



Fotos: Claudia Zitz

# Die Zukunft heißt Systemplanung

Aus Anlass der 25. Jahrestagung hat die Redaktion ausgewählte Mitglieder des Verbandes der Fachplaner (VdF) zu einem Rundtischgespräch eingeladen. Die Gesprächsrunde diskutierte über aktuelle Rahmenbedingungen der Branche und deren Folgen, aber auch über die Zukunftsaufgaben der Planerzunft.

## Was kennzeichnet den GV-Markt durch die Fachplaner-Brille?

**Willi Neisen:** Die gastspezifischen Anforderungen an Konzepte sind deutlich gestiegen, zum Beispiel in Sachen Warenpräsentation im Gastraum in Bezug auf Optik und Frische.

Auffallend ist heute die zunehmende Einbindung des Kunden in die Ablaufplanung und den Produktionsprozess, denken Sie nur an das Showkochen mit Frischeprodukten nach Wahl des Gastes o.ä. Der interessierte Kunde trifft seine Kaufentscheidung nach einer Fülle an Informationen, die von der Auszeichnung von kennzeichnungspflichtigen Stoffen bis hin zur exakten Herkunftsbeschreibung der verwendeten Rohstoffe reicht.

**Hans-Volker Giel:** Wir sind zu achtzig, neunzig Prozent im Caremarkt tätig und stellen fest, dass der Anteil an Convenienceprodukten von Jahr zu Jahr steigt. Vor zehn Jahren sind wir gegen die Wand gelaufen, als wir Cook + Chill propagierten, heute stellen wir fest, dass Cook + Chill von anderen Lösungen wie Cook + Freeze und Sous vide in großen Häusern eingeholt wurde. Wir vergessen immer, dass bei jeder Systementscheidung nur eine Mahlzeit davon betroffen ist, nämlich das Mittagessen.

**Welche Auswirkungen sind für die Arbeit im Bereich Planung und Konzeption spürbar?**

**Klaus-Dieter Bendt:** Ich stelle fest, dass der Cateringmarkt zur Zeit einen schwe-

ren Stand hat aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung. Viele Küchen werden zurück in die Eigenbewirtschaftung geführt. Die Professionalität des Caterers mit der Individualität des eigenen Küchenleiters zu kombinieren, ist in vielen Fällen wieder in Mode gekommen - mit Unterstützung von Consultern. Grundsätzlich erleben wir im Caremarkt seit Jahren eine Entwicklung, die mir weder als Planer noch wenn ich Patient wäre, schmeckt. Alles wird standardisiert. Merkwürdig ist, dass die Lust am Kochen durch tägliche TV-Shows geweckt wird, die Küchen in Krankenhäusern aber immer weniger Beachtung finden.

**Giel:** Dafür sorgt der Preisdruck durch das DRG-System. Es gibt eine Konzentration auf Kosten, wobei - kritisch angemerkt - die Regionalität bei einer Vollconvenience-Küche den Bach runtergeht.

**Bendt:** Land und Kommunen ziehen sich aus der öffentlichen Finanzierung komplett zurück - auch was die Finanzierung der Verpflegungseinrichtungen



## Willi Neisen

**Alter:** 45

**Ausbildung:** Dipl.-Ing. (FH); Sicherheitsingenieur; öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger

**In der Branche:** seit 1987

**Arbeitsschwerpunkte:** Großküchenplanung 80 %; Sachverständigenwesen und Unternehmensberatung je 10 %

**Größter Planungsauftrag:**

Cook+Chill-Zentralküche 1800 BKT; Mensa 3.500 Gäste, Zentralküche 4.500 Essen (Warmverteilung)

**Was mich am Beruf begeistert:** das facettenreiche Planungsspektrum, die interdisziplinären Aufgabenstellungen und der Erfahrungsaustausch mit Planungsbeteiligten und Anwendern

**Worüber ich mich ärgern kann:** leere Versprechungen und Unpünktlichkeit

**Motto im Berufsleben:** Ehrlich währt am längsten

betrifft. Am Ende kommt dann eine Verteilerküche raus.

**Peter Adam-Luketic:** In der Betriebsverpflegung machen Verteilküchen keinen Sinn, weil die Qualität im Businessmarkt eine höhere Rolle bei den Gästen und Kunden spielt. Allerdings ist der Aspekt Einfachheit wichtig, zum Beispiel, was Abläufe betrifft.

## Machen sich diese Entwicklungen auf Handelsseite bemerkbar?

**Kaith Brauneis:** Es gibt viele Gegensätze und Widersprüche in unserer Branche. Wir reden immer häufiger von den Gesundheitsaspekten beim Essen, von der Bedeutung der Branche für die ausgewogene Versorgung vieler Bevölkerungsgruppen und müssen uns gleichzeitig mit einem Investitionsstau und



## Hans-Volker Giel

**Alter:** 57

**Ausbildung:** Dipl.-Ing.

**In der Branche:** seit 1975

**Arbeitsschwerpunkte:** Generalplanung von System-Küchen für Krankenhäuser und Kliniken

**Größter Planungsauftrag:** 14,5 Mio. €

**Was mich am Beruf begeistert:** Jeden Tag neue Herausforderungen

**Worüber ich mich ärgern kann:** Endlose Diskussionen über unwesentliche Details und ... das haben wir schon immer so gemacht.

