

GV MANAGER

DAS MANAGEMENT-MAGAZIN
FÜR DIE GEMEINSCHAFTSGASTRONOMIE

- 11 MANAGEMENT**
WEITERBILDUNGS-NAVI:
ZIELVORGABEN KONTROLLIEREN
- 18 KONZEPT**
SWR-BETRIEBSGASTRONOMIE
- 28 MARKT**
KAMERAKASSEN



» SEITE 8
MANAGER



Mehr im Web

Einblicke in neue und bewährte Verpflegungskonzepte, Trends, die die Branche bewegen, sowie Marktinfos, Hintergrundberichte und Branchen-Nachrichten gibt es online.



EAT eröffnet

Am 23. August 2024 öffneten sich die Türen des EAT, dem neuen Betriebsrestaurant des Verpflegungsspezialisten Apetito in Rheine. Der Name des Restaurants ist Programm: EAT steht für „Essen – Arbeiten – Treffen“. Gemeinsamer Genuss, gegenseitiger Austausch und konzentriertes Arbeiten kommen auf der modernen Co-Working-Fläche zusammen. Mit dem Bau des EAT unterstreicht das Unternehmen sein Engagement für Nachhaltigkeit und schafft ein gesundes Arbeitsumfeld mit Gold-Standard der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen. www.blgastro.de/gvmanager/eat-betriebsrestaurant-aperito/



Gastro-Trends

Gemeinsam mit dem Zukunftsinstitut hat die Food-Trendforscherin Hanni Rützler analysiert, welche Themen die Gastronomie in den kommenden Jahren prägen und welche Entwicklungen dominieren werden – festgehalten im Trendradar Gastronomie. Über das gesamte Trendradar manifestieren sich Entwicklungen, die sich in vielen Trends wiederfinden und die Formulierung dreier zentraler Thesen zulassen. Zwei dieser Erkenntnisse: Tradition und Moderne gehen Hand in Hand. Und: Die Zukunft der Gastronomie ist nachhaltig und ethisch verantwortungsvoll. www.blgastro.de/24_stunden_gastlichkeit/trendradar/



Gewinnbringende Abfallwirtschaft

In Betrieben der Außer-Haus-Gastronomie fallen täglich große Mengen an Abfall an. Doch mit der richtigen Abfallwirtschaft kann aus vermeintlichem Müll eine wertvolle Ressource werden. In dem Beitrag gibt unser Autor Sebastian Heuser GV-Verantwortlichen sieben praktische Tipps, wie Betriebe mit effizienter Abfallentsorgung und Recycling nicht nur die Umwelt schonen, sondern auch Kosten senken – was wiederum dabei hilft, zusätzliche Einnahmequellen zu erschließen. www.blgastro.de/24_stunden_gastlichkeit/abfallwirtschaft-gastro-tipps/



Blick ins Ausland

Ob Roomservice-Konzept mit Frischküche oder Broodwagen-Konzept mit eiweißreichen Mahlzeiten und Snacks – wie Patientenverpflegung in den Niederlanden aussehen kann, zeigen unsere Best Practices, das Jeroen Bosch Ziekenhuis in Den Bosch sowie das St. Antonius Ziekenhuis in Nieuwegein/Utrecht. Die Bilderstrecken online gewähren einen tieferen Einblick in die Umsetzung der Konzepte. www.blgastro.de/gvmanager/roomservice-im-jbz/, www.blgastro.de/gvmanager/stantonius-ziekenhuis/





Claudia Kirchner
Chefredakteurin

GESUCHT

Die Uhr tickt unaufhaltsam. Während der GVMANAGER in diesem Jahr 75-Jähriges feiert, steht für viele andere Deutsche der 60. Geburtstag an – und zwar für den nach Angaben von Destatis größten Babyboomer-Jahrgang 1964. Der Gipfel der sogenannten demografischen Welle erreicht somit Ende der 2020er-Jahre das Rentenalter. In sechs Jahren. Ein Countdown, von dem auch unsere Branche nicht verschont bleibt. Viele erfahrene GV-Manager, „Branchen-Dinosaurier“, die den 180-Grad-Wandel mit vorangetrieben und geprägt haben, werden dann ausscheiden.

Wohl denen, die bereits angefangen haben, eine Nachfolge aufzubauen, wie etwa unser „Manager im Gespräch“ Léon Wuest. Denn ja: Frischer Wind tut auch mal gut. Doch: Er kommt nicht von allein hereingeweht. Gute Führungskräfte sind mittlerweile wie ein laues Sommerlüftchen – kaum zu fassen. Denn der jahrelange USP der Gemeinschaftsgastronomie – geregelte Arbeitszeiten, keine Wochenendarbeit – gerät ins Wanken. Gastro-Betriebe, die ihre Strategie und Öffnungszeiten post Corona geändert haben, locken mit Vier-Tage-Wochen, Social Benefits und verrückten Boni bis hin zur Kreuzfahrt. Da kann mancher Betrieb der Gemeinschaftsgastronomie nicht mehr mithalten.

Was ist dem entgegenzuhalten? Nun, ein Job an der Spitze eines GV-Betriebs ist sicher nichts zum Schieben der sprichwörtlichen ruhigen Kugel; eher eine tagtägliche Herausforderung, worin für viele der Reiz an Beruf und Branche liegt. Und unbestritten liegt in puncto Speisenangebot eine besondere Dynamik in der Luft. Wer, wenn nicht die junge Klientel aus Schule und Hochschulgastronomie, setzt bereits jetzt auf die Foodtrends von morgen – und erwartet diese auch beim Mittagsangebot? Und wenig zeitverzögert landet eben jene Klientel auch schon in der Betriebsgastronomie.

Abgesehen davon hat sich die Branche wie kaum ein anderer gastronomischer Teilbereich Nachhaltigkeit zum Thema gemacht und beschreitet auch hier spannende und neue Wege.

Unter diesen Gesichtspunkten lässt sich sicher der eine oder andere gute Kandidat gewinnen – auch wenn die Zeiten des großen Bewerber(an)sturms vorbei sind. Ich drücke Ihnen jedenfalls die Daumen, dass der eine oder andere Bewerber herbeigeweht wird.

**SCHAUEN SIE
MAL VORBEI!**



Für noch mehr
Brancheninformationen
abonnieren Sie gerne
unseren Newsletter oder
klicken Sie sich rein:

www.gvmanager.de

Das Branchenportal
für die Gemeinschafts-
gastronomie

42
→



11
→



14
→



18
→



26
→



Bilder: Shutterstock2U – stock.adobe.com, oilly – stock.adobe.com, Inga Vanden, Kirchner, Slow Food

Herbst-Akademie

23. und 24. Oktober 2024

Freuen Sie sich auf zwei Tage Fachvorträge, Workshops und den Austausch mit sympathischen und fachkompetenten Kolleginnen und Kollegen.

Programm und Anmeldung auf vkk-ev.de/herbst-akademie oder per E-Mail, Post oder Fax



Themenschwerpunkt: Fachwissen abgleichen, ergänzen, intensivieren - und dabei neue Impulse erhalten

Ist Ihre Küche sicher?
Cyber-Risiken in einer digitalisierten Großküche

Immer diese Veränderungen
Wie ich als Küchenleitung meine Mitarbeitenden
für Veränderungen gewinne

Die biologische Gefahr - die Tricks der Keime -
welche Gefahren drohen sicheren Lebensmitteln

Arbeitsschutz kostet - Unfälle kosten mehr

Kultursensible Verpflegung

Hygienisches Spülen in sozialen Einrichtungen

...und viele weitere mehr.

Macher & Meinung

- Manager im Gespräch:** Léon Wuest, Inhaber/
Geschäftsführer, Navitas8
Portrait: Carlo Petrini, Gründer, Slow Food e.V.26
Jetzt mal ehrlich: Michael Loitz, Projektleiter und
Initiator, Essen & Ernähren 46

Praxis & Konzepte

- SWR-Betriebsgastronomie, Baden-Baden:** Welcher
Mehrwert wurde dank Modernisierung bzw. Neubau der
Küche in puncto Arbeitsprozesse und -klima erzielt?..... 18
Job-Transfair, Wien: Wie gelingt es der Stadt Wien,
Langzeitarbeitslose sowie Menschen 50plus für den
ersten Arbeitsmarkt zu qualifizieren? 32

#spürbargrün

- Projekt GeNAH:** Zum Ende der Projektlaufzeit, ziehen
Partner sowie die FH Münster als Veranstalter ein
Resümee 14
Planet!Based-Kampagne bei Dussmann: Wie sieht der
Speiseplan der Zukunft aus und welche Rolle spielen in
diesem Zuge pflanzliche Alternativprodukte?36

Wissen & Management

- Weiterbildungs-Navi Teil 13:** Tipps zur Kontrolle von
Zielvorgaben, die zu einer positiven Interaktion mit
den Mitarbeitern wird11
Controlling: Benchmarking für mehr Produktivität und
Wirtschaftlichkeit, und warum der Blick über den Tellerrand
dabei lohnt42
Seminarkalender 48

Branche & Markt

- Notizen:** Aktuelle Branchenmeldungen.....6
Showroom: Produkte für die Kaffeepause22
Heißgetränke: Stellenwert von Kaffee in der GV.....23
Portrait: Neuer Standort für Thermoplan 24
Kassensysteme: Einsatz von Kamerakassen..... 28
S&F-Symposium 2024: Programm und Aussteller. 38
Produkte: Neuheiten und Klassiker 49
Bezugsquellen, Impressum 50



Zum Titel:

Léon Wuest, Inhaber des
Cateringunternehmens
Navitas, über die Vor-
bereitung des Generations-
wechsels und die Zukunft
seines Betriebes.

Bild: Daniel Schwarz/Navitas

Dieser Ausgabe liegt eine
Beilage von Kamasys, Berlin,
bei.



Der Umwelt zuliebe auf chlorfrei
gebleichtem Papier gedruckt.
Der Versand dieses Magazins
erfolgt CO₂-neutral mit dem
Umweltschutzprogramm
GoGreen der Deutschen Post.

... ÜBER DEN TELLERRAND

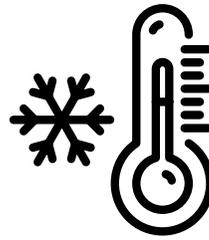


BEZAHLEN PER BITCOIN

Das Berliner 2-Sterne-Restaurant Horváth akzeptiert Bitcoin als Zahlungsmittel. Zu Bitcoin fand Sebastian Frank Mitte 2020. Bitcoin ist für ihn vor allem eins: „Freiheit & Eigenverantwortung“. Seine Auseinandersetzung damit, wie unser Geldsystem funktioniert und wo Geld herkommt, brachte die Erkenntnis, nicht weiter ausschließlich auf traditionelle Finanzinstitute vertrauen zu wollen. Gästen ermöglicht die Integration des Zahlungsdienstleisters Lipa, mit Bitcoin onchain oder per Lightning bezahlen zu können. Der Küchenchef überlegt auch, künftig Sparpläne oder Boni für seine Mitarbeitenden anzubieten, die in Bitcoin ausgezahlt werden – als inflationsgeschützte, dezentralisierte Währung.

NACHHALTIGE KLINIKVERPFLEGUNG

Bedarfsgerecht, nachhaltig, genussvoll und gleichzeitig wirtschaftlich – so sollte Klinikverpflegung im Idealfall aussehen. Wie dies gelingen kann, diskutierte das Kompetenzzentrum für Ernährung mit Branchenexperten auf dem ersten bayerischen Fachtag für Klinikverpflegung Ende Juni. Das Fazit: Nachhaltigkeit muss ganzheitlich gedacht werden und erfordert eine deutlich stärkere Vernetzung. Das Kern möchte sich auch künftig mit dem StMELF und den jeweiligen Ämtern vernetzen, um die Transformation der Klinikverpflegung in Richtung Nachhaltigkeit aktiv voranzutreiben.



GERINGERE TK-TEMPERATUR

Das Deutsche Tiefkühlinstitut e. V. unterstützt aktuelle Anstrengungen in der Tiefkühlwirtschaft, die Auswirkungen einer Erhöhung der in der EU gesetzlich vorgeschriebenen Tiefkühltemperatur von derzeit -18°C zu überprüfen, um signifikante Verringerungen der CO_2 -Emissionen in den Lieferketten für Tiefkühlkost zu erreichen. Der international tätige Lebensmittelkonzern Nomad Foods, zu dem Iglo Deutschland gehört, hat im Juni Ergebnisse einer Studie veröffentlicht, die vom Institut Campden BRI durchgeführt wurde. Diese zeigt: Schon eine minimale Erhöhung der Temperatur auf -15°C kann die CO_2 -Emissionen um rund zehn Prozent reduzieren, ohne die Sicherheit, die Qualität oder den Nährwert der TK-Produkte zu verringern. Über 18 Monate hinweg wurden neun TK-Produkte untersucht, darunter Geflügel, (panierter) Fisch und Pizza.

+ + + + NEWS-TICKER + + + +

- + **Neuer Firmensitz:** Zu Beginn des Jahres 2025 verlagert Aramark seinen Firmensitz von Neu-Isenburg nach Frankfurt am Main. Der künftige Standort im neuen Stadtteil Gateway Gardens bietet in unmittelbarer Nähe zum Flughafen neben den Büroräumen auch eine großzügige Gastronomiefläche.
- + **Bayerische Ernährungsstrategie:** Anfang Juli veröffentlichte das Bayerische Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft, Forsten und Tourismus die bayerische Ernährungsstrategie (BayERN), um „der bayerischen Bevölkerung eine gesunde und nachhaltige Ernährung mit Genuss und regionaler Prägung zu ermöglichen“.
- + **Preis Anpassungen:** Aufgrund stark gestiegener Lebensmittelkosten musste das Studierendenwerk Gießen Anfang August Preis Anpassungen für einen Teil seines Speisenangebotes in den Mensen und Cafeterien vornehmen. Auch die Ausgaben für Personal, Energie und Instandhaltung haben sich erhöht. Die Preise für Beilagen und Desserts stiegen so z. B. um 10 bis 40 Cent, der Preis für einen Teller Pasta um 20 bis 40 Cent.
- + **Nominiert für Nachhaltigkeitspreis:** Für sein außerordentliches Engagement im Bereich Nachhaltigkeit wurde Transgourmet für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis Unternehmen 2025 nominiert. Der Lebensmittelgroßhändler überzeugte die Jury u. a. mit den Eigenmarken Natura und Ursprung, die ein breites Sortiment an naturnahen und regionalen Produkten bieten und dabei auch das Tierwohl und bessere Haltungsbedingungen berücksichtigen.

MARKENSCHAUFENSTER

NEU Elektrischer 1kg nutella-Dispenser



Vertrieb durch: Johann Göken H. GmbH & Co KG
D-26169 Friesoythe • www.goeken-dispenser.de

FLEISCHLOSE WOCHE

Die Kampagne „Eine Woche ohne Fleisch“ kommt vom 7. bis 13. Oktober erstmals nach Deutschland. Seit 2018 lädt sie in den Niederlanden jährlich Konsumenten dazu ein, eine fleischreduzierte Ernährung auszuprobieren. Gefördert durch das EU-Projekt LIKE-A-PRO im Rahmen des European Green Deal, wirbt die Aktion für bewussten, flexitarischen Konsum und nachhaltige Ernährungsgewohnheiten. In Deutschland startet die Kampagne mit den Partnern Apetito, Bonduelle, Iglo, Me-at und Vivera. Vor-Ort-Aktionen in Kindergärten, Schulen, Gastronomie und Handel sind geplant. www.weekwithoutmeat.eu



PERSONALIEN



Marc Reichling

Hupfer hat Marc Reichling (F.) mit Wirkung ab dem 1. Juli 2024 zum neuen Geschäftsführer Vertrieb und Marketing benannt. In dieser neuen Funktion wird er das Unternehmen weiterhin in den ihm bislang anvertrauten Bereichen strategisch und operativ weiterentwickeln. Er verantwortete bei Hupfer zuvor Vertrieb und Marketing als Prokurist und Mitglied des Management-Teams. Er übernahm im Dezember 2020 die Aufgaben vom damaligen Geschäftsführer Manfred Pohlschmidt. Seither entwickelte Marc Reichling das nationale und internationale Geschäft weiter. Helmut Schumacher wird als Inhaber und Geschäftsführer weiterhin die technischen und kaufmännischen Bereiche des Unternehmens verantworten.



Roland Ruffing

Mit Wirkung zum 1. September 2024 wurde Roland Ruffing (F.) zum CEO des Großhändlers Metro Deutschland berufen und übernimmt den Vorsitz der weiterhin fünfköpfigen Geschäftsführung und löst damit Martin Schumacher an der Spitze ab. Er bringt 19 Jahre Erfahrung als Manager unterschiedlicher Metro-Länder mit und wird seine Expertise vor allem in der Transformation und Weiterentwicklung von Großhandelsformaten einbringen. Die Besetzung der weiteren vier Geschäftsführungspositionen bleibt unverändert.



Andreas Glose

Andreas Glose zeichnet seit dem 1. August 2024 als Leiter der Fachplanerbetreuung bei Cool Compact Kühlgeräte verantwortlich. Der 47-Jährige ist seit 2011 im Unternehmen tätig, anfangs als Gebietsverkaufsleiter West. 2017 übernahm er die Leitung des Key Account Managements. Er wird eng mit den zuständigen Gebietsverkaufsleitern zusammenarbeiten. In seiner neuen Funktion ist er zudem für die Verbandsarbeit im VdF und FCSI zuständig.



POTENZIAL VON ESSENSGUTSCHEINEN

Eine neue Studie von Prognos im Auftrag von Edenred zeigt das erhebliche Potenzial von Essensgutscheinen: Sie entlasten Arbeitnehmer bei hohen Lebensmittelpreisen, beleben das Gastgewerbe und führen zu zusätzlichen staatlichen Einnahmen. Um das Potenzial von Essensgutscheinen voll auszuschöpfen, empfiehlt die Studie eine Anpassung der steuerfreien finanziellen Unterstützung an den aktuellen Arbeitnehmerbetrag von 4,13 Euro. „Essensgutscheine sind in Ländern wie Belgien, Finnland oder Frankreich deutlich verbreiteter. In Deutschland nutzen derzeit nur

wenige Unternehmen dieses Instrument zur Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden“, erklärt Gwendolyn Huschik, Projektleiterin bei Prognos, und ergänzt: „Fast alle interessierten Unternehmen würden ihren Mitarbeitenden Essensgutscheine im Wert von mindestens 5 Euro täglich gewähren, wenn diese vollständig von der Steuer befreit wäre.“ www.edenred.de



LEADERSHIP-TRAINING

Die Deutsche Hotelakademie (DHA) richtet sich mit einem neuen Leadership-Trainingsprogramm an Führungskräfte, die ihre Führungskompetenzen weiterentwickeln möchten. Das Programm hat u. a. das Ziel, die Beziehungskompetenz zu stärken, Resilienz zu entwickeln und effektive Bewältigungsstrategien für den Umgang mit Stress zu erlernen. Zudem unterstützt es die Entwicklung eines authentischen Führungsstils. Das Programm vermittelt außerdem

Tools und Fähigkeiten für eine erfolgreiche Kommunikation sowie für den konstruktiven Umgang mit Konflikten und die teamorientierte Lösungsfindung. Das Training besteht aus drei aufeinander abgestimmten Modulen, die entweder einzeln oder als Gesamtpaket, als digitales Seminar oder in Präsenz gebucht werden können. www.trainahead.de/trainings/leadership

VDOE-VORSTAND GEWÄHLT

Nach turnusgemäßer Wahl im Rahmen der Mitgliederversammlung des Berufsverband Oecotrophologie e. V. (VDOE) hat sich der neu zusammengesetzte Vorstand am 5. August konstituiert. Dafür kam das ehrenamtliche Gremium mit Geschäftsführerin Dr. Andrea Lambeck (im Bild r.) in Berlin und online zusammen. Am 25. Juni wurde Dr. Silke Lichtenstein (M.) in ihrem Amt als Vorsitzende bestätigt, Dr. Karin Bergmann (2.v.l.) als rechnungsführendes Mitglied sowie Friederike Fieres-Keller, Charlotte Plesch (l.) und Christine Röger (2.v.r.) als weitere Vorstandsmitglieder gewählt. Nach diesem Startschuss nimmt das Vorstands-Team die Arbeit der zweijährigen Amtsperiode auf. Charlotte Plesch hat das Amt der stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden übernommen. Zudem wurden die Zuständigkeiten der Vorstandsmitglieder aufgeteilt. In Tandems werden sich die Vorstandsmitglieder den verschiedenen Aufgabenbereichen des VDOE widmen und die Verbandsarbeit strategisch weiterentwickeln, um sie dann gemeinsam als Team mit der Geschäftsstelle voranzubringen.



Warum ändern, was erfolgreich ist?

Im Münchner Cateringunternehmen Navitas wird der Generationswechsel auf Führungsebene strategisch geplant. Bewährte Erfolgsrezepte werden bleiben. Wir sprachen mit Inhaber Léon Wuest über sein Projekt „Horizont 2028“, das die Zukunft seines Unternehmens sichern wird.



STECKBRIEF

Léon Wuest hat sein Kerngeschäft von der Pike auf gelernt. Nach seiner Kochausbildung vor gut 50 Jahren arbeitete er in renommierten Hotel- und Restaurantküchen in Frankreich und Deutschland. Er wurde „Bester Koch Rheinland-Pfalz, Hessen und Saarland“ und nach einem Karrieresprung in die Hotellerie stellvertretender Hoteldirektor. In die Cateringbranche wechselte er 1989 nach der Geburt seiner Tochter. 17 Jahre war er bei einem Großcaterer in leitender Position und am Ende für rund 40 Betriebe in ganz Bayern zuständig. Als Mercedes in München einen Nachfolger für die Leitung des Betriebsbistros suchte, stellte er die Weichen neu. Am 1. Dezember 2005 schlug so die Geburtsstunde seines Münchner Cateringunternehmens Navitas. Mit einem Team von sieben Mitarbeitern startete er durch und stand erstmals wieder selbst am Herd. Für ihn ein Sprung ins kalte Wasser, denn er kannte weder Umsatz noch sonstige Kennzahlen des Verpflegungsbetriebs. Auch die Lieferanten waren vorsichtig mit dem „Newcomer“ und verlangten stets Cash auf die Hand. Heute, 20 Jahre später, besitzt Léon Wuest ein erfolgreiches Cateringunternehmen mit 300 Mitarbeitenden, die im Fullservice 20 Kundenbetriebe betreuen, darunter Betriebsrestaurants und Schulmensen.

Léon Wuest ist ein Mann mit Weitblick und Umsicht. Inzwischen 66 Jahre alt, bereitet er nun den Generationswechsel in seinem Cateringunternehmen vor. Um den Übergang fließend und erfolgreich zu gestalten, hat er das Projekt „Horizont 2028“ ins Leben gerufen. Den sprichwörtlichen Sprung ins kalte Wasser, den er einst erlebte, will er seinen Nachfolgern ersparen.

Wir sprachen mit ihm über seine Unternehmensphilosophie und seine Strategie der Zepterübergabe, die Sicherheit für Mitarbeitende und Kunden zur Maxime erhebt.



Junge Generation: Die Kinder von Léon Wuest, Rebecca und Patrick Wuest, sind bereits miteingestiegen.



Herr Wuest, was unterscheidet Ihr Cateringunternehmen Navitas von den Mitbewerbern? Wie positionieren Sie sich am Markt?

Wir sind in jedem Betrieb mit eigenen Mitarbeitenden vor Ort und erlauben unseren Teams die maximale Freiheit. Es wird frisch gekocht, einen Zentraleinkauf für Food- und Non-Food-Produkte gibt es bei uns nicht. Bei Navitas kann jeder Küchenleiter oder F&B Manager kaufen, was er will und wo er will. Unsere Köche wissen am besten, was ihre Gäste essen möchten und stellen ihren eigenen Speiseplan auf. Das ist unser Merkmal.

Was sind die Vorteile?

Unsere F&B Manager vor Ort sind sehr zufrieden, weil sie ihren Betrieb so führen können als wäre es ihr eigener. Die Teams tragen selbst die Verantwortung. Das spornt an. Unsere Köche blühen auf, sind zufrieden und machen allesamt einen guten Job. Statt akribisch zu kontrollieren, vertraue ich grundsätzlich erst einmal. Ich beurteile meine Köche nicht nach Zahlen, sondern sage ihnen: Ich vertraue dir und glaube an dich. Deshalb gibt es bei uns auch keine festen Budgets.

Und nun wollen Sie bald in Rente gehen. 38.000 Unternehmen stehen in Deutschland pro Jahr für eine Nachfolge an. Beinahe jede dritte Nachfolge scheitert bzw. verläuft unbefriedigend. Haben Sie deshalb das Projekt Horizont 2028 ins Leben gerufen?

Ich plane meinen Ruhestand ab 2028, unser Geschäftsführer Operative Detlef Wolter hat sein Amt bereits zum 1. Januar 2024 an Hartmut Weber weitergegeben, der zuvor Sales & Operation Manager war. Auch unser kaufmännischer Leiter Rainer Weicherding geht in Rente. Damit verlassen drei „Dinosaurier“ mit viel Kompetenz wichtige Schlüsselpositionen. Ein Unternehmen zu übergeben, ist nicht so einfach. Die Übergabe an die Nachfolger muss vorbereitet und organisiert werden.

