

Droht der Energie-Lockdown?

So stemmen
Gastro-Profis
die Krise

SPECIAL



© ADOBE STOCK

gvpraxis

foodservice


TRANS GOURMET

Unter Strom

Es geht für viele ans Eingemachte: Die Rechnungen der kommenden Monate, die von den Energieversorgern ins Haus flattern, entscheiden über Wohl und Wehe in der Branche. Eine Analyse der Situation über das, was geht – oder eben nicht.



Die Kostensteigerungen in den Gastronomie-Betrieben sind immens: Ob Löhne, Lebensmittel oder Energie – alles schnell in die Höhe. Und ein Ende der Fahnenstange scheint noch lange nicht in Sicht. Größte Kostentreiber sind derzeit Strom, Gas, Heizöl und Fernwärme. Deshalb gilt: In den Profiküchen muss jetzt alles unter die Lupe, was zu den alltäglichen Energiefressern zählt: ob Techniken, Abläufe oder Nutzerverhalten. Planer und Energieberater sagen: Da geht noch richtig viel – bis 30 Prozent, manchmal sogar weitaus mehr.

Die Energiepreise in Deutschland: derzeit ein Flickenteppich. Manche Glücklichen zahlen noch um die 20 Cent je Kilowattstunde Energie. Andere müssen in Kürze in Neuabschlüsse rein – und sehen horrende Tageskurse von teilweise weit über einem Euro. Dazu: Ein Auf und Ab wie an der Börse. Als kürzlich die 90 Prozent vollen Gasspeicher vermeldet wurden, halbierte sich der Gaspreis schlagartig. Viele, die investieren wollten, stellen nun Vorhaben zurück oder sichten um: „Die Nachfrage nach Gas-betriebenen Geräten ist dramatisch gesunken“, so Winfried Menke, Pentagast-Vorstand. Dagegen gehen energieeffiziente Gartechniken weg wie warme Semmeln: Induktionsherde oder moderne Multifunktionsgeräte zählen dazu. Doch wer jetzt zügig aus Energiefressern raus möchte, muss warten – auf Lieferungen und Techniker. Die Lieferzeiten von Spültechniken – egal, ob Band-

spülmaschinen oder Untertischgeräte – teils weit über ein Jahr. Induktionsgeräte – bei einigen Markenherstellern drei bis fünf Monate, bei Marken-Kombidämpfern im Direktbezug etwa ein Dreivierteljahr. Doch die drei größten Engpässe: „Handwerker, Handwerker, Handwerker“, so Winfried Menke. „Vor allem bei der Lüftung fehlt es an Technikern, die das fachgerecht montieren und einstellen können.“

Immerhin – eine gute Nachricht: Für Einsparpotenziale von weit über zehn Prozent, teilweise bis über 20 Prozent, braucht es weder Handwerker noch Geld, sondern nur den korrekten Umgang mit dem Gerät, etwa bedarfsgerechtes Anstellen sowie angepasste Abläufe. „In vielen Küchen wird bislang Geld verheizt, vielerorts war und ist man sich oft nicht bewusst, wie viel das ausmacht“, so Thorsten Kretzschmar, Freier Fachplaner und Stellvertretender Vorstandsvorsitzender im Verband der Fachplaner Gastronomie Hotellerie Gemeinschaftsverpflegung (VdF).

Energieeffizienz als Wettbewerbsfaktor. Ob Energiequote oder Energieeffizienz – in deutschen Profiküchen findet man himmelweite Unterschiede. Wer bei Sanierungen oder Ersatzinvestitionen einen Planer oder Händler mit viel Durchblick an seiner Seite weiß, hat es besser: Kunden erhalten die Kosten über einen Lebenszyklus, kennen Zusammenhänge und können auf Basis solider Informationen investieren. „In der Individualgastronomie wird häufig über den Online-Handel bestellt oder nachbestellt, aber auch ansonsten ist das Thema Lebenszyklus-Kosten mit Ressourcenverbräuchen, Wartung und Reparaturkaum von Bedeutung“, so Energie-

berater Torsten Merker von Bluecontec. „Wir müssen in Restaurantküchen und kleinen Gasthäusern deutlich mehr für das Thema sensibilisieren.“ Zu normalen Zeiten machte die Energiequote in energieeffizient wirtschaftenden Betrieben schon bis zu 5 Prozent aus. Das verändert sich gerade dramatisch nach oben. Und schon weit vor der Preisexplosion bei Energie: „Wir fanden auch Häuser, bei denen der Energieanteil 15 Prozent aus-

macht. Das ist für einen Betrieb untragbar“, so Merker.

Eine Bilanz aller Kosten über den Lebenszyklus hinweg – das Thema nimmt an Fahrt auf, beobachtet Winfried Menke. „Aber das gilt vor allem für die Großen der Branche, etwa die Systemer.“ So stehe das Thema TCO, Total Cost Ownership, auch bei dem bundesweit größten Tankstellenbetreiber mit rund 2.000 Filialen aktuell ganz oben auf der Agenda: „Heizen, Lüftung, Kühllagern und Regenerieren von Speisen in den Outlets – wir nehmen da jede Technik unter die Lupe und schauen uns die Betriebskosten bezogen auf die Lebenszeit genau an.“

Auch bei großen Mensen und Kantinen erfolgt das meist als Standard: „Es ist zwar stets ein Blick in die Glaskugel“, so Fachplaner Peter Adam-Luketic, Geschäftsführer vtechnik Pla-

**Bis zu 30 Prozent
Einsparpotenzial bei
Energie sind möglich.**

Wichtig zu wissen

→ Die Angaben zur Amortisationszeit beziehen sich, wenn nicht anders angegeben, auf moderate Energiepreise: unter 25 Cent je Kilowattstunde Gas oder Strom.

nung. „Aber wenn sich bislang eine Investition nicht sicher in fünf Jahren amortisierte, und länger konnten wir auch damals schon nicht solide vorausschauen, ist es keine Empfehlung.“ Wirtschaftlich rechnet sich meist immer ein Ersatz von Techniken, die deutlich mehr als zehn, teilweise sogar 15 oder 20 Jahre auf dem Buckel haben. Und das ist keine Seltenheit. „Einen Sanierungsstau finden wir quer durch alle Segmente, in Kliniken, Mensen, auch in vielen Restaurants“, so Adam-Luketic.

Hohe Energiepreise = Konzept-Change. Explodierende Strom- und Gaskosten verändern nach Einschätzung vieler die gastronomische Landschaft. Denn auf welchem Level sich auch immer die Preise für Gas oder Strom künftig einpendeln: Niemand rechnet mit Energiepreisen wie vor 2022. „Im Care-Bereich gehen wir davon aus, dass sich viel in Richtung Zentralküche und High Convenience entwickeln wird“, so Winfried Menke. Modelle, die mehr Planbarkeit bringen, gewinnen wieder. Zumal Zentralküchen gleich zwei Herausforderungen dieser Tage begegnen: Personal ist knapp, viele lassen sich lieber auf eine 5-Tage-Woche in einer Zentralküche als auf eine 7-Tage-Woche im Pflegeheim ein. Und die typische Vollaustattung in Zentralküchen vermag die Energiekosten je Gericht immens herunterzuschrauben.

Auch in Studierendenwerken reagiert man mit veränderten Angeboten. „Im Moment sind wir im Modus Free Style, beobachten die Lage bei den Energiekosten und nehmen auch dramatische Szenarien in den Blick“, so Gerd Schulte-Terhusen, Leiter Referat Hochschulgastronomie beim Deutschen Studentenwerk. Das potenzielle Maßnahmen-Paket enthält als letzten Ausweg auch schwere Kost, etwa das Schließen von Einrichtungen. Zunächst kommen jedoch alle potenziellen Kostentreiber auf den Prüfstand: „Öffnungszeiten, Angebot, Wareneinsätze oder Lagerkapazitäten nehmen wir unter die Lupe.“ Ein weiterer Hebel: die Einführung von Cook & Chill in bisher noch selbst produzierenden Mensen – oder deren Umnutzung in kleinere Cafeterien, in Verbindung mit mehr Lernflächen. Motto: Learn and Eat anstelle von Eat and Learn. Vor allem geht es im Moment um einen

schlankeren Speiseplan und preislich angepasste Gerichte. „Wir hatten goldene Zeiten, da gab es auch schon mal Sous-vide-gegartes Roastbeef mit Bratkartoffeln und Beilage für 5,50 Euro“, so Schulte-Terhusen. „Heute fragen wir uns: Wo eigentlich liegt unser Versorgungsauftrag? Reichen nicht drei oder maximal vier Gerichte am Tag zur Auswahl?“ Eines der größten Probleme für Mensen und große Betriebsrestaurants: „Wir haben einen techni-

Anschlusswerte der Geräte in den Blick nehmen.

schen Fuhrpark, ausgelegt für 100 Prozent vor 2020. Doch im Durchschnitt kommen nach der Pandemie nur noch 70 Prozent – an manchen Standorten weitaus weniger.“

Das Hochfahren einer kompletten Mensa, einer traditionellen Betriebsgastronomie mit zu wenig Auslastung – es ist schon unrentabel bei noch moderaten Energiepreisen. Doch jetzt ist es wirtschaftlich nicht mehr darstellbar.

Ob Mensen oder Betriebsgastronomien – hier könnten Konzepte gewinnen, die flexibler auf Umsatzschwächere Zeiten reagieren können. Nicht mehr 100 Prozent Personal am Start, 100 Prozent Lüftung und Speisenausgabe laufen, sondern nur noch ein Bruchteil davon, in kleineren und autark operierenden Produktions- und Ausgabe-Spaces. „Wir entwickeln diese Marktplatz-Konzepte jetzt schon seit vielen Jahren und sehen, dass wir unterschiedliche Auslastungen viel besser abholen können“, so Peter Adam-Luketic. Als Technik: weniger klassische Gargeräte, mehr multifunktionelle Techniken, und auch im Spülbereich gilt umdenken: „Wir rüsten schon lange von Voll- auf Halbautomaten um, versuchen auch kleinere Untertischautomaten in autarken Countern in einer Speisenausgabe zu platzieren, damit auch außerhalb der Kernzeiten nicht die Riesen-Bandspülmaschine laufen muss.“ Dabei verändern sich die Konzepte insgesamt: „Die Rüstküchen werden kompakter, kleiner, benötigen damit deutlich weniger Energie.“ So sind 50 qm für 1.500 Essen in der Kernzeit völlig ausreichend. Im Gegenzug werden die Speisenausgaben größer – heute oft ein Verhältnis von 1:10 von Küche zu Speisenausgabe. „Große Speisenausgaben lösen wir auf in kleinere, energie-günstigere und autarke Counter, die sich ganz nach Bedarf öffnen und schließen lassen.“ Damit verändert sich alles: Das Arbeiten für die Köche, die Logistik und die Prozesse. Und auch hier, wie in Zentralküchen: Cook & Chill gewinnt in solchen Konzepten an Bedeutung.

Jetzt raus aus Gas – oder? Herd, Spülmaschine, Kessel oder Kombidämpfer: Wer sich bei diesen Techniken mal aus durchaus wirtschaftlich vernünftigen Gründen für Gas ent-



© ADOBE STOCK

→ **Zunächst die gute Nachricht:** Viele gastronomische Betriebe zählen nach dem Energiewirtschaftsgesetz zu den sogenannten „geschützten Kunden“: Kliniken, Heime, Schulen, Hochschulen, Kitas, Polizei, Bundeswehr, JVA's oder auch die Feuerwehr. Betriebsrestaurants könnten dazugehören, wenn sie zu Unternehmen der „Schutzliste“ zählen – etwa Wasserversorger oder Abfallentsorger. Und: Neben den Haushalten zählen unter bestimmten Umständen auch kleine Betriebe dazu, also auch Restaurants oder Hotels. Eine von mehreren Voraussetzungen: Die jährliche Gasentnahme darf nicht mehr als 1.500 Megawattstunden betragen.

→ **Die schlechte und ehrliche Nachricht:** De facto genießen laut Bundesnetzagentur auch geschützte Kunden keinen absoluten Schutz. Heißt: Wer im Worst Case bei einer auszurufenden „nationalen Gasmangellage“ noch Gas erhält und vor allem wie viel, ist noch ungeklärt. Kein Wunder – niemand kann in die Glaskugel blicken und kennt heute die Menge an Gas, die in den kommenden kalten Monaten benötigt wird und vorhanden bzw. zu verteilen ist. Unabhängig von der Staatszuteilung in einer nationalen Gasmangellage: Mancherorts wird heute schon Betrieben das Gas abgeklemmt, weil es für die Energieversorger oder Vermieter wie Kommunen unwirtschaftlich ist. Wer keine Strom-Alternativen im Betrieb hat – etwa Strom-Kombidämpfer oder Multifunktionsgeräte anstelle eines Gasherds –, sollte sich schnell gute Beratung holen, etwa aus seinem Berufsverband in Verbindung mit einem Fachplaner oder Fachhändler.