**Motto im Berufsleben:** Geht nicht, gibt's nicht; Unmögliches erledigen wir sofort, Wunder dauern ein wenig länger.

Kraft, Ergonomie und Größe.



Premium-Line 850  
Das Geräteprogramm für Groß- und Produktionsbetriebe.



Massiv, solide und stark: Die Premium-Line 850 von Küppersbusch ist High-End für größere und große Profiküchen. Sie setzt von der Planungsfreundlichkeit bis zum laufenden Betrieb Maßstäbe, so wie in Punkto Langlebigkeit und Technologie.

## So konsequent kann Profiküche sein:

- Durchgängige Arbeitsfläche
- Sehr stabil und leistungsstark
- Geräte-Programm mit 850mm Bautiefe

*Das Ideal als Prinzip*  
seit 1875

**Küppersbusch**

FOOD SERVICE EQUIPMENT

Telefon +49209401-0, Fax +49209401-539  
info@kueppersbusch.de, www.kueppersbusch.de

enormen Kostendruck herumplagen, besonders im Caremarkt. Durch die Zentralisierungstendenzen hat sich das Investitionsvolumen pro Objekt eher vergrößert. Letztlich entscheidet jeder Auftraggeber, wie wichtig ihm das Thema Verpflegung ist.

**Bendt:** Die Tendenzen zu einer Standardisierung sind im Seniorenmarkt leider erkennbar. Das ist der falsche Weg.

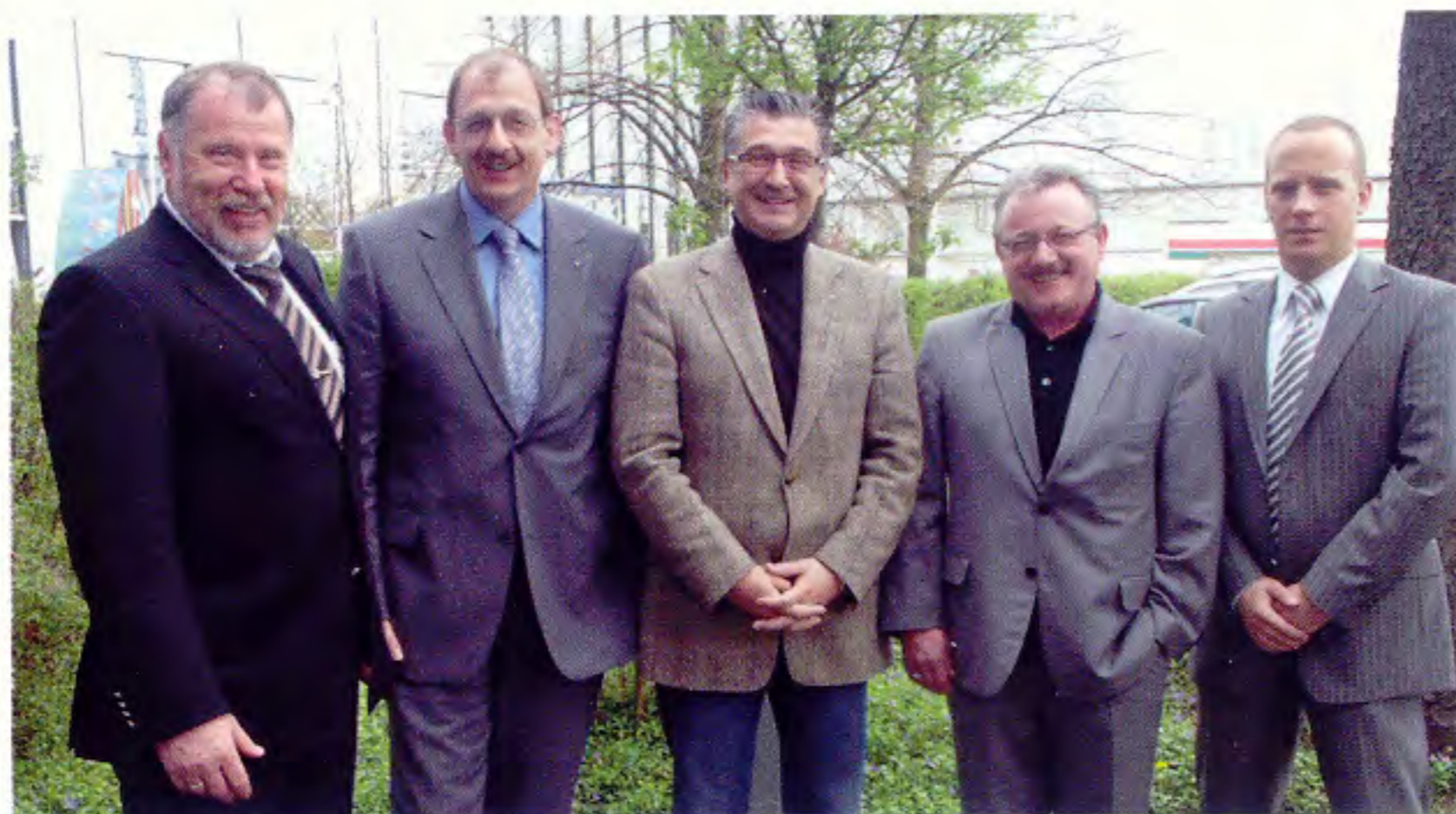
**Brauneis:** Oft ist das auch eine Sache des Kopfes. Wir bemerken aktuell wieder eine Rückführung von Küchen in Senioreneinrichtungen in konventionelle Küchen. Der hohe Stellenwert der Küche darf nicht unterschätzt werden.