Bild: Daniel Schwarcz/Navitas

Wir müssen unseren Kunden, den F&B Managern und unseren Mitarbeitenden Sicherheit geben. Deshalb lassen wir uns bei diesem Übergangsprozess von einer externen Coachin begleiten. Schließlich gilt es, die Ansichten verschiedener Generationen unter einen Hut zu bringen.

Wie ist die Strategie?

Wir diskutieren viel im Team und wickeln eine Aufgabe nach der anderen ab. Auch die Einarbeitung neuer Führungskräfte erfolgt Schritt für Schritt. Alle Beteiligten sind während des Projektprozesses transparent informiert. Detlef Wolter bleibt Mitglied der Geschäftsleitung und wird seine Präsenz im Unternehmen stufenweise bis 2028 abbauen. Ich will einen Übergang ohne Probleme. Dazu gehört auch die Schätzung des Unternehmens, denn mit einer Übergabe werden ja auch Steuern fällig. Über all diese finanziellen und steuerlichen Dinge muss gesprochen werden, denn wenn Nachfolger plötzlich einen Haufen Schulden haben, die vom Unternehmen getragen werden müssen, kann man schnell in Schiefelage geraten.

Gibt es einen genauen Fahrplan im Projekt Horizont 2028?

Zunächst einmal gab es ein sogenanntes GPOP-Assessment, um die Persönlichkeitsstruktur aller im Nachfolgeprozess beteiligten Personen sichtbar zu machen. Wir wollen unser Gegenüber besser verstehen und uns erfolgreicher einfühlen können. Der Hintergrund: Wir brauchen im Unternehmen eine Mischung der Charaktere. Leute, die energisch

GELATO	PASTRY	COFFEE	BAKERY	PIZZA
Die B2B-Veranstaltung für die Eiscrème-, Feingebäck&Schokolade-, Kaffee-, Backwaren- und Pizza-Communitys. Ein Ort, an dem Zutaten Trends vorgeben, Produkte sich weiterentwickeln und Technologien und Geräte die Zukunft der Out-of-Home-Branche prägen.		<ul style="list-style-type: none"> ● MATERIALIEN, WERKZEUGE UND TECHNOLOGIEN ● ZUTATEN UND HALBFERTIGWAREN ● TIEFKÜHLWAREN UND VERZEHRFERTIGE PRODUKTE ● VERPACKUNGSLÖSUNGEN UND -MASCHINEN ● DESIGNKONZEPT, EINRICHTUNG UND DIENSTLEISTUNGEN 		
<h1>SIGEP</h1>				
<h2>WORLD</h2>				
18.-22. Januar 2025			The World Expo for Foodservice Excellence	
Rimini Messegelände, Italien				
sigep.it				

ORGANISIERT VON

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

ERHALTEN SIE IHR KOSTENLOSES TICKET



IN ZUSAMMENARBEIT MIT



ITPA
ITALIAN TRADE AGENCY

madeinitaly.gov.it



Das Führungsteam: Inhaber und Noch-Geschäftsführer Léon Wuest (M.) mit Hartmut Weber (I.), der die Nachfolge von Detlef Wolter (r.) als Geschäftsführer Operative angetreten hat.

nach vorne streben, aber auch die Bedenkenträger, die mit Vorsicht an eine Aufgabe herangehen und auf eventuelle Schwachstellen hinweisen. All dies mussten wir im Team kommunizieren. Wir analysierten den Status quo unseres Unternehmens, fanden heraus, was wir noch brauchen, um besser zu werden, deckten Lücken auf und schauten nach Lösungen, um diese zu schließen.

Als Maßnahme gab es z. B. schon externe Schulungen für die Lohnabrechnung. Um Abhängigkeiten zu vermeiden, setzte ich auf zwei Mitarbeitende in Schlüsselpositionen.

Sie haben Sohn und Tochter im Unternehmen. Welche Rolle spielen sie in der Vorbereitung Ihrer Nachfolge?

Navitas ist ein Familienunternehmen. Mein Sohn Patrick ist seit zwei Jahren dabei und im operativen Geschäft tätig. Er verantwortet zurzeit zwei Kundenbetriebe und unser Frozen Yogurt-Projekt. Nach und nach wird er weitere Betriebe hinzubekommen und so in seine Führungsaufgabe hineinwachsen.

Meine Tochter Rebecca ist seit fünf Jahren mit von der Partie, sie ist Stellvertretende Administrative Leiterin und übernimmt bereits immer mehr meiner Aufgaben. Meine Vision ist, dass Hartmut Weber, Rebecca und Patrick ab 2028 für Navitas verantwortlich sind.

Wie schwierig ist die Suche nach Nachfolgern für die höchste Führungsebene in einer Zeit der starken Verunsicherung?

Für die frei gewordene Position des Sales & Operation Manager haben wir einen Kandidaten gefunden, den Hartmut Weber und ich schon

seit 20 Jahren kennen. Er stammt aus der Branche und ist mit vielen unserer Kunden ebenfalls vertraut. Seit 1. September wird er bei uns eingearbeitet. Für die Position des Kaufmännischen Leiters suchen wir eher jemanden, der nicht aus unserer Branche stammt. Wir denken an einen Kandidaten aus dem Finanzwesen. Er hat einen unverstellten Blick, ist neutral und kann so neue Impulse einbringen.

Wie kommunizieren Sie den Generationswechsel bei Ihren Kunden, um keinen Vertrauensverlust zu riskieren?

In unserem Firmenmagazin haben wir den Wechsel schon früh angekündigt. Unsere Kunden müssen wissen, wie es weitergeht. Mein Sohn und meine Tochter begleiten mich schon eine ganze Weile zu Kundenterminen, um sich vorzustellen. Ich habe festgestellt, dass nicht wenige unserer Kunden ebenfalls einen Generationswechsel einleiten und meine Kinder verhandeln dann bereits mit der Nachfolgeneration.

Wie schwer fällt es Ihnen, loszulassen?

Ich sage nicht mehr, wo es lang geht, und das ist okay so. Wenn jemand Fragen hat, bin ich weiterhin da. Ich sehe meine künftige Aufgabe vielleicht in einer Art Aufsichtsrat. Auch Detlef Wolter wird einen Beratervertrag erhalten und nicht komplett weg sein.

”
Wir brauchen im Unternehmen eine Mischung der Charaktere. Leute, die energisch nach vorne streben, aber auch die Bedenkenträger, die mit Vorsicht an eine Aufgabe herangehen und auf eventuelle Schwachstellen hinweisen.
 “

Treibt Sie nicht die Sorge um, dass alles ganz anders werden könnte unter neuer Führung? Dass vielleicht doch der Zentraleinkauf kommen könnte?

Hartmut Weber und meine Kinder werden das Unternehmen in meinem Sinne weiterführen. Mit einem Vertrag werde ich unsere Unternehmensziele wie die Zehn Gebote festhalten. Ich denke, wir stehen alle dahinter. Warum sollte man auch etwas ändern, das erfolgreich ist? Unsere F&B Manager werden weiterhin ohne Budget-Korsett einkaufen können, wo sie möchten – das ist unser Erfolgsrezept. Sind die Mitarbeiter und der Kunde glücklich, kommt auch der Erfolg von ganz allein. Ich besitze das Unternehmen zu 100 Prozent, muss keine Aktionäre zufriedenstellen.

Was ist Ihr größter Wunsch für Ihr Unternehmen in Zukunft?

Das Unternehmen soll so wie bisher weitergeführt werden. Kein aggressives Wachstum, keine Verzettelung. Ich wünsche mir, dass

sich meine Nachfolger weiterhin mit Bedacht und Sorgfalt auf nur einen neuen Kunden pro Jahr konzentrieren.

Haben Sie schon Pläne für den Ruhestand?

Schon jetzt nehme ich mir zwei Tage wöchentlich frei. Ich genieße die Freizeit mit Wandern, Golfspielen, Lesen oder Museumsbesuchen. Außerdem reise ich gerne mit meiner Frau, bevorzugt nach Frankreich, dem Land, in dem ich meine Wurzeln habe.

Herzlichen Dank für das Gespräch!

Cornelia Liederbach

Der Weg zu vereinbarten Zielen verlangt Kontrolle. Doch wie kann das Kontrollieren zu einer positiven Interaktion mit den Mitarbeitenden werden, die Förderung statt Überwachung bedeutet? Teil 13 unserer Serie Weiterbildungs-Navi.

Kontrolle – das gefürchtete Führungsinstrument

Bild: oly – stock.adobe.com



Teil 13

WEITER-
BILDUNGS-
NAVI

Weiterbildung bildet den Grundstein, um das eigene Team kompetent, motiviert und agil zu halten. Doch wie kann eine erfolgreiche Weiterbildungsstrategie aussehen? Das zeigt unsere Serie „Weiterbildungs-Navi“ auf. Bisherige Teile verpasst? Warum es Sinn macht, mit System vorzugehen, zeigt Teil 1 auf, wie Weiterbildung zum Profilierungs- und Bindungs-Tool wird Teil 2. Teil 3 widmet sich digitalen Weiterbildungsmethoden, Teil 4 der finanziellen Förderung, Teil 5 dem Systemischen Coaching, Teil 6 Erfahrungen mit Quereinsteigern und Teil 7 dem Mitarbeitergespräch. Teil 8 bietet Orientierung in puncto Weiterbildungsangebote, Teil 9 stellt Küchenmeister und Verpflegungsbetriebswirt gegenüber, Teil 10 thematisiert Führungskompetenz und Teil 11 den Umgang mit Lob und Kritik und Teil 12 richtiges Delegieren – mehr dazu: www.blgastro.de/gvmanager/weiterbildungs-navi-teil-12

Ob der Anteil vegetarischer Speisen ausgebaut werden oder die Menge an Lebensmittelabfällen schrumpfen soll – beide Vorhaben sind an klare Zielvorgaben gebunden. Das gemeinschaftliche Festlegen von Zielen nebst deren Rahmenbedingungen zählt zu den wichtigsten Führungsinstrumenten. Klare Zielvorgaben geben den Mitarbeitenden wertvolle Orientierung und Struktur, sie schaffen Erfolgserlebnisse und fördern die Kommunikation und Weiterentwicklung. Darüber hinaus schärfen sie den Blick der Führungskraft für die Stärken und Schwächen des jeweiligen Mitarbeitenden und helfen, den Überblick über die Projektfortschritte zu behalten. Vorteile also, die nicht zuletzt auch eine gute Basis geben, um die Leistung eines Mitarbeitenden präzise und wahrheitsgetreu zu bewerten. Leider zeigen Studien, dass nur etwa ein Drittel aller Führungskräfte selbst klare Zielvorgaben erhält. Nicht nur in der Branche der Gastlichkeit heißt es vor allem in kleineren Betrieben zumeist: „Mach mal!“

Im Folgenden haben wir Tipps von Klaus Häck über die Vorteile einer klaren Zielvorgabe und darüber, wie Kontrolle zu einem Motivationsinstrument werden kann, zusammengetragen. Der Inhaber des Consultingunternehmens Hommequadrat ist auf das Coaching von Führungskräften der Branche spezialisiert (www.hommequadrat.de).

Wie trifft man erfolgreich Zielvereinbarungen, und welche Fehler sollte man dabei vermeiden?

Regel Nummer eins: Das gesteckte Ziel muss den Fähigkeiten und Ressourcen des Mitarbeiters entsprechen. Überforderung würde die Fehlerquote erhöhen und wäre Sand im Getriebe, Motivationskiller und unnötiger Stressfaktor für beide Seiten. Um sicher zu stellen, dass das anvisierte Ziel realistisch ist, sollte der Mitarbeiter stets mit eingebunden werden. Das Entwickeln gemeinsamer Ziele stärkt Bindung und Selbstwertgefühl. Niemand mag schließlich das Gefühl, dominiert zu werden. „Die SMART-Formel ist sehr hilfreich“, rät Klaus Häck (s. Grafik S. 13). „Ein tolles Tool, um ein effektives Ziel zu erarbeiten, das im Anschluss auch erfolgreich erreicht werden kann. Doch ohne Kontrolle geht es in Folge nicht.“

Warum fällt vielen Führungskräften das

9 GOLDENE REGELN DER KONTROLLE

- **Schaffen Sie eine Vertrauensbasis!**
In einer Atmosphäre des Vertrauens und der Offenheit fühlen sich Mitarbeitende wohl und äußern eher Gedanken und Bedenken. Stellen Sie sicher, dass Ihre Erwartungen realistisch sind und auch verstanden wurden.
- **Schaffen Sie Transparenz und Beteiligung!**
Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter in Entscheidungsprozesse ein, setzen Sie gemeinsam Ziele und erklären Sie die Notwendigkeit von Kontrollmaßnahmen.
- **Etablieren Sie eine Feedbackkultur!**
Geben Sie Ihren Mitarbeitern regelmäßig konstruktives Feedback und nutzen Sie Feedback verschiedener Quellen, um ein umfassendes Bild der Leistung zu erhalten.
- **Nutzen Sie Technologie sinnvoll!**
Projektmanagement-Tools (z. B. Trello, Asana) bieten Transparenz über Aufgaben und Fortschritte. Implementieren Sie Leistungskennzahlen (KPIs), die objektiv und fair sind, um Fortschritte zu messen.
- **Fördern Sie Autonomie!** Geben Sie Mitarbeitenden Verantwortung für ihre Aufgaben und die Freiheit, die Arbeitsweise selbst zu gestalten. Zeigen Sie Vertrauen!
- **Schaffen Sie ein positives Arbeitsumfeld!** Belohnen Sie gute Leistungen, um Motivation und Engagement zu fördern. Unterstützen Sie die berufliche Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter.
- **Sparen Sie nicht mit Lob!** Loben Sie unter vier Augen die Leistung und fragen Sie ihren Mitarbeitenden, wie die Arbeit so gut geschafft wurde. Das ist Wertschätzung pur! Vermeiden Sie es, vor anderen Mitarbeitenden zu loben. Das verursacht schnell Neid, Frust und Ressentiments gegenüber dem/der Gelobten.
- **Verstehen Sie Kontrolle als Unterstützungsinstrument!** Kontrolle ist dafür da, um Hindernisse im Arbeitsprozess zu identifizieren und zu beseitigen, nicht um Fehler zu finden und zu bestrafen. Stellen Sie dabei sicher, dass Ihre Mitarbeitenden über die notwendigen Ressourcen verfügen, um die Arbeit effektiv zu erledigen.
- **Vermeiden Sie Mikromanagement!** Konzentrieren Sie sich auf die Ergebnisse der Arbeit, nicht auf jeden kleinen Schritt des Prozesses.

Kontrollieren so schwer?

Wer Zielvorgaben setzt oder Aufgaben delegiert, muss den Verlauf der Arbeit kontrollieren. „Doch es gibt Führungskräfte, die ein Problem mit diesem Thema haben“, hat Klaus Häck in seiner Beraterpraxis festgestellt. Der Grund: Sie fürchten, dass die Kontrolle bei den Mitarbeitern ein Gefühl der Überwachung auslösen könnte, sie frustrieren und demotivieren würde. „Kontrolle ist immer eine Gratwanderung“, ergänzt der Experte. „Die Form der Kontrolle sollte an die Persönlichkeit des Mitarbeitenden angepasst sein.“ Geht es um einen sensiblen Charakter? Oder einen freiheitsliebenden? Es gibt Mitarbeitende, die wünschen sich Kontrolle, weil sie perfektionistisch sind und Rückbestätigung brauchen. Andere fühlen sich durch Kontrolle persönlich gekränkt und werten sie als mangelndes Vertrauen. Stets ist Kontrolle mit Fingerspitzengefühl zu dosieren. Und es macht natürlich einen Unterschied, ob es um die Kontrolle eines Auszubildenden ohne Erfahrung geht oder um den langjährigen Sous Chef, der auch ohne viel Worte weiß, was von ihm erwartet wird.

Welche Fehler werden beim Kontrollieren häufig gemacht? Mit welchen Folgen?

Kontrolle ist mehr als ein knappes „Na? Wie läuft’s?“ zwischen Tür und Angel. Führungskräfte, die sich aus Unsicherheit oder Zeitnot auf diese knappe Floskel beschränken, vermitteln ihrem Team keine Wertschätzung und kein ehrliches Interesse an den Fortschritten ihrer Arbeit. „Zu erwarten, dass der jeweilige Mitarbeitende den Job auf die gleiche Weise erledigt wie man selbst, ist ein weiterer Fehler, den Führungskräfte beim Thema Kontrolle machen können“, betont Klaus Häck. Mitarbeiter brauchen Freiräume für ihre eigene Vorgehensweise, Führungskräfte sollten sich deshalb vorrangig auf das Ergebnis konzentrieren. „Wer diese Freiräume nicht gestattet, riskiert Vertrauens- und Bindungsverlust“, sagt der Experte. „Die Kontrolle wird vom Mitarbeitenden als Gängelei und Überwachung empfunden, er verliert die Motivation und wird unsicher.“ Ein weiterer Kardinalfehler ist schließlich die Kontrolle, die zu spät kommt. Dann, wenn notwendige Kurskorrekturen nicht mehr eingeleitet werden können und das „Kind“ sprichwörtlich „in den Brunnen gefallen“ ist.

S	Spezifisch	Ist das Ziel so konkret & genau wie möglich?
M	Messbar	Ist das Ziel qualitativ & quantitativ messbar?
A	Attraktiv	Ist das Ziel anspornend & motivierend?
R	Realistisch	Ist das Ziel mit gegebener Zeit & Mitteln schaffbar?
T	Terminiert	Ist das Ziel zeitlich festgelegt?

© GVMANAGER

SMART-Formel: Zur Erarbeitung effektiver Ziele

Wie gelingt erfolgreiches Kontrollieren?

Wer die Strategie guten Delegierens beherrscht, nimmt der anschließenden Kontrolle ihre Brisanz. Schon beim Delegieren bzw. Stecken der Ziele können mit dem Mitarbeiter nötige Kontrollschritte kommuniziert werden. Die Botschaft sollte stets lauten: Es geht nicht um Überwachung, sondern um Hilfestellung, um die Schaffung einer produktiven Arbeitsumgebung. Über Probleme soll offen gesprochen werden, ohne Scheu oder Angst. Ein gutes zwischenmenschliches Klima ist Voraussetzung für den vertrauensvollen Umgang. Nur so kann erfolgreiche Kontrolle gelingen.

Wie kann Kontrolle so formuliert werden, dass sie nicht kränkend wirkt?

Wer wertschätzend kommunizieren kann, dem fällt auch das Kontrollieren nicht schwer. „Die Kontrolle sollte nicht als Vorwurf formuliert werden, sondern als konstruktive Botschaft“, rät Klaus Häck. Eigene Beobachtungen in der Ich-Form schildern und den Mitarbeitern das Gefühl der Begleitung und Unterstützung vermitteln, ist empfehlenswert. Dagegen führt Kontrolle im autoritären Befehlston schlimmstenfalls dazu, dass der entmutigte Mitarbeiter in den Streik tritt. Um Vertrauensverlust vorzubeugen, kommt es sehr darauf an, wie etwas

gesagt wird. Die Tonlage der Stimme, die Körpersprache, die gewählte Formulierung – all dies entscheidet über Erfolg und Misserfolg der Kontrolle.

Welche Vorteile kann Kontrolle als Führungsinstrument eröffnen?

Eine Kontrolle, die all diese Regeln berücksichtigt, schafft eine positive Interaktion mit den Mitarbeitern. Sie stärkt das Selbstwertgefühl und das Vertrauen des Einzelnen und erhöht die Motivation zur Leistung. „Eine gute Kontrolle ermöglicht dem Mitarbeitenden, die eigene Selbsteinschätzung zu stärken“, sagt Klaus Häck. „Sie ist wesentlicher Bestandteil einer guten Feedbackkultur und begleitet den Mitarbeitenden auf dem Weg seiner Weiterentwicklung.“ Infolgedessen werden Mitarbeiter mutiger, sie fühlen sich gefordert und gefördert, gewinnen an Selbstvertrauen und Kompetenz. Im Umkehrschluss erreichen Führungskräfte mehr Freiräume für sich. Ein weiterer Pluspunkt: Da mögliche Mängel oder Fehler im Arbeitsprozess frühzeitig erkannt und behoben werden können, ermöglicht wertschätzende Kontrolle eine bessere Zusammenarbeit. Der Zusammenhalt wird gestärkt. „Aufstrebende Mitarbeitende, die diese Art der positiven Führung erleben, werden mit großer Wahrscheinlichkeit selbst einmal so führen“, bekräftigt der Experte. An der eigenen Führungskompetenz zu arbeiten, ist also auch eine Investition in die Zukunft.

Cornelia Liederbach

Optima
CULINARY PERFORMANCE

OPTIMA BRAT GOLD

Entwickelt für die moderne
pflanzliche Profi-Küche

NEUE REZEPTUR

Optima
BRAT GOLD
BUTTERGESCHMACK
STARK

die vegane Alternative
zu geklärter Butter

- VEGAN
- VEGETARISCH
- LAKTOSEFREI
- OMEGA 3
- OHNE DEKLARATIONSPFlichtIGKEITEN
O.D.A.
OHNE ALLERGENE
OHNE DEKLARATIONSPFlichtIGKEITEN
OHNE ZUSATZSTOFFE

Wünschen Sie weitere Informationen? Wir beraten Sie gern!
walterrau-foodservice@bunge.com

BUNGE

Nachhaltige Gastronomie möglich!

Nach fast vier Jahren Projektlaufzeit des GeNAH-Projekts „Außer-Haus-Angebote – Nachhaltig und gerecht gestalten“ zieht das Team der FH Münster ein Fazit. Was sind wesentliche Ergebnisse und Erfahrungen?



Wie gelingt es, Nachhaltigkeit im Alltagshandeln der Akteure aus der Außer-Haus-Gastronomie möglichst breit zu verankern? Aber auch in der Wertschöpfungskette sowie bei Entscheidungen über Essensangebote? Das herauszufinden, war Ziel des Projektes GeNAH, „Außer-

Haus-Angebote – Nachhaltig und gerecht gestalten“, das vom Institut für nachhaltige Ernährung der FH Münster, gefördert von der Bundesstiftung Umwelt (DBU), seit Oktober 2020 durchgeführt wurde. Als Medienpartner hat der GVMANAGER das Projekt seit November 2022 medial begleitet. Um den

Praxisbezug des Projektes zu sichern, das nicht als klassisches Forschungsprojekt, sondern als wissenschaftliches Transferprojekt ausgelegt war, wurde kooperiert mit den Einrichtungen des Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe, dem Referat Schöpfungsbewahrung der Fachstelle Weltkirche im Bistum Münster und den

Himmlichen Herbergen e. V. Für die finale Evaluation wurden zehn Einzel- und Gruppeninterviews mit Projektbeteiligten aus den LWL-Einrichtungen geführt sowie die Projektergebnisse analysiert. Das Resümee von Thomas Voß, Kaufmännischer Direktor der LWL-Kliniken Münster und Lengerich, der als EMAS-Umweltmanagementvertreter und Mitglied im Netzwerk der BioMentoren, als nachhaltiger Branchenvorreiter gilt, ist durchweg positiv: „Gäbe es GeNAH noch nicht, müsste man es erfinden. Ich habe mit meinen Einrichtungen in den letzten Jahren viele Projekte als Praxispartner begleitet. Keines war in der Breite so erfolgreich wie GeNAH.“

Verpflegung als Kernaufgabe

Das Ergebnis: Die Verpflegung muss in den gesamten Organisationen Thema sein. Wichtig ist das Verständnis, warum nachhaltige Speisenangebote auf den Tisch gebracht werden sollten, ob in der Kita, Schule, in Tagungshäusern, im Krankenhaus usw.

Ernährung und Verpflegung werden in den Einrichtungen angemessen wertgeschätzt, wenn das Essen im Kontext mit der Kernaufgabe der Organisation gedacht wird. Im Kindergarten wird nachhaltige Ernährung, eine Ernährung, die die Gesundheit erhält, die Umwelt schont und die sozialen Wirkungen in der Wertschöpfungskette beachtet, als Erziehungsauftrag verstanden. In der psychiatrischen Klinik sind die Mahlzeiten – auch über Essstörungen hinaus – nicht nur wichtiger Teil der Tagesstruktur, sondern können als Ernährungsform auch auf verschiedene Erkrankungen einzahlen. Nicht zuletzt wird hier der Umgang mit Essen als Teil der Therapie gesehen. Im christlichen Tagungshaus wird die Mahlzeit als gemeinschaftsstiftend und das Speisenangebot unter dem Motto der Bewahrung der Schöpfung gestaltet. Ist diese Perspektive gegeben, werden auch entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen, die nachhaltiges Handeln in den Küchen ermöglichen.