Quelle: Bundesnetzagentur: Lebenswichtiger Bedarf bei geschützten und nicht geschützten Kunden in einer nationalen Gasmangellage“, Stand 5.9.2022



© IMAGO / INBIMAGE

den sind. „Wenn es ganz blöd läuft, mündet das in eine neue Trafostation und eine Sanierung“, so Bernd Helfer, Vorstandsmitglied beim VdF. „In der Gastronomie wird ja durchaus schon mal rustikaler gebaut, mit Leitungen als Aufputz-Installation. Aber in der Gemeinschaftsverpflegung kommt man damit nicht durch.“ Zudem ist unklar, wie sich die Gas- und Strompreise künftig entwickeln. Ziehen die Strompreise im Gleichschritt mit, bleibt Gas oft wirtschaftlicher. Die Ausnahme: der Gasherd – hier geht von der Flamme richtig viel Wärme verloren. Der Wirkungsgrad: schlappe 55 Prozent, der Rest heizt die Küche ein. Und diese Verluste sind wiederum energieintensiv von der Lüftungsanlage abzuführen. Fachplaner Thorsten Kretzschmar ist auch gelernter Koch

Gasherd mit Wirkungsgrad von schlappen 55 Prozent.

und trotzdem kein Fan von Gas: „Viele Kollegen schwören darauf – aber nur zum Flambieren eine solch teure Energiequelle vorzuhalten, ist schlicht unsinnig.“ Seine Empfehlung: Aus rein wirtschaftlichen Gründen sei selbst bei moderaten Preisen (Stand 2021) ein Induktionsherd deutlich günstiger. Berücksichtigt man alle Faktoren, etwa Sicherheitseinrichtungen für den Betrieb von Gasgeräten, liegt die Amortisationszeit bei wenigen Jahren.

Wer als Großbetrieb von Gas auf Strom umsteigen und nachrüsten lassen möchte, muss tiefer in die Tasche greifen. Beispiel Hochschule Trier: Versorgungssicherheit steht hier ganz oben auf der Agenda, daher sattelt man nun auf Strom um. Vieles wurde bisher mit Dampf betrieben, selbst erzeugt aus Gas. „Wir lassen hier eine neue Bandspülmaschine nachrüsten auf Stromanschluss“, erläutert der zuständige Planer Peter Adam-Luketic. Kostenpunkt: 80.000 Euro. Die mit Dampf betriebenen Kessel kommen aufs Abstellgleis, dafür werden nun Multifunktionsgeräte angeschafft. „Das rechnet sich, weil wir damit deutlich energieeffizienter zubereiten“, so der Profi. Die Mehrkosten von insgesamt 120.000 Euro für beide Maßnahmen amortisieren sich nach fünf Jahren – verdoppeln sich die Gaspreise, dauert es nur halb so lang.

CLAUDIA DIRSCHAUER

schieden hat, ist nun in der Zwickmühle. Wer bei seinem Energieversorger noch den günstigen Gaspreis bis weit in 2023 garantiert bekommt, vielleicht nur 20 Cent für die kWh zahlt, für den spricht nicht viel für einen Change im Medienmix. Außer man möchte hundertprozentige Versorgungssicherheit – und hat derzeit keine Ausweichoption mit einem Strombetriebenen Gerät.

„Wer jetzt auf Strom umsatteln möchte, muss das große Ganze in den Blick nehmen“, so Fachplaner Bernd Helfer. Viele Faktoren spielen hinein. Beispiel: „Wenn in Kliniken hauseigene Wäschereien den Dampf als Abfall-

produkt erhalten, können wir ihn als Nulltarif-Energiequelle für bestimmte Techniken in den Küchenkreislauf einbinden.“ Besser kann es nicht laufen in Sachen Wirtschaftlichkeit. „Aber dort, wo wir Gas für eine Dampferzeugung einkaufen müssen, etwa in vielen Studierendenwerken, müssen wir gut rechnen und individuell hinschauen.“ Eine Rolle spielt ebenso der Anschlusswert, auch in Restaurants oder Hotelküchen: Reicht er für weitere Strombetriebene Geräte nicht aus, kann es teuer werden. Und zwar dann, wenn zum Nachrüsten nicht genügend Leerrohre für zusätzliche Kabelleitungen vorhan-

Über die Flamme geht beim Gasherd viel Energie verloren.

Ob am Ende des Monats bei ein- und demselben Energiepreis 10.000, 7.000 oder gar nur 5.000 Euro auf dem Deckel stehen, das bestimmen drei Dinge: Nutzerverhalten, Technik und Prozesse. „Es ist eine Spannweite, die durchaus realistisch ist“, so Experte Winfried Menke. Die gute Nachricht: Es ist richtig viel Luft nach oben beim Sparen – große Teile davon ohne einen Cent Investition. Unser Überblick – wo sind sofort wirkende Ansätze?



© EXCLUSIVE-DESIGN / STOCK.ADOBE.COM

Machen Sie den Check!



Sofortprogramm zum Nulltarif. Vorweg: Allein durch Schulung, optimierte Prozesse und den korrekten Einsatz der Geräte lässt sich die

Energierrechnung um ein Viertel reduzieren. Drei wichtige Hebel zum Energiesparen ohne Investition – unsere Checkpoints 1 bis 3.

Checkpoint 1: Geräte erst anstellen, wenn sie gebraucht werden. Es klingt banal. Doch noch immer steckt es in vielen drin: Morgens wird in der Küche alles angestellt, zum Feierabend abgestellt. Selbst Großgeräte laufen

mehrere Stunden am Tag nutzlos. Vollerorts gängige Praxis: Bandspülmaschinen werden zwei oder mehr Stunden zu früh angestellt. Kostenpunkt am Ende des Jahres: je nach Modell mehrere Tausend Euro für Leerlauf bei nur einer Maschine. Doch oft werden alle Geräte einer Küche morgens hochgefahren – und bleiben durchgehend in Betrieb. Auch bei kleineren Restaurantküchen. „Wir sehen es häufig am Lastgang: Zwischen Mittag- und Abendgeschäft geht er nur geringfügig zurück, die Leistungskurve bleibt oben“, beschreibt Energieberater Torsten Merker. Heißt: Vieles läuft nach-



mittags durch, obwohl die Küche pausiert – Herd, Pass, Fritteuse, Grill, Bratplatte und auch die Lüftung. „In der Küchenpause lässt sich ein Großteil durch konsequentes Abschalten der Großverbraucher einsparen.“ Das macht auf das Jahr hochgerechnet bei einer 6 Tage-Woche schnell bis zu 18.000 Kilowattstunden aus.

→ **Ganz wichtig:** „Bei diesem Thema müssen wir das Personal mitnehmen, sensibilisieren, immer wieder schulen, auch Aushilfskräfte“, so Fachplaner Thorsten Kretzschmar.

Checkpoint 2: Techniken richtig nutzen und möglichst auslasten.

Eine Binsenweisheit: Wer nur kleine Mengen in großen Geräten produziert, spült oder kühl lagert, verschwendet Energie und Geld. Einen GN-Behälter mit Gemüse kurz vor Torschluss in einen 20er Kombidämpfer zu schieben oder wenige Schnitzel in der 3/1 GN-Kippbratpfanne: „Das war vorher schon Luxus, ist aber jetzt richtig teuer“, so Fachplaner Thorsten Kretzschmar. Er empfiehlt für eine Nachproduktion je nach Chargengröße einen 6er Kombidämpfer, für kleinere Mengen besser noch einen Steamer bzw. Dampfdruckgarer: Dank einem Bar Druck geht in dem Gerät die Post ab. Nur wenige Minuten braucht es zum Garen von Gemüse oder Kartoffeln – und das bei einem deutlich verminderten Energieverbrauch. Außerdem hilfreich: Immer eine Ersts Schulung zu allen Techniken durchführen lassen, das Team stets neu sensibilisieren. Beispiel: „Bain Maries laufen sparsamer, wenn man sie mit warmem Wasser befüllt“, so Thorsten Kretzschmar. Und: „Oft werden die Becken mit Wasser überfüllt.“ Der GN-Behälter schwimmt dann im Wasser – das ist unnötig, mehr noch: Die Wärmeübertragung sinkt.

→ **Tipp vom Profi:** Bei der Bain Marie mit Füllautomatik und Niveauregulierung arbeiten.

Checkpoint 3: Arbeits-Prozesse optimieren und umstellen.

Das Produzieren verstärkt in energieeffiziente Techniken verlagern – etwa in Druckgarbraisieren oder Kombidämpfer, das ist sowohl in der Gemeinschaftsverpflegung als auch in Restaurantküchen möglich. Doch der Kombidämpfer scheint noch immer das Smartphone der Küche zu sein – jeder hat ihn, doch viele nutzen die energieeffiziente Technik kaum aus. „Nur zehn Prozent der Möglichkeiten werden ausgeschöpft“, schätzt Winfried Menke von Pentagast. Dabei ginge weitaus mehr. Selbst im à la carte-Geschäft ließe sich

mehr in Multifunktionsgeräten vorproduzieren. „Wir haben den Engpass Personal und wir haben mangelnde Effizienz, auch bei der Energie“, so Winfried Menke. „Wenn wir nun in den Prozessen umdenken, mehr vorbereiten, auf Basis einer durchdachten Speisen- und Prozessplanung, vielleicht auch im Switch auf andere Gerichte, dann sind wir deutlich günstiger unterwegs und sparen auch im Personalaufwand“, beschreibt Menke die Chance, gleich zwei aktuelle Herausforderungen angehen zu können. „Entkoppelte Produktion ist in anderen europäischen Ländern wie Italien und Frankreich auch in Restaurantküchen gang und gäbe.“ Der Chiller – er ist hier in nahezu jeder Restaurantküche anzutreffen.

→ **Tipp vom Profi:** „Nutzen Sie Schulungen von Herstellern zu den Multifunktionsgeräten – das Gros an Rezepturen lässt sich schneller und Ressourcen-schonender vorbereiten.“ Nicht nur das Weihnachtsgeschäft verlagern daher schon viele Profis seit Jahren in den Kombidämpfer und die Braisiere: Ente oder Gans, Soße, Klöße, Rotkohl gelingen so perfekt Tage vorher – bei Vollaustattung der Geräte.

Personal mitnehmen, sensibilisieren und immer wieder schulen.

Ein Energie-Check lohnt sich mehr denn je.



Sofortprogramm mit kurzer Amortisationszeit.

Technisch nachrüsten lohnt sich: In vielen Küchen stehen Geräte älter als zehn oder gar 15 Jahre. Sie leisten ihren Dienst, zählen aber mittlerweile zur Sparte Energiefresser. Dank des technischen Fortschritts verbrauchen aktuelle Modelle deutlich weniger Ressourcen, sind teils um 30 Prozent sparsamer. Sensoren messen heute Feuchte, Temperaturen, CO₂, teure Stromspitzen, dicke Luft oder einfach, ob das Licht aus und eine Tür zu ist. Neue Geräte sind besser gedämmt, verfügen über intelligente Steuerungen oder eine integrierte Wärmerückgewinnung wie bei Spülmaschinen – hier hat sich in den letzten Jahren viel getan. Wo lohnt sich kurzfristig ein Nachrüsten an technischen Benefits? Unsere Checkpoints 4 bis 7.

Checkpoint 4: Voll durchstarten mit weniger Lastspitzen.

Es ist für das Gros aller Küchen einer der wirkungsvollsten Hebel, um die Energiekosten sofort spürbar zu senken: die teuren Leistungsspitzen im Energieverbrauch kappen. „Das lohnt sich ab 100 kW Anschluss und mindestens drei elektrisch betriebenen Geräten, die einbezogen werden“, so Thorsten Kretzschmar. Heißt: Alle großen Betriebsrestaurants, aber auch viele Restaurantküchen und Hotelbetriebe profitieren davon. Gleichwohl: „Die große Masse hat das Instrument noch nicht für sich entdeckt“, stellt Energieberater Torsten Merker immer wieder fest. Möglicherweise deshalb, weil Gas sich nicht einbinden lässt – und noch viele Vorurteile bestehen. „Viele verwechseln eine Energieoptimierung mit einfachen Lastabwurfssystemen“, so Fachplaner Thorsten Kretzschmar. Solche Modelle reagieren träger, werfen zwar Last ab, indem sie ein Gerät automatisch für eine definierte Zeit abschalten. „Doch besser sind Anlagen mit einer automatischen Regelung, der laufenden Kontrolle der Temperatur im Gerät und einer viel feineren Taktung, etwa von Sicotronic, wo Geräte manchmal nur eine Sekunde, maximal vier Sekunden abgestellt werden.“ Vorteil: Köche bemerken den kurzzeitigen Lastabwurf nicht, die Temperatur im Gargerät bleibt zu 100 Prozent erhalten. Trotzdem wird die teure Lastspitze verhindert. „Reine Lastabwurfssysteme verfü-



gen lediglich über eine grobe Taktung von 10- bis 15-Sekunden-Intervallen“, erklärt Kretzschmar. Das kann sich in der Fritteuse oder in der Pfanne am Herd sofort bemerkbar machen. Bei smarten Anlagen hingegen, einer echten Energieoptimierungsanlage, wird der Temperaturverlauf via Sensoren bzw. über die Temperaturfühler der Geräte gemessen – und rechtzeitig wieder die notwendige Energie zugeführt, um die notwendige Leistung zu erhalten.

