

industrie up date



FOOD

„Das ist unsere Leidenschaft“

Mit gehobener Convenience hat sich die Sander-Gruppe einen guten Ruf erarbeitet. Zwei eigene Restaurants und ein Hotel dienen als Impulsgeber.

Warum sollte man ein Rinderbäckchen mit Steinpilz-Kartoffelgratin nicht so systematisieren können wie einen Burger mit Pommes? Jens Sander liefert die Antwort gleich mit. „Wir können es.“ Der gelernte Koch, der die Sander Holding gemeinsam mit seinem Bruder Peter als geschäftsführender Gesellschafter leitet, hat ein Angebot entwickelt, das sich an Individualgastronomie, Systemer und Caterer gleichermaßen wendet. Hochwertige Convenience, Beratung und Konzept sowie die gastronomische Fullservice-Versorgung, etwa in Krankenhäusern und Schulen, gehören zum Portfolio des Unternehmens mit Sitz in Wiebelsheim im Hunsrück, das seit 2019 im Rahmen der ExpertPartnership vertrieblisch eng mit dem Service-Bund zusammenarbeitet.

Anfänge in den 1970er-Jahren

Rund 2500 TK-, Kühl- und Frischeprodukte listet der Sander Gourmet-Katalog, vieles wird per Hand in der eigenen Manufaktur hergestellt, kreative Ideen kommen zum Zug. Bevorzugt Regionales wird verarbeitet, auf Geschmacksverstärker wird verzichtet. Die Rezepte und Serviervorschläge liefert Sander gleich mit. Etwa Krustentier-Opera mit Avocado-Petersilienmousse und Frühlingssalat in Balsamico-Dressing, Kalbsbraten mit Dörr-Aprikosen, geröstetem Wurzelgemüse und luftigem Kartoffelsoufflé oder Moelleux und veganes Mousse au Chocolat mit marokkanischem Aprikosenragout und Blutorangensorbet.

Woher kommt die kulinarische Ambition? Peter Sander berichtet: „Wir kommen ja aus der Gastronomie – ein Gasthaus mit Saal und acht Gästezimmern, das war das elterliche Hotel-Restaurant Zur Marksburg in Spay am Rhein. In unserer DNA ist der Koch, der

Gastronom und der Hotelier fest verankert, das haben schon unsere Großeltern gemacht. Das ist unsere Leidenschaft.“ Jens und Peter Sander sind gelernte Kaufmänner und Köche, nach ihrer Kochlehre bei Hilton folgte schon bald der Einstieg ins Unternehmen.

Dessen Wurzeln reichen bis ins Jahr 1974 zurück, als der Vater, Hans-Peter Sander, das Familienunternehmen gründete. Aus der kleinen Fernküche in Ney im Hunsrück ist im Lauf der Jahrzehnte, maßgeblich unter der Leitung von Peter und Jens Sander, eine Unternehmensgruppe mit 1200 Mitarbeitern geworden. Auf 20.000 Quadratmetern Fläche wird täglich frisch produziert – fürs Sortiment wie für die bundesweite Bewirtschaftung von Schulen und Kitas, Senioreneinrichtungen, Krankenhäusern und Betriebskantinen.

Inspiration für ihre Zielgruppen beziehen die Sanders aus eigenen Restaurants in Köln und Bonn sowie einem Hotel in Koblenz, die als eigene Profitcenter geführt werden. „Dort können wir die Präferenzen der Gäste erleben, bekom-

men Feedback, können Produkte und Prozesse testen – und Transparenz für unsere Kunden im Produktgeschäft gewährleisten. Wir zeigen dort, wie man mit unseren Produkten arbeitet und welche wirtschaftliche Vorteile sie bieten“, so Peter Sander.

„Serviert werden deutsche und internationale Gerichte, modern interpretiert“, führt Jens Sander aus. „In Köln haben wir rund 150 Sitzplätze. 120 Sitzplätze haben wir in Bonn, hinzu kommen Eventflächen, wo wir Ideen fürs Buffet, für Fingerfood und fürs Menügeschäft zeigen“, so Sander weiter. „Wir bieten dort auch Produkte an, die bei uns noch in der Entwicklung stecken, etwa im vegetarischen oder veganen Bereich.“

Aufs Frühstück konzentriert sich indessen das Angebot im Sander Hotel Koblenz, einem Stadthotel mit rund 200 Betten. Zielgruppe sind Touristen und Geschäftsreisende gleichermaßen. „Wir haben dort ganz bewusst kein Restaurant, aber ein umfassendes Angebot rund ums Frühstück – zum Preis von 10 Euro. Damit kommen wir gut klar“, er-

läutert Peter Sander. Konzept und Beratung fürs F&B-Angebot, Darstellung des Wareneinsatzes, Kalkulation und wirtschaftlicher Forecast gehören ebenfalls zum Angebot der Sander Gruppe.

Die Brüder sind vom Nutzen ihrer Dienstleistungen und Produkte überzeugt. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels und steigender Personalkosten seien Einkauf und Kalkulation Schlüsselthemen – und Convenience ein echtes Hilfsangebot, das es Gastronomen ermöglichen, befriedigend zu wirtschaften und dennoch Attraktives zu bieten. Auch Warenverschwendungen werden so minimiert. Köchen und Küchenchefs bleibe trotz weitgehend servierfertigter Produkte genügend Spielraum, kreative und eigene Akzente zu setzen. „Wir sind bis heute noch nie am Thema Individualität gescheitert“, so Peter Sander.

Kein Gewinn um jeden Preis

Welche Herausforderungen sehen die Sanders – für die gastliche Branche und für ihr Unternehmen? Jens Sander kann ein ganzes Bündel an Punkten nennen: „Corona, Gaspreise, Rohstoffe, Lieferketten, Logistik und Mitarbeiter.“ Teilweise gebe es Beschaffungsherausforderungen im Food- und Nonfood-Bereich, etwa wenn es um Verpackungen und Etiketten gehe. Indessen will das Unternehmen bei seinen ethisch hohen Ansprüchen bleiben. Dazu gehören Tierwohl- und Ökoaspekte, eine wertschätzende Personalpolitik und soziale Aktivitäten. Peter Sander bringt es auf den Punkt: „Kein Gewinn um jeden Preis – lieber behutsam und mit Fairness wachsen.“ Das passt zur Vision des Unternehmens, wie Sander ergänzt: „Mit Sicherheit und Nachhaltigkeit schaffen wir Produkte und Dienstleistungen, die Menschen gesünder und glücklicher werden lassen.“

Christoph Aichele



Sander Holding

Das 1974 von Hans-Peter Sander gegründete und mittlerweile von Jens und Peter Sander geführte Unternehmen bietet Convenience, Beratung und Konzept sowie gastronomische Fullservice-Versorgung. Ebenfalls zur Gruppe gehören zwei Restaurants in Bonn und Köln sowie ein Hotel in Koblenz. Hauptsitz der Holding und Produktionsstandort ist in Wiebelsheim im Hunsrück. Sander hat rund 5000 Kunden und beschäftigt etwa 1200 Mitarbeiter.



Sander Restaurant Köln: Hier wird Feines aus der Manufaktur serviert.