



FoodKonzept



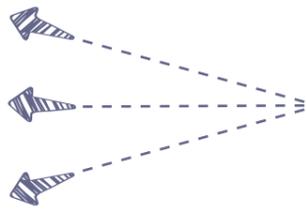
Der Spezialist im
Food-/ Technikbereich

Was macht die FoodKonzept aus?

Speisenproduktion



- im Lebensmittelhandel
- im Außer-Haus-Markt
- im Catering



Speisenpräsentation

Speisenverteilung



Die FoodKonzept entwickelt konzeptionelle Lösungen im Food-Bereich, die stimmige und funktionierende Systeme bieten. Unser Leistungsspektrum erstreckt sich von der Planung über die Ausführung bis hin zum Training der Mitarbeiter am POS (Point of Sale).

Wir unterstützen unsere Kunden rundum, mit all' unseren Erfahrungen und Expertisen.

Konzepte

Von der Planung bis zur Ausführung – „Schlüsselfertig“! Egal ob GrillKonzept, PastaKonzept oder sogar ein ganz auf Sie zugeschnittenes FoodKonzept. Wir beraten Sie, planen mit Ihnen und führen das Projekt bis zum Schluss für Sie durch.



Beispiel: SnackKonzept

Wer sind unsere Partner und warum?

Wir, die FoodKonzept, bieten in dieser Konstellation – mit Partnern und Lieferanten – und dem Pool an überdurchschnittlichem Einsatz, Kompetenz und Fronterfahrung – schlüssige wie erprobte Lösungen!

Die FoodKonzept – ist klassischer Importeur von verschiedenen Herstellern, für die die FoodKonzept in der Verantwortung steht und das Beste gibt, um diese Firmen sorgfältig und kompetent zu vertreten.

Swissfooddisplay – ein Schweizer Unternehmen
Swiss made beziehen wir die **Auftischvitrine** – ein **echtes Allroundprodukt**. Durch das umfangreiche, fachliche Know How und mit der Liebe zum Detail liefern „die Schweizer“, wofür sie bekannt sind: echte Qualität.

Fri Jado BV – ein holländisches Unternehmen
Ab Werk beziehen wir die **Grillgeräte, Grillkombi und Ladenbacköfen**, ebenso alle **heißen und kalten Theken**. Als Hersteller zeichnet sich Fri Jado durch seine enorme Fertigungstiefe und hohe Flexibilität aus. Durch unsere jahrelange, vertrauensvolle Zusammenarbeit haben wir „mit den Holländern“ einen starken Partner an unserer Seite.

PORKKA – ein finnisches Unternehmen
Eine sehr lange Tradition und viel Erfahrung in der Herstellung von Kühlmöbel und Kühlprodukten zeichnen den Gerätehersteller PORKKA aus. Direkt aus Finnland beziehen wir **unser komplettes Sortiment der Kühl- und Tiefkühlmöbel**. Auch hier heißt die unternehmerische Philosophie: **außerordentliche Fertigungstiefe und höchst flexible Arbeitsweise**.

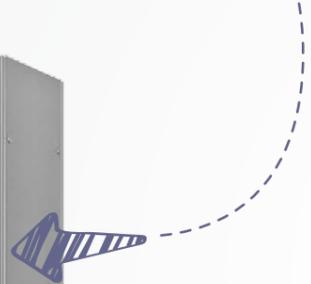


Speisenproduktion: Grill

Doppelverglasung – Doppelglastüren bieten hohe Visualität



Programmierbares, einfaches Grillen



Grillen mit integrierter Warmhaltefunktion



Speisenpräsentation: Heiße Theke

Präsentation in GN oder auf ebener Fläche



Panoramaverglasung sowie eckiger Glasaufsatz – je nach Wunsch



Klimatisierte Heißhaltung der Speisen



Speisenverteilung: DHMC

Verlagerung der Produktionszeit spart Personalkosten



Lagerung und Ausgabe von Speisen in einem Gerät

Digitale Kontrolle von Hitze und Feuchtigkeit – DHMC

Speisenverteilung: Inventus

Energie-Effizienzklasse A – spart Betriebskosten



Einfache, komfortable Bedienung



Individuelle Aufteilung und leichte Reinigung durch integrierte „Regalauflagen-Rippen“



Welche Philosophie verfolgen WIR?