Einbeziehen lassen sich alle elektrischen Geräte mit einer Schnittstelle nach DIN 18 875. „Auch Spülmaschinen eignen sich dafür“, begegnet Kretzschmar einem weit verbreiteten Vorurteil. „Nur die Heizung der Klarspülung sollte außen vorgelassen werden, sie sollte aus hygienischen Gründen mit ihren weit über 80° C nach DIN durchlaufen.“ Mit der Energieoptimierungsanlage werden also nur die Heizungen der anderen Waschtanks gekoppelt. Techniken, die nicht an Bord bei der Energieoptimierung sind: Salamander und Steamer. „Beide brauchen für die kurze Zeit Hitze pur, daher bezieht man sie nicht ein.“

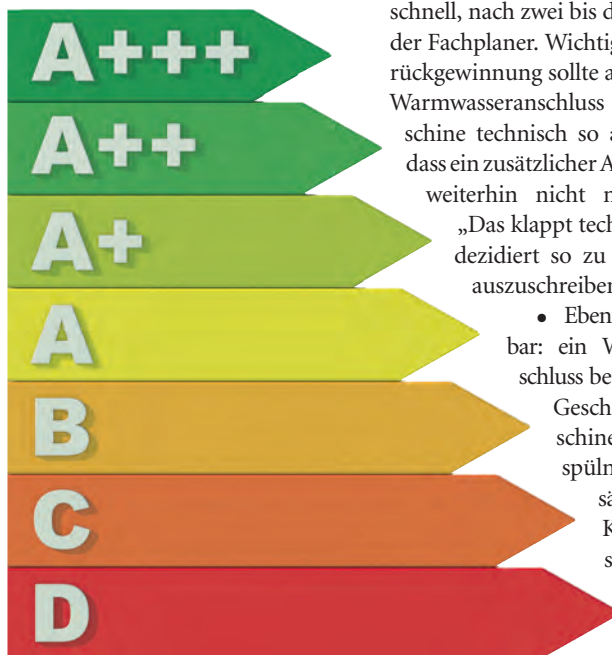
Checkpoint 5: Wenn Kälte dem Stromzähler einheizt. Kalthalten – in manchen Profiküchen entfällt darauf der größte Batzen im Energieverbrauch, bis zu 30 Prozent. Kühl- und Tiefkühlzellen, Kühlschränke und Tiefkühlschränke sind durchlaufende 24/7-Techniken, hinzu kommen weitere Geräte wie Chiller und Kühlbereiche in einer Speisenausgabe. Auch hier sind Hebel, um kurzfristig Energieverbräuche etwas einzudämmen“, betont Thorsten Kretzschmar. Die Prüfpunkte:

- Relativ schnell nachzurüsten sind Präsenzmelder und Türschließer respektive Türkontaktschalter in Kühl- bzw. Tiefkühlzellen.

- Ebenfalls nachrüstbar und eine Top-Empfehlung vom Fachplaner: Alle Kältetechniken in eine Zentralkälte einbinden – sofern man bislang nur steckerfertige Kälte-Techniken hat – und so die Abwärme nach außen abführen. „Die immense Abwärme der Kälte geht ansonsten in den Raum und ist unter hohem Energieaufwand von der Lüftungsanlage abzuführen, Frischluft ist energieintensiv zu erwärmen.“

- Ausnahme: Bei älteren Kühlmöbeln (ab ca. 10 Jahren) lohnt sich das Nachrüsten nicht: „Dann lieber jetzt sofort neue, hocheffiziente Geräte mit Zentralkälte-Anschluss erwerben, die deutlich sparsamer laufen.“ Amortisationszeit: zwei bis drei Jahre. Weiterer Vorteil: Neue Kühlmöbel arbeiten mit zukunftsfähigen Kältemitteln. Denn die bisher zulässigen verschwinden nach und nach vom Markt.

Checkpoint 6: Sparfuchs beim Spülen. Der Spülbereich benötigt in Profiküchen viel Energie, oft zwischen zehn und 15 Prozent vom Gesamtverbrauch in einer Großküche. „Wer relativ moderne Technik von einem der drei deutschen Markenhersteller hat, ist schon gut aufgestellt“, so Thorsten Kretzschmar. „Die Techniken arbeiten durchaus effizient.“ Gleichwohl: Manche Spar-Benefits sind nicht immer beim Kauf oder in einer Ausschrei-



Energieeffiziente Geräte sollten zum New Normal werden.

bung berücksichtigt. Hier lohnt sich in vielen Fällen ein Nachrüsten.

- Wärmerückgewinnung – ein absolutes Muss. „Das rentiert sich ganz schnell, nach zwei bis drei Jahren“, so der Fachplaner. Wichtig: Die Wärmerückgewinnung sollte auch bei einem Warmwasseranschluss einer Spülmaschine technisch so ausgelegt sein, dass ein zusätzlicher Abluftanschluss weiterhin nicht notwendig ist. „Das klappt technisch, ist aber dezidiert so zu erfragen bzw. auszuschreiben.“

- Ebenfalls nachrüstbar: ein Warmwasseranschluss bei gewerblichen Geschirrspülmaschinen, bei Bandspülmaschinen zusätzlich zum Kaltwasseranschluss. „Das rechnet sich immer, wenn der Betrieb weiches

Wasser im Umlauf hat“, so Kretzschmar. Die Vereinigung Gewerbliches Geschirrspülen empfiehlt zum Betrieb von Spültechnik Wasser mit einem deutschen Härtegrad mit maximal 3°. Bei härterem Wasser sollte man mit spitzem Stift nachrechnen, ob es sich auch da lohnt.

- Wassertanks unbedingt isolieren lassen, sonst verpufft unnötig Wärme in den Raum. Und das ist nicht wenig. Ein Beispiel aus der Praxis für ein Kli-

Wärmerückgewinnung ist ein absolutes Muss.

nikum mit einer typischen Betriebszeit von täglich 5 Stunden im Jahr: Nach einer Laufzeit von 15 Jahren hat der Betreiber über 16.000 Euro eingespart – nur durch die Isolierung einer 3-Tank-Bandspülmaschine. Dazu kommen noch Einsparungen in der Abluft hinzu – denn die 2 kW Wärme je Stunde ohne Isolierung sind durch die Lüftungstechnik abzuführen, die dafür notwendige Zuluft ist wiederum anzuwärmen.

- Eine Stautaktung für Bandspülmaschinen mit Rückgabeband. „Dann muss nicht die komplette Maschine in den umsatzschwachen Zeiten weiterlaufen, sondern es wird nur das Tablett nach vorne gefahren“, so Fachplaner Kretzschmar. Zumal dann auch kein Personal für die Zeit da sein muss, um Geschirr in die Spülmaschine zu geben.

Warum Lastmanagement?

→ Der monetäre Hintergrund: Die höchste Lastspitze im Jahr – und wenn sie nur eine Sekunde dauert – bestimmt den jährlichen Leistungspreis. Morgens also alles anstellen, ohne ein Energiemanagement, ist ein teurer und unnötiger Luxus. Oder vormittags die kurzfristigen Spitzen: die Spülküche beginnt, die Produktion läuft noch auf Hochtouren, die Speisenausgabe fährt hoch – dann lassen sich durch intelligente Energieoptimierungsanlagen die Geräte für den Koch unbemerkt so steuern, dass der Anschlusswert um 30 Prozent begrenzt wird, manchmal auch mehr. Die Amortisationszeit: unter zwei bis vier Jahre.

10-Punkte-Sofortprogramm

Energie sparen jetzt – das sollten Sie checken! Das Wichtigste vorab: Das Team immer wieder sensibilisieren, Schulungen anbieten, Wissen und Bewusstsein bei allen schaffen, auch Aushilfskräfte einbeziehen.

1. Geräte erst dann einschalten, wenn sie benötigt werden. Einsparpotenzial: 10 Prozent und mehr (siehe Checkpoint 1).
2. Geräte möglichst auslasten und korrekt nutzen. Etwa Spültechnik, Kombidämpfer, Braisieren, Kessel. Nachproduzieren in kleineren Geräten, etwa 6er-Kombidämpfer oder im Dampfdrucksteamer (siehe Checkpoint 2).
3. Prozesse optimieren – mehr vorproduzieren, wo es möglich ist. Möglichst viele Komponenten in energieeffizienten Geräten vorproduzieren, etwa in Kombidämpfern und modernen Multifunktionsgeräten bzw. Braisieren. Das Speisenangebot gegebenenfalls anpassen. Schulungen bei Verbänden und Herstellern bieten Ansätze (siehe Checkpoint 3).
4. Temperaturen für Kühl- und Tiefkühlagerung überprüfen – nicht kälter als notwendig einstellen. Pro 1° C zu tief eingestellter Temperatur braucht man 4 bis 6 Prozent mehr Strom.
5. Wartung aller Geräte regelmäßig durchführen lassen. Verschmutzte Filter, falsch eingestellte Temperaturen oder Verkalkung kosten bares Geld. Regelmäßige Wartung vor allem bei Lüftung, Spülmaschinen, Gasherden, Kaffeeautomaten und Kombidämpfer.
6. Teure Lastspitzen kappen, am besten über eine Energieoptimierungs-Anlage (siehe Checkpoint 4).
7. Alte Kühlschranksmodelle austauschen gegen energieeffiziente Modelle. Plus-Benefit: Aktuelle Techniken auswählen, die mit künftig zulässigen Kältemitteln arbeiten.
8. Warmwasseranschluss für Spülmaschine prüfen lassen (siehe Checkpoint 6).
9. Isolierung von Wassertanks bei Bandspülmaschinen nachrüsten lassen (siehe Checkpoint 6).
10. Zulufttemperatur der Lüftung auf maximal 18 bis 19° C (siehe Checkpoint 7).

Haben Sie den Check bereits gemacht?

Checkpoint 7: Lüftung – wenn Energie durch die Decke rauscht. Das höchste Einsparpotenzial machen Planer und Berater häufig im Bereich Lüftung aus. Denn sie läuft vielerorts durch – auf maximaler Leistungsstufe, unabhängig vom Bedarf, gleich, ob nur eine oder alle Kochstellen in Betrieb sind. Nun lassen sich viele ältere bzw. herkömmliche Techniken auch gar nicht regeln – sie haben nur den An-Aus-Modus.

Lüftung läuft oft auf vollen Touren, obwohl nicht nötig.

Doch auch Stufenschaltungen werden oft stiefmütterlich beachtet. Die Tipps:

- Regelmäßige Wartung und vor allem das Nachjustieren der Anlagen. Denn nicht immer sind alle Wärmeabgebenden Geräte auch angestellt. Heißt: „Die Lüftung läuft auf vollen Touren, obwohl das nicht nötig ist“, so Wirtschaftsingenieur Torsten Merker. Das wirklich notwendige Lüftungsvolumen errechnet der Energieberater in einer Betriebsanalyse, schaut also gemeinsam mit den Gastronomen auf die realen Produktionsabläufe.

- Nachrüsten von Regelautomaten mit Sensoren, damit die Anlage bedarfsgerecht arbeitet. Das ist empfehlenswert für alle Küchen, die noch nicht mit intelligenten Lüftungssystemen arbeiten und nicht gleich in eine komplett neue Anlage investieren möchten. Solche neuen, smarten Techniken messen regelmäßig, was an Wärme und Wrasen bzw. den enthaltenen Schadstoffen abzuführen ist. Darüber hinaus existieren am Markt Modelle, die Bereichszonen-individuell, also sehr fein und passgenau, die Lüftung in den Arbeitsbereichen steuern. Inwieweit sich das Nachrüsten rechnet, hängt vom baulichen Aufwand ab, hier sollte ein Fachplaner einbezogen werden. Dass es sich fix rentieren kann, teilweise schon nach knapp zwei Jahren, zeigen Beispiele wie das vom Franziskus-Stift in Münster. Hier konnte man durch das Nachrüsten und Steuern nach Bedarf den Stromverbrauch immens senken: von jährlich 54.000 kWh auf 14.200 kWh.

- In vielen Fällen lässt sich die vor-eingestellte Zulufttemperatur bei der Lüftung durchaus etwas absenken. „Mit 18 bis 19° Celsius fährt man meist recht gut, manchmal klappen auch nur 15° C,“ so Thorsten Kretzschmar. „Das ist aber individuell auszutesten.“

CLAUDIA DIRSCHAUER

„Wir müssen flexibler sein denn je“

Kathrin Willhardt und Manfred Hofer, Geschäftsführer Transgourmet Deutschland, über löchrige Lieferketten, nervöse Hersteller – und warum es so wichtig ist, nicht am falschen Ende zu sparen.



