OTTO GOURMET

GUTES FLEISCH in Ihrer Theke

Premium-Fleisch, Markenauftritt und ein geschultes Team:
So wird Ihre Bedientheke noch attraktiver.



DIE FLEISCH-PIONIERE & TRENDSETTER · SEIT 2005

OTTO GOURMET

Weniger is(s)t mehr!

Lieber weniger aber dafür

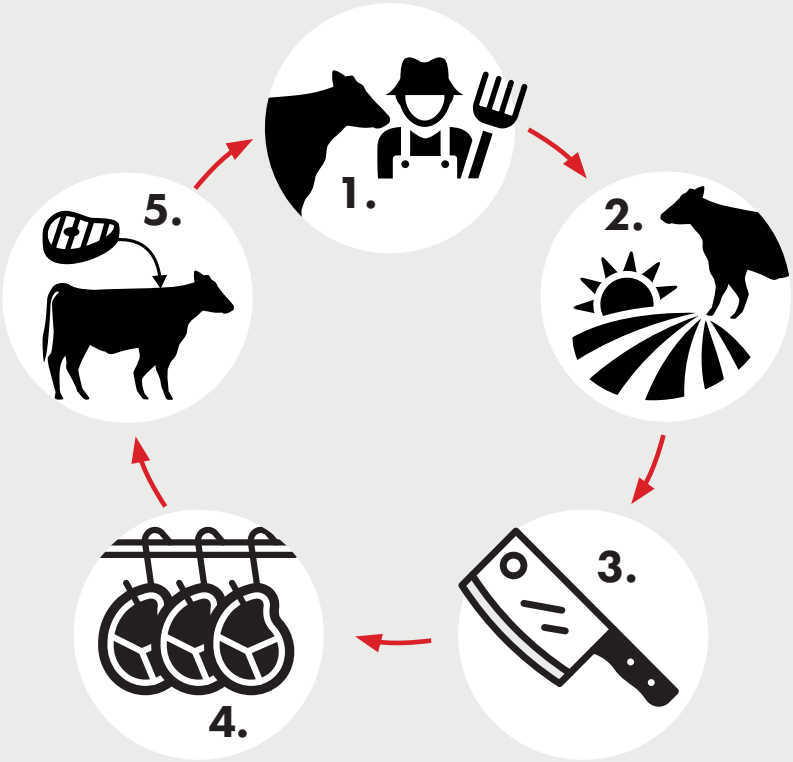
GUTES FLEISCH



KI generiert

Ergänzen Sie Ihr Sortiment mit dem Fleisch der Spitzen- und Sternegastronomie.

Unser Qualitätskriterien-Kreislauf:





„Wir wissen, wo’s herkommt.“

Michael, Stephan & Wolfgang Otto · Gründer

Unser Anspruch:
Mit gutem Gewissen genießen. Garantiert.

OTTO GOURMET bringt seit 2005 das beste Fleisch der Welt nach Deutschland. Als erster Online-Fleischversand des Landes – mit echtem Wagyu von Anfang an – haben wir mittlerweile über 600 Genussprodukte im Sortiment. Wir sind stolz darauf, Lieferant der Spitzengastronomie und vieler Sternerestaurants zu sein.
Qualität, die Küchenchefs, Sterneköche und die Privatkunden unseres Onlineshops überzeugt, kommt mit diesem Konzept an Ihre Bedientheke – dieselbe Ware, derselbe Anspruch.

Fünf Kriterien für GUTES FLEISCH

01 Züchter, die auf beste Fleischrassen & regenerative Landwirtschaft setzen

02 Natürliches Futter & artgerechte Tierhaltung

03 Kurze Transportwege & stressfreie Schlachtung

04 Optimales Schlachtalter & perfekte Reifung (Dry Aging)

05 100%ige Rückverfolgbarkeit

Die Theke unter Druck

Vier Entwicklungen treffen den Lebensmitteleinzelhandel gleichzeitig,
und die Bedientheke trifft es besonders hart.

01

Personal fehlt
Metzger und Fachverkäufer sind kaum zu finden.
Wo eine Kraft geht, wird die Theke oft verkürzt oder gar geschlossen.

02

Preiskampf und -vergleich
Beim Preis gewinnen SB-Regal und Discounter. Ein Griff zum Handy zeigt den Preis nebenan. Ohne Geschichte zählt nur noch der Preis.