Externe Herausforderungen

Alle Kooperationspartner hatten mit externen Einflussfaktoren zu kämpfen, welche die alltägliche Arbeit der Küchen erschweren. Neben den multiplen Krisen, die zu Personalwechsellern und -mangel sowie steigenden Kosten geführt haben, waren die GeNAH-Kooperationspartner teilweise mit der Streichung von Fördergeldern

„Gäbe es GeNAH noch nicht, müsste man es erfinden. Ich habe mit meinen Einrichtungen in den letzten Jahren viele Projekte als Praxispartner begleitet. Keines war in der Breite so erfolgreich wie GeNAH. Dass der LWL-Tag dank des Rückenwindes durch den LWL-Direktor, die Erste Landesrätin, den Gesundheitsdezernenten und die Kaufmännischen Direktoren keine ‚Eintags-Projektfliege‘ bleibt, sondern dauerhaft verankert worden ist, ist nur ein Beleg für den Projekterfolg.“

Thomas Voß
Kaufmännischer
Direktor, LWL-Kliniken
Münster und Lengerich



und strukturellen Veränderungen konfrontiert: Neue Zuschnitte von Verantwortlichkeiten, die Auflösung von Kooperationsstrukturen bis zur Schließung von Häusern – die Rahmenbedingungen für die Transformation der Außer-Haus-Gastronomie bleiben herausfordernd.

Institutioneller Zugang

Das GeNAH-Projekt will vor allem übergeordnete Strukturen statt einzelner Küchen adressieren. Die Institutionen der Kooperationspartner sind historisch gewachsen und haben ganz unterschiedliche Organisationsformen, die sich an den Kernaufgaben orientieren. Von daher war der institutionelle Zugang bei den Kooperationspartnern bei jedem anders. Die Strukturen sind wesentlich für Synergieeffekte in Organisationen und die Möglichkeit einer gemeinsamen Weiterentwicklung in Richtung Nachhaltigkeit.

Beispiel LWL-Tag

Der einrichtungübergreifende Ansatz ist im Landschaftsverband Westfalen-Lippe gelungen. Es haben sich elf Großküchen, die

**JETZT
ZERTIFIKAT
SICHERN!**

als ausgezeichnete Betrieb der Nationalen Strategie zur Reduzierung der Lebensmittelverschwendung



**GEGEN
LEBENSMITTEL-
VERSCHWENDUNG**

- Pionierarbeit leisten
- Ressourcen schonen
- Klimabilanz verbessern
- Wareneinsatz optimieren
- Kosten sparen



Das Machen entscheidet!

Jetzt informieren:
Tel. 06202 5843841

www.kahv.de

ein Verbundprojekt von



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Von der Theorie in die Praxis: Workshops zu Themen wie Fleischreduktion statt Verzicht halfen dabei, den Praxisbezug zu stärken.

ZUSAMMENGEFASST

GeNAH – Gerechte und nachhaltige Außer-Haus-Angebote

- **Projektleitung:** Institut für nachhaltige Ernährung, FH Münster
- **Ziel:** dauerhafter Transfer von im Projekt entwickelten und erprobten Blaupausen, Rezepturen/Speiseplänen sowie Bildungsangeboten für eine gerechte und nachhaltige Außer-Haus-Verpflegung
- **Praxispartner:** Bistum Münster, Himmlische Herbergen und Landschaftsverband Westfalen-Lippe (LWL)
- **Projektdauer:** 10/2020 bis 9/2024
- **Förderung:** Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU)
- **Ergebnisse:**
 - Eine nachhaltige Verpflegung lässt sich institutionell verankern, wenn vorhandene Strukturen genutzt werden können.
 - Wo Strukturen fehlen, wird ein funktionierendes Netzwerk zum Schlüssel der Veränderung.
 - Wichtig für die Netzwerkarbeit sind die Transparenz über interne Prozesse und der praktische Erfahrungsaustausch.
 - Es braucht in den Betrieben intrinsisch motivierte Menschen, die für ein nachhaltiges Verpflegungssystem eintreten und alle anderen (Leitung, Küchenteam, Gäste) überzeugen.

www.fh-muenster.de/genah,
www.ernaehrung-nachhaltig.de

Menschen in 26 Einrichtungen verpflegen, mit dem Thema Nachhaltigkeit befasst und den „LWL-Tag“ entwickelt und in die Praxis umgesetzt. „Dass der LWL-Tag dank des Rückenwindes durch den LWL-Direktor, die Erste Landesrätin, den Gesundheitsdezernenten und die Kaufmännischen Direktoren keine ‚Eintags-Projektfliege‘ bleibt, sondern dauerhaft verankert worden ist, ist ein elementarer Beleg für den Erfolg des GeNAH-Projektes“, berichtet Thomas Voß, LWL-Kliniken Münster und Lengerich.

Die Erfolgsfaktoren

1. Die über alle Ebenen – von den politischen Gremien über die Direktion des Gesamtverbandes und die oberste Führungsebene der einzelnen Einrichtungen bis zu den Küchenleitungen – eingegangene Selbstverpflichtung, den Verpflegungsbereich nachhaltiger aufzu-

stellen und in die Nachhaltigkeitsziele des LWL zu integrieren.

2. Die Einbindung der verschiedenen Arbeitsbereiche, neben dem Personal aus dem Verpflegungsbereich z. B. der Zentralen Einkaufskoordination ZEK, den betrieblichen Gesundheitsschutz oder auch die Öffentlichkeitsarbeit einzelner Einrichtungen.

3. Die Bereitstellung zeitlicher und finanzieller Ressourcen für das Projekt. So berichtet in den Interviews z. B. eine Einrichtung, dass das Budget für Bio-Produkte erhöht worden sei. In einer anderen Einrichtung wurden zusätzliche Zeitkontingente für die Teilnahme an dem Projekt und den regelmäßigen Meetings geschaffen.

Die partizipative Arbeit, also die Beteiligung aller Küchenstandorte an der Entwicklung des nachhaltigen Formats „LWL-Tag“, der bereits 17-mal parallel in allen Einrichtungen stattgefunden hat, und die Formulierung eines ge-

meinsamen Qualitätsversprechens eröffneten den Beteiligten einen experimentellen Raum. Mit den Themen Rezepturenentwicklung und Produktion in unterschiedlichen Küchensystemen, Beschaffung nachhaltiger Produkte, Vermeidung von Lebensmittelabfällen, Nachhaltigkeitskommunikation und Akzeptanz der Gäste wurden die relevanten Stellschrauben in der Arbeitsgruppe gemeinsam entwickelt. Vom nachhaltigen Format ausgehend, wurden – je nach Ausgangslage und Möglichkeiten in den einzelnen Häusern – zusätzlich individuelle Entwicklungen angestoßen. Diese Individualität ist wichtig, weil alle Einrichtungen unterschiedlich aufgestellt sind und ihre Zielgruppen, die Rahmenbedingungen in den Küchen wie die personelle Situation, die technische Ausstattung oder auch die Verfügbarkeit von nachhaltigen Produkten aus der Region sehr unterschiedlich sind.

Netzwerkarbeit entscheidend

Alle Interviewten bestätigten, dass das Miteinander dazu geführt habe, sich gegenseitig noch mehr wertzuschätzen. Die Vernetzung und der regelmäßige Austausch untereinander war für die Küchenleitungen und die anderen Projektbeteiligten der wichtigste Aspekt an dem Projekt. Daher soll diese Zusammenarbeit auch über das Projektende hinaus weitergeführt werden.

Die Transformation des Verpflegungssektors gelingt also, wenn vorhandene Strukturen genutzt werden können. Dort, wo Strukturen fehlen, wird ein funktionierendes Netzwerk zum Schlüssel der Veränderung: Diese Netzwerkarbeit ist dann aber in der Regel freiwillig. Da die Unterstützung durch eine übergeordnete Organisation fehlt, ist die kontinuierliche Zusammenarbeit abhängig von den Ressourcen und dem Engagement des Einzelnen. Dabei gilt in der Netzwerkarbeit auch, dass Transparenz über interne Prozesse, der Erfahrungsaustausch in der Praxis und gute Beispiele helfen.



Zukunftsorientiert: Die nachhaltige Rezeptentwicklung stand auf der Projektagenda.

Netzwerkarbeit kann aber auch von Externen übernommen werden. So hat die Stadt Münster im Rahmen des Projektes Module mit verschiedenen Workshops organisiert, an denen dann auch Küchenteams, z. B. aus dem Bistum, teilgenommen haben. Am Ende liegt die Verantwortung für erfolgreich umgesetzte Maßnahmen immer bei der Küchenleitung und ihrem Team. Grundvoraussetzung ist, dass sie von ihrer obersten Leitung unterstützt werden.

Ausblick

Kontinuität über das Projektende hinaus ist nur dort möglich, wo dauerhaft Strukturen geschaffen und Netzwerke erhalten werden. Digitale Systeme, interne Plattformen und Datenbanken sowie Kapazitäten für die Netzwerkpflege sind notwendige, aber nicht hinreichende Bedingungen.

Schlussendlich braucht es immer intrinsisch motivierte Menschen, die für ein nachhaltiges Verpflegungssystem eintreten und alle, Leitung, Küchenteam und Gäste, überzeugen.

Silke Friedrich

Bild: Inga Vianden



SIEGER IM GASTRONORM-TEST

NEU



Hoher Flüssigkeitsverlust

Minimaler Flüssigkeitsverlust

Maximale Stabilität für 72 Stunden in allen Anwendungen.

Jetzt selbst testen und noch mehr Vorteile entdecken!





Neue Perspektiven

Mit dem Bau des neuen SWR-Medienzentrums wurden nicht nur die Arbeitsbereiche von Redaktionen und Produktion besser vernetzt, sondern auch die Betriebsgastronomie bekam ein modernes Zuhause. Was bedeutet das für das Konzept?



Bei der Arbeit tagtäglich auf den Merkur schauen zu können, kann nicht jeder von sich behaupten. Schon gar nicht in einer Großküche. Für das Küchenteam im neuen SWR-Medienzentrum ist das seit Neuestem Standard. Weil es – ganz ohne Filmkulisse – einen grandiosen Blick auf den Hausberg Baden-Badens hat: den Merkur eben. Der Umzug in die neuen Räume Ende März war damit ein großer Mehrwert für das Küchenteam, das bis dato in einer düsteren und verschachtelten Küche aus den 70er-Jahren arbeitete. So gab es drei wesentliche Verbesserungsansätze: eine generelle Modernisierung, mehr Tageslichtbezug und Arbeiten auf einer statt bisher zwei Ebenen. Dank der Integration in einen Neubau konnte man nahezu aus dem Vollen schöpfen. „Bei der Spülküche mussten wir aus logistischen Gründen einen Kompromiss eingehen“, erläutert Andreas Rabold, Abteilungsleiter Strategisches Gebäudemanagement und Infrastruktur beim SWR. So schaut das Spülteam, welches aber auch die kürzeste Arbeitszeit hat, durch eine Glasscheibe auf den lichtdurchfluteten Ausgabe- und Küchenbereich, der ineinander übergeht.

Der gastronomische Part des Medienzentrums lag u. a. in der Hand des Projektleiters des Gebäudemanagements beim SWR, Marcus Menzel. Zusammen mit Kasinoleiter Rainer Meier begleitete er das Ganze von interner Seite, extern unterstützt vom Ingenieurbüro Schaller aus Karlsruhe und Wurm + Wurm Architekten aus Bühl.

Offene Architektur

Der thermische Bereich der Küche ist somit komplett einsehbar: „Mir war es wichtig, dass die Köche bei Fragen direkt ansprechbar sind und auch bei der Ausgabe mithelfen können“, begründet Rainer Meier. Die offene Gestaltung beschränkt sich allerdings nicht nur auf Küche und Ausgabe. Auch der anschließende Arbeits-, Kommunikations- und Gastbereich, das Bistro und eine Konferenz-/Eventfläche im ersten Stock gehen nahtlos ineinander über. „Diese Offenheit war in puncto Lüftung eine große Herausforderung. „Da die Luft nahezu ungehindert strömen kann, galt es, diese so zu steuern, dass möglichst nichts aus der Küche herauszieht. Entsprechend drückt ein Lüftungsschleier zwischen Küche und Ausgabe nach unten, um unangenehme Dämpfe abzuschotten“, veranschaulicht Andreas Rabold. „Wir tüfteln aber noch an der Feinjustierung“,



Maximale Frische: Um zeitnah nachbestücken zu können und besser ansprechbar zu sein, wurde die Küche mit der Ausgabe verschmolzen.

AUF EINEN BLICK

SWR-Betriebsgastronomie, Baden-Baden

Inbetriebnahme: März 2024

Kasinoleiter: Rainer Meier

Küchenteam: 6 (Bei-)Köche, 1 Koch-Azubi (seit 9/24), 4 Buffet- und 2 Kassenkräfte; 4 externe Spülkräfte

Produktionssystem: Cook & Serve, teils Cook & Chill

Essenszahlen: 450-500 Mittagessen, während Fernsehproduktionen bis zu 600

Preis: 1,20 Euro (Beilagenportion) bis zu 8,80 Euro (Fleischgericht)

GASTRONOMISCHES SPEKTRUM:

- **Betriebsgastronomie:** Mittagessen von 11.30 bis 14.30, Auswahl aus 5-6 Gerichten, Salatbuffet, Salatschüssel, Desserts, Mischung aus Frontcooking (Pasta, Wok, Grill) und Schöpfausgabe
- **Bistro:** ZV und kleine warme Gerichte von 8 bis 18 Uhr, Kuchen vom lokalen Bäcker, selbst belegte Brötchen, selbstgemachte To-go-Gerichte im Weckglas (z. B. Hirschgulasch, Sojabolognese, Rote Bete-Ragout)
- Event- und Konferenzcatering

Ausgewählte Partner und Ausstatter: Barit (Bodenbelag), Cool Compact (Kühltsche, -schränke), Elro (Multifunktionspfannen, Kochkessel), Hobart (Spültechnik, Nassmüllanlage), innos (Küchenleitsystem), MKN (Fritteuse, Herd, Grillplatten), Rational (Kombidämpfer), Ingenieurbüro Schaller (Küchenfachplanung), Wurm + Wurm Architekten (Gesamtentwurf, Innenraumkonzeption inkl. Kasino)

ergänzt Rainer Meier, der generell sehr zufrieden mit dem Neubau und der Kooperation mit dem Planungsbüro ist.

Technischer Mix

So verbesserten sich nicht nur Arbeitsbedingungen und Ambiente, sondern auch das Speisenangebot. Bis zu fünf verschiedene Tagesgerichte, davon zwei vegetarische, plus ein wöchentlich rollierendes Pasta-Gericht stehen zur Auswahl, zusätzlich dreierlei Salatschüsseln und ein Salatbuffet. Nicht alle Gerichte davon stehen auf der Wochenkarte. Je nach Vorratsituation und Nachfrage des Vortages gibt es auch mal spontane Wiederholer, die Homeoffice sei Dank, für viele dennoch „neu“ sind.

Die Ausgabe erfolgt entlang einer umgekehrt U-förmigen Linie. Links befindet sich ein Grill, rechts außen eine Frontcooking-Station mit Wok und Pastakoher. Mittig sind die Schöpfergerichte platziert, die chargenweise direkt dahinter nachproduziert werden. Auf eine Counter-Lösung hat man bewusst verzichtet. „Aus den Erfahrungen meines Stuttgarter Kollegen weiß ich, dass diese sehr personalintensiv ist und viele Kreuzungswege mit sich bringt – das wollten wir vermeiden“, erläutert Rainer Meier, der sich vorab extern Inspirationen für das neue Konzept geholt hat.

Das Herzstück der Küche, die Thermik, ist ausgestattet mit Kombidämpfern von Rational, einem Induktionskochfeld und einer Fritteuse von MKN sowie diversen Geräten von Elro. Komplette auf multifunktionale Technik zu setzen, stand für ihn nicht zur Debatte. „Auch



Lichtdurchflutet: Der thermische Bereich (l.) geht fließend in die Ausgabe über, und hat eine Front mit Blick auf den Berg Merkur (r.). Die Kühlzellen werden mit CO₂ betrieben (u.).

Spezieller Boden

Besonders anspruchsvoll war die Ausschreibung des Bodenbelags. Einerseits, weil sich unter der Betriebsgastronomie ein Raum mit hochsensibler Technik befindet. Andererseits weil die alte SWR-Küche schon mal einen schadhafte Boden hatte, und man hier besonders sensibilisiert war. Folglich wurde ein ausgefeilter Boden von Barit mit u. a. integrierten Feuchtigkeitssensoren aufgebaut.

Eine weitere technische Besonderheit ist die Kälteerzeugung für die Kühlung der Verkaufstheken und Kühlräume mit CO₂ als natürlichem, umweltfreundlichem Kältemittel, die in puncto Nachhaltigkeit gewünscht war. Aus Sicherheitsgründen sind die Kühllhäuser mit Lichtern und akustischen Signalen versehen, um vor möglichen Leckagen des geruchlosen, in größeren Mengen narkotisierenden Gases zu warnen. Hat deren Inbetriebnahme reibungslos geklappt? „Die Kühlung hatte eine ungeplante Testphase. Aufgrund eines Zeitverzugs bei der Fertigstellung des Gesamtgebäudes war sie lange eingebaut, bevor wir hier starten konnten“, berichtet Rainer Meier.

Regionalität

Regionale Küche wie Maultaschen mit Zwiebelschmelze ist ebenso gefragt wie der selbstgemachte Hamburger, vermehrt auch vegetarisch mit eigenem Quinoa-Bratling. „Generell wird eher traditionelle Küche nachgefragt, ein bisschen Beständigkeit in der heutigen schnelllebigen Zeit“, erläutert Rainer Meier.

Regionalität wird auch beim Einkauf forciert. Ein Bauer liefert wöchentlich frische Eier, ein örtlicher Metzger unterstützt bei

Sonderwünschen. „Das macht das Arbeiten einfacher, ökonomischer“, resümiert Rainer Meier, dessen Team den regional bezogenen Salat noch selbst wäscht. „Durch die Lage, weit genug von Stuttgart und den Großkonzernen entfernt, bekommen wir glücklicherweise problemlos die nötigen Mengen aus der Region.“

Planung vor Corona

Ende gut, alles gut? „Die Essenszahlen könnten noch besser sein“, resümiert Andreas Rabold. Seit Corona und der Möglichkeit des flexiblen Arbeitens im Homeoffice beim SWR sind diese um nahezu die Hälfte gesunken, etwas, das in der Planungsphase noch nicht absehbar war. Als im April 2021 Richtfest gefeiert wurde, zeichneten sich die veränderten Gästezahlen zwar ab, doch für eine Umplanung war es zu spät. Rainer Meier ist wenige Monate nach Inbetriebnahme nichtsdestotrotz optimistisch: „Zum einen ist noch ein Drittel der kantinen-nahen Büros unbesetzt, welche erst im Laufe des Jahres durch Gebäudeaufgaben auf dem SWR-Gelände belegt werden; zum anderen liegen wir nun inmitten eines neuen Wohngebiets – mit Bewohnern, die wahrscheinlich ebenfalls im Homeoffice arbeiten und für uns als Gäste gewonnen werden können.“ Als drittes gutes Standbein haben sich die während Corona entwickelten, selbst eingekochten To-go-Gerichte entwickelt, die im Bistro ganztags zum Verkauf stehen und mitgenommen oder vor Ort in der Mikrowelle warm gemacht werden können. Nicht zuletzt hat Rainer Meier ein gutes Zusatzgeschäft mit dem Catering der neuen Konferenz- und Eventfläche einkalkuliert.

Claudia Kirchner

unsere Kochkessel haben weiter ihre Berechtigung. Wir nutzen sie z. B. für unsere selbst angesetzten Saucen und die Eintöpfe, die es jeden Dienstag gibt.“ Und auch eine Fritteuse war Rainer Meier wichtig. „Kroketten und Pommes frites sind bei uns beispielsweise eine täglich sehr gefragte Beilage – die wird in der Fritteuse deutlich besser als im Kombidämpfer.“ Darüber hinaus schätzt er aber auch seine zentral platzierten vier Multifunktionspfannen. Und in den Kombidämpfern wird gerne mal Fleisch, wie der heutige, butterzarte Tafelspitz, über Nacht gegart.

„Generell wird bei uns eher traditionelle Küche nachgefragt, ein bisschen Beständigkeit in der heutigen schnelllebigen Zeit.“

Rainer Meier
Kasinoleiter, SWR





MIT Grapos® SOFT DRINKS



IN EINE PFANDFREIE ZUKUNFT

Nachhaltige
AF-KONZEPTE
VOM PROFI
FÜR PROFIS

freshly
tapped



FRISCH

GEZAPFT



SEIT 2019 | EIN MIT DEM
ÖSTERREICHISCHEN STAATSWAPPEN
AUSGEZEICHNETES UNTERNEHMEN

GETRÄNKE + TECHNIK + SERVICE
EXKLUSIV AUS EINER HAND

www.grapos.com | www.schankomat.com

ZUM KAFFEE DAZU

Zur Kaffeepause gehört für den einen oder anderen die Milch(-alternative), etwas Süßes als Begleiter oder auch eine ergänzende kühle Erfrischung dazu. Eine Auswahl passender Begleiter für das Heißgetränkengeschäft.

MILCHVIELFALT

Mit der Markteinführung des Milchsystems WMF MultiMilk macht WMF Professional Coffee Machines es noch einfacher, eine Vielzahl an veganen Kaffeedrinks auf Knopfdruck anzubieten. Bis zu fünf verschiedene Milchangebote und pflanzenbasierte Drinks können mit der Spezialitätenmaschine WMF 5000 S+ sortenrein dosiert werden – vollautomatisch und mit Schaumgarantie. Während das integrierte Milchsystem des Vollautomaten eine festgelegte Sorte verarbeitet, werden die Pflanzendrinks über ein Lanzasystem direkt aus der Verpackung in die Maschine geleitet. Das Software-Gedächtnis der WMF 5000 S+ speichert für jedes Kaffeeprodukt die individuelle Milch- bzw. Drink-Dosierung sowie die Einstellwerte für den perfekten Schaum. Das Reinigungskonzept spült alle relevanten Maschinenteile nach jedem Milchwechsel. www.wmf.com



BUTTRIG & WEICH

Eier, Milch, Mehl und viel Butter – das sind die Zutaten für ein Briochebrot, welches nun auch von Aryzta erhältlich ist. In der traditionellen Kastenform gebacken, lässt es sich leicht portionieren. Die weiche, fluffige und saftige Spezialität schmeckt zum Frühstück oder zum Kaffee ideal, ganz nach Gusto bestrichen mit Butter, Konfitüre, Marmelade oder Nuss-Nougat-Creme. Vor allem süß-säuerliche Fruchtaufstriche harmonieren gut mit dem weichen Inneren. Das

Briochebrot enthält wenig Zucker und ist somit auch ein guter Begleiter zu Herzhaftem. Das Butter-Brioche aus Hefeteig à 400 Gramm ist fertig gebacken und wird tiefgekühlt angeboten. www.aryzta.de



KALTER TEE TO GO

Meißner Cold Tea ist eine maßgeschneiderte Lösung für die Getränkeversorgung in Büro- bzw. Mitarbeiterküchen. Der Tee wird mittels

Kaltaufguss zubereitet: Einfach den Pyramidenbeutel in eine Flasche oder Karaffe geben, mit kaltem Wasser übergießen, ziehen lassen – fertig ist der erfrischende Durstlöcher. Ein Teebeutel reicht für 500 Milliliter Wasser. Praktisch: Der Beutel in Pyramidenform ohne Faden und Etikett kann bis zu vier Stunden im Wasser bleiben. Mit dem praktischen Thekendisplay können sechs Sorten, darunter Passionsfrucht-Mango, Sommerbeeren oder Zitrone-Minze, ganz unkompliziert in der Büroküche oder im Meetingraum angeboten werden.

www.messmer.de/gastronomie



NÜSSE, SAATEN & BEEREN

Unter der Marke Pâtisserie du Chef führt Vandemoortele drei Sorten Kuchen, die reich an Nüssen, Saaten und Beeren sind. Der Nutty Cake ist ein softer Rührkuchen mit Schoko-Crumble-Boden und Crunchy-Topping, bestehend aus Haselnüssen, Mandeln, Pekannüssen und Pistazien. Der Grainy Cake ist ein Kuchen bei dem verschiedene Getreidearten zusammenkommen, u. a. Quinoa, Roggenflocken und Dinkel. Zudem

sind Cranberrys und Nüsse enthalten und geben dem Kuchen eine aromatische Note. Der Choco Cherry Cake vereint den fruchtig-frischen Geschmack von Kirschen mit einem saftigen Schoko-Rührteig. Um auch alternative Ernährungsformen bedienen zu können und aktuellen Verbraucherbedürfnissen gerecht zu werden, wurde der Choco Cherry Cake vegan entwickelt. Durch einen formstabilen Boden und die handliche Portionsgröße sind die vorgeschneittenen Kuchen optimal für den Außer-Haus-Verzehr geeignet.

www.vandemoortele.com





SCHOKOLADIGES DOPPEL

Zartsplittriger Blätterteig und eine üppige Kakaocreme-Füllung – das neue Kakaocremedreieck von Baker & Baker spricht mit seiner cremigen Füllung eine breite Zielgruppe an, während die handwerkliche Optik und das auffällige Dreiecks-Format optisch ansprechend sind. Durch einfache Veredelungsmöglichkeiten wie das Dekorieren mit Zierschnee, Glasur oder Krokant kann das Gebäck schnell individualisiert und aufgewertet werden. Das Kakaocreme-Dreieck eignet sich ideal als süßer Snack oder kleine Mahlzeit. Es bietet eine Alternative zum klassischen Schokocroissant und ergänzt das süße Sortiment. Ebenfalls neu ist das Schokofranzbrötchen, eine norddeutsche Gebäckspezialität aus gezogenem Hefefeinteig, gefüllt mit dunkler Schokolade (6,8 %). Beide Neuprodukte werden nach veganer Rezeptur hergestellt. www.baker-baker.de

”

„Kaffee ist flüssiger Klebstoff für den sozialen Zusammenhalt, aber ebenso entscheidend bei Patientenbefragungen zur Zufriedenheit von Krankenhäusern.“

“

... **Ralf Hüge**

Geschäftsführer,
Jura Gastro Vertriebs-
GmbH



Nachgefragt bei

Herr Hüge, welchen Stellenwert hat Kaffee aktuell in der Gemeinschaftsverpflegung?

