

Die Wirtschaftsfachzeitschrift für professionelle Gemeinschaftsgastronomie **D 7682 E**

gv-praxis

BUSINESS · CARE · EDUCATION

6/2017

HERF
RE
GE
FF

RANKING
AIRBUS
BIS
ZDF

Business
Ampel bringt
Mehrwert

International
Konzept-Premiere
im Glaspalast

Care
System-Anteile
wachsen

Wenn Subventionen abhängig von den tatsächlichen Verkaufszahlen ernährungsphysiologisch bewerteter Speisen bezahlt werden, verändert sich die Arbeitsweise in den Küchen. Ein Praxisbericht.



Viele Nährstoffe und tendenziell wenig Fett - immer zu empfehlen.
Die beste Wahl!
Je öfter desto besser.



Mittlere Nährstoffdichte, meist moderater Fettgehalt.
Eine gute Wahl!
Immer mal wieder.



Geringste Nährstoffdichte, tendenziell viel Fett oder Zucker.
Selten wählen und möglichst mit **i grün** kombinieren.

Messbarer Mehrwert

Das Thema Gesundheit ist ein Dauerbrenner. Neue Lösungen haben es in der Gemeinschaftsgastronomie oft nicht leicht, Eingang in die tägliche Praxis zu finden. Zu gern fahren etablierte Betriebe auf alten Gleisen. „Da stellt sich schon die Frage, warum manche GV-Unternehmen so viel Angst vor wegbleibenden Gästen haben, wenn Gesundheit eine stärkere Rolle spielen soll. Der Gastronom muss mehr Verantwortung für das Er-

nährungsverhalten seiner Gäste übernehmen“, fordert Christian Feist. Der Inhaber des unabhängigen, gleichnamigen Beratungsunternehmens Gesoca – das Kürzel steht für Gesundheitsorientierte Cateringsteuerung – ist Lizenznehmer des Gastronomischen Ampelsystems (GAS). Das wurde an der Hochschule Niederrhein im Fachbereich Ökotrophologie von Prof. Dr. Volker Peinelt entwickelt. Die *gv-praxis* berichtete bereits 2015 darüber.

Klare Klassifizierung der Speisen.

Es klassifiziert das tägliche Speisangebot nach dem ernährungsphysiologischen Wert, wobei sowohl die Gesamt Rezeptur als auch die Garverfahren und Standzeiten berücksichtigt werden. Zur Gästeorientierung können die Mittagsgesichte im Personalrestaurant mit einem einfachen Am-

pelsystem gekennzeichnet werden. Drei Farben signalisieren ihnen dann auf einen Blick den jeweiligen ernährungsphysiologischen Wert: Grün: Hohe Nährstoffdichte, wenig Fett. Immer zu empfehlen
Gelb: Mittlere Nährstoffdichte, mittlerer Fettgehalt. Moderat genießen
Rot: Geringere Nährstoffdichte, hoher Fettgehalt. Selten genießen
Die Bewertungen der Gerichte orientieren sich an den Empfehlungen der Deutschen Gesellschaft für Ernährung (DGE). Besonders die „grün“ gekennzeichneten Speisen enthalten viele Vitamine, Mineral- und Ballaststoffe, wenig Zucker und wenige Fette sowie ein gutes Fettsäurespektrum. Damit haben sie aus ernährungswissenschaftlicher Sicht eine ideale Zusammensetzung. Die Korrektheit der Ampelfarben lässt sich laut Feist durch Studien belegen.
„GAS ist sehr praxisnah und für die Gemeinschaftsgastronomie geeignet.



Aus der einfachen Anwendung entstand die Idee, es für die Steuerung des Caterings einzusetzen“, erläutert der Fachmann weiter. Dabei wird die Entlohnung des Caterers mit der Menge der tatsächlich verkauften, gesunden Gerichte verknüpft. Im Klartext: Je gesundheitsorientierter Angebot und Verkauf sind, desto besser ist der Verdienst des Dienstleisters, Subventionen werden gezielter gesteuert.

Das System ist in der Praxis erprobt.

Positiver Effekt: Während sich Unternehmen eine gesunde Verpflegung ihrer Mitarbeiter wünschen, kann der Caterer seinen Gewinn maximieren, wenn er beliebte, einfache und günstig herzustellende Gerichte offeriert. Inzwischen liegen Erfahrungswerte aus der Praxis vor, die zeigen, dass das System funktioniert, wenn die beteiligten Vertragspartner es wirklich wollen.