03

Die Nachfrage verschiebt sich
Kunden essen bewusster: seltener Fleisch, dafür besseres.
Genau dieses Angebot fehlt an vielen Theken.

04

Kosten steigen
Energie, Kühlung und Wareneinsatz werden teurer.
Die Marge der Theke schmilzt weiter.

Beratung kann kein Regal

Die Bedientheke ist der Ort im Markt, den weder Discounter noch Onlinehandel ersetzen: persönliche Beratung, Vertrauen, ein Gesicht.

Früher hatte jede Straße ihren Metzger. Man kannte den Namen, das Gesicht und die Herkunft des Fleisches. Diese Nähe ist aus vielen Märkten verschwunden. Das Bedürfnis danach nicht.

OTTO GOURMET bringt genau das zurück: ein Team, das Herkunft und Reifung erklären kann und ein Sortiment, das dieses Vertrauen verdient.



©Thomas Ruhl

Fünf Bausteine, ein Paket

Sie stellen Theke und Team.
Wir liefern den Rest – vom Markenauftritt bis zum Nachschub.

01

Die Markenfläche
Ihre OTTO-GOURMET-Ecke am Thekenkopf: Blende, Beschilderung und POS-Material im Markendesign. Die bestehende Theke bleibt.

02

Das Sortiment
Kuratiert: Dry Aged, Ibérico, Special Cuts, Wagyu als Spitze – saisonal wechselnd, jede Herkunft mit Geschichte.

03

Die Schulung
Praxistraining direkt an Ihrer Theke mit einem erfahrenen Fleischprofi: Warenkunde, Beratung, Zusatzverkauf. Das Fleisch zum Üben bringen wir mit.

04

Die Vermarktung
Aktionskalender, Verkostungen im Markt, fertiges Material für Handzettel und Social Media.

05

Belieferung & Service
Feste Liefertage ab Heinsberg, fresh frozen auf dem Reifehöhepunkt, ein persönlicher Ansprechpartner, regelmäßiger Blick auf die Zahlen.

Schulung

Von Ihnen kommen die Fläche und ein, zwei Menschen, die Lust auf das Thema haben. Wir kommen für die Schulung zu Ihnen, in Ihren Markt, hinter Ihre Theke. Ihr Team lernt das Verkaufshandwerk praxisnah, mit unserer Ware in der Hand und den Fragen, die Ihre Kunden tatsächlich stellen.



Warenkunde & Herkunft
Rassen, Reifung und Special Cuts sicher erklären.



Vom Bediener zum Berater
Bedarf wecken statt Bestellungen entgegennehmen.



Verkaufen mit allen Sinnen
Mit Geschichten überzeugen, mit Verkostungen begeistern.



Zusatzverkauf
Beilagen, Veredelung, das passende Stück dazu: entdecken Sie den unterschätzten Hebel.

KONDITIONEN

Passend zu Marktgröße und Sortiment, Teil des ersten Gesprächs. Keine versteckten Pauschalen.

SORTIMENT

Ihr Theken-Sortiment stellen wir gemeinsam individuell zusammen. Kein Preisvergleich mit unserem Online-Shop, keine Doppelung.

PARTNER VOR ORT

Ihr Markt erscheint auf otto-gourmet.de unter „Partner vor Ort" – mit Logo, Adresse und Ihrer Geschichte.

Was in die Theke kommt

Eine kuratierte Auswahl, saisonal wechselnd, jede Herkunft nachvollziehbar.
Nicht der Standard sondern die Stücke, die den Unterschied machen.
Jedes Produkt kommt mit Herkunft: Rasse, Betrieb, oft dem Name des Züchters.
Wer das erzählen kann, verkauft nicht nur Fleisch, sondern die Geschichte dahinter.



Eine Auswahl unserer Marken, die Ihre Theke unverwechselbar machen:

Livar	JOSELITO	MORGAN RANCH AMERICAN WAGYU BEEF	Véire IRISH WAGYU	Mieral
Klosterschwein	**Ibérico Bellota**	**Wagyu-Zucht**	**Irish Wagyu**	**Bresse Geflügel**
Niederlande	Spanien	USA	Irland	Frankreich

Ihre Theke bleibt Ihre Theke

Auf 0,5 bis 1,5 Metern kommt das Besondere dazu.

Ihre Bedientheke | Die OTTO GOURMET Ecke

Ihr Kernsortiment

bleibt unverändert: Hackfleisch, Braten, Geflügel, Wurst – das Tagesgeschäft Ihrer Theke.