Kaffee ist pures Lebenselixier, nach Wasser das meistgetrunkene Getränk. Es gibt sogar die Meinung, Kaffee sei flüssiger Klebstoff für den sozialen Zusammenhalt und ein Bindeglied zwischen unterschiedlichen Arbeitsbereichen. Wie wichtig Kaffee in der Gemeinschaftsverpflegung ist, wird besonders deutlich, wenn man sich vorstellt, einen Tag im Büro ohne Kaffee auskommen zu müssen. Ein anderes Beispiel: In jeder Patientenbefragung zur Zufriedenheit von Krankenhäusern ist die Kaffeequalität von entscheidender Bedeutung für eine gute Bewertung.

Was hat sich beim Kaffeekonsum in der GV verändert?

Stark, schwarz und viel waren in der Vergangenheit wichtige Kriterien für einen guten Kaffee. Heute sind Kaffeespezialitäten auf Basis ganzer Bohnen – gerne in unterschiedlichen Varianten mit Milch – ein Muss in allen

GV-Bereichen. Mehr denn je rückt die Qualität in den Fokus. Was wir schon seit längerem in der Kaffeeversorgung von Krankenhäusern feststellen, ist eine plurale Kaffeeversorgung. Bedeutet: Auf der Station steht ein Kaffeevollautomat mit Bezahlvorrichtung, der sowohl Patienten als auch Besuchern zur Verfügung steht. Die Servierwagen mit riesigen Thermoskannen, die einst über die Gänge gezogen wurden, sind eher passé.

Welche Vor- und Nachteile sehen Sie in einer dezentralen Kaffeeversorgung?

Es gibt keine Nachteile. Nichts ist in der Berufswelt so wichtig wie zufriedene Mitarbeiter, die am Arbeitsplatz hervorragenden Kaffee erhalten. Ein leckerer Cappuccino begeistert vermehrt auch die Bewohner von Seniorenheimen oder Klinikpatienten. Nicht zuletzt punktet die dezentrale Kaffeeversorgung bei Controllern. Moderne Automaten lassen dank Telemetrie und unterschiedlicher Bezahlfunktionen keine Wünsche in Sachen Kostenmanagement offen.

Welche Lösungen bietet Jura dafür?

Jura Gastro ist Spezialist für dezentrale Kaffeeversorgung. Ob Großraumbüro, Kaffecke im Heim oder Stationservice: Wir haben für jeden Außer-Haus-Bereich den passenden Vollautomaten. Dies gilt sowohl für die Anzahl der Tassenbezüge pro Tag als auch den gewünschten Kaffee. Über 30 Kaffeespezialitäten erfüllen so gut wie jeden Wunsch. Selbst wer echten Cold Brew wünscht, ist bei uns an der richtigen Adresse. Ebenso, wer es ganz puristisch mag und nur auf Kaffee schwarz und Espresso steht.

Welche Rolle spielt dabei die Digitalisierung?

Gerade im GV-Bereich, wo mit besonders spitzem Bleistift gerechnet wird, ist die Digitalisierung von zentraler Bedeutung. Mit unserem Pocket Pilot 2.0 stellen wir unseren Partnern eine kostenlose Software zur Verfügung, mit der das Bezahlen, Abrechnen und Verwalten zum Kinderspiel wird. Die Lösung ermöglicht bargeldloses Bezahlen per Mobiltelefon und kommt ohne Zusatzgeräte wie Münzprüfer, Karten-Lesegeräte und App-Downloads aus. Aber so wichtig wie die Digitalisierung auch ist, am Ende des Tages müssen Kaffeevollautomaten anwenderfreundlich, hochwertig und langlebig sein. Das Maß aller Dinge ist und bleibt die Qualität in der Tasse!

Herzlichen Dank für das Gespräch!

Michael Teodorescu

Einzigartiges Geburtstagsgeschenk

Zum 50. Geburtstag machte sich Thermoplan selbst ein besonderes Geschenk: das neue Werk unique, das eine Verdopplung der Produktionsfläche ermöglichte.



Die berufliche Reise des Thermoplan-Gründerehepaars Esther und Domenic Steiner begann einst mit der Herstellung von Schlagrahmautomaten und Milchsäumern. Dies ebnete dem Familienunternehmen den Weg, einer der erfolgreichsten Entwickler und Produzenten von Kaffeevollautomaten zu werden. 50 Jahre später feiert Thermoplan nicht nur das goldene Jubiläum, sondern pünktlich dazu auch die Eröffnung des Neubaus unique. Im Juni fand die offizielle Einweihung statt, die mit einem Tag

in eine elegante Glasfassade, beeindruckt der sechsstöckige Neubau nicht nur von außen. Im Inneren empfängt ein weitläufiger, lichtdurchfluteter Eingangsbereich die Besucher, der das firmeneigene Café unique beherbergt. „Das Café unique im wunderschönen Atrium ist zweifellos eines meiner Highlights im Neubau“, sagt Adrian Steiner, CEO von Thermoplan. „Ich freue mich darauf, nicht nur Kunden im Café zu begrüßen, sondern auch die Öffentlichkeit daran teilhaben zu lassen.“ Unter der Woche wird ein Barista dort köstliche Kaffeespezialitäten zubereiten.

„Thermoplan ist in Weggis daheim, aber in der Welt zuhause. Von hier aus können wir unseren Kunden die bestmögliche Qualität bieten und garantieren.“

Adrian Steiner
CEO, Thermoplan



der offenen Tür gefeiert wurde. Über 5.000 Menschen nutzten die Gelegenheit, um das Werk zu besichtigen und hinter die Kulissen des Herstellers von Kaffeevollautomaten zu blicken.

Wer nach Weggis fährt, dem fällt das imposante Gebäude sofort ins Auge: Gekleidet

Das unique wurde in einer Rekordzeit von knapp zweieinhalb Jahren fertiggestellt. Es ist bereits das fünfte Werk, das Thermoplan am Hauptsitz in Weggis errichtet hat. Durch das kontinuierliche Branchenwachstum und die weltweit steigende Nachfrage nach Thermoplan-Kaffeemaschinen stieg der Bedarf nach mehr Platz. Mit dem Neubau konnten die Produktionsflächen verdoppelt und zusätzliche Logistikeinrichtungen geschaffen werden. „Das Schweizer Wappen in unserem Logo steht für unseren Stolz auf den Produktionsstandort Schweiz. Wir sind ein durch und durch Swiss-made-Betrieb“, betont Adrian Steiner und ergänzt: „Unsere Kaffeevollautomaten werden hier in Weggis gefertigt, wobei etwa 80 Prozent der verbauten Komponenten aus heimischer Produktion stammen.“

Standort für die Zukunft

Mit dem unique drückt das Familienunternehmen auch seine Offenheit gegenüber neuen innovativen Technologien und den Fokus auf Nachhaltigkeit aus. „Das unique steht für das starke Engagement aller Beteiligten, um

gemeinsam bestmögliche Erfolge zu erzielen. Der Neubau gehört zu den ersten nachhaltigen Bauprojekten in der Schweiz, welcher nach dem global anerkannten LEED®-Standard zertifiziert ist“, erklärt Adrian Steiner. Für die Versorgung des Gebäudes werden ausschließlich regenerative Energien genutzt. Ein Bau in dieser Art und Methodik ist in der Schweiz noch eine Seltenheit.

Mit der Erweiterung des eigenen Standorts in Weggis bleibt Thermoplan dem Produktionsstandort Schweiz treu. Adrian Steiner ist besonders stolz darauf: „Wir glauben an den Industrie- und Produktionsstandort Schweiz. Thermoplan ist in Weggis daheim, aber in der Welt zuhause. Von hier aus können wir unseren Kunden die bestmögliche Qualität bieten und garantieren. Zudem sind wir eingebettet in eine fabelhafte Berg- und Seelandschaft.“

Das Geheimnis des Erfolges liege in drei grundlegenden Faktoren: Partnerschaft, Flexibilität und Begeisterung. „Als Familienunternehmen legen wir großen Wert auf langfristige und auf Vertrauen basierende Partnerschaften.



Swiss-made: Die Kaffeevollautomaten von Thermoplan werden im Schweizer Ort Weggis gefertigt; etwa 80 Prozent der verbauten Komponenten stammen aus heimischer Produktion.

So konnten wir uns über die Zeit ein globales Netzwerk aus über 200 zertifizierten Vertriebs- und Servicepartnern aufbauen, welche unsere Kunden in über 80 Länder rund um den Globus beliefern und sich deren Anliegen annehmen. Bei Thermoplan versuchen wir stets auf die individuellen Bedürfnisse und Anliegen

unserer Kunden einzugehen und sind uns nie zu schade, für sie die Extrameile zu gehen“, führt Andreas Steiner aus. Sein Resümee zum 50-jährigen Jubiläum: „Wir blicken mit Stolz und Dankbarkeit auf 50 erfolgreiche Jahre zurück. Dies erfüllt uns mit Vorfreude und Entschlossenheit für die Zukunft.“

Bild: Thermoplan

Schokolade macht glücklich!

Mit ofenfrischen Schoko-Franzbrötchen begeistern

Goldfrost⁺



Top-Wahl: Schokolade ist die Nr. 1 bei Ihren Kunden



Voll im Trend: Vegane Rezeptur in handwerklicher Optik



Beliebt: Starke Variante vom Topseller

NEU:
SCHOKO-
FRANZ-
BRÖTCHEN

BAKER & BAKER Germany GmbH

Service Line: 0421-3502 850

www.goldfrost.de

BAKER & BAKER

dedicated to delight

Essen ist Bildung!

Carlo Petrini, der Gründer der internationalen Slow Food-Bewegung, feiert – wie der GVMANAGER – 75. Geburtstag. Er widmete sein Lebenswerk dem weltweiten Recht auf gesunde, saubere und gute Lebensmittel aus der eigenen Region und brachte auch die Gastronomie nachhaltig voran.

Carlin, nennen die Piemonteser Carlo Petrini. Selbst seine Augen lachen, wenn der drahtige, sonnengebräunte Mann sich fotografieren lässt oder wenn er sich mit Freunden an eine reich gedeckte Tafel setzt. So wie schon 1986. Damals protestierte er mit einem öffentlichen Spaghetti-Essen kollektiv, weil McDonald's eine Filiale direkt an der Spanischen Treppe in Rom eröffnete. Die gibt es übrigens immer noch. Dennoch hat Slow Food einen wichtigen Teil dazu beigetragen, dass sich die Menschen ihrer kulinarischen Traditionen erinnern. Seit der Gründung in Paris 1989 ist daraus eine globale Bewegung gewachsen.

Das Lebenswerk Petrinis ist untrennbar mit der Slow Food-Bewegung und ihrem Kampf für gesunde, regionale und saisonale Lebensmittel, freies Saatgut und der Selbstermächtigung von Produzenten im globalen Süden verknüpft.

Angefangen hat alles in Italien. Bereits 1977 schrieb der Soziologe in italienischen Zeitschriften über Essen und Trinken und beteiligte sich an der Gründung der römischen Zeitschrift Gambero Rosso. In den 1980er Jahren gründete er die Gesellschaft der Freunde des Barolo als direkte Reaktion auf die Methanol-Skandale gepanschter Barolo-Rotweine. Die Liste seiner Freundeskreise und Aktionen ist im Laufe der Jahre lang geworden, ebenso die seiner in mehrere Sprachen übersetzten Bücher und Auszeichnungen.

Die Ideen von Carlin und seinen Freunden haben nicht nur das Piemont bereichert. Mit dem Restaurantführer „Osterie d'Italia“ und verschiedenen Weinführern löste Slow Food eine Rückbesinnung auf die authentische Wirtshauskultur Italiens, regionale Lebensmittel und saisonale Gerichte aus.

In Turin rief Carlo Petrini den Salone del



Ernährungserziehung: Carlo Petrini will Ernährung als Schulfach.

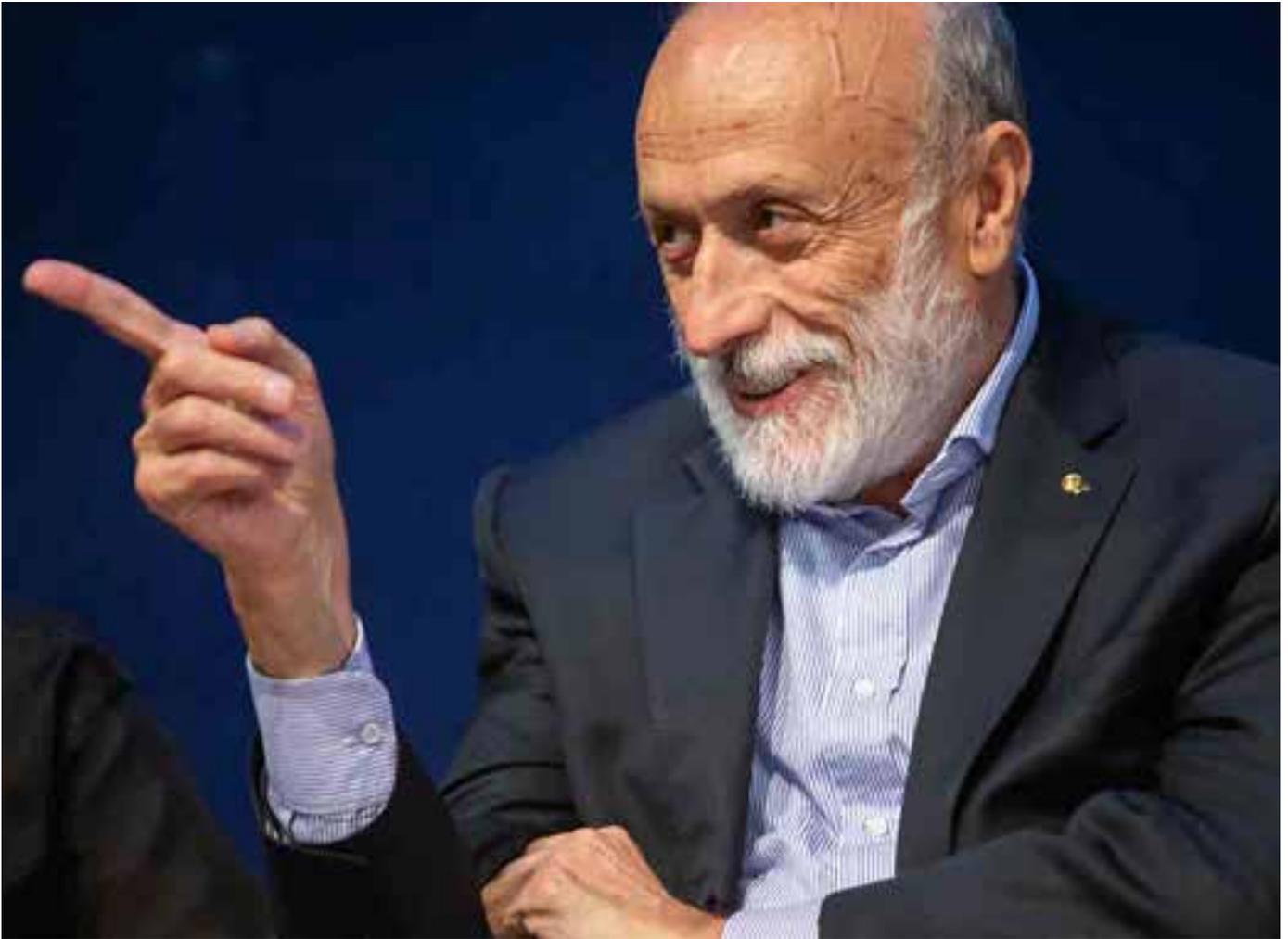
Autor: Petrini und Co-Autor Gaël Giraud (I.) mit einem seiner Werke.



Gusto (Salon des Geschmacks) ins Leben. Jahr für Jahr treffen seither Hunderttausende mit kleinen, lokalen Produzenten zusammen. Unzählige lokale Käse-, Fisch- und Weinfestivals in verschiedenen Orten Italiens finden nach diesem Vorbild statt.

Traum verwirklicht

Das Castello di Pollenzo bei Bra, dem Geburtsort Petrinis, etwa 100 Kilometer südlich von Turin, ist seit 20 Jahren die Zentrale der internationalen NGO und der Università di Scienze Gastronomiche (UNISG). Gründer und Präsident Carlo Petrini erfüllte sich mit der privaten Hochschule einen Traum: Die Erforschung der Gastronomie auf akademischem Niveau zu ermöglichen. „Heute können wir mit Stolz sagen, dass die UNISG seit 20 Jahren Gastronomen ausbildet. Fachleute, die in der Lage sind, Bedürfnisse der Produktionswelt mit



einer Vision von Lebensmitteln zu verbinden, die heutigen wirtschaftlichen, sozialen, ökologischen und klimatischen Herausforderungen gerecht wird. Anlässlich des Jubiläums möchte ich ein grundlegendes Thema hervorheben, das eng mit der Rolle und der Identität des Gastronomen verbunden ist: die Lebensmittel-erziehung. Gerade junge Gastronomen, die an unserer Universität ausgebildet werden, verbreiten durch ihre Arbeit Bewusstsein, Wissen und einen kritischen Geist in Bezug auf ihre Beziehung zu Lebensmitteln und zur Natur“, sagt Carlo Petrini anlässlich der 20-Jahres-Feier 2024. Aufklärung und Information darüber, wie Lebensmittel produziert, ausgewählt und konsumiert werden, sei einer der Grundpfeiler von Pollenzo.

Der interdisziplinäre Ansatz bezieht Geographie, Recht, Ökonomie, Marketing, Soziologie, Anthropologie, Ökologie, Geschichte, Landschaft, Kommunikation und Degustationstechniken mit ein. Um das hohe Niveau in Forschung und Fortbildung zu garantieren,

arbeitet die UNISG mit internationalen Fachleuten und Hochschulen zusammen.

Ebenfalls vor genau 20 Jahren fand auf Carlo Petrini's Initiative in Turin die erste globale Konferenz des Bauernnetzwerks Terra Madre statt, bei dem fast 5.000 Bauern zusammenkamen. Seither fand das Treffen alle zwei Jahre statt. Tausende Bauern organisieren sich dank Slow Food in 175 Ländern.

Neuester Streich

Anfang 2024 übernahm Carlo Petrini die Präsidentschaft für ein neues „Studien- und Recherchezentrum zu nachhaltigen Lebensmitteln“ mit Sitz in Pollenzo. Das Gemeinschaftsprojekt von vier Universitäten aus Turin und dem Piemont konzentriert sich auf Ernährungserziehung, die auf elf Punkte, darunter Regionalität und Saisonalität, Reduktion von tierischen Lebensmitteln, Plastikverbrauch und Lebensmittelverschwendung, basiert. „Ich bin überzeugt, dass unsere Tische durch Ernährungserziehung und ein tugendhaftes

Essverhalten von uns allen zu dem Ort werden können, an dem die ökologische Umstellung schneller, günstiger und mit mehr Genuss vollzogen werden kann“, erklärt er in seinem Appell an die italienische Regierung, von welcher er ein neues Schulfach für alle Bildungswege fordert: „Ernährungserziehung ermöglicht es, den Wert von Lebensmitteln zu verstehen sowie soziale, wirtschaftliche und ökologische Dynamiken dahinter.“

2006 gab Carlo Petrini den Vorsitz von Slow Food Italien ab, bis 2022 war er aber weiterhin Präsident von Slow Food International. Das Time Magazine zählte ihn zu den „European Heroes“, The Guardian zu den „50 People Who Could Save the World“. Mit lachenden Augen reist er bis heute um die Welt, trifft Mitglieder des Slow Food-Netzwerks, klärt Studenten über die Bedeutung nachhaltiger Lebensmittel auf und setzt sich weiterhin bei EU- und UN-Institutionen für die biologische Vielfalt und nachhaltige Lebensmittelsysteme ein. **Verena Wagner**

Kassieren per Kamera

Kamerakassen sind schnell, sparen dank optischer Speisenerkennung am Self-Checkout Betriebskosten und vor allem Personal. Was macht den Einsatz von KI und Computer Vision so attraktiv?

Fakt ist: der GV-Branche fehlt Personal. Betriebe haben die Notwendigkeit zu handeln erkannt und ihre IT-Budgets aufgestockt. Es wird in Lösungen rund um den Point of Sale (POS) investiert, um den Personalmangel zu kompensieren. Zugleich sollen Bezahlprozesse für Kunden so einfach und flexibel wie möglich sein. Es geht um Optimierung bei gleichzeitiger Entlastung. Mit KI-basierter

Technologie lässt sich der Bezahlvorgang auf Autopilot stellen, Umsatzsteigerungen mit Upselling-Garantie inklusive. Die Erkennungsgenauigkeit KI-basierter Kamerasysteme liegt im Schnitt bei 99 Prozent. Schummeln ist den Anbietern zufolge kaum möglich, die Kamera sieht alles. Der Gast erledigt seinen Part am Self-Checkout selbst. Je nach System ist das Produkt in Echtzeit erkannt, der Betrag

innerhalb von drei bis sieben Sekunden vom bargeldlosen Zahlmedium abgebucht, und ans vernetzte Kassensystem weitergeleitet.

Den Markt der KI-basierten Kamerakassen dominieren derzeit drei Anbieter: Dishtracker, VisioLab sowie Visioncheckout. Die Umstellung auf autonome Kamerakassen lohnt sich den Anbietern zufolge sofort. Doch wie gelingt der Weg dahin?

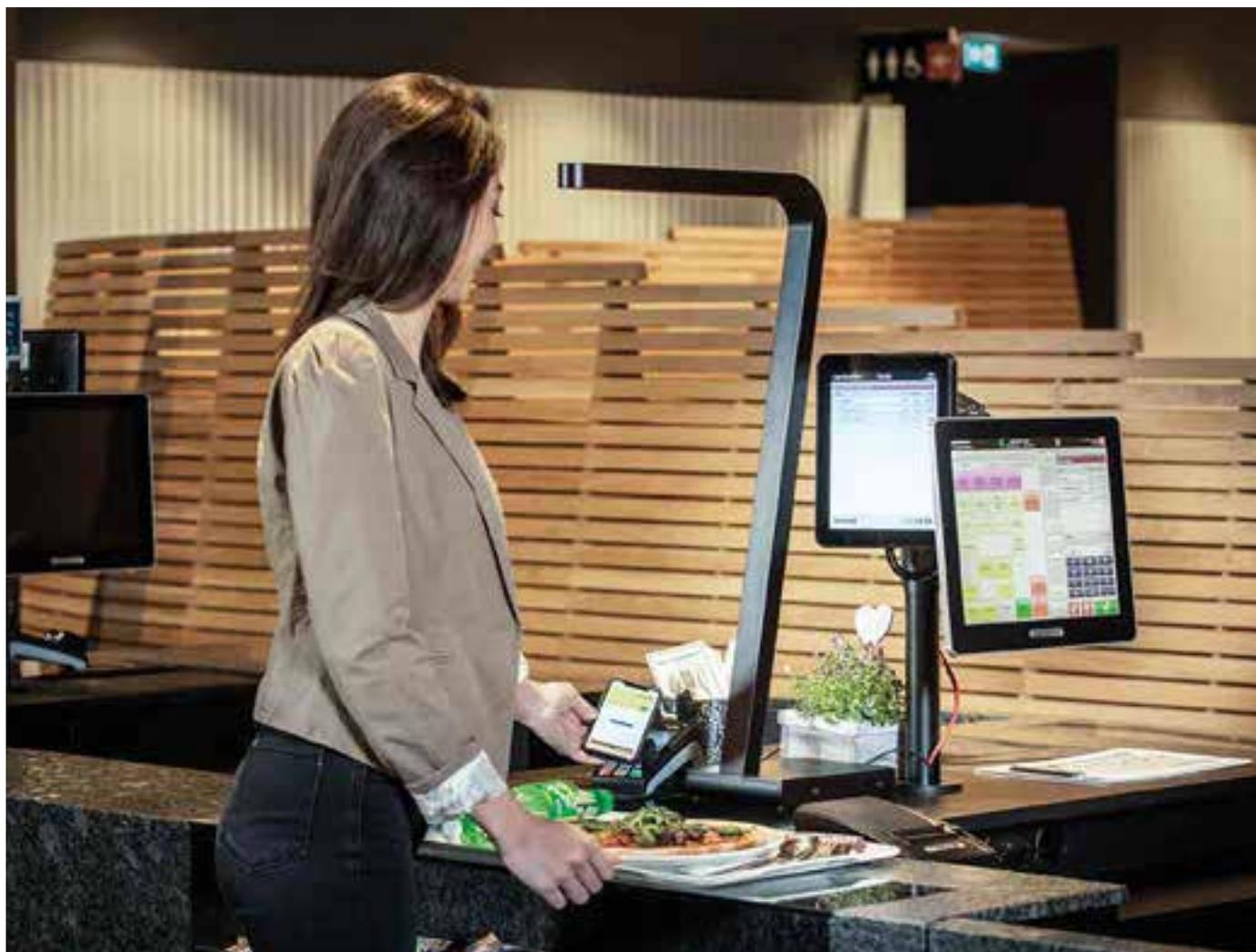


Bild: Toshiba

„In dem Moment, in dem der Gast das Produkt unter die Kamera stellt, ist es auch schon in Echtzeit erkannt.“

Tim-Oliver Niekamp
Co-Founder und CEO,
VisioLab



Personalbedarf

„Der Kunde muss sich ernsthaft für die Modernisierung seines Geschäftsfeldes interessieren“, betont Johannes Raudaschl, Co-Founder & CEO von Dishtracker aus Wien. Zweiter Erfolgsfaktor ist die Kommunikation gegenüber den Mitarbeitern: Der Einsatz künstlicher Intelligenz bedeute ihm zufolge nicht, dass man seinen Job los ist. Im Gegenteil: Im Fall der optischen Speisenerkennung führe KI zu einer Entlastung des Personals und gleichzeitig zur Reduktion von Kassenschlangen. Und damit schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe, denn: „Die Arbeitskraft ist die wertvollste Ressource, die es gibt. Diese muss von Systemverwaltungen freigespielt werden“, nennt Johannes Reichenberger, Gründer und Geschäftsführer von Ventopay, einen Aspekt, um Mitarbeiter im Unternehmen zu halten.

