1. SWISS FOOD SERVICE FORUM

DONNERSTAG, 23. JUNI 2016
SEEDAMM PLAZA, PFÄFFIKON SZ

Für den Ausser-Haus-Markt in der Schweiz mit Analysen und Handlungsempfehlungen zur gesamten Wertschöpfungskette „Vom Rüebli im Boden bis zum Rüebli auf dem Teller“

Jetzt anmelden unter:

www.sfs-forum.ch

kis COM | keep it simple communications

Zur Werkstatt • GENIESSEN • MACHEN •

FUHRER & HOTZ
Excellence in Retailing

SEMINARPROGRAMM

08.00 Uhr Willkommenskaffee

Begrüssung und Einführung

Martin Hotz
Fuhrer & Hotz

Ergebnisse der Exklusiv-Studie – Teil «Gast»

» Status quo und Herausforderungen für Marktteilnehmer aus der Gästeperspektive (Details siehe Inhaltsübersicht)

Simone Müller-Staubli
Zur Werkstatt

Zukunft hat Herkunft: Wie bringt man Konsumenten und Produzenten näher zusammen?

» Über Leidenschaft zu Spitzenleistungen
» Von «Hood Food» bis «Wood Food»
» (Let it) Happ-en: Neues vom Tellerrand

Laura Schälchli
Konzept-Entwicklerin und Slow Food-Gastronomin

Food Trends und ihre Einflüsse auf die Gastronomie

» Von Local Food bis Spiritual Food – die Evolution geht weiter
» Die Gastronomie auf dem Weg zum Wir-Restaurant
» Nostalgie trifft auf Qualität: Chancen und Herausforderungen für Handel und Industrie

Mag. Hanni Rützler
Food-Trendforscherin, Fachbuchautorin und Pionierin der Ernährungswissenschaft

10.00 Uhr Kommunikationspause / Kaffee

Ergebnisse der Exklusiv-Studie – Teil «Gastronomie»

» Übersicht über aktuelle Entwicklungen und innovative Konzepte in der Gastrobranche von Fine Dining bis On the Move (Details siehe Inhaltsübersicht)

Andreas Krumes
KIS-COM AG

Gastro goes Retail: Auf «Wolke sieben» an der Zürcher Bahnhofstrasse

» Vom Spiessli-Stand am Zürifest zum Rooftop Restaurant: Der Appetit kommt beim Essen
» Mit Geschmack und gutem Riecher erfolgreich in der Gastronomie
» «Hand in Hand» nicht nur in den eigenen Betrieben, sondern auch mit Handel und Industrie

Michel Péclard
Pumpstation Gastro GmbH

Innovation schlägt Imitation – über vier Generationen und mit viel Herzblut

» Wie findet man heute und morgen die zündende Idee und das geeignete Konzept?
» «Le cose belle sind ihren Preis wert» und wie dieser Grundsatz in der täglichen Arbeit umgesetzt wird
» Beschaffung 2.0: Mit den richtigen Partnern in die nächste Generation

Rudi Bindella junior
Bindella terra vite vita SA

11.45 Uhr **Kommunikationspause / Apéro**

Ergebnisse der Exklusiv-Studie – Teil «Industrie/Handel»

» Status quo und Herausforderungen für Marktteilnehmer aus der Anbieterperspektive (Details siehe Inhaltsübersicht)

Marco Fuhrer
Fuhrer & Hotz

Veränderungen und Trends in den Märkten und Warengruppen

» Aktuelle Marktdaten (D-A-CH) und Erkenntnisse aus dem Grossopanel
» Einfluss der Franken-Euro-Parität auf die Auslandeinkäufe der Gastronomen
» Neue Perspektiven – Entwicklung der Sortiments- und Untergruppen im Belieferungs- und Abholmarkt

Antonio Della Badia
Grossopanel AG

Grosshandels CEO-Talk 2016

» Chancen und Herausforderungen für die Branche
» Wohin geht die Reise im Schweizer Abhol- und Belieferungsgrosshandel?
» Wie können Handel und Markenartikelindustrie ihre Angebote / Dienstleistungen für Grossverbraucher weiter professionalisieren?