Ihre OTTO GOURMET Ecke

Ein halber bis eineinhalb Meter, ganzjährig: Dry Aged, Ibérico, Special Cuts.

Das Besondere

Wagyu und exklusive saisonale Highlights z. B. zu Ostern oder für den Grill, auch auf Bestellung.

Eine Theke, die lebt

Das Sortiment bleibt in Bewegung: Es folgt der Saison und dem Abverkauf Ihres Marktes.

Zu jeder Jahreszeit das Richtige

Saisonal geplant: Lamm im Frühjahr, Special Cuts für den Grill, Kapaun zum Fest.

Bestellen nach Bedarf

Kleine Gebinde, Nachschub nach Abverkauf.

Convenience Manufaktur-Beilagen und Klassiker wie Rinderrouladen – Umsatz an der Theke ohne zusätzliche Handarbeit im Markt.

Eine vollständige Artikelliste und Preise stimmen wir je Markt ab.

Fresh Frozen

Eingefroren auf dem qualitativen Höhepunkt.

Frisch ist nicht automatisch am besten: Rindfleisch erreicht seine Zartheit erst nach rund 30 Tagen Reifung. Genau in diesem Moment wird unsere Ware schockgefrostet.

Beim rapiden Tiefkühlen entstehen winzige Eiskristalle, die das Gewebe nicht verletzen. Die Reifung stoppt, Geschmack und Saftigkeit bleiben erhalten – schonend aufgetaut ist das Ergebnis von frischer Ware kaum zu unterscheiden.

01

Reifung
Dry Aged oder vakuumgereift:
Jeder Cut reift bis zu seinem Höhepunkt.

02

Schockfrostung
Rapides Tiefkühlen in kürzester Zeit.
Eingefroren wird nur eines: der beste Moment.

03

Lieferung
Tiefgekühlt und vakuumiert ab Heinsberg,
ohne Unterbrechung der Kühlkette.

04

Auftauen im Markt
Über Nacht, kontrolliert, in der Originalverpackung,
morgens liegt die Ware in der Theke.

Kalkulierbar statt Abschrift

- **Auftauen nach Bedarf**
  aufgetaut wird nur, was die Theke voraussichtlich verkauft.
- **Warenverfügbarkeit**
  auch Saisonware wie Ibérico Bellota das ganze Jahr in gleicher Qualität.
- **Planbare Aktionen**
  Verkostungen und Themenwochen exakt vorbereiten, die Ware wartet im TK.
- **Geschlossene Kühlkette**
  bis in Ihren Markt, jede Charge rückverfolgbar.

X Tage	6 Monate	3 Tage
Reifung bis zum Zenit	Empfohlene TK-Lagerung	Aufgetaut in der Kühlung

Transparenz
„Aufgetaut" wird an der Theke korrekt ausgezeichnet. Lagerdauer, Auftauprozess und Abverkaufsfrist sind je Artikel festgelegt und werden vor dem Start freigegeben. Ihr Team lernt, das souverän zu erklären – nicht als Makel, sondern als Qualitätsversprechen.





Premium Fleisch in Ihrer Theke

1 **Die Markenfläche**
Thekenkopf mit Blende und Logo – sichtbar vom Gang aus.

2 **Kuratierte Auslage**
Wenige Stücke, großzügig präsentiert, mit Herkunft und Preis.

