

Einkaufen mit Verwöhnaspekt

Einkaufen ist nicht mehr nur reines Geschäft, Geld auf den Tisch, raus aus dem Geschäft. Der Erlebnisaspekt rückt immer mehr in den Vordergrund. Der Kunde möchte sich wohl fühlen und die Möglichkeit haben, sich zwischendurch bei einer Tasse Kaffee zu entspannen. Aber nicht jeder Einzelhändler kann sich eine Kaffeebar mit allen Aufzügen und Kosten leisten. Für solche und andere Gelegenheiten können Untertnehmer auf das Dienstleistungsangebot der Firma Ca/Ma/Tec Auto-

maten Service GmbH in Bochum zurückgreifen und sich ein herstellernabhängiges Lösungskonzept für ihre Bedürfnisse erarbeiten lassen.

Das Tätigkeitsfeld von Ca/Ma/Tec beinhaltet die Dienstleistung rund um Verpflegungsautomaten wie Heiss- und Kaltgetränke-Aus-schanksysteme und Füllprodukte. „Der Name Ca/Ma/Tec ist eine Schöpfung“, erklärt die Geschäftsführerin und alleinige Gesellschafterin des Unternehmens Manuela Todzi-Pesch. Dabei steht Ca für Kaf-

fee, Ma für Maschine und Tec für Technik – Kaffeemaschinentechnik. Den Namen trägt das Unternehmen seit seiner Gründung am 6.6.1988 in Bochum.

Zunächst waren drei Gesellschafter beteiligt; seit 1992 ist Manuela Todzi alleinige Gesellschafterin. Zu dieser Zeit erwirtschaftete Ca/Ma/Tec 1 Mio. Mark Umsatz – 1999 waren es 8 Mio. Mark; 38 Mitarbeiter sind für die Firma tätig. Bis 2002 wird eine Steigerung von 15 Millionen Mark angestrebt. Mit einer Eigenkapitaldecke von über 70 Prozent steht das Unternehmen auf einer gesunden Basis.

Interview mit Gesellschafterin Manuela Todzi-Pesch:

Seit acht Jahren sind Sie alleinige Gesellschafterin von Ca/Ma/Tec. Wird die Automatenbranche nicht eher vorrangig von Männern beherrscht?

Heute ist es wichtig seine Mitarbeiter zu motivieren. Hierbei haben wir Frauen in der Regel mehr Sozialkompetenz, was in der Dienstleistungsbranche ein Vorteil ist. Der gravierende Unterschied zwischen vielen Kollegen und mir besteht weiterhin in der Unternehmensphilosophie. Als Quereinsteigerin vertriebs- und markenpolitisch orientiert, betrachte ich den Automaten nur als technisches Teil, welches mir helfen soll eine gute und solide Dienstleistungsqualität zu erbringen. Bei vielen Kollegen steht der Automat und

somit die Technik im Mittelpunkt. Bei uns ist es der Mensch.

Wo liegen dabei Ihre Schwerpunkte von Ca/Ma/Tec?

Unser Unternehmen hat insgesamt fünf Geschäftsfelder:

1. Full-Line Vending
2. Konzeptgeschäfte
3. Gerätehandel
4. Füllprodukthandel
5. Technische Dienstleistung

Im Konzeptgeschäft und im Gerätehandel sind zur Zeit die größten Zuwachsraten zu erzielen. Bei dem Konzeptgeschäft entwickeln wir für den jeweiligen Großkunden ein eigenes, auf ihn zugeschnittenes Konzept, im Bereich „Versorgung und Wohlfühlen“. Durch die neue Gene-

ration kleiner Heissgetränkegeräte eröffnet sich für uns ein neuer Markt. Aufstellplätze im Einzelhandel, in Freizeiteinrichtungen geben uns neue Chancen, die wir konsequent nutzen.

Was sind Ihre Visionen für das kommende Jahr?

Ich glaube, dass das Jahr 2001 vom Euro geprägt sein wird. Viele kleine Operating-Unternehmen können den neuen Anforderungen nicht gerecht werden. Hierdurch wird es Bewegung auf dem Vending-Markt geben. Die Karten werden neu gemischt.



Ca/Ma/Tec

Ca/Ma/Tec
Geschäftsführerin
Manuela Todzi bietet täglich maßgeschneiderte Dienstleistung