Philipp Dautzenberg
Transgourmet

André Hüsler
Saviva

Markus Lötscher
Pistor

13.30 Uhr **Lunch**

SEMINARINFORMATIONEN

TAGUNGSORT / ANREISE

Hotel Seedamm Plaza
Seedammstrasse 3
8808 Pfäffikon SZ
Telefon +41 55 417 17 17
Website www.seedamm-plaza.ch

ANMELDUNGEN

Per Post mit angefügter Anmeldekarte, per Telefon, Fax, E-Mail oder Online
Telefon +41 41 766 14 17
Fax +41 41 766 14 01
E-Mail mail@sfs-forum.ch
Website www.sfs-forum.ch

ABMELDUNG

Abmeldungen müssen uns schriftlich spätestens 10 Tage vor der Veranstaltung erreichen. Bei späterer oder fehlender Abmeldung ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Eine Ersatzteilnehmerin oder ein Ersatzteilnehmer ist uns willkommen. Bitte melden Sie uns gegebenenfalls die Ersatzperson.

INVESTITION

Seminar inkl. Seminarunterlagen und Exklusiv-Studie «Food Service Schweiz 2016»
CHF 950.-

Exklusiv-Studie «Food Service Schweiz 2016» bei Industrie / Handel, Gastronomie und Konsumenten / Kunden / Gästen ohne Seminarteilnahme
(elektronisch als PDF)
CHF 750.-

ADMINISTRATIVE AUSKUNFT

Pascale Koller
Telefon +41 41 766 14 17
E-Mail koller@fuhrer-hotz.ch

FACHLICHE AUSKUNFT

Martin Hotz
Telefon + 41 41 766 14 14
E-Mail hotz@fuhrer-hotz.ch

www.sfs-forum.ch

PARTNER

Best of Swiss gastro
BELVOIRPARK
GRUPPO CAMPARI
flyerline.ch Mehr als eine Online-Druckerei
GASTROSUISSE Für Hotellerie und Restauration
Hügli
SUPRO
SEEDAMM PLAZA

DIE EXKLUSIV-STUDIE

Die Industrie / Hersteller und ihr Umgang mit den aktuellen (Markt-)Trends

» Wie beurteilen Industrie / Hersteller die lokal und national tätigen (Gross-)Händler – wer ist in welchem Thema / Bereich der **Benchmark** und weshalb?

» Wie hat sich die Bedeutung der verschiedenen **Absatzfelder** (z.B. Abholung / C+C, Zustellung / Belieferung, regionale Grossisten…) für Industrie / Hersteller entwickelt und was erwartet man diesbezüglich für die Zukunft?

» Wie hat sich der **Detailhandel** (Grossverteiler, Discounter…) als Einkaufskanal für Gastronomie / Grossverbraucher entwickelt und was planen Industrie und Hersteller bezüglich **Direktvermarktung**?

» Auf welche Trends (**Regionalität, Nachhaltigkeit, Gesundheit**…) wird gesetzt und was heisst dies für die Kooperation mit dem (Gross-)Handel?

Der (Gross-)Handel und seine Rolle zwischen Industrie / Hersteller & Gastronomie / Grossverbraucher

» Auf welche Gastronomiebetriebe / Grossverbraucher wird sich der (Gross-)Handel stärker fokussieren und vor diesem Hintergrund auch seine **Marktbearbeitung** ausrichten?

» Welche Markensegmente (von **Tiefpreis bis Premium**) will der (Gross-)Handel in Zukunft stärken und was heisst dies für die Industrie / Hersteller?

» Welche konkreten **Dienstleistungen / Massnahmen** wünschen sich die (Gross-)Händler von der Industrie / den Herstellern, um die Gastronomie / Grossverbraucher besser unterstützen zu können?

» Auf welche **Trends** will der (Gross-)Handel stärker setzen, um damit die Gastronomen / Grossverbraucher optimal bedienen / betreuen zu können und um zu verhindern, dass diese im **Ausland einkaufen**?

Die Gastronomie / Grossverbraucher und ihre Herausforderungen

» Wie schätzen Gastronomiebetriebe / Grossverbraucher die aktuelle **Marktsituation** ein und welche **Chancen resp. Herausforderungen** ergeben sich daraus? Welches sind die Massnahmen zur Verbesserung der **Produktivität**?