KI kostet Jobs, lässt aber auch neue entstehen. Die Tätigkeit des Kassierers könnte zu 100 Prozent von einer generativen KI übernommen werden, doch auch diese Systeme brauchen menschliche Kontrolle. „Aus sechs mach eins – zukünftig wird ein KI-Operator sechs Zahlstationen an einem Terminal im Blick haben“, sagt Tim-Oliver Niekamp, Co-Founder und CEO von VisioLab. Johannes Raudaschl von Dishtracker geht sogar davon aus, dass eine Person zehn KI-gesteuerte Kamerakassen am Self-Checkout kontrollieren kann.

Netzwerk ist alles

Im Interview mit Entwicklern, Geschäftsführern und Vertrieblern über die Vor- und Nachteile kamerabasierter Self-Checkout-Kassen wurde schnell klar, dass diese nicht nur bisherige Systeme mit Touchscreen oder bediente Kassen ablösen. Sie werden auch die Einteilung in vormalig in sich geschlossene

Kassensysteme, Warenwirtschaftssysteme, etc. auflösen und durch neue, hochvernetzte KI-basierte „Ökosysteme“ ersetzen. Sie alle kooperieren in unterschiedlicher Weise mit Anbietern KI-gesteuerter Kamerasysteme, um für jeden gastronomischen Betrieb das passende System zu bieten.

Entscheidend ist die eingesetzte künstliche Intelligenz der Kamerasoftware, das KI-Modell, und die Leistungsfähigkeit der Technologie. Mithilfe der Computer Vision erkennen die Maschinen nicht nur Bilder automatisch, sondern erfassen, analysieren und interpretieren diese. Dafür wurden die Systeme mit Tausenden von Speisenbildern vorab trainiert. Algorithmen erkennen die Muster und identifizieren das Produkt. Deep Learning (DL) befähigt den Computer, Vorhersagen über ein Objekt zu treffen. Fortschrittliche Computer Vision kann mehrere Produkte gleichzeitig erkennen und automatisch abrechnen. Die Systeme sind flexibel und skalierbar, und sie bieten nützliche analytische Tools.

Achtung sensible Daten

Bei der Nutzung fallen große Datenmengen an, die Computer Vision-Systemen als Lernstoff dienen. Das System wird trainiert und lernt täglich hinzu. Umso wichtiger ist es, sensible Daten nicht preiszugeben. Es gilt, keine Ausweise, Zahlkarten und persönliche Dinge aufs Tablett zu legen, denn auch wenn diese Objekte wieder rausgerechnet und unkenntlich gemacht werden, wurden sie doch erfasst, und auch Verpixelung kann durch passende Software wieder lesbar gemacht werden.

Daten können generell auf dem iPad, in der Cloud, oder auf eigenen bzw. externen Servern gespeichert werden. Wie sich VisioLab abgrenzt: Zur Erkennung der Speisen und Getränke wird keine externe Kamera gebraucht, da das iPad als Kassenstation mit integrierter Kamera dient. Das Bild muss dank der enormen Rechenleistung des iPad Pro nicht erst an die Cloud oder den Server geschickt werden, es kann die Bilderkennungs-KI selbstständig berechnen. An der iPad-Halterung befindet sich ein kleines Prisma, welches das Kamerabild nach unten bricht. Zum Einsatz kommt 4K-Kameratechnik mit pixelgenauer Erkennung. 38 Billionen Rechenoperationen pro Sekunde sind möglich – auch offline. Das Problem mit der DSGVO stellt sich so nicht. Der KI-gesteuerte Algorithmus erkennt in einer halben Sekunde, was auf dem Tablett ist, und wickelt

den Bezahlprozess in viereinhalb Sekunden ab. In den USA wird der Schritt über das Kassensystem eingespart und direkt mit dem Payment-System kommuniziert – hier undenkbar.

Mehrwert Werbefläche

Zusatznutzen durch Werbeflächen können Kamerakassensysteme ebenfalls bieten. Zum

„Gäste wollen nicht nur weniger Schlange stehen und mehr ihre Pause genießen, sie wollen auch durch intelligentes Cross-Selling motiviert und betreut werden.“

Johannes Raudaschl
Co-Founder und CEO,
Dishtracker



Zweck von Cross-Selling, aber auch zur Aufklärung in Gesundheitsfragen ist das Spektrum, unterstützt durch KI, riesig.

Inspiziert durch Big-Player der Systemgastronomie wird Cross-Selling z. B. bei VisioLab



Entdecken Sie unsere innovative
Kassen- und Systemlösungen
für die Gemeinschaftsverpflegung

– Alles aus einer Hand!

Als führender Hersteller bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Lösungen, die Ihre Prozesse effizienter und kundenfreundlicher gestalten:

- bediente oder selbstbediente Kassen
- KI-basierte Kamerakassen
- Webapplikationen & Vorbestellsysteme
- Bezahlmodule für Vendingautomaten
- Bargeldlose Zahlung, Abrechnung Lohn und Gehalt sowie weitere moderne Zahlungsmöglichkeiten

**Unser Know-How
für Ihr Business.**

OPC® cardsystems GmbH
www.opc.de
vertrieb@opc.de
0651 8408-0



VISIOLAB

Die visuelle Speisenerkennung Blink von VisioLab erkennt Speisen und Getränke in Echtzeit. Neue Gerichte und Eigenkreationen werden per Onboarding mit wenigen Klicks trainiert. Ähneln sich die Speisen optisch zu sehr, kann mit Lookalike-Funktion vom Gast manuell das Gericht auf dem Pop-up-Fenster bestimmt werden, welches er gewählt hat. Will der Caterer Menüs anbieten, kommt der Combo Manager zum Einsatz. Die KI erkennt die Kombination von z. B. Getränk und Gericht und zeigt den passenden Preis. Visio-Hub bietet die Möglichkeit, diverse Analysen (auch in Echtzeit) und Reportings zu erstellen – von klassischen „Renner & Penner-Analysen“ bis hin zu beliebten Kombinationen.

– auch mit künstlicher Intelligenz.“ Soll heißen, Kundenbindungssysteme, Vendingkonzepte und smarte Marketingkonzepte greifen auf eine einheitliche Plattform zu. Die Datenbasis ist hochgradig harmonisiert. „Ich kann aus dem Homeoffice von zuhause Essen bestellen, dieses wird im Betrieb abgerechnet. Als Kunde habe ich nicht mehr den Eindruck, dass man mit unseren Systemen von einem POS spricht, sondern von einem EOS, wobei EOS für ‚Environment of Service‘, also Verkaufsumfeld, steht. Wir denken das viel weiter, uns geht es darum, dass Mitarbeiter und der Gast 360° betreut sind und das System Betreibern den Aufwand auf ein Minimum reduziert.“

eingesetzt, um den Umsatz zu steigern. Je nach Warenkorb schlägt die KI ein passendes Produkt vor – zum Salat eine Vio-Schorle, zum Schnitzel eine Cola, so kann der Gastrobetrieb mit Werbepartner Coca-Cola Geld verdienen, oder eigene Aktionen und Angebote bewerben. Dies ist auch ein Grund, warum Contidata Datensysteme neuerdings auf VisioLab setzt.

Über die Software-Plattform Qnips lassen sich Speisepläne mit Infos zu Allergenen, Zusatzstoffen und Nährwerten individuell erstellen und eigene Produkte besser am POS und POE vermarkten. Der GV-Betrieb entscheidet, in welche Richtung der Mehrwert gehen soll und sucht sich entsprechend das für ihn richtige System.

Mehrwert Analytik

Dishtracker setzt auf hohe Kompatibilität und die Entwicklung analytischer Tools, die Mehrwert über die reine Bezahlung hinaus bieten. „Dishtracker läuft auf iPad, Surface und jedem anderen Hardware-Set-Up. Es kann auf Mac oder Windows installiert werden und ist mit allen gängigen Kassensystemen kompatibel“, erklärt Johannes Raudaschl, Co-Founder & CEO von Dishtracker. Sein 2019 begründetes Produkt ist als Software-as-a-Service (SaaS) nahtlos integrierbar, rollout-fähig und bereits an über 100 Self-Checkout-Kassen im Einsatz. Das auf Cloud-Computing basierende Dienstleistungspaket stellt Anwendungssoftware bereit, die Unternehmen bei der Umsetzung ihrer internen Prozesse nützt. Die hohe Kompatibilität war eine bewusste Entscheidung in der Produktentwicklung. Genauso wie die Ent-

wicklung analytischer Tools, die Mehrwert über die reine Bezahlung hinaus bieten. Kamasys hat den Gründer finanziell unterstützt und ist enger Partner.

360°-Systeme

Autonome oder doch lieber bediente Kasse? Wer gerne beides hätte, ist bei Ventopay richtig. „Braucht man eine bediente Kasse, können unsere kamerabasierten Kassensysteme über Hybrid-Mode sofort durch den Anwender umgeschaltet werden“, erläutert Johannes Reichenberger. Die KI-gestützte Speisenerkennung `mocca.foodrecognition` von Ventopay ermöglicht die automatische Erkennung von Speisen und Getränken per Kamera in weniger als einer Sekunde, inklusive der bargeldlosen Bezahlung dauert der gesamte Checkout rund drei Sekunden. Der USP: „Wir vereinfachen die Prozesse unserer Kunden durch digitale Transformation und digitalisieren rund um die Emotion der Gäste

Dreamteams

Die Besonderheit bei Avisus (Vision-checkout): Man lässt sich am Markt durch Vertriebspartner und Distributoren für Retail- und Hospitality-Lösungen wie Quad vertreten, die alles aus einer Hand liefern. So liefert beispielsweise Quad das KI-basierte

„Wir vereinfachen die Prozesse unserer Kunden durch digitale Transformation und digitalisieren rund um die Emotion der Gäste – auch mit künstlicher Intelligenz.“

Johannes Reichenberger
Geschäftsführer,
Ventopay



DISHTRACKER

Nur drei Sekunden dauert der Checkout mit Dishtracker: Tablett abstellen, kontaktlos bezahlen und fertig. Gerichte und Produkte werden automatisch erkannt und ins Kassensystem gebucht. Von der Erkennung in 0,3 bis einer halben Sekunde bis zum Bezahlprozess mit Mitarbeiterkarte braucht es drei, mit Kreditkarte sechs bis sieben Sekunden. Neue Speisen werden durch den Kamerascan trainiert.

PARTNERSYSTEME**CONTIDATA**

Contidata/Gantner bietet mit MAXXsmart tray scan in Kooperation mit VisioLab eine KI-Lösung für die optische Speisenerkennung im Self-Checkout. Die automatische Speisenerkennung erfolgt in einer halben Sekunde mittels Drei-Kamera-System, Nährstoffangaben werden in Echtzeit bereitgestellt. Über eine Schnittstelle wird die kamerabasierte Bilderfassungseinheit an das Kassensystem und die Abrechnungssoftware angeschlossen. Der Gast bezahlt im SB-Modus bargeldlos per Mitarbeiterausweis, MAXXapp, Girocard, Kreditkarte, Google Pay oder Apple Pay.

KAMASY

Im Portfolio sind intelligente SB-Systeme, u. a. für die Betriebsgastronomie, die per Kamera den Einkauf registrieren und per Self-Checkout steuern. „Mein Tellerscanner“ beschleunigt Checkout-Prozesse, erlaubt höhere Kassendurchläufe und verkürzt Warteschlangen. Kooperationspartner sind Dishtracker und Visioncheckout. Es geht um bessere Kontrolle, Fehler-Reduzierung und Kundenfrequenz-Messung.

OPC

Self-Checkout-Kassenterminals mit KI-basierter Speisenerkennung in Kombination mit Visioncheckout hat auch OPC. Die Erkennung der Speisen, Getränke und Verkaufsartikel geschieht wie bekannt, nur im Bereich der Bezahlung unterscheidet sich das System: möglich sind Mitarbeiterausweis und Gästekarten. Weitere Optionen sind die Bezahlung mittels Kostenstellenkarte oder EC-Zahlung.

VENTOPAY

Der Hersteller digitaler Gesamtlösungen arbeitet mit Computer Vision. Die KI-gestützte Speisenerkennung mocca.foodrecognition ermöglicht die automatische Erkennung von Speisen und Getränken per Kamera in weniger als einer Sekunde; inklusive der bargeldlosen Bezahlung dauert der Checkout rund drei Sekunden – je nachdem, ob Closed-Loop- oder Open-Loop-Bezahlungsmöglichkeiten genutzt werden. Live-Views sind möglich.



EC-Karte, QR-Code, etc. abgeschlossen werden, je nach Kassensystem. Von der Erkennung bis zur Zahlung dauert es im Schnitt fünf Sekunden. Aufgrund der breiten Installationsbasis ist Visioncheckout mit vielen Kassensystemen kompatibel. Die Server befinden sich in Deutschland. Weight & Pay ist in unter zehn Sekunden möglich.

VISIONCHECKOUT

Der autonome Self-Checkout von Visioncheckout erkennt per Kamera alle Essen und bucht sie ins Kassensystem. Die Kamera erkennt innerhalb von einer halben Sekunde alle Artikel mit einer Genauigkeit von 99 Prozent. Berührungslos kann der Zahlvorgang per Mitarbeiterkarte,

System von Visioncheckout exklusiv mit der Kassenhardware von Toshiba aus. Der Distributor bietet eine Garantie von fünf Jahren auf alle Komponenten und einen bundesweiten Vor-Ort-Service. Beschaffungs- und laufende Betriebskosten sind Thema des Resellers. Generell wäre ein ROI innerhalb von sieben bis acht Monaten realistisch. Es bräuchte auch nur ein Bild, um die KI anzulernen und keine Klicks von der Erkennung bis zur Bezahlung.

Neben Toshiba kooperieren auch Ventopay, Kamasys und OPC mit Visioncheckout. Denn Visioncheckout von Auvisus ist noch der „Lieblingspartner“ der Kassen-Hard- und -Softwarehersteller. Auvisus wurde 2019 von Felix Schweikardt gegründet, seit 2021 hält die Zucchetti Germany GmbH 49 Prozent der Anteile. Diese gehört mehrheitlich zur TCPOS AG – ein Firmenkonstrukt mit großen Playern im Background.

Was kosten die Systeme?

Im Schnitt sind Investitionen für Hard- und Software inklusive Erstinstallationen von rund 6.000 bis 8.000 Euro nötig, dazu laufende Kosten von rund 400 bis 1.000 Euro pro Einheit für Lizenzen monatlich einzuplanen, dies bei Vertragslaufzeiten von drei oder fünf Jahren – je nach Anbieter. Es kommt natürlich auf den Betrieb, dessen Größe und die Anforderungen an. Im Gegensatz zu den meisten Anbietern kann Dishtracker durch die hohe Kompatibilität mit den gängigsten Systemen bereits vorhandene Infrastrukturen nutzen. Das bringt Kunden einen erheblichen Kostenvorteil bei der Installation sowie bei den laufenden Kosten.

„Mit laufenden Kosten von rund 600 Euro im Monat ergibt sich bei uns ein ROI bereits im ersten Monat“, erklärt Tim-Oliver Niekamp von VisioLab.

Petra Pettmann

ZUSAMMENGEFASST

- **Anbieter:** Den Markt von Kamerakassen dominieren derzeit drei Anbieter (jeweils 2019 gegründet):
 - **Dishtracker:** Start-up & Teamplayer, hohe Kompatibilität mit allen Kassensystemen, nahtlos integrierbar, stark in Analysen
 - **VisioLab:** Start-up & Senkrechtstarter, spezialisiert auf iPad Pro (welches auch die externe Kamera ersetzt und einen Zwischenspeicher auf Cloud/Server überflüssig macht), schnell, einfach, skalierbar, analytisch, international; ermöglicht Cross-Selling und Promotions am Display; Waage integrierbar
 - **Visioncheckout/Auvisus:** Start-up mit Big-Player-Background (Zucchetti, TCPOS), erhältlich über Vertriebspartner und Distributoren (Toshiba, Ventopay, Kamasys, OPC, Quad), mit vielen Kassensystemen kompatibel; Weight & Pay
- **Achtung Datenschutz:** Es sollten keine Ausweise, Zahlkarten und persönliche Dinge aufs Tablett gelegt werden.
- **Kosten:** Startinvestition (Hard- und Software, Erstinstallationen) von rund 6.000 bis 8.000 Euro nötig, laufende Kosten von rund 400 bis 1.000 Euro pro Einheit für Lizenzen monatlich
- Kamerabasierte Self-Checkout-Kassen bereiten derzeit den Weg hin zu hochvernetzten KI-basierten „Ökosystemen“ und lassen die Grenzen zu Kassen- und Warenwirtschaftssystemen verschwimmen.

Stigma alt und arbeitslos!

Einmal falsch abgebogen – für immer auf dem Abstellgleis? Die Job-TransFair Personalberatung und -vermittlung macht es mit den Training-on-the-Job-Programmen der Kümmerei vor, wie Langzeitarbeitslose sowie Menschen über 50 erfolgreich zurück ins Berufsleben kommen.



Job-TransFair unterstützt am Arbeitsmarkt benachteiligte Menschen dabei, eine dauerhafte neue Anstellung zu finden, die ihren Talenten und Fähigkeiten entspricht. Dazu kooperiert die gemeinnützige GmbH mit 10.000 Unternehmen im Raum Wien, die Betroffenen eine Chance im eigenen Betrieb geben und sie nach einer Probephase fest übernehmen. Der Arbeitsmarktservice (AMS) Wien, wie das Arbeitsamt in Österreich heißt, unterstützt finanziell.

Damit der Wiedereinstieg ins Berufsleben auch nach längerer Unterbrechung möglichst vielen gelingt, bieten die Training-on-the-Job-Programme der Kümmerei seit 2013 die benötigte Qualifizierung mittels entsprechender Berufspraxis. Arbeitslos gemeldete Personen haben die Möglichkeit in einem sozialökonomischen Betrieb in einem der folgenden Bereiche ein Training-on-the-Job für den beruflichen Wiedereinstieg zu absolvieren: Bauen & Renovieren, Büro, FAIRkauf & FAIRtrieb, FAIRtigation Holz und Textil, Gastronomie und Catering, IT, Mentoring, Rund ums Haus. Daneben gibt es Weiterbildungsangebote und Sprachkurse. Gleichzeitig unterstützen Personalberater bei der Suche nach einer fixen Anstellung. „Es ist ungleich einfacher, sich aus einem Dienstverhältnis heraus zu bewerben als aus der Arbeitslosigkeit heraus“, erklärt Bettina Schachinger, Bereichsleiterin der Kümmerei.

Start des Bereichs Gastronomie

In der Gemeinschaftsverpflegung der „Kantinen 19 und 20“, beide Standorte gehören zum Österreichischen Berufsförderungsinstitut (BFI), erwerben wechselnde Transitarbeitskräfte seit 2015 praktische Kompetenzen im Gastgewerbe. Nachdem die Kümmerei mit Reinigung und Hausarbeit gestartet ist, hat sich die Gastronomie schnell als weiteres Standbein angeboten. „Das BFI hat den Standort hier eröffnet und uns vorgeschlagen, die Kantine zu betreiben“, erzählt Bettina Schachinger, die die Küche dann peu à peu aufrüstete, zunächst mit einer Haubengeschirrspülmaschine, dann Küchenmaschinen, Salatbuffet, Warmhaltevitriolen, Bain-Marie etc. Die Klientel bestand vorwiegend aus 15- bis 17-jährigen Jugendlichen auf dem zweiten Bildungsweg, die ihre überbetriebliche Lehre absolvierten – mit dem Ziel, in einem Betrieb die Lehre zu beenden. „Unser erstes Essen war das Lehrlingsmenü: eine Schnitzsemmel und ein Red Bull dazu. Salat und Tomate, unsere gesunde Beilage im

Brötchen landete jedoch konsequent im Müll“, erinnert sich Peter Hofer, der seit 2015 bei der Kümmerei ist und im Abstand weniger Monate die drei Standorte mit eröffnete. „Auch wenn wir unseren ernährungsphysiologischen Auftrag nicht erfüllen konnten, so war die Schnitzsemmel doch der Renner“, schmunzelt Bettina Schachinger.

Etwa 50 Mittagessen werden aktuell verkauft, am zweiten BFI-Standort im 20. Bezirk sind es täglich ca. 80 Essen. In beiden Kantinen liegt der Bio-Anteil bei 30 Prozent, soweit es geht sind die Zutaten regional und saisonal. Alles wird frisch gekocht, ohne Geschmacksverstärker und Convenience. Sogar die Backerbsen sind aus Eigenproduktion. Die Wochenkarte bietet täglich wechselnd zwei Hauptgerichte, davon eines vegetarisch, z. B. Eierreis mit Gemüse, Cashews und Sweet Chili Sauce, oder Rindfleischsalat mit Kernöl und Gebäck, plus Suppe, Dessert und To-go-Auswahl.

Im Bereich Gastronomie der Kümmerei sind durchschnittlich 30 Personen beschäftigt. Fachanleiter – jeweils einer für Küche und Service pro Betrieb – kümmern sich um die wechselnde Belegschaft.

Im Vordergrund steht das effiziente Arbeiten in Küche und Service sowie Skills in der Handhabung, Pflege und Reinigung von Arbeitsgeräten und Maschinen. Die Trainees erlernen praxisnahe Aufgaben wie das Eindecken und Vorbereiten der Tische, Kommunikation mit Gästen, Buffetgestaltung oder Tages- und Speisekartenplanung. Die Vormittage dienen dazu, die Mittagessen zu produzieren.

Produkte für Genuss-Werkstatt

„Wichtig für uns ist, dass wir an den Standorten ausreichend zu tun haben“, betont Bettina Schachinger. Wenn nicht gerade Caterings geplant sind, produzieren die Teams daher nachmittags für die Genuss-Werkstatt. Jüngst entstanden etwa Fruchtaufstriche wie „Apfel-Karamell“ oder „Himbeer-Lavendel“. Dazu kommen Give-aways und Werbebeschenke. „Als Weihnachtsgeschenk von Job-TransFair produzieren wir dieses Jahr in der Gastro eine Punschessenz“, sagt die Bereichsleiterin.

„Wenn jemand eine Idee hat, probieren wir diese aus – ohne Fachanleitung. Wenn die Idee funktioniert, nehmen wir sie in das Programm auf“, betont Teamleiter Peter Hofer. Dasselbe gilt fürs Catering. Die Frühlingsrollen einer

WIE GEHT ES EHEMALIGEN?



Chibuikem Omonata durchlief das Training-on-the-Job-Programm der Kümmerei und wurde erfolgreich vermittelt. Der 50-Jährige ist stolz auf seinen neuen Arbeitsplatz als Küchenhilfe im Göttlicher Heiland Krankenhaus. Wie er den beruflichen Wiedereinstieg schaffte und was sein neuer Chef an ihm besonders schätzt, erzählen die beiden in der Küche des gemeinnützigen Ordensspitals.