Christian Feist: „Natürlich gibt es, wie bei jeder Veränderung, anfangs auch negative Stimmen. Aber rückläufige Teilnehmerzahlen verzeichnet keiner unserer Partner. Der Caterer muss nur dafür sorgen, dass ‚grüne‘ Gerichte auch ‚sexy‘ sind und seine Köche entsprechend ausbilden und fördern.“ Die Methode Gesoca stärkt nach seinen Erfahrungen außerdem die betriebsgastronomische Leistung und somit auch den Caterer in Eigen- oder Fremddirektion: „Der Mehrwert wird durch eine Gesundheitskennziffer endlich messbar und die Kantine ein wirkungsvoller Bestandteil der Verhältnisprävention.“

Caterer, die für Auftraggeber tätig sind, die mit Gesoca arbeiten, sind unter anderem die SV-Group Deutschland sowie S-Bar mit Sitz in Stuttgart.

Beispiel 1:

SV bei der Hilti Deutschland AG

Gerhard Janßen, Geschäftsführer der SV Deutschland GmbH, berichtet,



Christian Feist: „Der Mehrwert wird durch eine Gesundheitskennziffer endlich messbar.“

dass sich die Arbeitsweise in den Küchen durchaus verändert hat: „Die genaue Beachtung von Mengen führt automatisch zu wesentlich genaueren Warenkosten. Somit stellt das Ampelsystem indirekt eine Kostenkontrolle in der Produktion dar.“ Wenn die Mengenverhältnisse entsprechend beachtet werden, können sogar viele gängige Gerichte entsprechend dem

Die neue Stampfkartoffel-Generation!



Schne-frost Stampfkartoffeln: Die Innovation für Menüs & Snacks!

- Jetzt tiefkühlfrisch in High Convenience
- Stückiges Kartoffelpüree mit einer feinen Butternote
- Qualität wie hausgemacht, mit Muskat verfeinert
- Ideal für Combi-dämpfer, Kochtopf oder Mikrowelle

Schne frost

www.schne-frost.de

NEU!



Vegetarische Gerichte werden immer wichtiger.

Ampelsystem angeboten werden. Es müssen noch nicht einmal extra Rezepturen entwickelt werden. Dadurch, dass Fleisch ein teureres Produkt ist, eignen sich fleischlose Gerichte eher für ein grünes Menü. Auch Vollkornprodukte spielen eine große Rolle und können in der Gesamtbewertung ausgleichend wirken.

Nach seinen Erfahrungen gibt es grundsätzlich verschiedene Faktoren, die bei der Bewertung eines Gerichts verpflichtend aufgeführt und betrachtet werden müssen: Dazu gehören die

Klare Kennzeichnung des Angebots.

Qualität (nach vorgegebenen Richtlinien), die Garmethode, der Fett- und Zuckergehalt sowie die Standzeit. Ein Beispiel verdeutlicht das: Ein Menü, bestehend aus Schweinebraten mit Kartoffelknödel und Bayrisch Kraut, erhält die Farbe „Gelb“, ein Caesar Salad mit Romanasalat, Hähnchenbruststreifen, Croûtons und Dressing „Rot“. Hintergrund ist, dass der Schweinebraten ohne zusätzliches Fett im Ofen gegart und der Knödel aus reiner Kartoffelmasse gekocht wird, dazu gibt es Gemüse. Der Salat dagegen besteht aus Fleisch, Weißmehl-Croûtons und einem stark fetthaltigen Dressing. Der Romanasalat müsste in einer unrealistischen Menge angeboten und kalkuliert werden, um dieses Gericht besser bewerten zu können. Die Verkaufspreise hat SV so gestaltet, dass ernährungsphysiologisch hochwertigere Gerichte günstiger verkauft werden als andere. Information und Aufklärung im Vorfeld der Einführung spielen deshalb eine wesentliche Rolle. Lässt sich der Gast bewusst auf dieses System ein, wird er den Mehrwert erkennen und im besten Fall diese Betrachtungsweise auch außerhalb des Betriebsrestaurants anwenden. Gerhard Janßen: „Gerade der Trend nach vegetarischen Gerichten wird mit diesem System gut abgedeckt. Hier kommt die Kreativität des Kochs zum Tragen, den Gästen interessante, neue Variationen anzubieten und mit einem vielseitigen und clever gestalteten Speiseplan ihre Wünsche abzudecken.“

Potenziale erkennen und nutzen.

