



Trotz 50 Jahre altem Gebäude und 25 Jahre alter Küchentechnik ist die Servicegesellschaft Nordbaden in Wiesloch wirtschaftlich gut aufgestellt. Welchen großen Anteil das Team und Maßnahmen wie der Ausbau des externen Kundengeschäfts daran haben, hat GV-Betriebsleiter Bertold Kohm der Redaktion **GVmanager** erzählt.

Personal trägt zum Erfolg bei

Vom betriebswirtschaftlichen Know-how her war für den gelernten Koch und Hotelbetriebswirt Bertold Kohm der Wechsel zu seinem heutigen Arbeitgeber kein Problem. 1997 wagte er den Schritt von einem Catering-Unternehmen mit dem Schwerpunkt Betriebsverpflegung zum Care-Betrieb Psychiatrisches Zentrum Nordbaden. Als Herausforderung, die er gerne angenommen hat, sieht er rückblickend allerdings die enorme Größe des Zentrums mit seinen rund 1.200 Betten und den Wechsel auf eine 365-tägige Verpflegung – inklusive entsprechender Personalplanung.

Sowohl das Haus als auch er und sein Team verfolgen erfolgreich das Ziel, die Küche weiterhin mit vollem Einfluss beizubehalten. Welche Maßnahmen dazu ergriffen werden, hat er der Redaktion verraten.

Herr Kohm, Sie betreiben einen für eine Klinik erstaunlich großen SB-Shop. Inwiefern trägt dieser zum wirtschaftlichen Erfolg der Servicegesellschaft bei?

In diesem Shop machen wir mit 800 Artikeln auf 80 m² Fläche einen Jahresumsatz von mehr als 600.000 €. Das klingt nach viel, ist verglichen mit dem gesamten Küchenumsatz von 4,8 Mio. € aber nur ein geringer Betrag, vor allem da vom Umsatz wenig Gewinn übrig bleibt. Limitiert wird dieser u. a. durch den Mindermengenzuschlag, den wir als kleiner Abnehmer im Einzelhandelsgeschäft an die Lieferanten zahlen müssen. Preisverhandlungen, wie wir sie aus der Küche mit Großhändlern kennen, sind nicht möglich.

Der Grund, diesen Shop von der ehemaligen Pächterin wieder in Eigenregie zu übernehmen, war aber weniger ein wirt-

schaftlicher. Wir wollten unser Dienstleistungsportfolio breiter aufstellen, um so die Servicegesellschaft zu stärken.

Um dem Dienstleistungsaspekt Rechnung zu tragen, haben wir daher auch vier Fachkräfte aus dem Dienstleistungsgewerbe eingestellt. Sie verstehen es sehr gut, auf die Kunden zuzugehen und Artikel aufzuspüren, die wir vielleicht noch nicht führen, die aber gewünscht sind. Folglich hat das Personal einen großen Anteil am Erfolg des SB-Shops.

Das gilt auch für die anderen Bereiche innerhalb des Geschäftszweigs Gemeinschaftsverpflegung der Servicegesellschaft: Vor allem dank des Engagements unseres 90-köpfigen Teams, sei es auf der Komfortstation oder bei unserem externen Kundengeschäft, sind wir wirtschaftlich insgesamt so gut aufgestellt.

Welche Aufgaben erfüllt z. B. Ihr Personal, das auf der Komfortstation tätig ist?

Als Servicegesellschaft obliegt uns die komplette Hotel-dienstleistung der Station mit ihren 14 Betten, also vom Essen über die Wäsche bis zur Zimmerreinigung. Für eine hohe Qualität auf Hotelniveau sorgen hier vier Mitarbeiterinnen mit gastronomischem Hintergrund. Da die Station für eine Privatstation verhältnismäßig klein ist, ist es eine große Herausforderung, eine möglichst große Auswahl zu bieten, aber dennoch möglichst wenig Lebensmittelabfälle zu produzieren. Diese Herausforderung und die weiteren Aufgaben meistern die Mitarbeiterinnen jedoch mit viel Fingerspitzengefühl. Beim Mittagessen sorgen wir für eine große Auswahl, indem wir vier der täglich sieben angebotenen warmen Menüs als High-Convenience-Produkte zukaufen.

Sie setzen im SB-Shop wie auch auf der Komfortstation Fachkräfte ein, ist das nicht auch ein Kostenfaktor?