Chibuikem Omonata, Küchenhilfe: „Arbeitslos zu sein, war sehr schwer für mich. Ich habe vier Kinder in Nigeria. Immer, wenn sie angerufen haben, und Geld für die Schule oder die Universität gebraucht hätten, konnte ich ihnen nicht helfen. Ich bin dankbar, dass das AMS mich zu Job-TransFair geschickt hat. Dort traf ich Menschen wie Elisabeth Miggitsch und Ulrike Kaiser, die mich an das Göttlicher Heiland Krankenhaus vermitteln konnten. Die Bedingungen dort sind fair und ich bin zufrieden mit meinem Job. Die Arbeit in der Küche ist schwer, aber mein Chef Herr Taschner ist ein Mensch mit einem guten Herzen. Ich glaube, er hat gemerkt, dass ich mich anstrengte und meine Leistung passt.“

Harald Taschner, Küchenchef im Göttlicher Heiland Krankenhaus: „Bei Herrn Omonata hab ich sofort gemerkt, dass er arbeiten will. Das Reinigen von großen Metalltöpfen ist keine leichte Aufgabe, aber an seinem Platz ist immer alles tiptopp. Und es kann noch so anstrengend sein, er hat immer ein Lächeln im Gesicht. Wir sind schon vor einigen Jahren mit Job-TransFair zusammengekommen und konnten inzwischen sieben Personen bei uns beschäftigen. Die Vorauswahl seitens Job-TransFair ist gut und wir sind vollauf zufrieden. Für mich ist entscheidend, ob jemand arbeiten will. Dann versuche ich, mit der Person das Bestmögliche zu erreichen.“



Nachgefragt bei

”
Knapp 48 Prozent gelingt die Übernahme in
einen externen Betrieb.
“

... **Peter Hofer**
Teamleiter Kant_ine
19 & 20, Genuss-
Werkstatt & Catering,
Die Kümmerei



Wie viele der Transitarbeitskräfte schaffen den Sprung in die Beschäftigung?

Hofer: Knapp 48 Prozent gelingt die Übernahme in einen externen Betrieb, also fast jedem Zweiten. Das wird laufend evaluiert und begleitet. Das AMS schaut nach drei, sechs und zwölf Monaten, ob die Leute in Anstellung sind. Diese 48 Prozent sind also nachhaltig irgendwo untergekommen und nicht nur kurzfristig. Die Zahl der Trainees in Beschäftigung steigt mit den Monaten noch: Nicht alle finden sofort einen Job, aber vielleicht nach einigen Monaten.

Schachinger: Nachhaltigkeit ist unser Ziel. Denn einen Job zu finden, ist für manche Leute gar nicht so schwer, ihn zu halten schon. Weil es in der Arbeitswelt draußen einfach anders zugeht, als sie es hier bei uns erfahren.

Wie hilft die Zeit als Transitarbeitskraft bei Job-TransFair den Arbeitslosen?

Hofer: Es ist viel wahrscheinlicher eine Arbeit zu finden, wenn man sich aus einem Anstellungsverhältnis heraus bewirbt. Wer keine Arbeit hat, steckt in einer Sackgasse. Zum Teil schreiben diese Menschen 300, 400 Bewerbungen, ohne auch nur eine Reaktion

”
Einen Job zu finden, ist für manche Leute gar
nicht so schwer, ihn zu halten schon.
“

& **Bettina Schachinger**
Bereichsleiterin
Gastronomie &
Catering, Die
Kümmerei



zu erhalten. Bei uns sehen sie: Wir werden gebraucht. Dadurch bekommen viele einen regelrechten Motivationsschub.

Schachinger: Während der Zeit bei uns steht ihnen zudem qualifiziertes Beratungspersonal zur Seite, das sie dabei unterstützt, ihre Fähigkeiten zu entwickeln, Probleme im persönlichen Umfeld zu lösen und eine dauerhafte Beschäftigung zu finden, aber auch ganz konkret Hilfestellung beim Bewerbungsschreiben geben. Auch Deutschkurse können in der Zeit belegt werden.

Was raten Sie Unternehmern, die überlegen, Langzeitarbeitslosen eine Chance zu geben?

Hofer: Als Unternehmer habe ich durch die unterstützende Lohnnebenkostenfortzahlung während der ersten sechs Monate absolut kein Risiko. Diese „Probezeit“ gilt für beide Seiten. Sich gegen eine Einstellung zu entscheiden ist möglich, z. B. wenn ich merke, das etwas nicht passt, oder meine Erwartungen nicht erfüllt werden.

Schachinger: Keine Angst vor älteren Arbeitnehmern! Etwaige Mehrkosten für ein Mehr an Know-how und Expertise machen sich auf jeden Fall bezahlt.

Danke für das Gespräch!

Verena Wagner

asiatischen Mitarbeiterin sind so dauerhaft im Programm geblieben.

Gastro in der Sargfabrik

Der Name der gastronomischen Betriebe „Kant_ine“ geht auf das Wohn- und Kulturprojekt Sargfabrik zurück, wo ein philosophisches Café etabliert werden sollte. Daraus entstand auch der Name – „Kant“ in Erinnerung an Immanuel Kant, die Endung „_ine“ für Gendergerechtigkeit und VierZehn für den

Bezirk, in dem sich der Betrieb befindet. Die Location ist aber keine Kantine im klassischen Sinne, sondern eine gastronomische Einrichtung, die für die Bewohner der Sargfabrik sowie externe Gäste von 9 bis 22 Uhr geöffnet ist, bei Veranstaltungen auch länger. Serviert werden bis zu 100 Mittagessen bzw. -menüs, z. B. ein Karotten-Pilzstrudel mit gerösteten Pinienkernen und Petersiliendip bzw. Fleischstrudel vom gemischten Bio-Faschiertem. Abends gibt es eine kleine Karte und Snacks

für Konzertbesucher. Rund 45 Kindergartenkinder bekommen zusätzlich aus der Küche ihr Mittagessen.

Catering-Challenge

Alle drei Standorte bieten Catering – inklusive Personal und Verleih von Equipment, vom Stehtisch bis zum Kühlgerät. Ferner werden Torten gebacken und Grillfeste organisiert. Die Highlights sind die individuellen Länderküchen aus dem Team. Hummus und Falafel kamen

so ins Sortiment. Zu den Auftraggebern zählt etwa die Stadt Wien, Universitäten, Museen sowie Privatkunden. „Wir sind keine geschützte Arbeitsstätte, sondern haben echte Gäste. Und wir haben echte Auftraggeber“, betont Bettina Schachinger.

Wie viel das Team von Peter Hofer stemmen kann, ist auch abhängig von der aktuellen Besetzung. Generell gilt: Je feiner ein Event geplant ist, desto kleiner die mögliche zu bewirtende Personenzahl, für die die vorhandenen Kapazitäten ausreichen. Allerdings besteht stets das Risiko, dass Teammitglieder ausscheiden, weshalb Peter Hofer eine Grenze bei 150 Gästen zieht. Denn Fremdpersonal zu nutzen, ist keine Option.

Die Eigenwirtschaftsleistung liegt bei 30 Prozent. Dadurch können auch die überaus günstigen Essenspreise angeboten werden. „Sinn und Zweck der Maßnahme ist es, unsere Mitarbeiter so gut wie möglich auszu-

bilden, dass sie auf dem ersten Arbeitsmarkt Fuß fassen können“, fügt Peter Hofer hinzu. „Wenn ich 80 Prozent erwirtschaften würde und niemand findet einen Job auf dem ersten Arbeitsmarkt, sperren sie uns trotzdem zu.“

Vermittlung hat oberste Priorität

Rund 4.000 Transitarbeitskräfte sind bei Job-TransFair angestellt; ca. die Hälfte ist draußen in Praktika oder Überlassungen, also in Arbeit auf Zeit bei Fremdfirmen des ersten Arbeitsmarktes, mit dem Ziel, nach spätestens sechs Monaten übernommen zu werden. Währenddessen werden sie weiter von den rund 130 Personalberatern betreut. Die anderen sind bei den unternehmensinternen Arbeitsstellen von Job-TransFair beschäftigt.

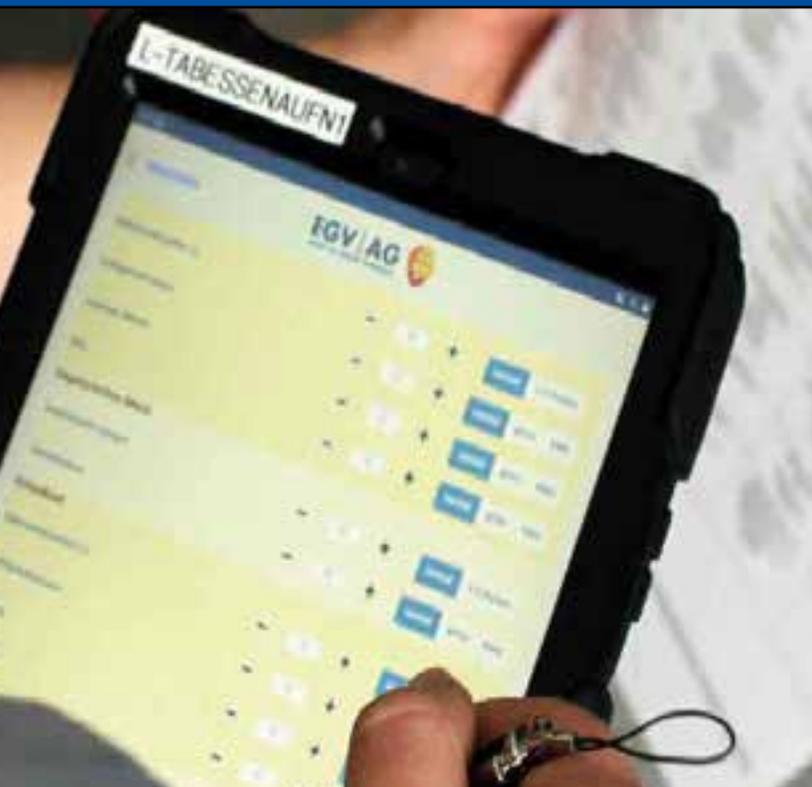
„Die wenig Motivierten werden nicht behalten. Sie müssen schon Leistung bringen – auch bei uns“, betont Bettina Schachinger. Zur Vermittlung besteht ein Pool von über 5.000

Partnerunternehmen. Diese übernehmen, jeweils für sechs Monate – der Zeitraum in dem die Lohnnebenkosten gezahlt werden – Transitarbeitskräfte von Job-TransFair. „Sie brauchen bloß anzurufen und zu sagen, was sie brauchen und schon wird ihnen jemand vermittelt. Sie brauchen keinen anmelden, sondern übernehmen direkt von uns“, erklärt sie.

Je nachdem, inwieweit aktive Arbeitsmarktpolitik betrieben wird, bekommt Job-TransFair seine Zuschüsse. Deshalb arbeitet der sozialökonomische Betrieb mit Einjahresarbeitsverträgen für die eigenen Teams, wenn nicht klar ist, ob im nächsten Jahr die Leute gehalten werden können. „Wir sind ja selbst die Profis im Vermitteln“, erklärt Bettina Schachinger, die eine Taskforce von Mitarbeitenden ins Leben gerufen hat, die jene weitervermittelt, die eine Kündigung erhalten haben. 50 Prozent des eigenen Personals wird aus ehemaligen Trainees rekrutiert.

Verena Wagner

DIE ZUKUNFT IST DIGITAL - EGV|ONLINE+



Intelligente Komplettlösungen für die moderne Profiküche

- Online-Shop
- Produktion
- HACCP
- Vertriebs-Modul
- Menübestellungen
- Warenwirtschaft
- Waste

EGV | SOLUTIONS 

Mehr Informationen auf www.egv.de

Speiseplan der Zukunft

Unter dem Motto „Iss besser für dich, iss besser für den Planeten“ hat Dussmann Food Services 2023 eine Planet!Based-Kampagne in Betriebsrestaurants gestartet, die nun in eine Menülinie mündet. Welche Rolle spielen dabei Ersatzprodukte? Mehr dazu hat uns Christian Hamerle, Head of Food Service Innovation bei Dussmann, verraten.



Herr Hamerle, welchen Stellenwert haben Plant-based Produkte im Dussmann-Angebot generell?

Diese Produkte haben bei uns im Food Service Innovation Lab natürlich einen hohen Stellenwert. Die Herausforderung ist allerdings die Transformation in die Realität, in den Alltag der Kantine. Es steht außer Frage, dass wir mehr pflanzliche Speisen auf dem Teller brauchen. Es ist aber auch ganz klar, dass in unserer Kultur die traditionelle Küche sehr fleischlastig ist. Derzeit haben wir einen Plant-based-Anteil von zehn bis 15 Prozent im regulären Speisenangebot. Bei New Food sind die Betriebe noch etwas zurückhaltender. Aber die Veganuary-

„Die Wareneinsätze bleiben nicht nur stabil, sie verbessern sich sogar. Das Geheimnis dafür steckt in den hohen Skalierungen.“

Christian Hamerle
Head of Food Service Innovation, Dussmann Service Deutschland



Aktion hat gezeigt, dass auch hier jedes vierte Betriebsrestaurant eine große Neugierde gegenüber diesen Produkten entwickelt.

Welche Anforderungen müssen die Produkte erfüllen, um beim Küchenchef und natürlich beim Gast anzukommen?

Alternativprodukte zu klassischen Fleisch-, Geflügel- und Fischprodukten sollten dem ursprünglichen Lebensmittel so nahe wie möglich kommen – bei allen fünf Sinnen. In Bezug auf unsere Ansprache als Dienstleister sind verschiedene weitere Anforderungen zu berücksichtigen. Dazu haben wir einen Prozess entwickelt, der die Punkte Wirtschaftlichkeit,



So wird der Außer-Haus-Markt noch nachhaltiger!

**Nutzen Sie unsere Checklisten, um
Ihren Betrieb noch konsequenter
nachhaltig auszurichten.
Thematisch gegliedert finden Sie hier
Tipps für die Bereiche:**

- Unternehmensführung/Management:**
u. a. Nachhaltigkeit im Unternehmensprofil, Mitarbeitergesundheit
- Beschaffung/Einkauf:**
u. a. Regionalität, Bio-Ware, Importprodukte
- Speisenangebot:**
u. a. moderater Fleischanteil, reduziertes Angebot
- Herstellung/Speisenproduktion:**
u. a. Bedienerverhalten, intelligente Leistungsoptimierung
- Gästekommunikation:**
u. a. Ernährungsaufklärung, Maßnahmen gegen Lebensmittelverschwendung

**Alle Checklisten stehen auf
www.gvmanager.de zum Download zur
Verfügung. In der Rubrik #spürbargrün finden
Sie zudem weitere Tipps
rund um Nachhaltigkeit im
Außer-Haus-Markt.**



Skalierbarkeit, Nachhaltigkeit, Transparenz und vor allem den Geschmack berücksichtigt. Ein weiterer Aspekt ist die nationale oder sogar internationale Verfügbarkeit – was für Start-ups natürlich die größte Herausforderung ist. Aber wenn die ersten fünf Punkte in der Testphase erfüllt sind, dann hat ein Produkt immer gute Chancen, sich in Betriebsrestaurants zu etablieren. Das hat die diesjährige Veganuary-Aktion mit BettaF!sh gezeigt.

Die Veganuary-Aktion lief auch im Rahmen der Planet!Based-Kampagne – Fortsetzung folgt?

Mehr noch: Wir entwickeln gerade einen Speiseplan der Zukunft, welcher sich in diesem Rahmen bewegt. Mit einer klugen Kommunikation, die aufklärt und neugierig macht, konnten wir die Menschen sensibilisieren. Die Gäste wissen mittlerweile, dass wir die Rechnung nicht mehr ohne den Planeten machen können, wenn es ums Essen geht. Wenn mir das Essen nicht nur gut schmeckt, sondern ich das Gefühl habe, dass z. B. der BettaF!sh Tuh-Nah-Salat auch der Umwelt guttut. Wenn ich mir ein kleines bisschen weniger Sorgen darum machen muss, dass meine Kinder in einer gesunden Umwelt aufwachsen, dann macht das etwas mit uns. Wenn ich mit jedem Teller, den ich esse, auch ein klein wenig die Umwelt unterstütze, ist das eine schöne Geschichte. Deswegen ist Planet!Based in den Betriebsrestaurants herzlich willkommen. Mit unserem Speiseplan der Zukunft wollen wir die Akzeptanz weiter ausbauen.

Was bedeutet für Sie „Speiseplan der Zukunft“?

Wir machen aus der Kampagne eine Menülinie, die im kommenden Jahr ausgerollt wird. Aus einer wöchentlichen Aktion entsteht ein festes Menü – ergänzend zum bestehenden Speiseplan, und ohne auf Fleisch, Fisch oder Geflügel zu verzichten. Genau das ist das Schöne an der Planetary Health Diet: Am Ende des Tages schaffen wir eine größere Vielfalt auf der Speisekarte. Hier kommen Christian Ruß und unser Culinary Development Team ins Spiel. Sie schauen sich den Impact genau an und sorgen dafür, dass das Menü nicht einfach in bestehende Pläne integriert wird, sondern diese erweitert.

Wird der Speiseplan der Zukunft von pflanzlichen Produkten dominiert?

Wenn wir Dänemark betrachten, wo der

Shift von 80 Prozent Fleisch und 20 Prozent pflanzlich längst begonnen hat, dann können wir erahnen, was auf uns zukommt. Die Anteile pflanzlicher Gerichte werden im Außer-Haus-Markt weiter steigen. Das ist inzwischen nicht mehr aufzuhalten. Grund dafür ist nicht etwa eine steigende Zahl an Veganern oder Vegetariern unter den Kantinegästen. Es liegt viel mehr an einem veränderten Bewusstsein. Immer mehr Menschen erkennen, dass man nicht fünf Tage die Woche Fleisch auf dem Teller haben muss. Das ist auch in Deutschland der Fall.

Achten Sie dabei auf die Herkunft und Zusammensetzung der Zutaten?

Ja, unbedingt. Gerade bei Produkten, die neu auf dem Menüplan sind, ist die Herkunft und die Transparenz dazu eine sehr wichtige Grundlage. Natürlich schauen wir uns die Etiketten genau an – Stichwort Clean Label. Für uns ist es wichtig, dass die Produkte auch hinsichtlich der Zutatenliste in unser Konzept passen. Wir sind hier quasi immer auf der Suche nach dem Reinheitsgebot 2.0. Ein gutes Beispiel dafür ist BettaF!sh Tu-Nah mit Proteinen aus Ackerbohnen und Erbsen, den Meeresalgen und Ballaststoffen. Die Algen-Story ist natürlich besonders schön.

Meeresalgen als nachhaltige Rohstoffquelle?

Genau. Algen kennen wir bereits aus der japanischen Küche. Hier sind die Gäste schon gut informiert. Deshalb ist es auch gut, dass die Dachmarke BettaF!sh heißt und es nicht nur um die Thunfisch-Alternative geht, die zugegeben fabelhaft schmeckt. Sie ist auch die erste Tür in die Gemeinschaftsgastronomie, wo man eine Alternative hat, die erstaunlich gut an das ursprüngliche Produkt herankommt.

Planet!Based ist gut für den Körper und gut für die Umwelt – aber wie steht es mit dem Portemonnaie? Werden die Gerichte künftig teurer?

Im Gegenteil: Unser Speiseplan der Zukunft wird sich auch wirtschaftlich rechnen. Die Wareneinsätze bleiben nicht nur stabil, sie verbessern sich sogar. Alle denken immer, pflanzliche Alternativen sind teuer. Man muss es aber im Gesamtkonzept sehen. Das Geheimnis steckt in den hohen Skalierungen. Dadurch verbessert sich die Wirtschaftlichkeit für alle Beteiligten. Herzlichen Dank für das Gespräch!

Anja Nabasik

19. S&F - SYMPOSIUM

09. bis 10. Oktober 2024

BEWÄHRTE LOCATION – INTERAKTIVES KONZEPT



**TEILNAHME
IN PRÄSENZ
ODER DIGITAL**

VERANSTALTUNGSORT:

VERANSTALTUNGSFORUM FÜRSTENFELD

Fürstenfeld 12

82256 Fürstenfeldbruck



Impressionen aus dem letzten Jahr –
hier geht's zum Film ▶



DAS FENSTER IN DIE ZUKUNFT

DAS ERWARTET SIE:

- Grußwort
Prof. Dr.-Ing. Vanessa Borkmann, Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO 
- Keynotes und Impulsvorträge rund um:
„ZUKUNFTSTREND GASTWELT“
 - New Work: Warum brauchen wir eine neue Arbeitswelt?
 - Perspektivenwechsel „Logistik“: Wertschöpfungskette Erzeuger GV-Betrieb
 - Der neue Fokus „Vending in der Gastwelt“
 - Digitale Transformation
- Nachhaltigkeitsforum
- Vertiefung individuell ausgewählter Themenschwerpunkte im interaktiven WorldCafé
- Feierliches Abendevent mit Auszeichnung der GV-Manager und der GV-Teams des Jahres
- Verleihung des S&F-Förderpreises 2024
- Zeit für fachlichen Austausch & zum Netzwerken



ZIELGRUPPE:

Führungskräfte der Gemeinschaftsgastronomie aus den Bereichen Care, Business und Education sowie Branchenpartner aus Planung, Beratung und Industrie

PROGRAMM

MITTWOCH, 09.10.2024

- **Keynote:** Frank Wagner, KDREI Planungsgesellschaft mbH & Co. KG 
- Impuls- und Praxisvorträge
- Interaktives WorldCafé
- Verleihung des S&F-Förderpreises
- Vorstellung innovativer Konzepte
- Abendevent

DONNERSTAG, 10.10.2024

- Impuls- und Praxisvorträge
- **Keynote:** Jochen Pinsker, Industry Advisor Foodservice 

Foto: Circana

Freuen Sie sich unter anderem auf diese Referenten:



Dr. Aris Kascheff
Geschäftsführer, Deutsche Vending-Automatenwirtschaft e.V.



Dr. Katharina Blöcher
Data Strategy & KI Consultant, Alexander Thamm GmbH



Klaus-Jürgen Schumann
Abteilungsleiter, DATEV-Gastronomie, DATEV eG



Andreas Wecker
Direktor Tertiäre Leistungen, AMEOS Gruppe



Katharina Dienes
Senior Researcher, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation



Prof. Dr. Thomas Hanke
Allg. Betriebswirtschaftslehre & Logistik, FOM Hochschule für Oekonomie & Management



Christian Gröblichhoff
Spezialist Workplace & Infrastrukturmanagement - Operations, AXA Konzern AG



MODERATORIN
Nachhaltigkeitsforum
Prof. Linda Chalupová
Hochschule Fulda



MODERATOR
Martin Schmitz
Schmitz Marketing GmbH

Wir freuen uns darauf, auch weitere Experten der Gemeinschaftsgastronomie bei uns willkommen zu heißen und ihre Statements sowie Vorträge zu präsentieren. Alle Referenten, das ausführliche Tagungsprogramm und unsere Hotелеmpfehlungen unter:

www.sundf-gruppe.de/symposium

Fragen beantwortet Marcus Seidl:
info@sundf-gruppe.de

Zur Anmeldung geht's direkt hier: ▶



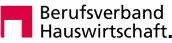
VERANSTALTER:

S&F-Consulting Modernes Verpflegungsmanagement GmbH
Derbystr. 9, 85276 Pfaffenhofen

INFORMATIONEN- UND AUSSTELLERFORUM:

IN KOOPERATION MIT:

19. S&F-SYMPOSIUM

09. bis 10. Oktober 2024



CF Gastro steht für regionale Frische und eine optimierte, zentrale Lagerlogistik. Das Netzwerk aus über 30 Großhändlern beliefert Großverbraucher schnell, flexibel und zuverlässig mit tausenden frischen Produkten. Ob erntefrisches Obst und Gemüse, roh oder küchenfertig geschnitten (Ready Cut), Convenience-Produkte, Molkereiprodukte oder Feinkost aller Art – bei CF Gastro gibt es alles aus einer Hand. Die regionalen CF Gastro-Partner garantieren höchste Qualität und Frische. CF Gastro – Ihre Quelle für regionale Frische mit System. Mehr Informationen unter: www.cf-gastro.de



Peka Kroef ist ein 100%iges Familienunternehmen, das sich seit 1970 auf die Verarbeitung von frischen, gekühlten Kartoffelprodukten spezialisiert hat. Die Kunden stehen im Mittelpunkt und es wird alles getan, um deren Wünsche und Bedürfnisse zu erfüllen. Peka Kroef ist der perfekte Partner für Unternehmen im Bereich des Foodservices. Die Produkte und Rezepte werden kontinuierlich optimiert. Die Produktpalette ist

innovativ, von hoher Qualität und entspricht den Marktentwicklungen. Die Kartoffelprodukte punkten dabei nicht nur im Geschmack, sondern auch in puncto Nährwert sowie mit der einfachen Zubereitung. www.pekakroef.com/de



Ein vielseitiges und mehrsprachiges Bestell- und Abrechnungssystem, einfache und performante Apps für Kundenbestellung und Essensausgabe und vieles mehr – die PCA Professional Card Administration liefert Schulcaternern und öffentlichen Auftraggebern individualisierbare, maßgeschneiderte und wirtschaftliche Komplettlösungen. Mehrkinderverwaltung, Marketingunterstützung, Erfassung von Allergenen und vieles mehr sind dabei selbstverständlich. Auch ein Kiosksystem kann eingebunden werden. PCA entlastet seine Kunden bei administrativen Tätigkeiten wie Abrechnungen oder der Zahlungsabwicklung (auch mit automatisierter Guthabenaufladung über Lastschriftzug und Mahnverfahren) und verfügt über ein Serviceteam zur Kundenbetreuung. www.pca.de