Frau Willhardt, Herr Hofer, die Energiekrise spitzt sich weiter zu. Nicht nur Gas, Strom und Kraftstoff, auch viele Produkte werden immer teurer, manche sind gar nicht mehr lieferbar. Ist unsere Versorgungssicherheit in Gefahr?

Hofer: Nein, die generelle Versorgungslage ist weiterhin stabil. Unverändert verlassen jeden Tag gewaltige Mengen Lebensmittel unser Lager. Richtig ist, dass die Energiekrise uns vor zusätzliche Herausforderungen stellt. Hersteller schrauben nicht nur die Preise hoch, auch ist die Belieferung einzelner Produkte nicht immer gewährleistet – aus ganz unterschiedlichen Gründen.

Zum Beispiel?

Willhardt: In manchen Fällen ist ein bestimmter Rohstoff gerade nicht verfügbar, oder es fehlt eine Produktkomponente. Viele Verpackungsmaterialien sind nicht verlässlich lieferbar. Inländische Logistiksysteme – etwa bedingt durch fehlendes Personal in den Speditionen – können die Auslieferung ebenfalls ausbremsen. Nur ein Dominostein zu wenig, und die gesamte Kette funktioniert nicht mehr.

Die Speiseöl-Krise scheint inzwischen überwunden. Zeichnen sich im Augenblick andere Engpässe ab?

Willhardt: Anfang Oktober waren beispielsweise Senf und Reis knapp, davor fehlten Tomatenkonserven. So überraschend der Mangel auftritt, so schnell kann sich die Situation aber auch wieder ändern. Das lässt sich aktuell kaum voraussagen.

Hofer: Hinzu kommt erschwerend, dass immer mehr Hersteller versuchen, Preiserhöhungen regelrecht durchzudrücken – und das immer öfter binnen weniger Tage oder unter Androhung von Lieferstopps. Wichtig ist uns, den Anstieg nachvollziehen zu können. Ist er tatsächlich gerechtfertigt? Oder will jemand die Situation ausnutzen? Wir sehen uns gegenüber unseren Kunden in der Pflicht, in diesen Zeiten hart zu verhandeln. Im Falle des Falles zeigen wir den Herstellern auch mal die Rote Karte, wenn eine Preiserhöhung für uns nicht nachvollziehbar ist.

Woran liegt das?

Hofer: Wir erleben eine Phase der massiven Verunsicherung, viele Marktteilnehmer sind möglicherweise überfordert. Je nervöser der Markt, desto schneller schaukeln sich die Preise hoch. Mehr Besonnenheit würde manche Situation deutlich entspannen.

Stattdessen bekommen Sie in der Mitte der Kette die Anspannung auf beiden Seiten zu spüren ...

Willhardt: Deshalb sind wir gezwungen, schneller und flexibler denn je zu agieren. Von langfristiger Planbarkeit haben wir uns momentan weit entfernt.

Was bedeutet das für Ihre Kunden?

Willhardt: Wie für uns alle: Unruhe. Aber unser Vertrieb steckt viel Energie in eine engmaschige Betreuung. Wir können zwar keine Verfügbarkeit für jedes Produkt garantieren. Sicher ist jedoch: Dank unserer großen Sortimentsbreite und -tiefe haben wir immer Alternativen zu bieten. Wichtig ist uns, dem Kunden alles transparent aufzuzeigen und ihn individuell zu beraten – nicht nur hinsichtlich alternativer Produkte, sondern auch zu Themen wie Optimierung der Küchenprozesse oder Personalmangel.

Angesichts von Kostenexplosion auf der einen Seite und Personalmangel auf der anderen: Wie hat sich das Bestellverhalten verändert?



Kathrin Willhardt, Geschäftsführerin Transgourmet Deutschland

Hofer: Der Absatz von High-Convenience, speziell von regenerationsfähigen Menüs, zieht weiterhin an. Die hohen Energiekosten befeuern den Trend zusätzlich. Mit unserer Großküchen-Lösung Smart Cuisine bieten wir unseren Kunden maßgeschneiderte Konzepte für die Küche an, um fehlendes Personal aufzufangen und Betriebskosten zu senken.

An welchen Stellschrauben beim Einkauf können Gastro-Profis überhaupt noch drehen, um ihre Kosten im Griff zu behalten?

Willhardt: Mein Eindruck ist, dass ein Großteil unserer Klientel längst jeden noch so kleinen Spielraum in der Küche ausgereizt hat. Großes Potenzial sehen wir bei den Prozesskosten, vor allem in punkto Abfallmanagement und Energieeffizienz. Das belegt auch die große Nachfrage nach unserem Consulting-Angebot. In unserem Workshop Abfallmanagement beispielsweise, erfahren die Teilnehmer, wo große Einsparpotenziale liegen. Je nach Betrieb lassen sich hier die Kosten um bis zu 50 Prozent senken. Nur selten wird dieses Potenzial ausgeschöpft, obwohl man direkt Einfluss darauf nehmen kann.

Um weniger Energie zu verbrauchen, also lieber Schmorgerichte von der Karte streichen und dafür Kurzgebratenes anbieten?

Hofer: Das ist vermutlich zu kurz gedacht. Pauschale Empfehlungen helfen an dieser Stelle eher nicht. Sinnvolle Maßnahmen müssen zum jeweiligen Betrieb, seiner Küchentechnik und seinem Speisenangebot passen. Ein Beispiel: Rechnet es sich, energieintensive Geräte wie Fritteusen oder Pizza-Öfen täglich über Stunden bereitzuhalten, wenn in Randzeiten nur wenige Portionen nachgefragt werden? Unser Expertenteam von Beratung & Konzept analysiert gemeinsam mit dem Kunden, an welchen Stellschrauben im Betrieb gedreht werden kann, um die Wirtschaftlichkeit zu verbessern.

Willhardt: Unsere Kolleginnen und

Kollegen von Beratung & Konzept bilden sich permanent weiter, um auch für die Zukunft bestens aufgestellt zu sein und unsere Kunden nach ihren individuellen Bedürfnissen zu unterstützen und in deren Betrieben einen Beitrag zur Kostensenkung zu leisten.

Macht es Sinn, an der Produktqualität zu drehen?

Hofer: Wer die Qualität runterschraubt, spart mit Sicherheit am falschen Ende. Nur wenn „Essen gehen“ auch künftig ein Highlight ist, bleibt die Gastronomie für Gäste attraktiv, gerade wenn man höhere Preise realisieren muss!

Willhardt: Als Gastgeber darf man sich die wachsende Unsicherheit zur Lage nicht anmerken lassen. Bei allen Sparmaßnahmen muss man immer noch seine Gäste begeistern. Mit unserer Vertriebsmannschaft möchten wir Gastro-Profis dabei unterstützen, die Wege zu finden, die am effektivsten sind – und natürlich, sich auf das Positive zu konzentrieren.

Als Großhändler ist Energie auch für Sie ein riesiger Posten. Wie reduzieren Sie Ihren eigenen Verbrauch?

Hofer: Wir verfolgen schon seit Jahren ambitionierte Nachhaltigkeitsziele, ein zentraler Punkt dabei ist, den Verbrauch von fossiler Energie zu reduzieren. Hier und jetzt profitieren wir davon, dass wir bereits vor mehr als zehn Jahren begonnen haben. So verfügen wir etwa über einen hohen Bestand an jungen Gebäuden mit moderner Technik, mit modernen Kälteanlagen, Wärmerückgewinnung, Photovoltaik und LED-Beleuchtung. Am Ende stehen aber trotzdem deutliche Kostensteigerungen bei dem verbleibenden Energiebedarf.

Ein wesentlicher Baustein Ihres Erfolgs ist also eine langfristige

Strategie, die Entwicklungen antizipiert. Wagen Sie eine Prognose?

Hofer: Noch ist die Nachfrage relativ stabil, das Kaufvolumen groß. Wir wissen allerdings nicht, wie lange das so bleiben wird. Ich gehe davon aus, dass die Preise nicht mehr auf das Vorkrisen- und Vorkriegsniveau sinken werden. Auf eine Stabilisierung können wir wohl erst im Frühjahr hoffen. Keine Frage, die nächsten Monate werden kräftezehrend. Dennoch bin ich zuversichtlich: Zusammen sind wir in der Lage, die vor uns liegenden Herausforderungen zu meistern und die Krise zu bewältigen. Pessimismus hilft jetzt niemandem. Gefragt sind viel mehr kreative Ideen und die Bereitschaft, sich immer wieder neu zu justieren und das Beste aus der Situation zu machen.

DAS INTERVIEW
FÜHRTE KERSTIN SCHULTE.



Mandred Hofer,
Geschäftsführer Transgourmet Deutschland

Mutmacher!



Wir haben Menschen aus der Branche gefragt, wie erstens ihr Krisen-Credo lautet, was zweitens ihre wichtigste Maßnahme ist, um die nach oben schnellenden Kosten zu bändigen – und was sie drittens optimistisch für die Zukunft stimmt. Sieben Mutmacher und ihre Antworten.

ISABELLA UND SOHN DOMINIC KRÄTZ, Geschäftsführer, Isabella glutenfreie Pâtisserie, Düsseldorf

1. Wir versuchen, noch stärker die differenzierenden Merkmale unserer Produkte und der Isabella-Philosophie herauszuarbeiten. Bei uns soll der Kunde einen Mehrwert in den Artikeln sehen und schmecken, die er bei uns erwirbt. Lieber gehen wir einen Schritt in Richtung Premium-Bereich, als beliebig und somit preislich vermeintlich attraktiv zu sein. Zudem haben wir unglaublich treue Kunden, die mit ihrer Begeisterung für unser Sortiment ein großer Antrieb für uns sind.

2. Wir kalkulieren konsequent unsere Produkte nach und

sind proaktiv in den Austausch mit unseren Lieferanten sowie unseren lokalen Energieversorgern getreten, um ein besseres Verständnis dafür zu gewinnen, was uns möglicherweise noch erwartet. Außerdem kommunizieren wir die Kostenentwicklung konsequent unseren Kunden gegenüber und versuchen, transparent für sie zu sein – sei es über Social Media, Newsletter oder Aufsteller an den Standorten. Auch unsere Belegschaft in unseren Stores haben wir dahingehend geschult, dass sie unseren Kunden die Preisentwicklung erklären können.

3. Was uns Mut macht? Die Treue unserer Kunden, die Freude unserer Mitarbeitenden, die Entwicklung von Isabella mitgestalten zu dürfen – und natürlich unser grenzenloser Optimismus. Denn wir sind fest davon überzeugt, dass auch Krisen nur zeitweilig sind und Impulsgeber für Innovation und Neues sein können.

© ISABELLA



ANNE CAMPANELLI, Teamleiterin Gastronomie, KfW Bankengruppe, Frankfurt, Berlin und Bonn

1. Positiv denken. Sich über Erfolge freuen, zum Beispiel wenn wieder einmal ein Event gut gelungen ist, und wir ein Lob erfahren haben, denn Lob lässt uns als Team zusammenwachsen. Nicht zu viele Gedanken auf die Probleme verwenden, die kommen könnten.

2. Monitoren und schauen, was möglich ist – und gemeinsam mit unseren langjährigen Lieferanten und Partnern nach Lösungen suchen. Wir haben weiterhin die Nachhaltigkeit im Fokus, so auch bei unseren Lieferantenbeziehungen.

3. Das Bewusstsein über die Endlichkeit dieser Krise stimmt mich positiv. Irgendwann werden wir uns wieder um so schöne Dinge wie das gastronomische Angebot und leckeres Essen kümmern. Und das tun wir mit Vorfreude und mit der Gewissheit, dass wir den Anforderungen gewachsen sein werden.

© KfW



KONSTANTINA DAGIANTA, Geschäftsführerin, Kofler & Kompanie, Frankfurt

1. „Ich glaube an meinen Beruf, unsere Gäste und unsere Mitarbeiter.“ Aus diesem Credo hat sich in den vergangenen Monaten mehr als je zuvor der unbeugsame und starke Wille manifestiert, die Marke Kofler so emotional aufzuladen, dass unser Anspruch und unser Qualitätsversprechen überall präsent sind.

2. Unser Hauptfokus liegt in dieser Krise klar auf Effektivität und den optimalen Einsatz von Ressourcen. Dies bezieht sich sowohl auf unsere Mitarbeiter als auch auf unser kulinarisches Produkt. Mehr denn je sind wir zu „Allroundern“ geworden und sind manchmal überrascht, was für Fähigkeiten bei jedem einzelnen von uns ans Tageslicht gekommen sind. Flexible Mitarbeitermodelle mit langjährigen Weggefährten und Kollegen oder Cross-Modelle mit unseren Partnern helfen uns, in Abhängigkeit der Auftragslage die Kunden optimal, schnell und in gewohnter Qualität zu bedienen. Nicht

zuletzt haben wir unser Kundenmodell durchdacht. Weg von Wettbewerb und Preiskampf hin zum absoluten Gastgeberum, persönlicher Experten-Beratung und damit den Fokus auf die Kunden gelegt, die sich unserer Marke Kofler bewusst sind und gerne bei uns „einkaufen“ möchten.