Wir leben vom Feedback auf allen Ebenen. Das gibt uns den Ansporn und den notwendigen Raum für Entwicklung und Fortschritt.

Wir wollen unser Wissen mit dem Wissen unserer Kunden erweitern und damit eine neue Wissens- und Netzwerk Plattform für neue Kunden aufbauen!

Wir wollen für unsere Kunden optimale und professionelle Lösungen, auf die man sich im Arbeitsalltag zu jeder Zeit verlassen kann. Wir sehen unsere Kunden ebenfalls als Partner und tauschen unsere Inputs und Outputs auf Augenhöhe. Sie helfen uns durch den Austausch von Ist- und Wunschzuständen, durch ihre Ansprüche und Bedürfnisse auch jeden Tag besser zu werden und (uns) weiter zu entwickeln.

Unsere Lösungen folgen einem klar definierten, gemeinsam erarbeiteten Anforderungsprofil. Ziel soll es sein, im Miteinander bestmögliche Verkaufshilfen zu schaffen. Rückblickend sehen wir, dass sich die Anforderungen an Food, an Konzept und an Technik stark verändert haben. Für heute und morgen möchten wir diesen neuen Herausforderungen im Lebensmittelhandel, im Außer-Haus-Markt und im Cateringsegment Rechnung tragen. Wir sehen uns als Einkaufs- und Verkaufshilfe für unsere Kunden: nur durch einen durchdachten Einsatz der Technik - passend zu Konzept und Rahmenbedingungen - kann optimaler Nutzen wie maximaler Ertrag erzielt werden.

Wie arbeiten WIR?

„Wir sind anders – weil ich glaube, es zahlt sich aus, anders zu sein. Dies ist unsere Langzeitstrategie!“

(Stefan Neumair)

„Wir helfen ein- und verkaufen“

Unser Grundsatz ist die fach- und sachkundige sowie umfangreiche wie detaillierte Beratung. Darüber hinaus prüfen wir mit dem Betreiber die Machbarkeit und versuchen mittels einer Umfeldstudie die richtigen Entscheidungen zu forcieren. Wir übernehmen von der Planung bis zur Ausführung alle Arbeiten und stehen gerade für „alles aus einer Hand“.

„Wir wollen es einfach“

Einfach heißt für uns, dass der Kunde einen Ansprechpartner für alles hat. In enger Abstimmung mit den verschiedenen Abteilungen in unserem Team realisieren wir die Projekte von der Planung, über die Bestellung bis zur Inbetriebnahme. Wir stimmen Entwürfe und Pläne ab, legen Anschlüsse fest, koordinieren alle Termine und stellen letztlich die Technik auf.

Als besonderen Service schulen wir die Mitarbeiter unserer Kunden und geben ihnen wertvolle Hilfen für den Verkauf und im Umgang mit der Technik.

After Sales wird bei uns „Groß geschrieben“

Wir besuchen und betreuen unsere Kunden im täglichen Geschäft in regelmäßigen Abständen. Dies schätzen unsere Kunden sehr – und durch den permanenten Austausch von Tipps und Hilfestellungen, wie auch Anregungen und Verbesserungsvorschlägen bleiben wir gemeinsam am Puls der Zeit! Die Technik im täglichen Einsatz zu beobachten, ist die beste Basis für Veränderungen und Neuheiten. Es ist uns wichtig, den intensiven Kontakt mit unseren Kunden zu pflegen, weil gute Beziehungen die beste Voraussetzung für wertvolle Geschäfte und nachhaltigen Erfolg sind.

Schulung, Training, Seminar

Ziel des Tages:



Wir wollen Allen einen erfolgreichen Tag gestalten und ihnen einen neuen Blick auf die wesentlichen Dinge geben. Damit verbunden ist in einer angenehmen Atmosphäre mit dem Kunden und/oder den Mitarbeitern alle Prozesse mal aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten!

Unsere Seminare sollen keine einseitige Veranstaltung werden, sondern wir wollen gemeinsam - offen und kreativ - an einem Thema arbeiten und am Ende zusammen ein stolzes Ergebnis präsentieren können.