Temp-rite International zählt zu den führenden Anbietern von Speisenverteilungssystemen für die Gemeinschaftsverpflegung und bietet maßgeschneiderte Lösungen für Kunden aus den Bereichen Care, Clinic, Catering und Junior. Erfahrene Mitarbeiter bieten persönliche Beratung und Unterstützung direkt vor Ort. Das Produktsortiment von Temp-rite umfasst Regenerier- und Warmhaltesysteme mit und ohne aktive Kühlung, passive Systeme sowie umfangreiches Zubehör für alle gängigen Produktionsverfahren. Die Produkte zeichnen sich durch smarte Funktionen, ergonomische Handhabung und hygienische Ausführungen aus. Mit den innovativen Systemen von Temp-rite werden die Herausforderungen der modernen Speisenverteilung und -logistik erfolgreich gemeistert. www.temp-rite.de



Die branchenspezifisch angepasste Software KitCat365 perfektioniert das tägliche Küchenmanagement. So bietet sie Funktionalitäten für ein modernes Bestellmanagement, eine effiziente Speisenplanung unter Berücksichtigung von Allergenen und Nährwerten, eine genaue Bedarfs- und Produktions-

planung auf Personen-, Gruppen- oder Portionsebene und für die Auslieferung bis hin zur detaillierten Kalkulation und exakten Abrechnung. Typische Einsatzbereiche sind Groß- und Betriebsküchen, Gemeinschaftsverpflegung für Schulen und Kindergärten, Seniorenheime und Krankenhäuser, Essen auf Rädern, Hilfsorganisationen sowie Bahn- und Fluglinien-Catering. KitCat365 basiert auf der ERP-Plattform Microsoft Dynamics 365 Business Central und bietet daher einen breiten Umfang an Funktionen. www.amathan.com



Es geht auch besser, sagten sich zwei Freunde, kratzten ein paar Tausend Euro Startkapital zusammen und beschlossen 2002 im Studentenwohnheim Hamburg-Othmarschen das Projekt fritz-kola zu gründen. Ihre Mission: eine neue Kola, die besser als alles ist, was die großen Brausekonzerne zu bieten haben. Auch über 20 Jahre später bleibt fritz-kola seiner unabhängigen Identität treu. Es ist eine Geschichte von Freunden, die eng zusammenhalten, mutig sind und gegen alle Widerstände ihre Ziele verfolgen. fritz-kola hat sich vom Start-up zum Mittelständler entwickelt, viel gelernt und bietet mittlerweile Fritzen in ganz Europa ein berufliches Zuhause. Und wird auch in Zukunft nicht stehen bleiben. fritz-kola.com/de

WERBEPARTNER:



delegate

Die Delegate Group ist spezialisiert auf Foodservice Software für die Gemeinschaftsverpflegung und unterstützt dabei gesundes, nachhaltiges und sicheres Essen anzubieten – im Betriebsrestaurant, Mensen, Krankenhäusern und Seniorenheimen. Das seit 1990 bestehende Unternehmen hat heute rund 70 Mitarbeiter. Laufende Weiterentwicklung unterstützt die Innovations- und Technologieführerschaft. Die Lösung umfasst den gesamten Prozess vom Hersteller oder Lieferanten bis zur Mahlzeitenauslieferung an den Gast, Patienten oder Bewohner. Mit einheitlichen Stammdaten und einer zentralen Datenbank deckt die Lösung dabei die gesamte Prozesskette vom Einkauf, über die Rezepturverwaltung, Menü- und Produktionsplanung, Auslieferungslogistik bis hin zur Erfassung der Menüwünsche für Patienten in Krankenhäusern und Bewohnern in Seniorenheimen ab. www.delegate-group.com



J.J. DARBOVEN
SEIT 1866

Bereits heute bedroht der Klimawandel die Existenzgrundlage der Kaffeebauern. Daher hat J.J. Darboven gemeinsam mit ausgewählten Kaffee-Kooperativen in einem ersten Schritt das Schattenbaumprojekt in den Ländern Peru und Honduras ins Leben gerufen. Die zweite Projektsäule ist eine transparente Lieferkette, entlang derer man sich auf Augenhöhe begegnet. Zudem wird die gesamte Rohware bis Mitte 2025 für alle Café Intención-Produkte von Kaffee-Kooperativen aus dem Schattenbaumprojekt stammen. Mit der dritten Projektsäule gibt Café Intención allen Käufern die Möglichkeit, einen direkten Beitrag zu leisten. Für jede verkaufte Packung des Café Intención, Café Crème sowie des Espresso Intensivo (je 1-kg-Packung, doppelzertifiziert) wird ein schattenspendender Baum in den teilnehmenden Kooperativen gepflanzt. www.darboven.com



AK KALTE TEAM
Elbfrost

Als etablierte Lebensmittel-Großhändler und TK-Spezialisten bieten A+K Kälte-Team und Elbfrost, die seit Ende 2022 kooperieren, ein breites Produktportfolio. Unter den tiefgekühlten, trockenen und frischen Lebensmitteln finden sich sowohl Markenprodukte als auch solche mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis – für jeden das Passende. Dank mehrerer Standorte und fast 250 Mitarbeitern ist eine deutschlandweite Belieferung von Lebensmitteln und die Nutzung der Dienstleistungen wie digitale Softwarelösungen, EDI-Anbindungen oder CO₂-Fußabdruck der Produkte sowie vieles mehr möglich. www.akkaelteteam.de, www.elbfrost.de

HOBART

Seit über 125 Jahren entwickelt, produziert und verkauft Hobart Maschinen und Anlagen aus den Bereichen Spültechnik, Gar- und Zubereitungstechnik sowie Speisereste-Aufbereitungstechnik. In Deutschland beschäftigt das Unternehmen ca. 1.100 Mitarbeiter. Seit 2001 gehört das Unternehmen zum amerikanischen Konzern Illinois Tool Works, der unterschiedliche Produkte weltweit in 84 Bereichen herstellt und vertreibt. Mit der AutoLine setzt Hobart seit zehn Jahren neue Maßstäbe für Spülanlagen in der Gemeinschaftsverpflegung, u. a. mit den Automatisierungsfeatures wie dem neuen Beladungssystem von Hobart Smart Load. www.hobart.de



REMSGOLD
HYGIENE MIT MEHRWERT



Remsgold Chemie ist spezialisiert auf die Herstellung und den Vertrieb von Reinigungsschemie für gewerbliche Endverbraucher. Mit Sitz im baden-württembergischen Winterbach blickt Remsgold auf eine mehr als 60-jährige Firmengeschichte zurück. Das Handeln des Unternehmens ist stark auf nachhaltiges Wirtschaften ausgelegt, es verfügt als einer der wenigen Betriebe der chemischen Industrie sowohl über eine DIN 14001- als auch eine EMAS-Zertifizierung. Produkte der Marke Bio-clean Professional tragen darüber hinaus das EU Ecolabel und das Ecocert-Label. Mit seinem umfangreichen Produktportfolio, maßgeschneiderten Lösungen und seinem Engagement für Qualität und Nachhaltigkeit hat sich das Unternehmen deutschlandweit einen guten Ruf aufgebaut. Durch seine fortlaufende Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist es gut positioniert, um den wandelnden Bedürfnissen gerecht zu werden und weiterhin erfolgreich zu sein. www.remsgold.de

Burgis

Der Knödelspezialist Burgis, ein heimatverbundenes Familienunternehmen aus der Oberpfalz, produziert regionale Knödelspezialitäten, auch für Profiküchen. Sie erleichtern die Speisenzubereitung in der gesamten Verpflegung durch Gelingsicherheit, Personalentlastung, hohe Standzeiten sowie Spielraum für Kreativität. Sämtliche High-Convenience-Produkte sind vegetarisch, die Kartoffelknödel vegan. Mit der neuen Produktlinie RegaLine bringt Burgis nun Produkte auf den Markt, die die Tellerregenerierbarkeit garantieren. www.burgis.de

Bilder: Delegate, Hobart, J.J. Darboven, Remsgold

Mit den Besten messen

Um die Produktivität und Wirtschaftlichkeit des eigenen Unternehmens zu verbessern, bietet Benchmarking verschiedene Möglichkeiten. Wie kann dabei der Blick über den Tellerrand und der Vergleich mit anderen Branchen weiterhelfen?



Um sich zu verbessern, muss man sich nicht immer und notwendigerweise an der Konkurrenz orientieren, sondern an dem, der in einem Bereich führend ist, in dem man selbst Schwächen hat – auch branchenübergreifend. Doch wie soll das gehen, sich mit anderen Branchen zu messen? Dabei werden nicht die Einkaufspreise mit denen der Wettbewerber verglichen, sondern Prozesse und Kennzahlen. Der Mehrwert: Es geht darum, von den Besten zu lernen, sich daran zu orientieren und hohe Ziele zu setzen.

Dr. Mario Büsch, Autor zum Thema strategischer Einkauf und ehemaliger Professor an der International School of Management in Köln, erklärt es folgendermaßen: „Benchmarking umfasst das bewusste Orientieren an den Punkten, die bei anderen Unternehmen

und Organisationen zum Erfolg führen.“

Dies ist der effektivste Weg, die Erfahrungen anderer für das eigene Unternehmen zu nutzen. Im Gegensatz zur Wertanalyse wird nicht nur der Prozess betrachtet, der zum Nutzen führt, sondern die gesamte Entstehung, die dazu geführt hat, dass der Prozess so ist, wie er ist.

Die Herangehensweise

Im Vorfeld sollten die folgenden Fragen – idealerweise im Team – geklärt werden:

- Welches Problem soll gelöst werden? Welche Probleme können (noch) nicht gelöst werden? Zum Beispiel: Wie hoch ist der optimale Anteil an Convenience-Produkten in Großküchen? Kann der prozentuale Anteil auf

die Mitarbeiter umgelegt werden, um einen optimalen Wert zu bestimmen? Muss bei steigender Qualifizierung der Convenience-Grad sinken?

- Was muss getan werden, um „Best Practice“ erfolgreich zu integrieren? Bedeutet heruntergebrochen auf unser Beispiel: Welche Produkte sind am schwierigsten oder zeitaufwändigsten in der Verarbeitung und sollten durch vorproduzierte Artikel ersetzt werden? Eine ganze Rinderhälfte ist günstiger als die einzelnen Edelteile. Um diese selbst verarbeiten zu können, benötigen Sie aber Fachkräfte und die passende Ausstattung.
- Welche Schritte folgen? Wie können die Maßnahmen umgesetzt und die Ergebnisse gemessen werden? Wie ver-

Das Profi-Portal

Praxistipps
Hintergrundwissen
Konzepte
Branchenköpfe
Produktnews
Branchenevents
#spürbargrün

ändert sich der Wareneinsatz und wie wirkt sich das auf den Umsatz pro Mitarbeiter aus?

Das Ziel ist immer, das Beste herauszuholen. Wie gehen Branchenführer mit Problemen um und welche Lösungsalternativen gibt es? Suchen Sie sich die Partner, mit denen Sie sich messen möchten, sorgfältig aus und dementsprechend die Werte.

Es bringt nichts, für den Umsatz pro Quadratmeter einen Apple Store als Referenzobjekt heranzuziehen. Vergleichen Sie lieber die Kosten pro Bestellung mit einem Großhändler oder die Liefergenauigkeit Ihrer Partner mit einem Kollegen mit ähnlichem Sortiment in der Region.

Erfolgreiche Umsetzung

Was ist dabei zu beachten? „Bevor wir mit der Optimierung beginnen, müssen wir wissen, was überhaupt möglich ist“, erläutert Mario Büsch. Ein Benchmarking-Projekt ist also nichts, das sich mal nebenbei erledigen lässt.

Das erste Projekt sollte möglichst erfolgreich abgeschlossen werden und repräsentativ, messbar und greifbar sein. Natürlich sollte das Ergebnis in der Gewinn- und Verlustrechnung sichtbar sein. Wenn zusätzlich Ihre Mitarbeiter im Betrieb merken, dass Arbeitsschritte vereinfacht werden, nimmt das die Angst vor weiteren Projekten. Ziel ist es immer, eine langfristige Verbesserung zu erreichen und den Betrieb kontinuierlich zu verbessern. Das klingt zunächst zeitaufwändig, doch sobald die Grundlagen geschaffen sind, hält sich der Aufwand bei vergleichbaren Projekten in Grenzen.

Wichtige Punkte für eine erfolgreiche Umsetzung sind:

- Abgrenzbarkeit des Projektes
- Wettbewerber oder Partner, die mitmachen. Diese müssen in einigen Fällen zur Teilnahme motiviert werden. Letztendlich sollen alle Teilnehmer von der Untersuchung profitieren.
- Vergleichbarkeit der Benchmarking-Objekte, z. B. Produkte
- Einbeziehung von Betroffenen
- Erklärbarkeit von Leistungsunterschieden, z. B. beim Wareneinsatz

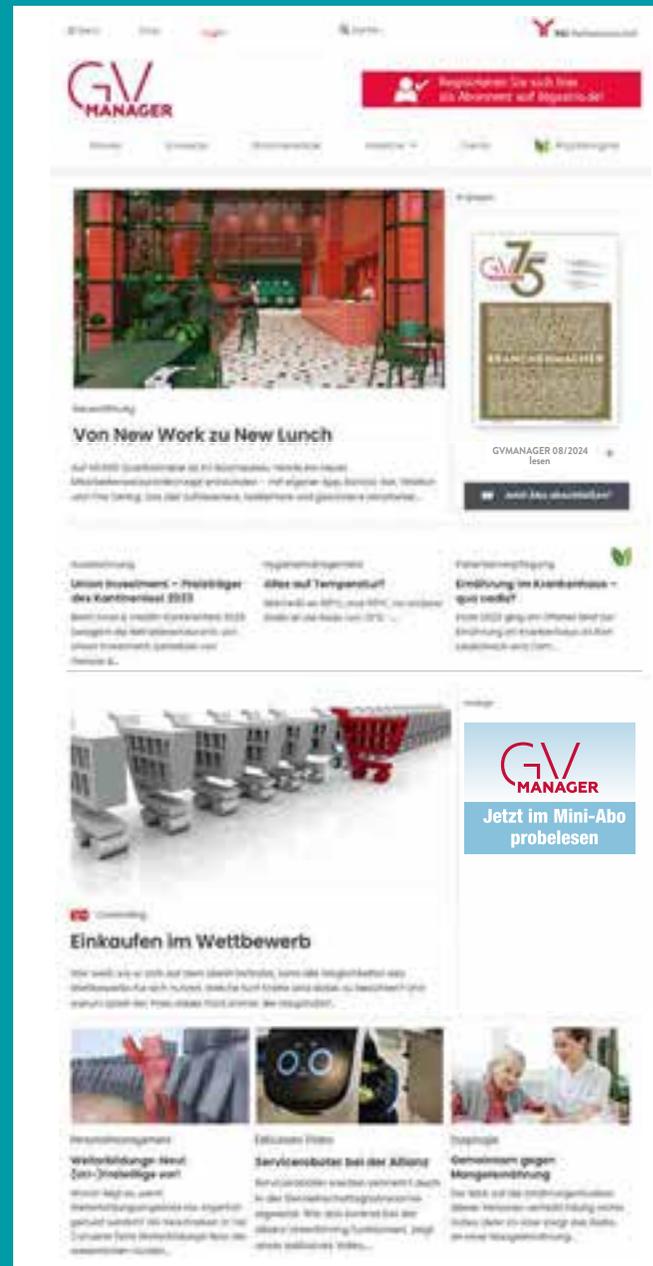
Vier gewinnt

Benchmarking kann auf vier verschiedene Arten durchgeführt werden:

1. Internes Benchmarking

Eine Methode zum Vergleich der Produktivität der Leistung einer Betriebseinheit oder Funktion innerhalb einer Organisation mit der eines ähnlichen Unternehmens der gleichen Branche.

Beispiel: Bei einem Betrieb mit mehreren Standorten oder Satellitenküchen können die Produktions- oder Personalkosten für die Herstellung eines Gerichts verglichen werden. Es ist wichtig, den gesamten Prozess so genau wie möglich zu vergleichen, um eine gute Ausgangsbasis zu haben. Angenommen ein Mitarbeiter in Betrieb A braucht eine Stunde, um Rösti herzustellen. In Betrieb B wird die gleiche Menge in 20 Minuten produziert. Das kann verschiedene Gründe haben. Zu stellende Fragen sind z. B.: Wie werden die Kartoffeln eingekauft und verarbeitet – geschält oder ungeschält? Wie werden sie gerieben – von Hand oder elektrisch? Will man die potenziell höhere Verletzungsgefahr einer manuellen Verarbeitung und mögliche Arbeitsausfälle riskieren? (Beachten Sie in diesem Zusammenhang auch den Beitrag über „Make or Buy“ in GVMANAGER 4/24, s. Onlinelink, S. 44).



GV MANAGER

NEUE WEGE GESUCHT?

3 AUSGABEN FÜR 18 €

Das Mini-Abo
endet nach Erhalt
der 3. Ausgabe
automatisch.

JETZT BESTELLEN UNTER:

(089) 370 60-271
abo@blmedien.de
www.blmedien.de/
gvmanager/miniabo

Bestellname: Mini-Abo

Es besteht ein 14-tägiges Widerrufsrecht.

2. Funktionales Benchmarking

Methode zum Vergleich einer Funktion mit den besten externen Anbietern dieser Funktion, unabhängig von der Branche.

Beispiel: Wenn in einem Betrieb der Warenschwund besonders hoch ist, vergleicht man ihn mit einem anderen Betrieb. In der Gastronomie sollte Fifo (First-in-First-out) Standard sein, leider wird in vielen Betrieben Lifo (Last-in-First-out) gehandhabt, das ist in der Hektik des Alltags schneller und einfacher – führt aber zu Verderb und höherem Wareneinsatz.

3. Benchmarking im Wettbewerb

Eine Methode zum Vergleich der organisatorischen Leistung mit der Leistung konkurrierender Organisationen.

Beispiel: Man sucht den Vergleich mit einem „externen“ Wettbewerber und sollte darauf achten, keine strategischen Prozesse außerhalb des Unternehmens zu vergleichen, bei denen Wettbewerbsvorteile bestehen. „Wenn relevante Prozesse verglichen werden, dann mache ich das nicht mit direkten Wettbewerbern“, sagt Mario Büsch dazu. „Eine Möglichkeit ist der Prozess der indirekten Materialbeschaffung. Hier sind die Beschaffungskosten im Verhältnis zum Einkaufsvolumen hoch und man kann viel bewegen.“

4. Strategisches Benchmarking

Eine Methode zur Bewertung von Alternativen und zur Umsetzung von Strategien. Dabei werden oft die „Rahmenbedingungen“ betrachtet.

Beispiel: Ziel ist es, Kennzahlen (KPIs) mit anderen Unternehmen zu vergleichen, im besten Fall mit Unternehmen, die in der jeweiligen Branche weltweit führend sind.

Ist eine Linienorganisation das richtige Modell für unser Unternehmen oder ist eine Matrixorganisation langfristig von Vorteil? Hier können die Stärken der einzelnen Mitarbeiter gefördert und durch mehr Verantwortung motiviert werden.

Fazit

Für erfolgreiches Benchmarking empfiehlt Mario Büsch „ein einmaliges Projekt oder einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP). Identifizieren Sie die Kennzahlen, die für den Vergleich relevant sind. Diese können je nach Zielsetzung variieren“.

Ein Benchmarking-Projekt ist aufwändig. Langfristig kann es den Unterschied ausmachen, um sich den entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu erarbeiten und am Markt ab-

KÜCHE UNTER KONTROLLE



► Unser Autor Sebastian Heuser bringt als Hotelbetriebswirt 15 Jahre praktische Erfahrung in Einkauf, Projektmanagement und Controlling im internationalen Umfeld mit, das er inzwischen als freier Journalist zu Papier bringt. In einer mehrteiligen Serie gibt er Tipps rund ums Controlling. Einzelne Teile nachlesen können Sie unter: www.blgastro.de/gvmanager/serie-controlling/

zusetzen. Dabei gibt es keinen festen Rahmen, an den Sie sich halten müssen. Ihrer Kreativität bei der Entwicklung relevanter Kennzahlen (vgl. GVMANAGER 5/22) sind keine Grenzen gesetzt. Die Bereiche im Unternehmen, in denen Sie sich verbessern können, sind vielfältig. Achten Sie darauf, die richtigen Leute ins Team zu holen, über den Tellerrand zu schauen und sich von anderen zu neuen Projekten motivieren zu lassen. Oft liegt das größte Potenzial in den Bereichen, an die man am wenigsten denkt. **Sebastian Heuser**



BUCHTIPP

Mario Büsch beschreibt praxiserprobte Vorgehens- und Verfahrensweisen für den strategischen Einkauf. Mit vielen Checklisten, Vordrucken und Arbeitsblättern. So gelingt es Unternehmen, ihr Beschaffungsmanagement frühzeitig auf die Herausforderungen der Zukunft auszurichten.

Praxishandbuch Strategischer Einkauf, 3. Auflage, Springer-Gabler Verlag, 355 S., 79,99 Euro

„Wir unterstützen das **DNSV!**“



Stefan Gerhardt
Inhaber, Frischküche
Stefan Gerhardt e.K., Braunschweig



Markus Herbicht
Starkoch, Geschäftsführer
Gastronativ, Berlin



Anja Köchermann
Dipl.-Ökotrophologin, Stadt Göttingen, Fachbereich
Schule, Fachdienstleitung Küchenbetriebe



Johann Lafer
TV- und Sternekoch



Stefan Marquard
TV- und Sternekoch
www.sternekueche-macht-schule.de



Tim Raue
Sternekoch,
Restaurant Tim Raue, Berlin



Mag. Hanni Rützler
Food-Trendforscherin, Wien
www.futurefoodstudio.at



Dr. Urban Uttenweiler
Vorstandsvorsitzender, Hotel- und
Gastronomie-Kauf eG (HGK)



Univ.-Prof. Dr. Steffen Wittkowske
Leiter des Kompetenzzentrums Schulverpflegung
(KZSV), Universität Vechta

Eine hochwertige und ausgewogene Kita- und Schulverpflegung ist ein wichtiger Anker im Alltag und der Prägung von Kindern. Doch konzeptionell, politisch und auch in der didaktischen Begleitung gibt es noch Potenziale, die zu bergen, sich das DNSV zur Aufgabe gemacht hat.

Seien auch Sie dabei, jede einzelne Stimme zählt!



Alle Infos dazu finden Sie unter:  www.dnsv.eu

Jetzt mal ehrlich!

Michael Loitz hat bereits vor 20 Jahren seine Heimat in der GV gefunden, seit geraumer Zeit greift der gelernte Koch Kollegen beratend unter die Arme. Welche Themen dabei auf den Tisch kommen und wo es etwas zum Nachjustieren gibt, hat er im Interview verraten.

STECKBRIEF

Name: Michael Loitz

Position: Projektleiter und Initiator von Essen & Ernähren

Alter: 44 Jahre

Werdegang: Kochlehre in Schwerin, Auslandseinsatz mit der Bundeswehr, Spezialisierung zum Diätkoch, Ausbilder und Ernährungsbeauftragten; Einsätze bei der Aida-Flotte, Zertifizierungslehrgang zum Verpflegungsmanager/DGE, Weiterbildungen im QM, Küchenleiter in verschiedenen Bereichen der Gemeinschaftsverpflegung, darunter Reha und Klinik sowie Caterer für Kitas und Schulen, externer Auditor für eine Bio-Kontrollstelle sowie für die Deutsche Gesellschaft für Ernährung

Erfahrung: Nach dem aktiven Geschäft als Küchenleiter war er überwiegend als Auditor unterwegs, auf jährlich etwa 100 Audits zu den Standards DGE und Bio. Seit zwei Jahren konzentriert sich Michael Loitz vermehrt auf Beratungsdienstleistungen und konnte in diesem Zeitraum rund 20 Projekte beratend unterstützen.

Beratungsfelder: Persönlich konzentriert er sich auf umfassende Projekte in der Bio-Beratung, die von der Potenzialanalyse bis zur Zertifizierung reichen, und entwickelt Speiseplankonzepte für alle Bereiche der Gemeinschaftsverpflegung.

Im Rahmen des Projekts Essen & Ernähren bietet er zusammen mit einem Netzwerk aus Küchenprofis und Ernährungsfachkräften umfassende Workshops, Schulungen und Beratungsdienstleistungen für Küchenteams an.

www.essenundernaehren.de

Herr Loitz, auf dem RAL-Symposium im September gehen Sie in Ihrem Vortrag auf die Planetary Health Diet ein. Warum ist insbesondere die Gemeinschaftsgastronomie ein wichtiger Hebel auf dem Weg dahin?

Die Gemeinschaftsgastronomie spielt eine zentrale Rolle, da sie täglich eine große Anzahl von Menschen erreicht und somit erheblichen Einfluss auf Ernährungsgewohnheiten ausüben kann. Besonders in Einrichtungen mit hohen Portionszahlen, wie Betriebskantinen und Hochschulmensen, besteht die Chance, nachhaltige Praktiken umzusetzen und eine breite Akzeptanz für gesündere, pflanzenbasierte Ernährungsformen zu schaffen.

Die Hochschulgastronomie ist besonders vielversprechend, da ein junges und oft aufgeschlossenes Publikum positiv auf Innovationen in der Ernährung reagiert. Auch in Kitas und Schulen sehen wir großes Potenzial. Hier ist gezielte Ernährungsbildung erforderlich, um die Akzeptanz für gesunde und nachhaltige Lebensmittel zu fördern. Kinder können oft weniger kritisch sein, wenn es beispielsweise um die Einführung von vegetarischen oder veganen Optionen wie pflanzlichen Burgern oder Fischalternativen geht.