3. Was uns positiv stimmt? Die vielen schönen Feste, die klirrenden Gläser, die Vertrautheit, in der wieder Veranstaltungen stattfinden, und das Versprechen, dass die Menschen immer essen, trinken und feiern werden! Dieses Wissen und der Zuspruch unserer Kunden, gemeinsam mit uns in die Zukunft zu gehen, stärkt uns den Rücken.



© KOFLER & KOMPANIE

STEFAN LEHMANN, Geschäftsführer, Lehmanns Gastronomie, Bonn

1. Als Unternehmen müssen wir aktuell mit den Auswirkungen mehrerer Krisen umgehen, die sich gegenseitig potenzieren. Die Störung der Lieferketten ist für uns die größte Herausforderung. Wir müssen in Mitteleuropa lernen, dass die Zeit des Überflusses und der unendlichen Versorgungssicherheit erst einmal vorbei

ist. Es braucht neue Lösungen, an denen wir gemeinsam als Gesellschaft in unserem Land arbeiten müssen. Also lasst uns heute damit anfangen!

2. Wir analysieren alle Unternehmensbereiche genau, um die Lieferkette zu optimieren und neue Lösungen zu kreieren.

Da die Warenbeschaffung viel aufwendiger ist,

müssen unsere Speisepläne und Rezepturen flexibel sein und unser eigenes Preis-Leistungs-Verhältnis angepasst werden. Darüber hinaus zahlen sich unsere Lieferanten-Treue, also die langjährigen Partnerschaften mit unseren Zulieferern, sowie unsere eigene Einkaufsgemeinschaft und große Lagermöglichkeiten aus. Wir betreiben schon immer einen enormen Aufwand, um hochwertige Waren zu beschaffen und ein gutes Essen herzustellen. So können wir unsere Kund:innen auch trotz der aktuellen Krise gut versorgen.

3. Als rheinländische Frohnaturen schauen wir immer positiv in die Zukunft. Auch diese Krise werden wir wieder meistern, daraus lernen und am Ende gestärkt am Markt auftreten. Eine gute Versorgung in der Kinder-, Schul- und Seniorenverpflegung wird immer benötigt werden. Wir sind „fast systemrelevant“. Es sei denn, irgendwelche Politiker kommen zu einem anderen Ergebnis, wie es in den Lockdowns der Fall war.



© LEHMANN

ALEXANDER GRIEB, CEO, Pano, Ravensburg

1. Keine Krise ist zu schlecht, um sie nicht zu nützen!

2. Wir haben grundsätzlich alle Kosten, Kalkulationen und das Doing insgesamt in die Hand genommen, es neu bewertet und nach den Kriterien „notwendig oder nicht, richtig oder falsch“ entweder so gelassen oder versuchen, es zu ändern, unser Konzept den momentanen Gegebenheiten anzupassen. Trotz alledem sollte man nicht gleich über jedes Stöckchen springen, das geworfen wird.

3. Ich weiß, dass nach jedem Regen irgendwann wieder die Sonne scheint! Ohne positives Denken und den Glauben an eine gute Zukunft und das eigene Handeln kann man gleich aufgeben und ist womöglich als Unternehmer nicht optimal geeignet. Sei kommunikativ, rede mit Experten und entwickle dich. Es geht immer weiter – und meistens auch gut!



© PANO



Wie Verbraucher derzeit ticken und Gastro-Profis raffiniert die Preise erhöhen, verrät Experte Prof. Dr. Torsten Olderog von der AKAD University.



Die aktuelle Lage ist tatsächlich nicht gut für die Konsumstimmung in der Bevölkerung. Jeden Tag kommen neue Horrormeldungen vom Krieg in der Ukraine, die Medien sind voll von Warnungen vor unkontrolliert steigenden Preisen und die Politik trägt auch nicht gerade zur Beruhigung bei. Die Folge: Der Konsument ist extrem verunsichert und traut sich kaum noch, fröhlich Geld auszugeben und zu konsumieren. Und dabei war

der deutsche Konsument noch nie ein Konsumheld wie beispielsweise die US-Amerikaner. Und dann werden auch noch die Tage kürzer und es droht eine Weihnachtszeit ohne die übliche öffentliche Beleuchtung. Was für eine bescheidene Situation.

Soweit die derzeitige Gemütslage. Aber wie ist es, wenn man die Gefühlsebene verlässt und sich den nüchternen Tatsachen zuwendet? Dann leben wir in einem Land, das noch mit jeder Krise fertig geworden ist, in dem die Menschen so viel verdienen wie in kaum einem anderen Land und in dem die Beschäftigung so hoch ist wie noch nie. Jeden Monat werden Rekordsummen in Form von Löhnen an die Arbeitnehmer ausgezahlt – und stehen für den Konsum bereit. Ohne die aktuelle Situation kleinreden zu wollen: Wenn das mittlere Gehalt eines Vollbeschäftigten laut Statistischem Bundesamt bei 4.100 Euro liegt, dann bringt ihn eher die aktuelle Unsicherheit aus dem Tritt als

150 Euro zusätzliche Energiekosten. Sicherlich sind sie ärgerlich, aber dafür auf den Abend mit Freunden verzichten? Oder auf die Pizza mit der Familie? Eher nicht. Jedenfalls langfristig.

Emotionen und Realität trennen. Die Unsicherheit ist eine Folge der aktuellen Dynamik schlechter Nachrichten – und die intensive Berichterstattung darüber. Natürlich denkt da kein Familienvater, dass es klug ist, auf den Putz zu hauen und Geld mit beiden Händen auszugeben. Natürlich will keiner so dumm sein, erst zu konsumieren und dann die Gasrechnung nicht bezahlen zu können. Doch warum ist es so wichtig, diese Trennung zwischen Emotionen und realer Situation zu machen? Weil es viel darüber aussagt, wie die Krise weitergeht und was notwendig ist, um durch sie durchzugehen. Die traurige Nachricht: Es steht tatsächlich schlecht um den gastronomischen Konsum in den kommenden Monaten.

Profi-Tipps

→ **Öffnungszeiten verkürzen.** Eventuell in den Randzeiten schließen, wenn wenig Gäste kommen – spart in erster Linie Personalkosten.

→ **Auf Relationen schauen.** Auf keinen Fall Portionsgrößen verkleinern und gleichzeitig Preise erhöhen – merkt sich der Gast!

→ **Pauschale Rabatte vermeiden.** Keine Sonderangebote in Form von Rabatten offerieren, daran gewöhnt sich der Gast.

→ **Gutes Gefühl geben.** Dem Gast vor allem Angebote machen, die ihm das gute Gefühl geben, eine kluge Entscheidung zu treffen. Motto: „Deals für besondere Zeiten“ – wie etwa ein geschenkter Aperitif oder ein Extra-Gruß aus der Küche.

Vor uns liegt eine schwierige Zeit, die viele Nerven und vermutlich noch mehr Geld kosten wird. Aber es gibt auch eine gute Nachricht: Das nächste Frühjahr wird kommen, und die Tage werden wieder länger. Und entweder hat sich die Lage bis dahin beruhigt und unsere Gäste konsumieren wieder – oder die Menschen gewöhnen sich langsam an die Situation und konsumieren trotz der unsicheren Lage.

Management kurzfristig ausrichten.

Das Management muss aktuell also eher auf die kurze Frist als auf die Ewigkeit ausgerichtet werden. Hierbei helfen zwei Ansätze: Kosten senken, wo immer es sinnvoll ist, und Kosten weitergeben, wo immer es zu mehr Wirtschaftlichkeit führt. Um Kosten senken zu können, muss man zunächst genau analysieren. Hier ist die Unterscheidung von variablen und fixen Kosten entscheidend. Denn während sich variable Kosten mit Absatzmengen und Umsatz verändern, sind die fixen Kosten unabhängig von Gästen und

ausgegebenen Essen stabil. Das bedeutet, dass sich fixe Kosten nicht so leicht durch Veränderungen in der Operativen anpassen lassen. Konkret sehen sich beispielsweise viele Gastronomen gerade die Öffnungszeiten an. Denn wenn weniger Gäste kommen, kann es durchaus sinnvoll sein, den Betrieb für einzelne Tageszeiten zu schließen. Das Mittagsangebot ist so eine Tageszeit, auf die die Individualgastronomie gern verzichtet. Und bei der Gemeinschaftsgastronomie sind es die frühen und späten Randzeiten.

Auf welche Kosten wirken sich solche Veränderungen nun aus? Natürlich senken sie den Personaleinsatz und sind damit ein probates Mittel gegen steigende Personalkosten und Personalmangel generell. Aber was ist mit Energie? Hier ist die Lage differenziert: Die Küche kann dann natürlich länger kalt bleiben. Aber die Heizkosten werden nicht betroffen sein, da die Räume nicht auskühlen sollten, nur weil mittags nicht oder weniger geöffnet ist. In Bezug auf die Energie sind die Maßnahmen also weit weniger wirkungsvoll als beim Personal. Daher kann es alternativ besser sein, sich eher die Laufzeiten von Kipper, Kombidämpfer und Co anzuschauen, als die Öffnungszeiten anzufassen. Gleichzeitig sind die Warenkosten erheblich gestiegen – hier schlagen Steigerungsraten von teilweise 20 Prozent pro Jahr zu Buche. Im gleichen Zuge sind die Logistikkosten in Form von Dieselaufschlägen gestiegen. Was also tun?

Kern der Maßnahmen sollten vor allem Preiserhöhungen sein.

An den Portionen drehen? Der Reflex, die Portionsgrößen anzupassen, ist nachvollziehbar – aber auch brandgefährlich. Denn gerade der wichtige Stammgast kennt die Portionsgrößen sehr genau und kann gut vergleichen. Wenn die Preise auf der Karte steigen und die Portionsgrößen sinken, ist das keine gute Kombination. Es ist deshalb viel sinnvoller, sich auf eine Veränderung zu konzentrieren – und das ist der Preis. Denn der Gast kann heute durch die allgemeine Dynamik die „Angemessenheit eines Preises“ viel weniger gut einschätzen als in den vergangenen Jahren. Gegebenenfalls

sollte man sogar darüber nachdenken, die Portionsgrößen leicht anzuheben und dies über den Preis weiterzugeben. Der Vorteil: Der Gast erlebt eine positive (Portion) und eine weniger positive (Preis) Veränderung zeitgleich. Und die gleichen sich dann teilweise aus.

It's Dealtime: coole Angebote machen.

Der Kern der gastronomischen Maßnahmen sollten also vor allem Preisanpassungen sein. Hier muss man zunächst verstehen, was ein guter Preis ist. Das sind nämlich nicht unbedingt niedrige Preise oder Sonderpreise, sondern Preise, die zu der Zahlungsbereitschaft der Gäste passen und sie möglichst umfassend abschöpfen. Gleichzeitig muss man die Situation wie anfangs beschrieben im Hinterkopf behalten. Es gibt Konsumenten, denen aktuell das Geld für Gastronomie fehlt. Aber andere trauen sich einfach nicht, ihr vorhandenes Geld auszugeben, da die Situation so elend unsicher ist. Hier spielt die „Kaufreue“ eine zentrale Rolle. Kaufreue beschreibt das un-gute Gefühl, mit einem Kauf einen Fehler gemacht zu haben – wenn man etwa denkt, das Produkt nicht wirklich zu brauchen oder das Geld dafür nicht wirklich zu haben. Und Letzteres ist das Problem. Der Gast weiß nicht, ob es klug ist, sich gerade jetzt gastronomische Erlebnisse zu gönnen. Daher sollten Gastro-Profis die Preise anheben und dem Gast gleichzeitig das Gefühl geben, dass es klug ist, gastronomisch zu konsumieren.

Wie das funktioniert? Ganz einfach: It's Dealtime! Die Zeiten verlangen nach Angeboten, die dem Gast das gute Gefühl geben, eine kluge Entscheidung zu treffen. Wenn es dann noch gelingt, dem Gast klarzumachen, dass es besondere Deals für besondere Zeiten sind, ist viel gewonnen. Das bedeutet, dass nicht Sonderpreise den Schwerpunkt bilden sollten. Diese lassen sich später nur schwer wieder zurückdrehen und geben dem Gast das Gefühl: Preisabschläge sind jetzt normal. Viel besser sind sogenannte Naturalrabatte: Der Gast bekommt etwas geschenkt und erhält erst gar nicht das Gefühl, dass dies normal ist. Also Start in den Abend mit einem geschenkten Aperitif oder das Dessert, das man an der Kasse im Betriebsrestaurant als Bonbon dazu bekommt.

