

COFFEE AT WORK

Die Coffee at Work GmbH & Co. KG bietet unter der Marke fresh at work® einen umfassenden Service für die Versorgung mit Kaffee und Wasser am Arbeitsplatz an. Das Angebot umfasst nicht nur hochwertige Produkte, sondern auch eine transparente Preisgestaltung, die alle notwendigen Komponenten wie Kaffeebohnen, Milch- und Schokoladenpulver, die Bereitstellung der Maschinen sowie regelmäßige Wartungs- und Serviceleistungen beinhaltet.



KENNZAHLEN

Umsatz in Tsd. €



16.227
14.710

Mitarbeitende in Vollzeit-Arbeitskräfte (im Jahresdurchschnitt)



89
86

HAUPTSTANDORT Witten, Deutschland
GESCHÄFTSFÜHRER Alexander Busse
WEBSITE www.freshatwork.de
MARKE



UNSERE POSITIONIERUNG

Coffee at Work unterscheidet sich von seinen Mitbewerbern durch eine einfache und transparente Vertragsgestaltung, durch exzellente Servicequalität und umfassende Reparaturleistungen. Eine flexible Vertragsstruktur mit monatlicher Kündigungsmöglichkeit bildet die Basis für höchste Kundenzufriedenheit und den Aufbau langfristiger, persönlicher Kundenbeziehungen. Ein Rundum-Sorglos-Paket sorgt dafür, dass die Maschinen stets einwandfrei funktionieren.

UNSERE STRATEGIE

Die mittel- bis langfristige Strategie von Coffee at Work zielt darauf ab, neue Kunden mit Fokus auf den deutschen Markt zu gewinnen. Um dieses Ziel zu erreichen, werden kontinuierlich Zusammenarbeit und Prozesse optimiert, um Kunden zu begeistern und langfristig an das Unternehmen zu binden. Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie ist die konsequente Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in allen Bereichen der Wertschöpfungskette.

MARKT- UND GESCHÄFTSENTWICKLUNGEN 2023

Coffee at Work hat sich im vergangenen Geschäftsjahr positiv entwickelt. Durch die Gewinnung von Neukunden und die verstärkte Nutzung der Dienstleistungen bei bestehenden Kunden konnte das Wachstum weiter vorangetrieben werden. Unterstützt wurde dies durch gezielte personelle Verstärkungen im Service- und Vertriebsbereich.

AUSBlick 2024

Für das laufende Geschäftsjahr ist Coffee at Work optimistisch gestimmt. Ein Schwerpunkt wird auf den Themen Kollaboration und Kommunikation liegen, um die Geschäftsprozesse weiter zu professionalisieren und den Service zu verbessern. Darüber hinaus ist geplant, die Vertriebsaktivitäten sowohl in bestehenden als auch in neuen Kanälen zu intensivieren, um mehr Kunden von den Lösungen zu überzeugen. Damit einher geht ein weiterer Ausbau der Organisationsstruktur, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden und das Wachstum nachhaltig zu sichern.