

### INTERVIEW

mit Wolf Meyer-Plate

**Sie haben sich auf „Catering“ spezialisiert.**

**Wie viele „Essen“ geben Sie aus?**

Täglich 500–600, manchmal bis zu 1000.

**Wie ist die Kunden-Verteilung ?**

Firmen, Hochzeiten, private Feiern und öffentliche Events bringen 50 % Umsatz, 50 % sind Krippen, Kindergärten und Grundschulkinder.

**Wie groß ist Ihr Mitarbeiterstab?**

Zehn sind fest angestellt und ein eigener Pool von Freelancern für Veranstaltungen steht bereit. Wir nutzen Agenturen nicht, weil wir einen eigenen sehr hohen Anspruch an die Qualität haben.

**Wieviel Betriebsurlaub machen Sie?**

Betriebsurlaub gibt es nur vom 24. Dezember bis zum 6. Januar. Sonst läuft der Betrieb ohne Unterbrechung.

**Sie sind stolz auf regionale und ökologische Produkte. Ist das ein kalkulatorisches Problem für Sie?**

Nein für uns nicht. Dies ist Teil unseres Erfolges. Es gibt in Deutschland nur sehr wenig Caterer, die so konsequent Bio einsetzen und gleichzeitig ein hohes Niveau der Küche umsetzen. Dadurch haben wir ein Alleinstellungsmerkmal. Die vielen Jahre Entwicklung kann keiner mal eben kopieren.

**Messen Sie Kundenzufriedenheit?**

Ja, natürlich. Im Bereich der Kinderessen, fordern wir wöchentlich konkretes Feedback zu jedem Essen ein. Bei den anderen Kunden bitten wir auch regelmäßig um Feedback. Auch auf den verschiedenen Portalen (Facebook, Google, Yelp) gibt es Feedback. Wichtig ist, auf das Feedback auch zu reagieren.

**Machen Sie auch „Marketing“?**

Bei uns geht viel nach Gefühl, aber natürlich verfolgen wir genau die Algorithmen bei Google und reagieren. Ebenso planen wir mit einem Werbeetat. Durch Vorträge und Netzwerkpflge erzeugen wir öffentliche Präsenz.

**Haben Sie Zukunftspläne?**

Oh ja, wir sind Visionäre, wir wollen immer mehr als das was ist!!! – Wir wollen deckeln

auf 1000 Essen pro Tag. Denn Handarbeit mit Passion und Herz und direktem Kundenkontakt bedingt Grenzen. Qualität und Spaß bei der Arbeit gehen vor mehr Gewinn! – Und wir haben sehr viele Ideen, wenn 1000 Essen täglich mal stabil laufen: z.B. Mehrgenerationenwohnen mit der Arbeit kombinieren, wieder eine feine Gastronomie machen und ein neuer Standort: Wir werden Mannheim, das Franklingelände, wohl irgendwann verlassen müssen. Wir suchen nach Standorten, Kooperationen. Vielleicht wagen wir auch einen Neubau, um ideale Bedingungen zu schaffen und konsequent im Bereich der Nachhaltigkeit Vorreiter zu werden. Bio plus Gourmet-Essen plus energetisch autark wäre doch schick!?

**Wann wird Caduli das erste Elektroauto in Betrieb nehmen?**

Das kann noch sehr lange dauern. Der sogenannte ökologische Footprint unserer 10–20 Jahre alten Firmenfahrzeuge ist erheblich kleiner als jedes Elektrofahrzeug. Zusätzlich fördern wir so die lokalen Handwerker statt Industrien, die eigentlich nur auf Profit und nicht das Gemeinwohl ausgerichtet sind. Wenn wir so weit sind, dass wir unseren eigenen Strom erzeugen sind die Elektrofahrzeuge vielleicht auch weit genug entwickelt, dass wir das erste anschaffen.

**Wie denken Sie als Unternehmer über den „gesetzlichen Mindestlohn“?**

Der Mindestlohn ist zu gering, deswegen liegt der bei uns bei 10,50 €. Zwar hat unsere Branche damit zu kämpfen, dass die Deutschen dem Essen leider wenig Wert zuschreiben. Deswegen können nur vergleichsweise geringe Löhne gezahlt werden. Da wir eine Nische besetzen und im Trend liegen geht es uns ganz gut, trotzdem spüren wir das auch. Nicht selten glauben Menschen, dass unser Essen zum gleichen Preis wie industriell hergestelltes konventionelles Essen zu haben sein sollte. Wir als Botschafter guten Geschmacks, geben nicht auf, an positive Veränderung des Bewusstseins zu glauben!

**Wolf Meyer-Plate**  
Inhaber, Caduli – Bio Catering und Events

