

# MENU AND MORE

## **menuandmore – Strategische Überlegungen von DSR**

Jacques Guignard, Mitglied des Verwaltungsrates der Menu and More AG, Generaldirektor DSR

**Im gesättigten und heiss umkämpften Markt der Gemeinschaftsgastronomie wird das Anbieten neuer Verpflegungslösungen immer bedeutender, damit das Unternehmenswachstum sichergestellt werden kann. Durch den Joint Venture mit der Stadtküche Zürich zu *menuandmore* eröffnet sich für DSR ein neuer Markt.**

### **Markt**

Um eine Business Strategie zu verstehen, muss zunächst einmal der Markt bekannt sein, auf den sie angewendet wird. Der Markt der Gemeinschaftsgastronomie kann in vier Kundensegmente unterteilt werden:

#### **1. Industrie und Dienstleistungen**

Die Entwicklung in diesem Sektor ist wegen des umfassenden Stellenabbaus aufgrund von Firmenschliessungen oder Restrukturierungen seit einigen Jahren insgesamt leicht rückläufig. Sie wird sich künftig bestenfalls stabilisieren.

#### **2. Unterricht**

Eine leichte Erweiterung in diesem Sektor setzt sich fort, ohne dass es jedoch Aussicht auf ein starkes Wachstum gibt.

#### **3. Gesundheit (Kranken- und Pflegeanstalten sowie Spitäler und Kliniken)**

In der Schweiz gibt es 2'700 Anstalten, die jährlich 174 Millionen Mahlzeiten ausgeben. Nur 75 Einheiten mit insgesamt rund 4 Millionen Mahlzeiten jährlich werden von Catering-Unternehmen bedient. In diesem Marktsegment besteht daher erhebliches Entwicklungspotenzial.

#### **4. Essen auf Rädern**

Die Zahl der Senioren in unserem Land nimmt sehr stark zu. Ein grösser werdender Teil dieser Bevölkerungsgruppe verspürt die Notwendigkeit, sich kostengünstige,

KÜCHE IN BEWEGUNG

Menu and More AG | Sihlquai 340 | 8005 Zürich | Tel. 044 273 91 00 | Fax 044 271 74 60

[www.menuandmore.ch](http://www.menuandmore.ch)

Ein Unternehmen der Stadt Zürich und DSR

# MENU AND MORE

hochwertige Mahlzeiten nach Hause liefern zu lassen. Dieser relativ neue Markt dürfte weiter wachsen.

## **Wettbewerb**

Die Gemeinschaftsgastronomie ist ein gesättigter und heiss umkämpfter Markt. Der Gewinn von Marktanteilen geht bei der Auftragsvergabe meistens zu Lasten eines Konkurrenten. Will in einer solchen Situation das weitere Wachstum eines Unternehmens der Gemeinschaftsgastronomie sichergestellt werden, müssen neue Verpflegungslösungen angeboten werden.

## **Diversifizierung**

Dies ist der Grund für die Politik der Diversifizierung, die DSR seit einigen Jahren betreibt, und für das Interesse an neuen Märkten:

- Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf die Deutschschweiz seit 1999
- Übernahme der Mehrheit am Gesellschaftskapital der TR André Curchod S.A., welche die Gastronomie am Messestandort Palexpo in Genf führt (2002)
- Gründung der Firma LakeGourmet zur Erbringung der selben Art von Dienstleistungen auf dem Genfersee an Bord der Schiffe der CGN (Compagnie Générale de Navigation) (2002)

Auch der Joint Venture mit der Stadtküche Zürich zu *menuandmore* ist Bestandteil der Diversifizierung und Stärkung unserer Marktstellung.

## **Neue Trends**

Die Realisierung von Kosteneinsparungen ist fast überall zu einem vorrangigen Ziel geworden – insbesondere im Gesundheitswesen, das starkem Kostensenkungsdruck ausgesetzt ist. Eine der Lösungen zur Kosteneinsparung in der Verpflegungsproduktion liegt im Verfahren «cook and chill», da die zentrale Zubereitung von Mahlzeiten die Nutzung von Massenproduktionsvorteilen erlaubt.

# MENU AND MORE

## **Vorteile von *menuandmore***

Von der Stadtküche Zürich wird diese Art der Zubereitung und Lieferung der Mahlzeiten praktiziert. Die von uns gemeinsam gegründete Gesellschaft *menuandmore* eröffnet uns somit einen neuen Markt, auf dem wir bis anhin nicht vertreten waren. Darüber hinaus gibt sie uns die Gelegenheit, unseren Kunden die Wahl zwischen vor Ort konfektionierten oder gelieferten Mahlzeiten zu bieten.

Dieses Projekt bedeutet für uns ferner in der Deutschschweiz, wo wir neue Kunden gewinnen wollen, eine besonders willkommene Wachstumschance.

## **Gemeinsame Standpunkte**

Eine gute Strategie für ein Joint Venture beruht nicht ausschliesslich auf zahlenmässigen, die Marktziele betreffenden Betrachtungen. Um den Erfolg des Joint Ventures zu sichern, muss bei den Partnern eine verwandte Unternehmenskultur bestehen, die eine Zusammenarbeit in vertrauensvollem Klima ermöglicht. Über ausführliche Gespräche kamen DSR und die Stadtküche Zürich zu einer vollständigen Übereinstimmung, was die künftig zu verfolgende Unternehmensstrategie und -politik betrifft. Wir sind Herrn Stadtrat Robert Neukomm und der Direktorin der neuen Gesellschaft, Frau Susanna Wittwer, die sich mit DSR an diesem Projekt beteiligen, sehr dankbar. Wir sind sicher, dass *menuandmore* durch unsere gemeinsamen Bemühungen die vorgegebenen Ziele erreichen wird.

Pressekonferenz, 8. März 2005