

MEDIENMITTEILUNG

Schaerer stärkt digitales Angebot durch Fokussierung auf individuelle Kundenbedürfnisse

Zuchwil, 02.11.23 – Service-Roboter, digitale Tools für Bestellung- und Check-in, automatisierte Einkaufserlebnisse im Hotelshop: In der Hotel- und Gastronomie-Branche wächst die Bedeutung der Digitalisierung kontinuierlich. Damit einher geht ein steigendes Interesse der Betriebe, deren Chancen bestmöglich für ihr eigenes Geschäftsmodell zu nutzen. Um Kunden bei der Vernetzung ihrer Schaerer Kaffeemaschinen optimal zu unterstützen, richtet Schaerer sein digitales Beratungs- und Lösungsportfolio noch konsequenter an den vielschichtigen Kundenanforderungen aus. Das weiterentwickelte Angebot berücksichtigt nicht nur den jeweiligen Business Case, sondern auch, wie tief der Kunde bereits in die digitale Welt eingetaucht ist. «Während die einen noch ganz am Anfang ihrer digitalen Reise stehen und dabei vor allem die Zustands- und Verbrauchsdaten der vernetzten Kaffeemaschinen monitoren wollen, nutzen andere die Datenbasis, um ihre Abläufe produktiver zu gestalten oder für die Umsetzung innovativer Geschäftsmodelle», erläutert Irina Simon, Produktmanagerin Digital bei Schaerer. Das digitale Angebot richtet sich entsprechend an den drei zentralen Anforderungswelten «Transparenz gewinnen», «Business optimieren» und «Innovationen realisieren» aus. Basis für die massgeschneiderten Lösungen sind die digitale Plattform Schaerer Coffee Link, von Schaerer entwickelte API-Schnittstellen sowie die umfassende Erfahrung aus der Vernetzung von weltweit knapp 120.000 professionellen Kaffeemaschinen in Unternehmen jeder Grösse.

Transparenz gewinnen

Daten bieten eine objektive Grundlage für die Analyse von Geschäftsprozessen, da sie unvoreingenommen und präzise Informationen liefern. Das Beratungs- und Lösungsangebot von Schaerer im Bereich «Transparenz gewinnen» konzentriert sich auf die Bereitstellung der Daten vernetzter Kaffeemaschinen und deren Visualisierung auf der übersichtlich gestalteten digitalen Plattform Schaerer Coffee Link. Top-Seller, Spitzenzeiten oder besonders performante Standorte lassen sich dadurch ebenso exakt identifizieren wie aktuelle Maschinenzustände oder anstehende Aufgaben. Die durch diese kontinuierliche Überwachung und Auswertung gewonnene Transparenz schafft die Grundlage für die Optimierung bestehender Prozesse, wie beispielsweise Anpassungen von Öffnungszeiten oder eine effizientere Personaleinsatzplanung.

Business optimieren

Wer das Potenzial digitalisierter Geschäftsprozesse für mehr Produktivität noch weiter ausschöpfen möchte, findet sich in der Anforderungswelt «Business optimieren» wieder. Die Beratungs- und Lösungskompetenz der Schaerer Digitalspezialist*innen fokussiert sich hier auf Massnahmen für die Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung im Betriebsalltag. Im Fokus stehen

MEDIENMITTEILUNG

Lösungen, die unter anderem wiederkehrende Prozesse automatisieren und so Arbeitsabläufe vereinfachen, Ausfallzeiten minimieren und operative Kosten senken. Beispiele sind getränkebezogene Abrechnungsmodelle (Pay-per-cup) oder Remote-Funktionen für die zentrale Aufschaltung zeitlich begrenzter Werbeangebote, Preis- und Rezeptanpassungen über eine gesamte Kaffeemaschinenflotte hinweg.

Innovationen realisieren

Unternehmen, die bereits einen sehr hohen Digitalisierungsgrad erreicht haben, finden in Schaerer den idealen Sparringspartner für den Ausbau ihres digitalen Kaffeegeschäfts. Im Zentrum der Anforderungswelt «Innovationen realisieren» steht die vollständige IT-Integration der Kaffeekonzepte über eine API-Schnittstelle in das digitale Ökosystem des Kunden. Irina Simon: «Damit ebnen wir unseren Kunden den Weg für die Weiterentwicklung ihres individuellen Geschäftsmodells. Hierbei richtet sich der Blick gleichermaßen auf die Prozessoptimierung im Hinblick auf Kosten- und Personaleffizienz wie auf das Endkundenerlebnis hinsichtlich Lifestyle, Bedienkomfort und Benefits.» Die Möglichkeiten sind nahezu grenzenlos und reichen von Mobile Payment via Smartphone über Kundenbindungsprogramme per Loyalty-App bis hin zur ganzheitlichen Einbindung der Maschinen in Roboter-Cafés oder automatisierte Selbstbedienungskonzepte.

Bildmaterial

Bildmaterial zum Download finden Sie in unserem Medienportal press-n-relations.amid-pr.com (Suchbegriffe „[Schaerer-Coffee-Link](#)“). Selbstverständlich schicke ich Ihnen die Datei auch gerne per E-Mail zu. Kontakt: nfo@press-n-relations.de

Weitere Informationen:

Schaerer AG
Sarah Ognibeni
Niedermattstrasse 3b, CH-4528 Zuchwil, Switzerland
Tel.: ++41 32 681 62 00
info@schaerer.com
www.schaerer.com
<https://aboutwmf.com/de/news-media/newsroom/schaerer/>

Schaerer Press Office

c/o Press'n'Relations GmbH,
Nataša Forstner
Magirusstraße 33, D-89077 Ulm, Germany
Tel.: +49 731 146 156-77
nfo@press-n-relations.de
www.press-n-relations.de

MEDIENMITTEILUNG

Schaerer AG

Die 1892 gegründete Schaerer AG mit Sitz im schweizerischen Zuchwil gehört zu den weltweit führenden Herstellern vollautomatischer professioneller Kaffeemaschinen. Als Traditionsmarke mit langjähriger Geschichte steht Schaerer für Schweizer Werte verbunden mit tiefgreifendem Kaffeewissen. Diese Eigenschaften bringt die Marke im Claim «swiss coffee competence» zum Ausdruck und lebt sie gleichermassen bei der Produktentwicklung wie im Coffee Competence Centre, dem Schaerer eigenen Kaffeekompetenz- und Schulungszentrum in Zuchwil. Weiterhin zeichnet sich Schaerer durch ausserordentliche Flexibilität mit dem Leitgedanken «We love it your way» aus – sei es in Bezug auf Kundenanfragen, kundenspezifische Produkte, Grossaufträge oder auch bei dem Portfolio, das den Kunden vielfältige, individuelle Konfigurationsmöglichkeiten bietet. Kundennah und mit umfassendem Kaffeewissen unterstützt Schaerer Kunden jeder Grösse weltweit dabei, ihren Gästen höchsten Kaffeegenuss in der Tasse zu bieten.

Seit 2016 gehört die Marke Schaerer zum französischen Groupe SEB Konzern.