Professor für Betriebswirtschaft: Torsten Olderog.

Wenn die Insolvenz droht ...



© K.-U. HÄSSLER / STOCKADBE.COM

Zu hohe Kosten und ausbleibende Gäste sind eine schwierige Kombination. Was ist, wenn dadurch womöglich eine Insolvenz droht? Welche Hilfsmöglichkeiten – von Überbrückungsfinanzierung bis zur Schuldnerberatung – bieten sich an? Branchenexperte Erich Nagl erklärt, worauf es im Falle des Falles ankommt.



Der folgende Leitfaden soll helfen, eine drohende wirtschaftliche Schieflage abzuwenden – und eine mögliche Insolvenz erfolgreich zu vermeiden.

→ **1. Angebote hinterfragen.** Zunächst sollte das Angebot überprüft werden. Trifft man damit wirklich zu 100 Prozent die Kundenbedürfnisse? Warum kommen Gäste zu uns und wie erfüllen wir dieses Motiv? Dies gilt es immer zu priorisieren.

→ **2. Preise richtig kalkulieren.** Auch dabei gibt es in der Praxis erhebliche Defizite. Während die einen nach einem erlernten Schema kalkulieren und dabei natürlich auch Gewinne einbeziehen, vergessen sie oftmals, dass sich Preise am Markt auch durchsetzen

lassen müssen. Die Folge: Preise werden häufig zu hoch angesetzt. Andere wiederum wollen ihre Produkte unbedingt an den Mann bringen und setzen Preise an, die nicht einmal kostendeckend sind. Finger weg von der Aufschlagskalkulation. In einer Welt sich sprunghaft verändernder Einkaufspreise sollte nur mit der Deckungsbeitragsrechnung gearbeitet werden. Dies jedoch regelmäßig und konsequent. Speisen, Getränke oder auch Öffnungszeiten, die keinen ausreichenden Beitrag zur Deckung der Fixkosten leisten, müssen kritisch hinterfragt und verändert werden. Wir raten dringend dazu, die Speise- und Getränkekarte nach Rentabilität und aktueller Verfügbarkeit auszurichten und ggf. zu verkleinern.

→ 3. Mindestumsatz pro Stunde.

Ratsam ist, den Mindestumsatz pro Stunde zu erfassen und in die Dienstplangestaltung einfließen zu lassen bzw. die Öffnungszeiten zu überprüfen. Gastronomen, deren Lokalität es hergibt, sollten zudem

den Verkauf von Events forcieren und ihre Zahlungsbedingungen überdenken.

Lieber richtet man eine Zahlung nach Vorkasse ein, als dem Geld lange nachzulaufen. Doch was tun, wenn alle vorgenannten Punkte geprüft und alle Möglichkeiten zur Optimierung ausgeschöpft sind?

→ 4. Sanierungsoptionen prüfen.

Gerät der Betrieb trotz aller Maßnahmen in eine Schieflage, ist es nun wichtig, nicht die Augen zu verschließen, sondern aktiv und rechtzeitig alle Sanierungsoptionen auszuleuchten. Eine Option ist es, mit den Gläubigern Vergleiche auszuhandeln – beispielsweise durch die Vereinbarung von Teilverzicht und/oder Stundungs- und Ratenzahlungsvereinbarungen. Wichtig ist hierbei, alle Gläubiger gleich zu behandeln, damit die Vergleiche im Nachhinein nicht angefochten werden können. Wenn es gelingt, mit allen oder mit einer zuvor definierten und offengelegten Mehrheit der Gläubiger Vergleiche abzuschließen, sind diese unbedingt einzuhalten. Eine zweite außergerichtliche Chance gibt es in der Regel nicht.

Und wenn das nicht klappt?

Dann bleibt nur noch der Weg zum Insolvenzgericht, wobei die Sanierungsmöglichkeiten im Insolvenzverfahren regelmäßig unterschätzt werden. Insbesondere im Eigenverwaltungsverfahren sind die Chancen einer Fortführung des Unternehmens sehr hoch. Hier bleibt der Geschäftsführer an Bord und bestimmt in Abstimmung mit einem gerichtlich bestellten Sachwalter selbst die Geschicke des Unternehmens. Das Unternehmen stellt sich hier quasi unter den Schutz der Insolvenzordnung (InsO), die sogar ausdrücklich in § 1 das Ziel des Erhalts des Unternehmens ausgibt. Mit den Regelungen der InsO ist es oftmals leichter, Restrukturierungsmaßnahmen wie beispielsweise die Anpassung von Mietverträgen oder auch die Kündigung von für das Unternehmen ungünstigen Verträgen durchzusetzen. In den ersten drei Monaten vor der Eröffnung des Insol-

venzverfahren können die Löhne durch das seitens der Bundesagentur für Arbeit ausgegebene Insolvenzausfallgeld ausgeglichen werden. In vielen Fällen führt diese Liquiditätsunterstützung dazu, eine Fortführung in der Insolvenz überhaupt erst zu ermöglichen. Am Ende des Verfahrens wird das Unternehmen dann durch einen Insolvenzplan entschuldet, der – anders als ein außergerichtlicher Vergleich – nur von einer Mehrheit von Gläubigergruppen angenommen werden muss.

Den schwierigen Winter 2022/23 mit Hilfe einer Insolvenz in Eigenverwaltung zu überstehen und das Unternehmen so zu sichern, ist möglich. Es ist ein Manöver, das aber auf keinen Fall ohne fachkundigen Steuer- und Rechtsbeistand angegangen werden sollte.

Welche staatlichen Hilfen können in Anspruch genommen werden?

Es ist derzeit noch unklar, ob und in welchem Umfang staatliche Förderprogramme erneut aufgelegt werden und welche Hilfen aus dem „Doppelwumms“ bei den Gastronomen wirklich ankommen. Auch ist derzeit noch unklar, welche konkreten Entlastungen die angekündigte Energiepreislösung für den einzelnen Gastronomen bringen kann. Hier muss die Politik dringend handeln und darf die Gastro-Branche nicht alleine lassen.

Welche steuerlichen Möglichkeiten gibt es, auf wirtschaftliche Schieflagen zu reagieren?

Zunächst sollte ständig beobachtet werden, ob genügend Liquidität vorhanden ist und die Verbindlichkeiten im Rahmen der Fälligkeit bedient werden können. Dafür sollten Gastro-Profis ihre „Zahlen“ dauerhaft planen. So lässt sich etwa erkennen, ob die steuerlichen Vorauszahlungen zu hoch sind. Sie könnten auf Antrag gesenkt werden, was sofort eine Liquiditätserleichterung bringt. Bei Zahlungsschwierigkeiten kann aber auch eine Stundung der Steuer und der zu zahlenden Sozialversicherungsbeiträge beantragt werden.

Gibt es weitere steuerliche Möglichkeiten, wenn es eng wird?

Ja, von meinen Kolleginnen und Kollegen habe ich von steuerlichen Wahlrechten erfahren. So kann aus steuerbilanzieller Sicht geprüft werden,

wie man die Wirtschaftsgüter am besten abschreibt. Hier besteht auch für 2022 angeschaffte oder hergestellte Wirtschaftsgüter die Möglichkeit, statt der linearen sogenannte degressive Abschreibungen vorzunehmen. Dies kann temporär den steuerlichen Aufwand erhöhen und damit den zu versteuernden Gewinn senken. Steuerlichen Aufwand kann man zudem durch die Bildung von Rückstellungen, etwa in Form von Investitionsabzugsbeträgen für künftig geplante Investitionen schaffen. All dies kann die zu erwartenden, künftigen Steuerzahlungen senken und die Liquidität verbessern.

Welche Hilfe leisten auf die Branche spezialisierte Steuerberater?

Wir kümmern uns verstärkt darum, dass unsere Mandanten mit ihren Auswertungen, die sie von uns bekommen, eventuell aufkommende Schieflagen frühzeitig erkennen und gegensteuern können. Für unsere Kolleginnen und Kollegen „leben“ die Zahlen und in unserem großen Netzwerk finden sich oft gute Ansätze auch für schwierige Situationen. Wir raten dringend zur Führung einer rollierenden Liquiditätsplanung, um einen klaren Blick auf die Entwicklung zu haben. Hierbei kann Ihnen Ihr Steuerberater helfen, denn er steht so nahe am Unternehmen, dass er frühzeitig Ihre Situation erkennen und eine erste Analyse Ihrer BWA und Ihrer Liquiditätssituation vornehmen kann. Ferner kann er Ihnen erfahrene Sanierungsberater an die Seite stellen, damit Sie die Haftungsfallen wirksam umgehen können.

Über ETL ADHOGA



© ETL ADHOGA

Erich Nagl ist seit 2011 Leiter der ETL Adhoga Steuerberatungsgesellschaft und blickt zudem auf über 15 Jahre Führungserfahrung in der Gastronomie zurück. ETL Adhoga ist als Teil der ETL-Gruppe auf die Beratung von Gastronomen und Hoteliers rund um die Themen Steuern, Recht und Unternehmensführung spezialisiert. Die ETL-Gruppe betreut über 4.000 Hotellerie- und Gastronomiebetriebe.

„Wir müssen durch diesen Winter kommen!“

Ein Gespräch mit Ingrid Hartges, Hauptgeschäftsführerin des Dehoga Bundesverbandes in Berlin, über die dramatische Lage der Gastronomie, explodierende Energiekosten, den möglichen „Energie-Eintritt“ für Gäste und was die Politik jetzt machen muss, damit die Branche nicht in den Winterschlaf muss.



Wir treffen Ingrid Hartges per Videocall in ihrem Berliner Büro an – am 21. Oktober. Auf ihrem Laptop: Schreiben an Ausschussvorsitzende im Bundestag und an Abgeordnete, die sich jetzt gerade zu ihren Sitzungswochen in der Bundeshauptstadt versammeln. Ihr aktuelles Hauptthema: die Energiekrise und Entlastungen für die Branche. Es geht um die Sicherheit der Energieversorgung, die Gas- und Strompreisbremse und viele offene Fragen: Wann werden die Maßnahmen in Kraft treten? Was ist mit der Entlastungswirkung für die Branche, die Nicht-KMUs sowie für die Zulieferer und Partner? Die Lage ist ernst: Die Energiequote in der Gastronomie, kurzum der Anteil der Energiekosten am Umsatz, steigt nun in Dimensionen, die bislang als tödlich für einen Betrieb galten – auf 10 bis 20 Prozent und mehr. Üblich sind sonst vier bis fünf Prozent – je nach Art des Betriebs, der Produktionsweise, der Auslastung und der verwendeten Techniken.

Frau Hartges, Sie haben kürzlich Ihre Mitglieder zu den Energiekosten befragt und mit fast 4.000 Antworten so viel Rücklauf erhalten, wie kaum ein anderer deutscher Branchenverband. Wie kommen Gastronomiebetriebe mit den immensen Preissteigerungen zurecht?

Wir brauchen dringend Planungssicherheit.

Bei vielen unserer 60.000 Mitglieder geht es jetzt um existenzielle Fragen, vor allem durch die explodierenden Energiekosten. Laut einer Dehoga-Umfrage von Anfang Oktober, an der sich 3.850 Mitglieder beteiligt haben, betrachten 66,1 Prozent die Kostenentwicklung im Bereich Energie als existenzbedrohend. Das sind dramatische Zahlen. Am 28. September hat Bundeskanzler Olaf Scholz den Abwehrschirm in Höhe von 200 Milliarden Euro stolz als „Doppelwumms“ verkündet. Am 21. Oktober hat der Bundestag den Weg für das geplante 200 Milliarden Euro-Paket frei gemacht, indem er dem Gesetz zur Änderung des Stabilisierungsfondsgesetzes zur Reaktivierung und Neuausrichtung des Wirtschaftsstabilisierungsfonds zugestimmt hat. Laut unserer Oktober-Umfrage befürchtet fast jeder dritte Betrieb (29,6 %), noch in 2022 in die Verlustzone zu geraten, für 2023 gibt das mit 53,5 Prozent mehr als jeder zweite Betrieb an. Das sind ganz laute Alarmsignale. Es ist Eile geboten, denn Rücklagen sind oftmals nicht vorhanden. Nach monatelangem Streit um die Gasumlage und Laufzeit-Verlängerung der drei AKWs ist eine Lösung jetzt dringlich.