KONZEPTDARSTELLUNG



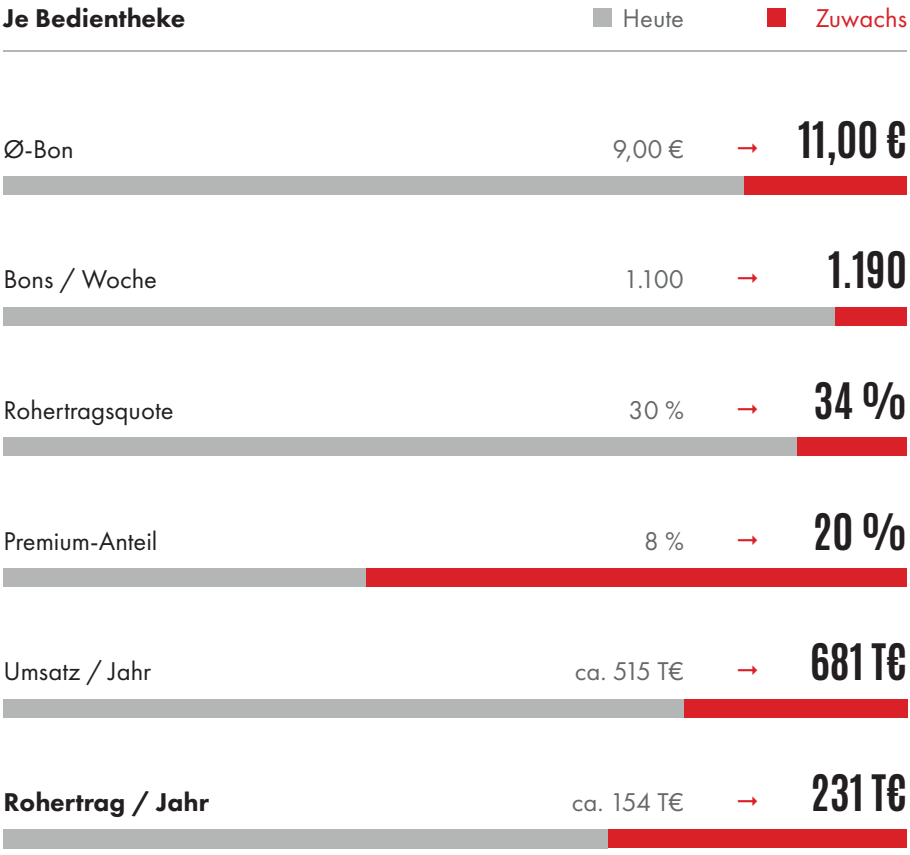
Konzeptdarstellung - die Ausstattung wird individuell je Markt geplant

3 **Storytelling**
Tafeln erzählen,
was das Fleisch besonders macht
und verkaufen mit.

4 **Ihre Theke bleibt**
Das Tagesgeschäft läuft weiter
wie gewohnt. Die Premium-Ecke
wertet Ihre Abteilung auf.

Positives Ergebnis

Ein Modell für eine mittlere Bedientheke bei nahezu gleichem Personaleinsatz.



Illustratives Szenario, keine Ergebnisgarantie. Beispielhafte Annahmen zur Darstellung der Mechanik – vor dem Start rechnen wir sie gemeinsam mit den Ist-Zahlen Ihres Marktes.

Rohertrag je Theke & Jahr — im Modell

+77.000 €

Rohertrag gegenüber heute

+50 %

Der Zuwachs kommt aus Beratung und Sortimentsmix, bei gleichem Personaleinsatz.

Zahlen wie diese entstehen im Gespräch an der Theke, nicht im Regal. Deshalb ist die Schulung fester Teil des Konzepts.

Fazit

Der Bon steigt. | Der Mix wird edler. | Die Marge wächst.

Ihre Schritte zur Partnerschaft

01

Kennenlernen
60 Minuten, bei Ihnen im Markt oder in unserem Fleischkompetenz-Zentrum in Heinsberg – mit Ware auf dem Tisch, nicht nur mit Folien.

02

Theken-Check
Wir sehen uns Fläche, Sortiment, Kühlung und Team an und planen Ihren Premium-Bereich: Platz, Startsortiment, Termine.

03

Pilot: eine Saison
Komplette Ausstattung und Startsortiment. Die Schulung Ihres Teams übernehmen wir – das Fleisch zum Üben bringen wir mit. Gemessen wird: Ø-Bon, Umsatz, Premium-Anteil, Abschriften.

04

Entscheidung
Nach der Saison liegen die Zahlen auf dem Tisch. Dann entscheiden Sie über den Ausbau – oder den geordneten Abschluss.



Termin & Kontakt

Wir bringen das Konzept mit — Sie 60 Minuten.
Danach wissen beide Seiten, ob es zu Ihrem Markt passt.
Mit am Tisch: ein Ansprechpartner, der Sortiment, Konditionen und
Schulung für Ihren Markt verantwortet – von Anfang an eine Person für alles.

Gebrüder Otto Gourmet GmbH
Partnerkonzept Bedientheke
beefeater@otto-gourmet.de
Telefon 0 24 52 - 9 76 26 - 200
Boos-Fremery-Straße 62 · Industriepark Oberbruch · 52525 Heinsberg

OTTO GOURMET

DIE Marke für

GUTES FLEISCH

Erfolgreiche Theken entstehen gemeinsam.

Gebrüder Otto Gourmet GmbH · Boos-Fremery-Straße 62 · 52525 Heinsberg gastro.otto-gourmet.de