

Äss-Bar Zürich – eine Erfolgsgeschichte

Auf der Suche nach der 12. Filiale

2013 wurde in Zürich die erste Äss-Bar eröffnet. Dies war der Start einer Erfolgsgeschichte. Die Äss-Bar beabsichtigt, ihr Geschäftsfeld zu erweitern und ist auf der Suche nach einem neuen Standort.

Alles begann 2013 als simple Idee. Brot und Backwaren von gestern sollte ein zweites Leben geschenkt werden. Und statt in der Tonne zu landen, konsumiert werden. Die Idee war keine neue. Bereits in Frankreich und Deutschland existierten solche Projekte. Ob dies auch in der Schweiz funktionieren würde, war bis dahin jedoch noch fraglich.

Durchwegs positive Resonanzen
Der Grundstein wurde mit der Filiale im Zürcher Niederdorf gelegt. Die Resonanz der Kundschaft und der Medien war durchwegs positiv, und so folgten weitere Filialen. In mittlerweile elf Verkaufsstellen werden jährlich 700 Tonnen Lebensmittel vor dem Verderb gerettet. Was immer noch ein kleiner Teil ist, verglichen mit den 2,8 Millionen Tonnen Lebensmittel, die in der Schweiz jedes Jahr entsorgt werden.

Kapazitätsgrenzen erreicht
Die Anzahl der Partnerbäckereien ist mit den Jahren stetig gewachsen, und so stösst die Äss-Bar gerade in



Der Grundstein: die erste Äss-Bar-Filiale im Zürcher Niederdorf.

der kleinen Filiale im Niederdorf nun an die Kapazitätsgrenzen. Aus diesem Grund wird nach einem weiteren, gut frequentierten Standort in der Innenstadt gesucht. Ebenfalls strebt die Äss-Bar die Erweiterung des Geschäftsfeldes

durch einen Cateringservice an, um weitere Lebensmittel zu retten. «Verbleiben am Abend in den Äss-Bar Filialen trotzdem Lebensmittel, werden diese im besten Fall von Partnern wie ZüriChips oder der Brauerei Oerlikon weiter-

verwendet», erklärt Nadja Zehnbauer, Marketing-Verantwortliche der Äss-Bar Zürich. Was sich nicht verarbeiten lässt, wird zu nützlichem Biogas. com/gue

www.aess-bar.ch

Zusammenarbeit von Verkauf und Produktion

Premiere am diesjährigen Wettbewerb der Lernenden im Kanton Waadt: Die Produkte der Lernenden aus der Produktion wurden auf den Ausstellstischen der Lernenden im Detailhandel präsentiert. «Wir stellten fest, dass die Bäcker-Confisereure nach dem Wettbewerb meist keine Energie mehr hatten, ihren Ausstellstisch zu dekorieren», erklärt Yves Girard, Direktor der Boulangerie & Confiserie formation Vaud. «In einem Betrieb ist es normalerweise das Verkaufspersonal, das für

die Präsentation der Produkte zuständig ist», fährt er fort. Es werden Zweierteam gebildet. Die Teamkolleginnen oder -kollegen sprechen sich im Vorfeld ab, damit eine gute Vorbereitung gewährleistet ist. «Dieser neue Wettbewerb steht im Einklang mit der Zusammenarbeit und dem Dialog zwischen Produktion und Verkauf, den wir vermitteln möchten und der derzeit fehlt», so Yves Girard abschliessend.

jr/gue



Ein stimmiger Ausstellstisch durch Teamwork von Produktion und Verkauf.

ZVG

Yves Burdet