Die Entscheidung, dort Fachkräfte einzusetzen, zahlt sich, wie bereits erläutert, aus. Und um gutes Personal zu halten, muss man ihm auch ein adäquates Gehalt zahlen. Dieser Aspekt war auch unserer Geschäftsleitung sehr wichtig, als wir vor sechs Jahren die Küche als Servicegesellschaft und 100%ige Tochter des Psychiatrischen Zentrums ausgegliedert haben. Bei der Ausarbeitung des Tarifs haben wir darauf geachtet, dass keiner der bisherigen Angestellten weniger verdient als vorher.

Für neue Mitarbeiter haben wir gemeinsam mit ver.di einen Tarif entwickelt, der zwischen dem der NGG und dem des öffentlichen Dienstes liegt. Einsparungen bringt dieser besonders bei den Hilfskräften, die nach dem Tarif des öffentlichen Dienstes über dem Branchenniveau entlohnt wurden.

Sie hatten vorhin das externe Kundengeschäft angesprochen, inwiefern haben Sie dieses seit

Gründung der Servicegesellschaft Nordbaden ausgebaut?

Mit 800 Mittagessen macht das Außer-Haus-Geschäft ca. ein Drittel der Mittagessenproduktion aus. Dabei war es, im Vergleich zum SB-Shop, einfacher und profitabler, diesen Geschäftsbereich zu erschließen. Die Fixkosten haben sich dadurch nur geringfügig erhöht, denn kochen müssen wir sowieso. Natürlich, abgesehen von den Lebensmittelkosten, fällt es da kaum ins Gewicht, ob wir nun 1.000 oder 800 Portionen Gulasch haben. Zugute kommt uns dabei, dass unsere Kunden größtenteils unser Verpflegungskonzept nutzen und nur geringfügige Änderungen im Speiseplan wünschen.

Wie schränkt Sie Ihre 25 Jahre alte Küchentechnik bei der Vereinbarung von internem und externem Kundengeschäft ein?

Vom Technischen her könnten wir die Kapazitäten noch weiter ausbauen, derzeit fehlt es eher am Platz für Transportbehältnisse. Dass die Küche trotz der erhöhten Produktionsleistung so gut funktioniert, liegt aber daran, dass wir die Prozesse von den Rezepturen bis zum Produktionsplan sehr straff organisiert haben – und daran, dass meine Mannschaft so gut mitzieht. Meine Mitarbeiter übernehmen viel Eigenverantwortung und denken auch sachlich kritisch mit, was ich sehr schätze. Denn ich bin bzw. unser Betrieb ist nur so gut, wie die Mitarbeiter.

Wie sehen Ihre bzw. die Pläne der Servicegesellschaft Nordbaden für die Zukunft aus?

Aufgrund des Alters der Küche planen wir aktuell einen Küchenneubau, der voraussichtlich 2014 fertiggestellt sein soll. Die moderne Technik wird es uns erleichtern, die Speisen weiterhin in so guter Qualität und mit hoher Wirtschaftlichkeit auf die Teller zu bringen. Und sicher ist es auch eine schöne Motivation für das gesamte Team.

Herr Kohm, herzlichen Dank für das Gespräch! kir

Competition Deluxe – ein Wettbewerb, ganz nach Ihrem Geschmack!

QUALITÄT SEIT 1905



Komponieren Sie aus Ausgezeichnetem Ausgezeichnetes – Ihre eigene Deluxe Würznote! Kreieren Sie ein Hauptgericht, bei dem Ihre Deluxe Würzmischung dann das berühmte Tüpfelchen auf dem „i“ ist. Das exklusive Hela Deluxe Sortiment – mit je 10 erlesenen Salz- und Gewürzspezialitäten aus aller Welt – gibt Ihrer Kreativität hierzu jede Menge Spielraum.

Die Sieger Deluxe Gewürzkomposition wird von Hela auf den Markt gebracht und erhält den Namen des Gewinners. Als Gewinner erhalten Sie ab Markteinführung ein Jahr lang 10 % auf die mit dieser Deluxe Gewürzkomposition erzielten Umsätze. Zusätzlich erhalten Sie als Gewinner die Möglichkeit, diese Deluxe Gewürzkomposition einmalig auf der Internorga 2013 zu präsentieren.

Laden Sie sich die Wettbewerbsunterlagen auf unserer neuen Internetseite gleich runter www.hela.eu oder fordern Sie die Unterlagen hier ab:

Hela Gewürzwerk
Hermann Laue GmbH
Küchenmeister Dirk Porip
Beimoorweg 11
22926 Ahrensburg
oder per e-mail:
dirk.porip@hela.eu



Hela Gewürzwerk Hermann Laue GmbH

Beimoorweg 11 · 22926 Ahrensburg · Germany
Telefon +49 (0)4102/496-146 · Fax +49 (0)4102/496-454
e-mail: dirk.porip@hela.eu · Internet: www.hela.eu