Der Caterer sieht seine Aufgabe hierbei nicht nur als Gastgeber und Gastronom, sondern auch als Aufklärer zum Thema ausgewogene Ernährung: „Immer wieder kommen Gäste mit Fragen zur Ampelfarbe, dem Angebot oder der Zusammenstellung auf uns zu. Wir stehen kontinuierlich im Dialog.“ Ein transparenter, offener Austausch ist wichtig, um Gespür für das Empfinden der Gäste zu entwickeln. SV unterstützt damit über eine ausgewogene, bewusste sowie nachhaltige Ernährung der Mitarbeiter seines Kunden die Umsetzung dessen betrieblichem Gesundheitsmanagement. Moderne Arbeitgeber haben dieses Potential für sich erkannt und schaffen Mehrwert für sich und ihre Mitarbeiter. Letztendlich spiegeln attraktive Sozialleistungen am Arbeitsplatz die Kultur eines Unternehmens wider und stärken damit auch die Verbundenheit des Personals. Für Stephan Marjanov, Betriebsleiter von SV beim Kunden Hilti Deutschland AG, ist die GAS-Umsetzung tägliche Realität: „Nach einer theoretischen und praktischen Einführungsphase ist das operative Geschäft nahezu identisch mit dem von ‚konventionellen‘ Betriebsrestaurants. Allein die zwingend einzuhaltenden Rezepturen hinsichtlich der Mengenvverhältnisse ermöglichen eine sehr gute Kosten- und Mengenkontrolle. Wichtig sind eine offene Kommunikation und Gastaufklärung von Beginn an.“ Inzwischen liegt der Anteil der „grünen“ Gerichte am Hilti-Standort Kaufering bei 48 Prozent. Von der Kundenseite betrachtet Martina Stenzel, Strategische Einkäuferin der Hilti Deutschland AG, das System: „Beim Gastronomischen Ampelsystem entsteht die Attraktivität der Gerichte durch die kreative und abwechslungsreiche Kombination der Zutaten. Zudem legt unser Caterer den Fokus stark auf regionale und saisonale Produkte.“ Als weiteren wichtigen Punkt nennt sie Nachhaltigkeit: Die Köche konzipieren Bio-Gerichte, setzen nur MSC-zertifizierten Fisch, keine genveränderten Mittel sowie keine Zuckeraustauschstoffe in den Speisen ein. Positiv wirkt, dass die Menüs mit der jeweiligen Ampelfarbe noch vor dem Betreten des Personalrestaurants in einer Vitrine präsentiert sind. „Eine ausgewogene Ernährung trägt zur Leistungsbereitschaft bei und vermeidet das berüchtigte Mittagstief.“

traktive Sozialleistungen am Arbeitsplatz die Kultur eines Unternehmens wider und stärken damit auch die Verbundenheit des Personals. Für Stephan Marjanov, Betriebsleiter von SV beim Kunden Hilti Deutschland AG, ist die GAS-Umsetzung tägliche Realität: „Nach einer theoretischen und praktischen Einführungsphase ist das operative Geschäft nahezu identisch mit dem von ‚konventionellen‘ Betriebsrestaurants. Allein die zwingend einzuhaltenden Rezepturen hinsichtlich der Mengenvverhältnisse ermöglichen eine sehr gute Kosten- und Mengenkontrolle. Wichtig sind eine offene Kommunikation und Gastaufklärung von Beginn an.“ Inzwischen liegt der Anteil der „grünen“ Gerichte am Hilti-Standort Kaufering bei 48 Prozent. Von der Kundenseite betrachtet Martina Stenzel, Strategische Einkäuferin der Hilti Deutschland AG, das System: „Beim Gastronomischen Ampelsystem entsteht die Attraktivität der Gerichte durch die kreative und abwechslungsreiche Kombination der Zutaten. Zudem legt unser Caterer den Fokus stark auf regionale und saisonale Produkte.“ Als weiteren wichtigen Punkt nennt sie Nachhaltigkeit: Die Köche konzipieren Bio-Gerichte, setzen nur MSC-zertifizierten Fisch, keine genveränderten Mittel sowie keine Zuckeraustauschstoffe in den Speisen ein. Positiv wirkt, dass die Menüs mit der jeweiligen Ampelfarbe noch vor dem Betreten des Personalrestaurants in einer Vitrine präsentiert sind. „Eine ausgewogene Ernährung trägt zur Leistungsbereitschaft bei und vermeidet das berüchtigte Mittagstief.“

Beispiel 2:

S-Bar bei der VBG Ludwigsburg

Das Management der VBG in Ludwigsburg hatte sich speziell gewünscht, dass der unter Vertrag stehende Caterer S-Bar die Betriebsversorgung mit dem GAS-Konzept von Gesoca betreibt. Udo Sanne, Geschäftsführer bei S-Bar, Stuttgart kann bestätigen, dass „GAS von allen Köchen begeistert aufgenommen wird. Es ergänzt das Wissen unserer Köche und gibt ihnen zusätzlich die Sicherheit, ohne geschmackliche Ein-



bußen gesünder und kreativer zu kochen“. Die Staffelung der Verkaufspreise nach ihrem ernährungsphysiologischen Nährwert kommt laut Sanne super an.

