operators.

Auch der Bargeldverkehr fließt direkt von der Geldzählmaschine in das Vendman-System ein. Automatenverwaltung, Plangramme, Tourenplanung, Verkaufs- oder Füllkennzahlen, Zuordnung der Preise je Automat, Dokumentation der Hygienachweise und ein Werkstattmodul sind nur einige Bausteine, die das Programm zu bieten hat. Auf Wunsch können den Kunden Daten und Kennzahlen zur Verfügung gestellt werden. „Bald haben wir unsere Prozes-

se komplett umgestellt“, sagt der Geschäftsführer. Als ständige Schnittstelle zum britischen Anbieter wurde eine eigene Mitarbeiterstelle geschaffen, bei der die gesamte Kommunikation zusammenläuft. Damit Vendman rund läuft, sind hier auch die Füllfahrer mit der digitalen Lösung vernetzt. Über ein Industriehandy mit Scanfunktion erhalten sie ihren detaillierten Tourenplan und können die Bestellungen für ihre Tour als Kommissionie-

rungsauftrag direkt ins System geben. Reinigungen, Befüllungen, Wartungen und Reparaturen werden über das Gerät erfasst und müssen nicht mehr handschriftlich vermerkt werden.

### Konzeptionelles Neuland

Nicht nur mit dem Neubau geht der Operator neue Wege, sondern auch konzeptionell. Dazu gehört das 2018 zusammen mit

Imping Kaffee gegründete Joint Venture „Genua – Konzepte für Kaffeegenuss“. Anders als beim Operator SAF Tepassee selbst, konzentriert sich Genua rein auf das Tabletop-Geschäft in Büros und ähnlichen Aufstellungsorten (siehe Kasten). Eine Kannibalisierung mit dem eigenen Kerngeschäft sieht Jürgen Kössler daher nicht – im Gegenteil. Aus seiner Sicht ist im Tabletop-Bereich „noch einiges an Potenzial vorhanden“. **sn ■**

## Coffee Perfect

### Mit Vollgas voraus

Laut einem Ranking von Focus und Statista zählt der Operator Coffee Perfect zu den am schnellsten gewachsenen Unternehmen Deutschlands und wurde in das renommierte Ranking der „Wachstumschampions“ für 2020 aufgenommen. Im Ranking, das im Dezember in Focus-Business veröffentlicht wurde, belegt das Unternehmen Platz 5 in der Rubrik „Großhandel“ sowie Platz 34 von 100 ausgezeichneten Unternehmen in der Kategorie „Wachstum“. Grundlage für das branchenübergreifende Ranking der Focus-Wachstumschampions

ist das Umsatz- und Mitarbeiterwachstum zwischen 2015 und 2018. Aus 12.000 potentiellen Unternehmen wurden die 500 wachstumsstärksten Unternehmen als Wachstumschampions 2020 gekürt. Nach eigenen Angaben verzeichnete Coffee Perfect im Jahr 2018 ein Umsatzplus von 43 Prozent und erwirtschaftete insgesamt mehr als 40 Millionen Euro. Für 2019 erwartete das Unternehmen einen Umsatz von mehr als 50 Millionen Euro. Der Operator zählt mehr als 15.000 nationale und internationale Kunden. **sn ■**

## Ventopay

### Spatenstich für innovative Arbeitswelt

Ventopay, Anbieter für bargeldlose Kassen- und Bezahl-systeme, errichtet zusammen mit dem Unternehmen Count It eine neue Firmenzentrale. Das Bauprojekt in Oberösterreich soll auf rund 2.400 Quadratmetern Fläche Freiraum für die Teams, Entwicklungspotential für die Unternehmen und Mehrwert für die Region bringen. Das Besondere daran ist die Umsetzung nach dem Konzept der so genannten neuen Arbeitswelten. Entstehen wird ein Bau mit offener Architektur und Eventflächen und einem großen Activity-Bereich als Kontrast zum starren Konzept der Büroatmosphäre. „Der offene Charakter des Gebäudes

soll sich auf alle Ebenen und in alle Büros fortsetzen – also Interaktion zwischen den Mitarbeitern über Firmengrenzen hinweg. Wir erwarten durch die Interaktion einen Ideen-Pool, welcher neue Impulse für unsere innovativen Produkte bringen wird“, erklärt Ventopay-Geschäftsführer Johannes Reichenberger. Treffpunkt für Meetings wird eine Lounge im Erdgeschoß. Eine Cafeteria soll zur spontanen Ideenfindung und zum gemeinsamen Austausch zwischen den Unternehmen und den Mitarbeitern beitragen. Der Spatenstich erfolgte Ende Oktober 2019. Die Eröffnung ist für den Herbst 2020 geplant. **sn ■**



Backtradition seit 1884

## Mehr Umsatzimpulse für Ihr Vending- und OCS-Business



Besuchen Sie uns auf der ISM in Köln vom **02.02. - 05.02.2020** in Halle 11.2, Stand: E/10



Ihr Ansprechpartner bei Kuchenmeister:  
Marc Albersmann • Tel.: 02921 7808 725  
marc.albersmann@kuchenmeister.de

[www.kuchenmeister.de](http://www.kuchenmeister.de)