» Wie hat sich das **Einkaufs- / Beschaffungsverhalten** verändert? Welche Erwartungen bestehen an die **Zusammenarbeit** mit dem (Gross-)Handel bzw. Industrie / Hersteller?

» Wie werden die verschiedenen **Beschaffungskanäle** beurteilt und welche Rolle spielen dabei Discounter und Auslandeinkäufe? Welche Dienstleistungen, Anreize und Promotionen von Handel / Hersteller werden als **Mehrwert** wahrgenommen? Welchen Einfluss haben diese auf die **Loyalität**?

» Welche Quellen dienen der eigenen **Informationsbeschaffung** und welche Kommunikationsinstrumente werden für die **Marktbearbeitung** eingesetzt?

» Inwiefern verändern „neue“ **gesetzliche Rahmenbedingungen** die Anforderungen an die Lieferanten und das Konsumverhalten des Gastes? Welche Bedeutung wird den verschiedenen **Trends** beigemessen und wie ist deren Einschätzung für den zukünftigen Erfolg?

Der Gast / Besucher und seine Bedürfnisse

» Wie ist das aktuelle **Ausgabeverhalten** des Gastes / Besuchers einzuschätzen? Wie ist die Preiswahrnehmung und inwiefern unterscheidet sich das **Konsumverhalten** je Situation / im Vergleich zu andern Bereichen?

» Welche Faktoren beeinflussen die **Zahlungsbereitschaft**? Welche **Leistungen** werden durch den Gast / Besucher vorausgesetzt und welche generieren in seinen Augen einen **Mehrwert**?

» Wie werden die verschiedenen **Gastronomietypen** wahrgenommen und nach welchen Kriterien werden deren Leistungen beurteilt? Welches sind die **Erwartungen** je Gastronomietyp und inwiefern unterscheiden sich Konsumverhalten und Zahlungsbereitschaft des Gastes / Besuchers?

» Was ist das **Informationsbedürfnis** des Gastes / Besuchers und welche Rolle spielt dabei der **Kommunikationsauftritt** des Gastronomiebetriebes / Grossverbrauchers? Welchen Einfluss hat die **Digitalisierung**?

» Welche Gewichtung kommt den verschiedenen **Trends** zu? Inwiefern beeinflussen diese die **Erwartungen** an das bestehende und zukünftige Angebot?

» Wie lässt sich das **Rollenverständnis** des Gastes / Besuchers beurteilen und wie schätzt er selbst seine Bedeutung innerhalb der **Wertschöpfungskette** ein?

Fazit und Ausblick

Konklusionen und **Handlungsbedarf** für die nahe Zukunft: Konkrete Handlungsempfehlungen für alle Akteure im Food Service Markt für eine erfolgreiche **Kundenbeziehung und Kundenpflege** im Spannungsfeld zwischen **Angebotsgestaltung und Nachfragesteuerung**.

ANMELDUNG

Jetzt online anmelden
www.sfs-forum.ch
oder mit angefügter Anmeldekarte

ANMELDUNG FORUM

Swiss Food Service Forum
Donnerstag, 23. Juni 2016
Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ

CHF 950.– pro Teilnehmer

Teilnahme am Forum inkl. Exklusiv-Studie
„Food Service Schweiz 2016“
Analyse von Konsumenten, Gastronomen, Händlern und Herstellern CHF 950.-

All Preise pro Teilnehmer, exkl. MwSt.
Programmänderungen vorbehalten

Wir melden folgende Teilnehmer für das Swiss Food Service Forum an:

Vorname, Name

Vorname, Name

Vorname, Name

Firma

Postfach/Strasse

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

BESTELLUNG STUDIE

Wir bestellen folgende Publikation / Studie (elektronisch als PDF)

ONLINE ÜBER

www.sfs-forum.ch

ODER BESTELLEN SIE PER POST

CHF 750.–

Exklusiv-Studie
„Food Service Schweiz 2016“ à CHF 750.-

Vorname, Name

Firma

Postfach/Strasse

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

SWISS
FOOD SERVICE
FORUM

A

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortesendung Invio commerciale-risposta
Envoi commercial-reponse

SWISS FOOD SERVICE FORUM
C/O FUHRER & HOTZ
FRAU PASCALE KOLLER
DORFSTRASSE 13A
POSTFACH
6341 BAAR