„Wir brechen alte Gewohnheiten der Gäste auf, indem wir sie über einen Preisanreiz auf neue geschmackliche Pfade führen“, so Sanne. Sein Fazit: Alle sind zufriedener. Die Gäste wissen, dass sie leichteres Essen ohne schlechtes Gewissen genießen können, der Caterer registriert steigende Verkaufszahlen. Für ihn setzt GAS den i-Punkt auf das bereits praktizierte Gesundheitskonzept „Natürlich nachhaltig“, das auf die vier Säulen Wohlbefinden, Bewegung, Umwelt und Ernährung baut und mit GAS ergänzt wird. Horst Karle, Küchenchef vor Ort, kann das bestätigen: „Am Anfang besteht schon ein gewisser Mehraufwand. Dafür entwickelt sich ein neues Bewusstsein in Bezug auf gesünderes Kochen.“ Sein Rat an Kollegen, die auf GAS umstellen wollen: „Man muss sich Zeit nehmen. Verständnis für Veränderung haben und Wissen neu entdecken.“ Heidemarie Schröer, Leiterin der Bezirksverwaltung Ludwigsburg der VBG, sieht das Ganze aus Kundensicht: „Aus unserer Sicht ist es unumgänglich, den Caterer zum Thema Gesundheit stärker in die Verantwortung zu nehmen. Die Unternehmenssubvention an die Gesundheit zu koppeln, macht deswegen viel Sinn. Daher nennen wir diesen Zuschuss auch Gesundheitsbeitrag.“ Auf diesem Weg ist das Angebot der



Mittagsversorgung im Betriebsrestaurant der VBG kreativer und attraktiver, der Gesundheitswert der Gerichte bei gleichem Geschmack verbessert geworden. Als Beispiel nennt sie die gezielte Verlagerung der Verhältnisse von Fleisch- und Gemüseanteilen. Da Gemüse positiver bewertet wird,

Konzept basiert auf vier Säulen.

findet bei zahlreichen Gerichten eine Verlagerung statt, ohne auf Fleisch zu verzichten: Chili con Carne enthält beispielsweise nunmehr weniger Hack, dafür mehr Zwiebel, Bohnen, Tomaten und Mais im Gemüseanteil. Bei Reis können parboiled oder Wildreis-Varianten ein Essen verbessern, ohne Einfluss auf die Sensorik zu neh-

men. Auch ermöglicht der Einsatz moderner Küchengeräte und Garverfahren neue Varianten der Verarbeitung von Gemüse oder Fisch. Gemüse-Bratlinge müssen zum Beispiel nicht mehr ausschließlich gebraten, sondern können fettärmer und dennoch geschmackvoll gegart werden. Tellerrösti sind ein weiteres Beispiel: Der Gemüseanteil ist deutlich höher, das Rösti nicht so fettig. Der Preis, ein wichtiges Auswahlkriterium, ist auch im Personalrestaurant der VBG so gestaltet, dass ernährungsphysiologisch hochwertigere Gerichte günstiger sind als andere. Heidemarie Schröer: „Natürlich gibt es Kollegen, die gerne das Schnitzel als günstigstes Essen oder nur Spätzle mit Sauce für 1,50 Euro hätten. Der große Teil der Beschäftigten kann die Preisstruktur jedoch nachvollziehen.“

Gesund muss nicht langweilig sein. Verkaufsstärke Präsentation.

Den negativen Stimmen ist die Perspektive des Arbeitgebers schnell zu erklären. So wird den Kritikern klar, dass hinter der Ampelkennzeichnung der berechnete Wunsch nach gesunden Beschäftigten steht. Eine Umkehr zum „alten Weg“ hält Heidemarie Schröer für undenkbar: „Auch wenn ‚rote‘ Gerichte sicher immer zu einem ausgewogenen Angebot dazugehören, bin ich sicher, dass diese Ausrichtung insbesondere die junge Generation gut findet.“

Petra Mewes



Ampelcheck - proaktiv Gäste sensibilisieren.