Wie nah dran sind Sie persönlich bereits an einer Ernährung entsprechend der PHD?

Die Prinzipien der Planetary Health Diet spiegeln weitgehend meinen persönlichen Ernährungsstil wider. Ich ernähre mich überwiegend pflanzenbasiert und lege großen Wert auf nachhaltig produzierte, regionale Lebensmittel. Dabei bevorzuge ich Vollkornprodukte, Hülsenfrüchte; am liebsten in Bio-Qualität.

Durch meine berufliche Beschäftigung mit dem DGE-Qualitätsstandard ist mir die Strategie der PHD sehr vertraut. Die Planetary Health Diet und die DGE-Empfehlungen weisen viele Gemeinsamkeiten auf und bilden einen zukunftsfähigen Rahmen für den Speise-

plan. Diese Leitlinien fließen sowohl in meine persönliche Ernährung als auch in meine berufliche Praxis ein, wo ich sie als fundamentale Bausteine für die Entwicklung nachhaltiger Verpflegungskonzepte betrachte.

Für mich ist die PHD daher nicht nur eine theoretische Richtlinie, sondern eine praktisch gelebte Realität, die ich sowohl privat als auch professionell umsetze.

Sie selbst sind gelernter Koch, mittlerweile aber in beratender Funktion tätig – warum der Wechsel?

Wenn mit „aktiver Zeit“ die Arbeit im operativen Küchengeschäft gemeint ist, dann bin ich tatsächlich schon länger nicht mehr darin tätig. Als spezieller Diätkoch und später als Küchenleiter in verschiedenen GV-Einrichtungen war mein Tagesgeschäft zunehmend von Speisenplanung, Personalführung, der Entwicklung neuer Konzepte und administrativen Aufgaben geprägt. Diese Erfahrungen führten mich zum Qualitätsmanagement von Großküchen und zur Tätigkeit als DGE-Auditor. Dort lernte ich viele andere Küchen und ihre spezifischen Herausforderungen kennen.

Der Übergang zur Beratung entwickelte sich natürlich aus meiner umfangreichen Berufserfahrung. Der Schritt in die Selbstständigkeit ergab sich aus der Organisation von Audits in der gesamten Gemeinschaftsverpflegung. Ich bin zwar nicht mehr täglich als Koch oder Küchenleiter aktiv, unterstütze aber regelmäßig Projekte, halte Koch-Seminare und entwickle neue Rezepte. Bei komplexeren Aufgaben ziehe ich Spezialisten wie Falk Millisterfer hinzu, mit dem ich gemeinsam auf den RAL-Symposium referieren werde; seine Expertise bietet in veganen Workshops unschätzbaren Wert.

Haben Sie den Schritt aus der Küche je bereut?

Interessante Küchen begegnen mir immer wieder, und ich könnte mir vorstellen, in einigen davon zu arbeiten oder sie zu leiten. Aber den Schritt bereut, habe ich nie. Auch wenn die Rolle des Küchenverantwortlichen mit vielen Herausforderungen verbunden ist, empfinde ich die Beratung als enorm bereichernd. Ich genieße die Vielfalt und die Möglichkeit, über den Tellerrand hinaus zu blicken und umfassende Projekte zu leiten.

Die Arbeit in Küchen und Kantinen schätze ich sehr und sehe viele attraktive Möglichkeiten in dieser Branche. Es ist entscheidend,

dass die Arbeitsbedingungen ansprechend gestaltet werden, um Menschen dauerhaft für die Küchenarbeit zu begeistern.

An welche berufliche Station erinnern Sie sich immer wieder gerne zurück und warum?

Rückblickend gibt es viele prägende Stationen. Jede Erfahrung, ob positiv oder herausfordernd, hat meine Entwicklung als Koch, Küchenleiter und Berater geformt.

Besonders Erinnerungswürdig war meine Zeit bei der Bundeswehr während eines Einsatzes im Kosovo, wo ich für verschiedene Generäle kochte. Trotz schwieriger Umstände war diese Erfahrung entscheidend für meine spätere Bereitschaft, Initiative zu ergreifen und Verantwortung zu übernehmen.

Auch meine Zeit auf der Aida hat mich sowohl kulinarisch als auch kollegial stark beeinflusst. Dort lernte ich, mich effektiv zu organisieren – eine Fähigkeit, die mir in den 2000ern und auch später immer wieder zu gute kam.

Als Küchenleiter in verschiedenen Kliniken und bei einem großen Caterer für die Verpflegung in Schulen konnte ich Projekte leiten und neue Standards entwickeln. Eine der interessantesten Herausforderungen war 2011 mein Projekt Alsterkids, das darauf abzielte, die Akzeptanz gesunder und nachhaltiger Speisen bei Kindern und Jugendlichen zu erhöhen, was gleichzeitig als Vorbereitung auf die DGE-Zertifizierung diente. Diese Aufgabe hat nicht nur meine Fähigkeiten erweitert, sondern auch meine Leidenschaft für nachhaltige Ernährungskonzepte gefestigt, die bis heute einen zentralen Bestandteil meiner beruflichen Identität bilden.

In beratender Funktion Ihres Unternehmens haben Sie verschiedene Küchen kennengelernt. Ist Ihnen eines der Beratungsprojekte besonders in Erinnerung geblieben?

Besonders in Erinnerung geblieben ist mir die Entwicklung eines umfassenden Konzepts für Ernährungsworkshops für ein großes Unternehmen. Dieses vielschichtige Konzept deckte eine breite Palette von Ernährungsthemen ab, von veganer und vegetarischer Ernährung bis hin zu nachhaltiger Ernährung und Darmgesundheit. Unser Ziel war es, Küchenverantwortliche darin zu schulen, Theorie und Praxis der Ernährungsbildung effektiv an ihre Teams und Tischgäste weiterzugeben.

Für die Durchführung dieser Workshops

zog ich Maren Schulze, eine erfahrene Expertin für Ernährungskommunikation aus unserem Netzwerk Essen & Ernähren, hinzu. Unsere Kooperation – die Verbindung von kulinarischem Fachwissen und ernährungswissenschaftlicher Expertise – resultierte in einer Reihe von spannenden und erfolgreichen Workshops.

Aktuell liegt mein Schwerpunkt verstärkt auf der Bio-Beratung. Diese Tätigkeit ermöglicht mir, mit Betrieben zusammenzuarbeiten, die unterschiedliche Herausforderungen bewältigen müssen. Das Besondere dabei ist, dass die Beratungsdienstleistungen oft gefördert werden, was die Erarbeitung umfassender, förderfähiger Aktionspläne ermöglicht. Besonders genieße ich es, kreative Speisenkonzepte zu entwickeln, die Innovation mit konstanter Qualität verbinden.

Wenn Sie etwas in der Branche verändern könnten, was wäre es?

Ich würde vor allem die Bereitschaft zur Veränderung stärken wollen. Es reicht nicht, nur gesunde und nachhaltige Speisepläne zu schreiben oder sich ein grünes Logo auf die Fahne zu schreiben. Vielmehr müssen Küchenteams zu echten Multiplikatoren werden, die nicht nur kochen, sondern aktiv aufklären und kommunizieren, was sie tun und warum sie es tun.

Wir müssen die Qualität unserer Arbeit sichtbar machen und unsere Tischgäste sowie Kunden für unsere Ziele begeistern. Das kann die Gastronomie genauso leisten wie die Gemeinschaftsverpflegung.

Nur wenn wir verstehen, dass zwischen Essen und Ernähren Welten liegen können, setzen wir den Hebel für nachhaltige Veränderungen in der Gesellschaft und im Umgang mit unserer Natur richtig an. Ein motiviertes Küchenteam ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Politik und die Betreiber von Einrichtungen müssen dazu einen attraktiven und unterstützenden Rahmen bieten.

Herzlichen Dank für das Gespräch!

Sarah Hercht

MEHR DAZU



Was fasziniert Michael Loitz besonders an der GV und wo sieht er noch Beratungspotenzial? Mehr dazu im Interview: www.blgastro.de/gvmanager/michael-loitz

ERNÄHRUNG



EGV: Vegetarisch und vegan Seminar – Vielfalt ohne tierische Produkte. Weg vom Fleisch, hin zur pflanzenbasierten Ernährung – lautet das Motto des Workshops, in dem die Teilnehmer erleben, wie einfach es ist, die vegetarische und vegane Küche täglich zu einem kulinarischen Erlebnis zu machen. Interessierte erhalten wertvolle Tipps in Theorie und Praxis, wie sie gesunde und leckere Alternativen zu bestehenden Gerichten selber herstellen können und das fleischlos lecker.

Bayern: 10.10.24

VKD: Lebensmittelallergien und -unverträglichkeiten.

Das Seminar vermittelt in vier Modulen die allergologischen Grundlagen und Einblicke in verschiedene Unverträglichkeiten (Laktoseintoleranz und Kuhmilchweißallergie, Zöliakie und Fruktosemalabsorption) sowie die praktische Umsetzung in der Küche.

Bad Nauheim: 10.10.24

Transgourmet: Seniorenverpflegung mit Mehrwert in der Praxis.

Das Essen spielt eine bedeutende Rolle im Leben der Bewohner von Senioreneinrichtungen. In diesem Seminar entwickeln die Teilnehmer ein besseres Bewusstsein für die Anforderungen älterer Menschen an die Ernährung. Gemeinsam erkunden sie Wege, wie der Stellenwert des Essens in ihrer Einrichtung gesteigert werden kann.

Köln: 10.10.24 | Bremen: 5.11.24 | Rostock: 6.11.24

Transgourmet: Pflanzliche Fleischalternativen als Proteinquelle.

Leicht und individuell pflanzliche Alternativen zu Fleischgerichten anbieten? Dieses Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie ein vielfältiges pflanzliches Angebot planen und kalkulieren können. Beleuchtet werden verschiedene Alternativen und ihre Eigenschaften als Proteinlieferanten, Sattmacher und für einfache Austauschmöglichkeiten.

Berlin: 16.10.24

Transgourmet: Qualitätsstandards der DGE – Umsetzung

in allen Lebenswelten. Die Anforderungen an die Gemeinschaftsverpflegung haben sich stark gewandelt. Heute steht ein Speisenangebot im Fokus, das den gesundheitlichen Bedürfnissen und den ökologischen Rahmenbedingungen gerecht wird. Die Speisenplanung erfordert Beachtung vieler Kriterien, von der Lebensmittelauswahl bis zur Zubereitung. Das Seminar bietet alle Werkzeuge, um einen DGE-konformen Speiseplan zu gestalten und nachhaltige Speisen erfolgreich anzubieten.

Online: 17.10.24

VKD: Sushi, Tempura, Dim Sum, asiatische Snacks und Dips.

Die Teilnehmer bereiten asiatisches Fingerfood, Snacks und Dips sowie Nudelgerichte mit vegetarischen Komponenten zu. Außerdem stellen sie traditionelles und modernes Sushi her und erlernen das Einlegen und Marinieren von Gemüse, Fisch und Fleisch.

Krefeld: 28.10.24

Chefs Culinar: LeKuP – Leitfaden Ernährungstherapie in

Klinik und Praxis. Mit dem Leitfaden LEKuP haben GV-Betriebe eine grundlegend überarbeitete Version für die verschiedenen, medizinisch notwendigen Kostformen in Kliniken, Reha- und Senioreneinrichtungen in der Hand. Seminarinhalte sind u. a. ein Einblick in die Basiskostformen (Vollkost, Vegetarische Kost, Mediterrane Kost, Angepasste Kost) und Aktuelles zu konsistenzmodifizierten Kostformen. Ebenfalls thematisiert wird die Kost bei Mangelernährung sowie die Ernährungstherapie bei Stoffwechselerkrankungen.

Weeze: 7.11.24

HYGIENE



Chefs Culinar: Cook & Chill – Lebensmittelhygiene in Zentralküchen.

Die Leitlinie „Wenn in sozialen Einrichtungen gekocht wird“ wurde 2022 komplett überarbeitet, neu aufgelegt und um den Bereich Cook & Chill in Zentralküchen ergänzt. Die aktuelle DIN-Norm 10536 aus dem Jahr 2023 gibt für Zentralküchen, die das Cook & Chill-Verfahren ganz oder teilweise anwenden, klar definierte Standards vor, die ein hygienisch einwandfreies Arbeiten gewährleisten. Das Seminar vermittelt klare Vorgaben zu den Hygieneanforderungen einer Cook & Chill-Küche.

Weeze: 6.11.24

MANAGEMENT



Windmann: Erfolgsfaktor Team. Ein entscheidender Faktor, Mitarbeitende zu halten und neue zu gewinnen, ist der Umgang mit ihnen. Denn Wertschätzung untereinander ist die Basis dafür, dass Menschen sich bei ihrer Arbeit wohlfühlen. Wie GV-Teams eine solche Atmosphäre schaffen können, erfahren die Seminarteilnehmer. Sie erhalten Tipps zur unmittelbaren Umsetzung.

Bielefeld: 1.10.24

VKD: Kalkulation als Überlebensstrategie. Den Teilnehmern wird in diesem Seminar gezeigt, wie sich die Kosten in der Gastronomie zusammensetzen. Sie lernen gängige Kalkulationsverfahren kennen und können anschließend das für ihren Betrieb beste Verfahren anwenden. Sie erhalten ein Kalkulationspaket für Speisen, Getränke und die Speisendiagnose, das sie sofort in ihrem Betrieb zur Verbesserung des Betriebsergebnisses einsetzen können.

Online: 22.10.24

Chefs Culinar: Wirtschaftlichkeit – gewusst wie! Der Verpflegungsmarkt Care spricht immer wieder über die Kosten pro Beköstigungstag. Welche Relevanz hat dieser Wert und ermöglicht er einen aussagekräftigen Vergleich? Im Seminar werden verschiedene Berechnungsmethoden veranschaulicht sowie Hilfsmittel zur Verfügung gestellt, mit denen die Teilnehmer ihre Leistungen transparent darstellen können. Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge von Wareneinsätzen und Personalkosten werden praxisnah erläutert und berechnet.

Kremmen: 5.-6.11.24

Chefs Culinar: Einfach. Gut. Kommunizieren. Der Gastro-Arbeitsalltag bietet jede Menge Konfliktpotenzial. Besonders in schwierigen Situationen reagiert jeder Mensch anders. Wie können wir kommunizieren, um die gemeinsamen Ziele zu erreichen? Welche Methoden können wir nutzen, um respektvoll und sachlich miteinander umzugehen? Darum geht es in dem zweitägigen Seminar.

Blankenburg (Harz): 12.-13.11.24

Chefs Culinar: Food Compliance. Food Compliance ist ein Instrument der Vorbeugung und soll den Betrieb in die Lage versetzen, die vielfältigen Anforderungen, die heute an einen Betrieb gestellt werden, zu erkennen und so umzusetzen, dass Haftungsrisiken gar nicht erst entstehen. Das Seminar liefert einen Überblick über die Bandbreite der Anforderungen (z. B. Recht, Berufsgenossenschaft, Leitlinien, DIN-Normen).

Weeze: 20.11.24

SEMINARANBIETER

Chefs Culinar Akademie: seminare@chefsculinarakademie.de

EGV: seminare@egv-group.de

Transgourmet Akademie: akademie@transgourmet.de

Verband der Köche: koeche@vkd.com

Windmann Food Service/Insider-Coaching:

<https://insider-coaching.de/>



PFLANZLICHER BACKFISCH

Der neue pflanzliche Backfisch Marine Style Filet von Garden Gourmet kommt ohne tierische Zutaten aus. Die Basis bildet Weizenprotein, das zu 100 Prozent aus Europa stammt, und ist umhüllt von einer Dillpanade mit leichter Zitronennote. Das Produkt lässt sich innerhalb von zwei bis zehn Minuten in der Pfanne, der Fritteuse oder dem Ofen zubereiten. Es trägt das V-Label und Nutri-Score A und kommt ohne kennzeichnungspflichtige Zusatzstoffe aus. Erhältlich in Packungen mit je zwei Beuteln à 2 kg, ist das TK-Produkt zwölf Monate haltbar. www.nestleprofessional.de



REGIONALE KENNZEICHNUNG

Für eine klarere Definition des Begriffs „Regionalität“ hat Transgourmet im Frühjahr das Label „Unsere Region“ eingeführt und macht damit sein Engagement für regionale Vielfalt für die Kunden sichtbar und transparent. Das Konzept beruht auf den Säulen „Klarheit & Transparenz“, „Verbundenheit & Nähe“ sowie „Herkunft & Werte“. Das Label passt sich individuell an die Kunden an und zeigt das verfügbare Angebot aus deren unmittelbarer Umgebung innerhalb eines 100-km-Radius. Die Auswahl an regionalen Artikeln wird kontinuierlich erweitert. www.transgourmet.de



VEGANE BUTTERALTERNATIVE

Optima Brat Gold vegan von Walter Rau Lebensmittel eignet sich als spritzfreie Alternative zu geklärter Butter, Butter und Butterschmalz. Durch die hohe Erhitzbarkeit von bis zu 220°C ist das vegane Öl zum Braten, Sautieren, Rösten, Abschmelzen und Dünsten herzhafter wie auch süßer Speisen verwendbar. Es zeichnet sich durch einen langanhaltenden Buttergeschmack aus und ist durch die halbflüssige Konsistenz gut dosierbar. Das ungekühlt lagerbare Produkt gibt es in der 2-Liter-PET-Flasche oder der 10-Liter-Bag-in-Box. www.walter-rau.de

KÜHLTISCH IM GN-FORMAT

Der neue kompakte GN-Kühltisch von Ideal AKE ermöglicht eine im Vergleich zu ähnlichen Geräten auf dem Markt um bis zu 38 Prozent bessere Flächennutzung. Der Innenraum ist hygienisch optimiert und verfügt u. a. über herausnehmbare Ladenkörbe und eine Tauwassertasse. Zudem punkten die Kühltische mit Ruhemodus, 4D-Luftführung und einem Hybrid-Shield-Verdampfer. Zusammen mit einer intelligenten Steuerung von Aggregat und Rahmenheizung beim Betrieb in klimatisierten Räumen, entspricht der Energieverbrauch der Energieeffizienzklasse A. www.ideal-ake.at



HALAL-ZERTIFIZIERT

Der Produktionsstandort für zahlreiche Fast-food-Backwaren der Marke Schulstad Bakery Solutions von Lantmännern Unibake Germany in Harsilee, nahe der dänischen Grenze, wurde im 1. Halbjahr 2024 als „halal“ zertifiziert. Alle Artikel der Marke Schulstad Bakery Solutions, die dort produziert werden, sind zertifiziert. Produkte wie der Hamburger Sesam Bun und der Rustikal Bun werden bereits in ethnischen Gastronomiebetrieben eingesetzt. Die neuen Better Buns sind ebenfalls halal-zertifiziert. www.lantmannenunibake.de



DUO FÜR DIE KÜCHE

Mit dem Kombidämpfer Maxx pro und dem im Frühjahr dieses Jahres eingeführten Multifunktionskochgerät Flexx pro bietet Convotherm, eine Gerätekombination, die den Großteil der Technik abdeckt, die in Großküchen benötigt werden. Das einheitliche Bedienkonzept der Geräte garantiert einfache Bedienung und gleichzeitig geringen Schulungsaufwand für die Mitarbeiter. Während Maxx pro Funktionen wie (Kombi-)Dämpfen, Backen, Räuchern und Grillen übernimmt, ergänzt Flexx pro mit Anbraten, Frittieren, Druckgaren, Schmoren und Kochen. www.convotherm.com



Bilder: Nestle Professional, Transgourmet, Walter Rau, Ideal AKE, Lantmännern Unibake Germany, Convotherm

BIO-PRODUKTE



**EPOS
BIOPARTNER SÜD**

Gewerbestraße 12
D - 85652 Pflüding/Landsham
Fon 089-90 90 19-0
Fax 089-90 90 19-199

Echt Bio für Köche
www.epos-biopartner-süd.de



**Natürlich
BIO-Tiefkühlkost**

- bis zu 500 Produkte
- auch vegetarische & vegane Vielfalt
- bundesweite Lieferung

Telefon: 06257/93 40 44
www.felderzeugnisse.de



**nabuko
Bio Großverbraucher-Service**
Von-Estorff-Str. 26-30 • 29525 Uelzen
Tel.: 0581/976180
Fax: 0581/9761818
www.nabuko-biogvs.de
Obst, Gemüse (frisch, ready-cut, TK),
Vollsortiment für Großverbraucher der
AHV



Bio-Großhandel

Ihr starker Partner für die Gastronomie

www.oekoring.com | www.bioregional.com
DE-040-000

SOBO Naturkost
Max-Planck-Str. 35 • 50858 Köln
Tel.: 02234/964860
www.sobo-naturkost.de
Sojaerzeugnisse, Fertigmischungen,
Biogelatine, Nachtisch

Das Profi-Portal

- praxisnah
- marktorientiert
- informativ

www.gvmanager.de

blgastro^{de}

KOCH- UND
BRATTECHNIK



59329 Wadersloh
Lange Straße 63-67
Tel. 02520 89-0
info@berief.de

LEBENSMITTEL
OHNE GENTECHNIK



**EPOS
BIOPARTNER SÜD**

Gewerbestraße 12
D - 85652 Pflüding/Landsham
Fon 089-90 90 19-0
Fax 089-90 90 19-199

Echt Bio für Köche
www.epos-biopartner-süd.de

TISCHWÄSCHE



Mank®
www.mank.de

DESIGNED PAPER PRODUCTS

Anzeigen werden gelesen!
Sie tun es gerade!



**SOS-KINDERDORF
STIFTUNG**

**WERDEN SIE
ZUKUNFTSSTIFTER!**
Nachhaltig und langfristig helfen
www.sos-kinderdorf-stiftung.de

IMPRESSUM



**75. Jahrgang vereint mit
GROSSverbraucher/GV-Frische-Magazin**



Offizielles Organ des Verbandes der Küchenleitung

Redaktioneller Partner von:



Verlag: B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Verlagsniederlassung München,
Postadresse: Postf. 21 03 46, D-80673 München
Hausadresse: Garmischer Straße 7, D-80339 München
Tel. (089) 370 60-0, Fax: (089) 370 60-111
Internet: www.gvmanager.de, www.blmedien.de
E-Mail: muc@blmedien.de

Verlagsleitung München:

Bernd Moeser (089) 370 60-200
Basak Aktas (stv. Leitung) -270

Chefredakteurin und verantwortlich (i.S.d.P.):

Claudia Kirchner -155

stv. Chefredakteurin:

Sarah Hercht -125

Mediaberatung:

Sebastian Lindner (Leitung) -215
Gerhild Burchardt -205
Fritz Fischbacher -230
Concetta Herion -240
Rocco Mischok -220
Bernd Moeser -200
Kilian Roth -246

Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 62 vom 1.1.2024

Anzeigendisposition:

Felix Hesse -261

Layout:

Michael Kohler
Liane Rosch -258
Rita Wildenauer -254

Abonentbetreuung:

Basak Aktas (verantwortlich) (b.aktas@blmedien.de) -270
Roland Ertl (r.ertl@blmedien.de) -271

Bezugspreis: Erscheint monatlich (10 Ausgaben/Jahr),

Abonnementpreise: Deutschland jährlich 105 €, Ausland jährlich 120 €

Einzelheftpreise: Deutschland 12,50 €, Ausland 14 €

Jahrespreis im Koppelabonnement mit Schulverpflegung: 108 €

Alle Preise inkl. Versandkosten und MwSt.

Der Abopreis für Verbandsangehörige des VKK, des DNSV, des VdF und des VDOE ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bestellungen direkt an den Verlag. Kündigungsfrist: Schriftlich vier Wochen vor Ablauf des Bezugsjahres.

Druck: RADIN PRINT doo, Zagreb, Gospodarska 9, 10431 Sveta Nedelja, Kroatien

Bankverbindung:

Commerzbank AG, Hilden
IBAN: DE 58 3004 0000 0652 2007 00
BIC: COBADEFFXXX
Gläubiger-ID: DE 13ZZZ00000326043

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Gewähr. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Nachdruck und Übersetzung veröffentlichter Beiträge dürfen, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlags erfolgen. Im Falle von Herstellungs- und Vertriebsstörungen durch höhere Gewalt besteht kein Ersatzanspruch. Für den Inhalt der Werbeanzeigen ist das jeweilige Unternehmen verantwortlich.

Geschäftsführer der B&L MedienGesellschaft

mbH & Co. KG, 40724 Hilden:

Harry Lietzenmayer, Björn Hansen, Stephan Toth

Gerichtsstand: Hilden

ISSN: 0940-8762

Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



VKK-Branchenpartner

Die Arbeit des  wird von den Firmen des Förderkreises in dankenswerter Weise unterstützt.



Weitere
Infos unter:
www.vkk-ev.de



DIE HACCP APP
FÜR LEBENSMITTELUNTERNEHMEN



**HACCP
TEMPERATUR
SENSOREN**

2,7°C

- ✓ Einfachste Installation!
- ✓ Sofort einsatzbereit!
- ✓ Funktioniert überall!

**Automatische
Temperatur-
überwachung und
HACCP-Checklisten
in einer App!**



Kostenlose Beratung & Infos unter:
www.diehaccpapp.de