Wird die Branche nach der Corona-Krise nun noch die Energiekrise

durchstehen können? Die Aussichten sind düster, wir brauchen von der Bundesregierung dringend Klarheit und Planungssicherheit. Die starke Betroffenheit der Branche durch die Pandemie hat Reserven und Rücklagen aufgezehrt. Vielfach müssen noch hohe pandemiebedingte Kreditverbindlichkeiten gestemmt werden. Die Preissteigerungen bei Gas bewegen sich teilweise zwischen 300 bis 500 Prozent der bisherigen Kosten. Manchen Betrieben wurde der Vertrag vom Energieversorger gekündigt, so dass sie für drei Monate auf den Grundversorger angewiesen sind. Fakt ist: Für 92,3 Prozent unserer Betriebe stellen die extremen Energiekostensprünge die größte aktuelle Herausforderung dar. Erschwerend hinzu kommen zweistellige Inflationsraten sowie in die Höhe schnellende Kosten allein im September für Lebensmittel (plus 26 %), Getränke (plus 17 %) und Personal (plus 19 %) gegenüber dem Vorjahresmonat. In den meisten Betrieben können diese exorbitanten Kostensteigerungen, insbesondere im Energiebereich, nur teilweise über Preissteigerungen an die Gäste weitergegeben werden, so das Ergebnis der Dehoga-Umfrage. Ohne schnelle Entlastung bei den Energiekosten werden es tausende Betriebe nicht schaffen.

Was hilft den Betrieben, die mit dem Rücken zur Wand stehen, nun am

Ingrid Hartges,
Hauptge-
schäftsfüh-
rerin des Dehoga
Bundes-
verbands

meisten? Welche Forderungen stellen Sie an die Politik?

Die Politik muss jetzt liefern. Sie muss die Energiesicherheit für den Winter gewährleisten, das zeitnahe Inkrafttreten der Gas- und Wärmepreisbremse ist unerlässlich. Gleiches gilt für die Strompreisbremse. Wir erwarten, dass sichergestellt ist, dass alle Unternehmen des Gastgewerbes, unabhängig von ihrer Größe, von der Entlastungswirkung der Gas- und Strompreisbremse vollumfänglich erfasst werden. Zudem wäre es für alle Betroffenen sehr wichtig, bis spätestens Ende Oktober Klarheit darüber zu haben, wann diese Entlastungswirkungen in Kraft treten. Denn für die meisten Betriebe reicht die Einmalentlastung im Dezember 2022 und die dann nach den Vorschlägen der Gaskommission erst im März 2023 greifende Gaspreisbremse nicht aus, um zu überleben. Viele leiden unter den explodierenden Gas- und Stromkosten bereits seit Juli oder jetzt seit Oktober. Wir erwarten, dass die Entlastungswirkung der Gaspreisbremse ab Januar kommt, ebenso für den Strom. Wenn dies nicht gelingt, ist eine weitere Abschlagszahlung im Januar geboten. Klar ist auch, wir müssen Energie sparen. Der Preis von 12 Cent pro Kilowattstunde beim Gas, so der Vorschlag, gilt für ein Grundkontingent von 80 Prozent. Darüber gilt der Marktpreis.

Die Branche hat gerade einen guten Sommer 2022 erlebt, die Umsätze stiegen kontinuierlich bis in den September hinein. Wie lange können Gastronomen durchhalten? Zur Klarstellung: Ausweislich der Zahlen des Statistischen Bundesamtes lagen die Umsätze von Januar bis August immer noch real 10,9 Prozent unter Vorkrisenniveau. Die Kostenexplosion bei Gas und Strom trifft die Un-

Der Energiepreisdeckel muss wirksam sein.



© DEHOGA

ternehmen heftig. Kürzlich meldete sich bei mir ein Hotelier, der aktuell 72.000 Euro für Strom und Gas im Jahr zahlt. Nun soll er nach dem neuen Angebot seines Energieversorgers jährlich 408.000 Euro zahlen. Das sind Größenordnungen, mit denen hohe Verluste vorprogrammiert sind. Notwendigen Preiserhöhungen sind inzwischen auch Grenzen gesetzt, denn weitere Preiserhöhungen werden zwangsläufig zur Konsumzurückhaltung vieler Gäste führen.

Vereinzelt erhoben Gastronomen in Bayern, in NRW oder auch der Schweiz einen „Energie-Eintritt“ für Gäste, etwa drei Euro. Wäre das ein Weg für die breite Masse?

Die Kalkulation der Preise ist ein hohes unternehmerisches Gut. So verhält es sich auch bei der Frage der Einführung eines „Energie-Eintritts“. Dabei sind rechtliche Aspekte zu beachten, insbesondere die Preisangabenverordnung.

Ohne Einsparungen schaffen wir es nicht.

Diese schreibt vor, dass Preise für Speisen und Getränke im Restaurant als Endpreise anzugeben sind. Das heißt, Bedienungsgeld und alle sonstigen Zuschläge müssen eingeschlossen sein. Zudem ist zu berücksichtigen, dass auf den Energie-Eintritt 19 Prozent Mehrwertsteuer fällig werden, auf Speisen 7 Prozent. Wenn eine Pauschale von den Gästen gesondert erhoben wird, dann ist es notwendig, die Gäste vor der Bestellung deutlich wahrnehmbar auf die zusätzlich zu zahlende Pauschale hinzuweisen. Wir als Dehoga Bundesverband können dazu keine allgemeine Empfehlung abgeben. Egal wie der Unternehmer sich entscheidet, „Energie-Rabatt“ oder höhere Endpreise, er sollte dies gut kommunizieren.

Wie hoch kann denn ein Gastronom die Preise schrauben, ohne Gäste zu vergaulen?

Jeder Gastronom muss sich in diesen Tagen mit einer klugen Preisgestaltung und den Wünschen seiner Gäste befassen. Denn jede Zielgruppe hat ihre Schmerzgrenze, die muss der Unternehmer kennen. Wer im Fine Dining unterwegs ist, Szene-Restaurants oder ein Fünf-Sterne-Hotel betreibt, hat schon immer als Zielgruppe die Gutverdienenden angesprochen. Hier haben wir im Moment noch eine gute Nachfrage. Anders sieht

das bei Betrieben aus, die die Mittelschicht ansprechen. Ob es sich um Mensen, Kantinen, Restaurants oder ein klassisches Wirtshaus handelt: Nicht wenige Betriebe beklagen bereits Gästerückgänge. Preisanpassungen erfolgten schon, aber durchaus mit Augenmaß: Gastronomen haben teilweise ihr Angebot angepasst und mit moderaten Preissteigerungen reagiert, die sich am unteren Limit der jeweils aktuellen Inflationsrate bewegen. Damit werden die Mehrkosten längst nicht aufgefangen. Unser Einsatz für die dauerhafte Entfristung der 7%-Mehrwertsteuer auf Speisen geht weiter, die Verlängerung bis 31. Dezember 2023 haben wir erreicht. Die 7%-Mehrwertsteuer ist wichtiger denn je.

Wo genau sehen Sie sinnvolle Anpassungen im Angebot?

Ob nun im Bereich der Gemeinschaftsgastronomie oder bei vielen Restaurants: Viele Profis unserer Branche haben bereits reagiert und entwickeln neben ihrem Stammangebot preisattraktive Gerichte. Es werden andere Rezepturen mit durchaus mehr vegetarischen Anteilen entwickelt und in manchen Segmenten Traditionsgerichte neu interpretiert. Von zentraler Bedeutung ist mehr denn je die sorgfältige Kalkulation. Die Herausforderung ist in vielen Betrieben, auch Speisen für den „kleineren Geldbeutel“ anzubieten.

Was können, was sollten Gastronomen jetzt tun? Ihr Rat? Natürlich gilt es nun, Energie einzusparen, wo im-

mer es möglich ist. Sparpotenziale ausloten und konsequent umsetzen, das ist im ureigensten Interesse, gleichzeitig muss jeder Gastronom seine Gäste im Blick haben. Bei unseren Mitgliedern werben wir deshalb verstärkt für unsere Energiekampagne Gastgewerbe. Aber es ist auch ein Gebot der Solidarität in diesen schweren Tagen. Wir wollen und müssen zusammenstehen, jeder in der Gesellschaft ist zum Energiesparen aufgerufen. Aber auch das ist wichtig: Wir müssen teilhaben an der politischen Diskussion, und alle sollten sich gut informieren und möglichst einbringen. Zugleich gilt es mehr denn je, in die Mitarbeiterbindung und -motivation zu investieren. Präsenz und Engagement der Führungskräfte und Unternehmer sind in diesen Zeiten unerlässlich.

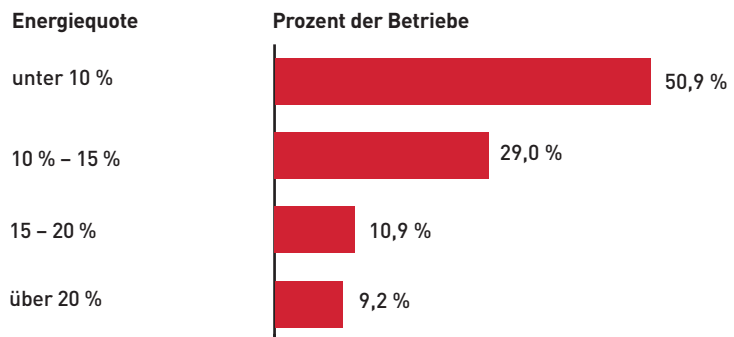
Wie blicken Sie auf 2023?

Wir haben in der Pandemie gelernt, jeden Morgen die Lage neu zu beurteilen und unser Bestes zu geben. Ja, die Lage ist ernst, die Eskalationsrisiken sind größer als in der Coronakrise. Es ist ernster als alles das, was wir in unserer Nachkriegsgeneration bislang erlebten – ob nun die Pandemie, die Finanzkrise oder in den 70ern die Ölkrise. Aber wir sind aus jeder dieser Krisen besser herausgekommen als befürchtet. Ich wünsche allen Lesern viel Kraft, gute Energie und Zuversicht!

Frau Hartges, vielen Dank für das Gespräch.

DAS INTERVIEW FÜHRTE CLAUDIA DIRSCHAUER.

Anteil der Energiekosten vom Umsatz im Gastgewerbe* im September 2022



Basis: 3.850 Mitgliedsunternehmen Dehoga
 Übliche Energiequote in der Individualgastronomie: 4–5 %

*Quelle: Mitgliederbefragung Dehoga, September 2022.

© gvpraxis grafik

Tipps

Die Optimierer

Wer heute damit beginnt, seine Prozesse zu durchleuchten, Kostentreiber zu identifizieren und Veränderungen einzuleiten, kann schon morgen davon profitieren. Die Transgourmet Consulting-Abteilung **Beratung & Konzept** hilft Betrieben bei der Optimierung ihrer Küchenprozesse und arbeitet gemeinsam mit den

Verantwortlichen an der wirtschaftlichen Effizienz des gastronomischen An-

gebotes. Im Mittelpunkt stehen die Gäste mit ihren individuellen Anforderungen. Die Consulting-Abteilung bietet im Rahmen ihrer ganzheitlichen Beratungsleistung ein breites Spektrum an Konzepten und individuellen Services. Dazu zählen auch vielfältige Seminare, auf denen Gastro-Profis ihr Wissen erweitern können. www.transgourmet.de/beratung-konzept



Digital Talk

Die Energiekosten steigen in ungeahnte Höhen – und der Winter kommt erst noch. Doch wie können Gastronomie und Gemeinschaftsverpfleger gegensteuern? Wie steht es um die Liefersicherheit? Unter dem Titel **„Droht der Energie-Lockdown?“** erläutern im **Digital-Talk** am 30. November von 11 bis 12 Uhr drei Profis aus Praxis und Theorie, wie man wirtschaftlich erfolgreich bleibt. Mit von der Partie: Gastronomin Yvonne Tschebull vom legendären Hamburger Restaurant Tschebull, Küchen-Planer Peter Adam-Luketic und Einkaufsexperte Manfred Hofer von Transgourmet. Anmeldung kostenfrei unter: www.dfvcg-events.de/digital-talk



Energie-Kampagne

Die **Dehoga-Energiekampagne** unterstützt seit vielen Jahren die Gastronomie und Hotellerie mit umfassenden Tipps und Checklisten zu allen Themen im Betrieb, auch zu Verträgen mit Energieversorgern und Förderprogrammen. Mehr unter: www.energiekampagne-gastgewerbe.de
Eine Liste an FachberaterInnen zur Energieberatung in den Regionen gibts unter: www.energiekampagne-gastgewerbe.de/energieberatung



Know-how & digitale Tools

Die Preise explodieren – in fast allen Bereichen. Und jetzt? Wie starten? Wo ansetzen? Was tun und was lassen? Die **Transgourmet Akademie** hilft Gastro-Profis die Kosten im Griff zu behalten und gibt wirksame Hebel an die Hand, angefangen von Energiemanagement über Foodwaste-Management bis Storytelling. Ob ein persönliches Coaching, Informationen zu allgemeinen Themen oder das Kennenlernen neuer Trends – all das bietet die Akademie in ihren Seminaren, Workshops und Coachings. www.transgourmet.de/akademie/seminare



TRANSGOURMET akademie

Betriebskosten senken, Arbeitszeit sparen, mit weniger Personal auskommen und obendrein Ressourcen schonen: Dies klappt einfach und zuverlässig mit der **App „Smart Cuisine“**. Denn nicht nur Waren- und Personaleinsatz lassen sich damit laut Transgourmet sicher und komfortabel steuern, auch die Menüplanung wird optimiert – bei konstant hoher Qualität, von der Basis- bis zur Vollversorgung. Dabei werden die Speisen bedarfsgerecht kalkuliert und somit eine Überproduktion sowie unnötige Schnittabfälle vermieden. Das schont sowohl Umwelt als auch Budget. Zudem erfüllt die App auch sämtliche Anforderungen von LMIDV und HACCP. Neugierig? Mehr unter: www.transgourmet-smartcuisine.de

Impressum

Droht der Energie-Lockdown?