Ein Seminartag könnte sein...



9:00 Uhr Treffen mit einem kleinen Frühstück
10:00 - 12:00 Uhr Schulung und Training zu bestimmten Thema:

- ▶ Bei Entscheider legen wir Wert auf kaufmännischen Kennzahlen und den Blick für die Investition und die damit verbundenen Aktivitäten.
- ▶ Bei MitarbeiterInnen legen wir Wert auf praktische Anwendung und den Blick für die wesentlichen Dinge.
- ▶ Bei Allen ist der Focus immer der Kunden und damit verbunden das „höchste“ Gut.

13:00 Uhr Verköstigung und Test der Produkte
14:00 - 18:00 Uhr Besuch von laufenden Konzepten!

Unsere Arbeitsweise

Wir besuchen unsere Kunden im laufenden Betrieb und verschaffen uns einen Eindruck von der Ist-Situation, dabei beachten wir:

- ▶ Die Kundenfrequenz und die Kundenstruktur
- ▶ Die Lage und das Umfeld des Marktes
- ▶ Die Platzstruktur im Markt und die Besonderheiten

Wir erarbeiten aus dem Ist-Bestand für unsere Kunden verschiedene Lösungsansätze, die wir im speziellen auf die Kunden, den Markt und die Mitarbeiter zuschneiden. Wir übernehmen als Lieferant die Koordination zu den verschiedenen Gewerken und arbeiten Hand in Hand mit den verschiedenen Unternehmungen. Wir sind Ansprechpartner für unsere Kunden und übergeben Ihnen nach der Fertigstellung die neue Shop Lösung.

Wir schulen alle Mitarbeiter vor Ort auf die neue Technik. In unseren neuen Seminarräumen sind wir in der Lage Verkaufsschulungen durchzuführen und damit verbunden auch extern auf die Besonderheiten des Verkaufs und die Besonderheiten der neuen Technik aufmerksam zu machen.

Im Porträt

„Durch die Vielzahl meiner Tätigkeiten kann ich heute auf einen fundierten, verlässlichen und echten Erfahrungsschatz zurückgreifen!“

Stefan Neumair ist alleiniger Geschäftsführer und Eigentümer der FoodKonzept GmbH. Das Unternehmen wurde im Dezember 2009 gegründet. Als gelernter Koch und Küchenmeister sammelte er wertvolle Erfahrungen im In- und Ausland und zählt renommierte Betriebe und Unternehmen zu seinen Referenzen.

Im Jahre 1996 wechselte Stefan Neumair in die Zulieferer-Industrie und startete in der Branche bei der Niggemann FoodServiceTechnik in Bochum, die zu dieser Zeit größter Importeur von Küchentechnikgeräten europäischer und internationaler Hersteller in Deutschland war. Im Jahre 2002 sattelte Stefan Neumair um und war beim Hersteller Fri Jado – langjähriger Lieferant der Niggemann FoodService-Technik – als Niederlassungsleiter tätig.

Das Unternehmen entschied sich die Fri Jado Deutschland Niederlassung zu gründen – mit Stefan Neumair als deutschem Ansprechpartner mit Sitz in Hattingen. Dabei lernte er die Besonderheiten eines Herstellers kennen und die damit verbundenen, verschiedenen Herausforderungen zu meistern.

Fakten

- ▶ Geschäftsführer Stefan Neumair
- ▶ Umfassender Erfahrungsschatz aus der Lebensmittelbranche und Gastroszene
- ▶ Firmensitz in Hattingen/Ruhr
- ▶ Drei Mitarbeiter
- ▶ Bundesweites Service-Netzwerk für alle Produkte
- ▶ Flexible und schnelle Partner-/ Lieferanten
- ▶ Hoher Anspruch in Qualität und Leistung





Besuchen Sie uns auf Facebook:
facebook.com/foodkonzept

Foodkonzept GmbH

Geschäftsführer

Stefan Neumair

Friedrichstraße 48

45525 Hattingen

Fon 02324/395053

Fax 02324/395071

info@foodkonzept.eu

www.foodkonzept.eu