So stemmen Gastro-Profis die Krise.

Ein Special von gvpraxis & foodservice in Kooperation mit Transgourmet | 2022

Redaktion: Claudia Zilz

Autoren: Claudia Dirschauer, Christian Preußner und Kerstin Schulte

Layout: Britta Stephan, Thomas Dahmen

Lektorat: Martina Reif

Chefredaktion: Boris Tomic (Leitung | V.i.S.d.P.), boris.tomic@dfv.de,

claudia.zilz@dfv.de

Verlag: Deutscher Fachverlag GmbH,

Hausadresse: Mainzer Landstraße 251, 60326 Frankfurt am Main

Kontakt: Fon +49.69.7595-1519,

www.food-service.de | www.gvpraxis.de

Starke Partner in der Krise



© IOFOTO / STOCK.ADOBE.COM



Wenn Unterstützung für den eigenen Betrieb nötig ist, helfen vielfach die Branchenverbände weiter. Gleich, ob wirtschaftliche Schieflage, Personalnot oder Einkauf – sie vermitteln Experten, geben Tipps und bieten – je nach Verband – noch ein dickes Bündel oben drauf. Sieben im Profil.

Der Bundesverband der Systemgastronomie e.V. (BdS)

ist Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband mit Sitz in München und vertritt die Interessen der Systemgastronomie in Deutschland gegenüber Politik und Öffentlichkeit. Die im BdS derzeit organisierten über 830 Mitgliedsunternehmen betreiben rund 3.000 Standorte und beschäftigen über 120.000 Mitarbeitende.



→**So unterstützt der BdS:** Der Verband berät seine Mitglieder nicht nur in Krisenzeiten wie diesen in sozialpolitischen, arbeitsrechtlichen und wirtschaftspolitischen sowie juristischen Belangen. Zudem bietet der Verband seinen Mitgliedern regelmäßig Fortbildungen zu Themen wie Arbeitsrecht oder Ausbildung an. Tages- und wenn notwendig gar stundenaktuell verschickt der BdS zudem einen Newsletter, in dem branchenrelevante Neuigkeiten wie Gaspreisdeckel kuratiert und erläutert werden.

www.bundesverband-systemgastronomie.de

Das Deutsche Institut für Gemeinschaftsgastronomie (DIG) e.V.

ist eine Plattform für die Manager der größten unternehmenseigenen Betriebsgastronomien. Gleichzeitig sind auch Entscheider aus dem Caremarkt und der Campusgastronomie Mitglied.

→**So unterstützt das DIG:** In der Krise und darüber hinaus bietet das DIG seinen Mitgliedern eine einmalige Plattform für kollegialen Austausch auf Augenhöhe und auf neutraler Basis. Die Mitglieder haben untereinander viele Kontakte geknüpft, die im Berufsalltag schnell und unkompliziert weiterhelfen. Zu den besonderen Serviceangeboten des DIG für seine Mitglieder gehört ein jährliches Benchmarking, das der Standortbestimmung der Mitglieder dient. www.dig-home.de



Der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband e.V. (Dehoga Bundesverband)

ist der Interessenvertreter des Gastgewerbes in Deutschland und zählt bundesweit mehr als 60.000 Mitglieder – darunter gastgewerbliche Betriebe jeglicher Couleur: Restaurants, Cafés, Kneipen, Bars, Discotheken, Systemgastronomie und Cateringunternehmen genauso wie Hotels, Gasthöfe und Pensionen. Der Verband gliedert sich in 17 Landesverbände und zwei Fachverbände – Hotelverband Deutschland (IHA) und Unipas (Union der Pächter von Autobahn-Service-Betrieben). Darüber hinaus vertreten die fünf Fachabteilungen im Dehoga Bundesverband (Systemgastronomie, Gemeinschaftsgastronomie, Discotheken, Bahnhofsgastronomie, Catering) die speziellen Belange ihrer Mitglieder.

→**So unterstützt der Dehoga:** Der Dehoga setzt sich in mannigfaltiger Weise permanent in Bund, Ländern und Regionen für die Interessen des Gastgewerbes ein, er macht sich mit Nachdruck für eine Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen und



der Wirtschaftspolitik für die Branche in der Bundesrepublik stark. Während

der anhaltenden herausfordernden Zeiten erhalten die Dehoga-Mitglieder persönliche Unterstützung, aktuelle Informationen und Praxishilfen wie Checklisten und Handlungsempfehlungen. Darüber hinaus profitieren sie von Fortbildungs-, Seminar- und Webinarangeboten über Betriebsberatungen bis hin zu juristischem Beistand. Zudem unterstützt die **Dehoga-Energiekampagne** seit vielen Jahren die Gastronomie und Hotellerie mit umfassenden Tipps und Checklisten zu allen Themen im Betrieb, auch zu Verträgen mit Energieversorgern und Förderprogrammen.

www.dehoga.de | www.energiekampagne-gastgewerbe.de

Der Leaders Club Deutschland ist ein bundesweit agierendes Netzwerk, das sich als Impulsgeber und Sprachrohr der Gastronomie definiert. Etwa 330 Mitglieder aus 174 Unternehmen bündelt der Club unter seinem Dach. Vorrangiges Ziel des Netzwerks ist es, die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der Gastronomie in Deutschland zu stärken: „Unser Ziel ist es, die Gastronomie bestmöglich zu unterstützen und zu vernetzen, Impulse zu geben und den Wissenstransfer und Austausch in unserer Branche zu fördern. Dafür setzen wir verschiedene Projekte und Formate um.“ Bundesweite Aufmerksamkeit erlangte das Netzwerk insbesondere während der zurückliegenden Corona-Lockdowns durch medial breit rezipierte Support-Aktionen wie #zukunftgastro, Dein dritter Ort, Leere Stühle oder die Gastrofamily-Kampagne.

LEADERS CLUB

Eat. Drink. Inspire.

→So unterstützt der Leaders Club:

Nicht nur in der Krise bietet der Leaders Club eine einmalige Plattform für einen engen und regelmäßigen Austausch unter den Mitgliedern, um neue Ideen und Konzepte zu entwickeln sowie gemeinschaftlich die aktuellen Herausforderungen zu meistern. Darüber hinaus bietet der Club mehrmals im Jahr Mitgliedertreffen in unterschiedlichen Regionen Deutschlands an, bei denen interessante Gastronomiekonzepte und kulinarische Trends präsentiert werden. On top laden Stammtische Mitglieder und Interessierte regelmäßig zum Netzwerken in Hamburg, München, Berlin, Frankfurt und NRW ein. Der Verband bietet kuratierte Trendtouren, Workshops sowie Leadership- und Management-Seminare wie etwa HR-Trends für Gastroprofis an, die die Mitglieder dabei unterstützen, auf Dauer erfolgreich zu bleiben. www.leadersclub.de

Als größte Gemeinschaft von Köchinnen und Köchen in Deutschland versteht sich der **Verband der Köche Deutschlands e. V. (VKD)** auch und gerade in schwierigen Zeiten als Stimme seiner Mitglieder.

→So unterstützt der VKD: Neben dem regionalen Erfahrungsaustausch in einem der neun Landesverbände und 123 Zweigvereine vor Ort gibt es unter anderem ein breites Seminarangebot, das auch gezielt aktuelle Herausforderungen aufgreift. Im Seminarplan 2023 sind deshalb unter anderem Workshops zu Themen wie effiziente Küchenabläufe und Qualitätsmanagement in der GV oder Mitarbeitermotivation, Change Management und Perspektiven im Kochberuf buchbar. Zudem können sich die Mitglieder des VKD innerhalb des Verbands auf die unterschiedlichste Weise einbringen. Anfang 2022 wurde beispielsweise mit der Serie „Grüner Tisch“ ein neuer Nachhaltigkeits-Ratgeber ins Leben gerufen, der seitdem mindestens einmal im Monat pragmatische Lösungen zu konkreten Nachhaltigkeits-Themen vorstellt. Interessierte Kollegen, die umsetzbare Ideen gemeinsam weiterentwickeln möchten, können sich direkt einbringen und nachhaltigen Input beisteuern. Als weiteres Highlight bietet der Verband seinen Mitgliedern den Thementag VKD Impulse, der informiert und zum Netzwerken dient. www.vkd.com



Das Institute of Culinary Art (ICA) will für die Gastronomie in Deutschland attraktive berufliche Perspektiven mit innovativen Weiterbildungsmodellen für junge Talente schaffen und Unternehmen eine Plattform zum Austausch bieten. Darüber hinaus definiert sich das ICA als exklusives Netzwerk für die Top-Entscheider der Foodservice-Branche.

→So unterstützt das ICA: Das ICA bietet seinen rund 350 Mitgliedsunternehmen ein vielfältiges Vernetzungs-, Informations-, Beratungs- und Dienstleistungsangebot. Außerdem unterhält das Institut die ICA Academy, die mit verschiedenen Bildungseinrichtungen den Mitarbeitern der Mitgliedsunternehmen ein exklusives Qualifizierungsprogramm offeriert. „Der Fachkräftemangel gehört mit zu den Herausforderungen unserer Zeit. Dem wirken wir mit unseren Bildungsprogrammen entgegen, weil wir die Erwartungen der zukünftigen Fachkräfte kennen



INSTITUTE OF CULINARY ART®

und ernst nehmen“, heißt es aus dem Institut. Speziell entwickelte Workshops, flexible Studienmodule und verschiedene Stipendien zählen zu diesen Programmen. Waren die regelmäßigen Treffen bis vor der Corona-Pandemie die primäre Quelle für neue Informationen und Erkenntnisse im Netzwerk, baut das Institut nun vermehrt auf virtuelle Treffen für die Mitglieder, die unter der Initiative ICA.Digital gebündelt werden. www.ica-germany.com

Der Verband der Küchenleitung (VKK) unterstützt seit rund 30 Jahren die Belange von Küchenverantwortlichen in Krankenhäusern, Pflegeeinrichtungen, Einrichtungen für Menschen mit Behinderung und Mensen. Er zählt etwa 800 Mitglieder. Über 80 Prozent davon kommen aus dem Klinik-Bereich.

→So unterstützt der VKK: Das Netzwerk ermöglicht seinen Mitgliedern eine unkomplizierte Kontaktaufnahme, kollegialen Erfahrungsaustausch und schnelle Unterstützung. Wer jetzt fachlichen Rat sucht, berufliche Unterstützung benötigt, erhält vom Verband kompetente Unterstützung. Dabei werden erfahrene Kolleginnen und Kollegen oder externe Fachleute hinzugezogen bzw. vermittelt – gleich, um welches Themenfeld es geht. Die Mitglieder erhalten zudem einen kostenlosen Zugriff auf



vorformulierte Stellen- und Positionsbeschreibungen, den VKK-Leitfaden

„Gefährdungsbeurteilung Großküche“, die „Arbeitsanweisung Notfallplan und Krisenmanagement“. Und in Kürze die Handreichung „Psychische Belastungen in Krisenzeiten“. Über seinen Förderkreis bzw. seine Branchenpartner bietet der VKK zusätzlich eine Plattform für einen praxisrelevanten, fachlichen Austausch zwischen Industrie- und Großhandelspartnern und den Verantwortlichen in der Gemeinschaftsgastronomie. www.vkk-ev.de

Der richtige Partner

hilft Ihnen auch durch Krisenzeiten!

Sie sind im Bereich Gemeinschaftsverpflegung, Care, Gastronomie oder Hotellerie tätig und möchten Ihren Betrieb hinsichtlich ...



Nachhaltigkeit

Beratung & Begleitung zur Bio-Zertifizierung, Konzepterstellung zur Vermeidung von Speiseabfällen, Aufzeigen von Energieeinsparmöglichkeiten



Sicherheit

Implementierung von HACCP-Konzepten, Optimierung von Speise- und Anfertigung von Notfallplänen



Qualität

Optimierung von Küchenprozessen, Analyse der Gesamtkostensituation im Küchenbereich und Erstellung von zukunftsfähigen Verpflegungskonzepten



Wirtschaftlichkeit

Integration von IT-Lösungen wie Warenwirtschaftssysteme und Speisenerfassungsoftware, Lösungen zur Digitalisierung im Küchenbereich

... optimieren?
Rechnen Sie mit uns!

360°
Kompetenz durch
Transgourmet