**Bendt:** Ich bin absolut davon überzeugt, dass uns die Logistik- und Energiekosten in Zukunft noch schwer zu schaffen machen.

**Giel:** In der Tat liegen die Logistikkosten heute bereits bei einem Viertel des Wareneinsatzes (3,80 – 4,20 €). Und die Schere geht weiter auseinander. Es rechnet sich vielleicht momentan, aber die Energiekosten gehen dramatisch nach oben. Unsere Philosophie lautet deshalb, die Geräte acht Stunden zu nutzen, damit der Reinvest schneller reinkommt. Viele Häuser reden allerdings schon bei 700 Essen über Zentralküche, das macht keinen Sinn, weil die Overheadkosten viel zu hoch sind.

**Und was passiert aus Ihrem Blickwinkel in Schulen?**

**Neisen:** Im Schulmarkt fehlt leider die Manpower vor Ort. Die Ansprechpartner sind vielfach überfordert, die Essen-



preise limitiert, ein schwieriges Geschäft für alle.

**Adam Luketic:** Der Markt geht an uns Planer fast vollständig vorbei.

**Neisen:** Das stimmt leider. Ich finde, man nutzt die Unkenntnis von Schulleitungen aus, wenn man ihnen von Anbieterseite nur ein Falblatt reicht, um hier Problemlösungen zu suggerieren. Verpflegung ist ein komplexes, mehrschichtiges Geschäft, das nicht nur mit der Werbung für Gerätetechnik zu bewerkstelligen ist.

**Giel:** Das Dilemma ist, dass Schulen in der Vergangenheit aus irgendwelchen Pötte Gelder erhalten haben für neue Küchen. Schön für die Lieferanten und Planer, aber die Konzepte sind vielfach am Bedarf total vorbeigeplant worden und sind nicht wirtschaftlich zu betreiben. Ein anderes Problem ist die Bezahlung. Kinder, deren Eltern das Essengeld nicht aufbringen, werden ausgegrenzt. So entsteht ein neues soziales Problem

einer Zwei-Klassen-Gesellschaft bei Schülern.

**Adam Luketic:** Unsere Planungserfahrungen für diesen Bereich lauten: Die Schulen haben falsche Vorstellungen von den Kosten. Es ist kein einfaches Geschäft, auch unter hygienischen Aspekten. Für uns ist und bleibt das ein Randbereich.

**Brauneis:** Es gilt einfache und wirtschaftlich umsetzbare Systeme am Markt zu etablieren. Diese müssen von Fachleuten geplant und umgesetzt werden.

**Giel:** Es ist in der Tat traurig, wie leichtfertig man den Kindern die Möglichkeit raubt, gesunde Lebensmittel kennen zu lernen.

**Welche Folgen hat der Konzentrationsprozess auf Herstellerseite?**

**Brauneis:** Ich sehe den deutschen Markt immer noch im weltweiten Vergleich als Insel. Denken sie an Firmen wie Meiko, MKN und Hupfer. Schön wäre, wenn bei Ausschreibungen nicht nur der Preis im Mittelpunkt stehen würde. Denken Sie an den After-Sales-Service, darauf haben wir uns spezialisiert, was aber nicht bei jeder Ausschreibung Berücksichtigung findet.

**Fühlen Sie sich als Händler falsch bewertet?**

**Brauneis:** Leider ja. Da fallen bei Ausschreibungen immer wieder Preisunterschiede auf, die unter unserem EK liegen. Punkte wie Kundendienst- und Wartungskonzepte sollten bei der Gewichtung mehr berücksichtigt werden.

**Neisen:** Der Preis bedeutet viel, aber nicht alles.

**Giel:** Ein kleiner Händler hat bei unseren Projekten keine Chance. Die kleinen bleiben auf der Strecke.

**Davon reden wir schon seit Jahrzehnten.**

**Giel:** Für den Gastronomen um die Ecke wird es den kleinen Händler immer geben, aber nicht für professionelle Großküchenbetreiber.

**Adam-Luketic:** Das ist nicht nur ein Problem der Größe. Wir machen zu 80 Prozent keine öffentlichen Ausschreibungen. Problem ist, dass die Industrie hinter jedem Auftrag herhechelt. Die Planer sind diesbezüglich Interessenvertreter des Bauherren. Meiner Meinung nach hat die Industrie zu wenig Disziplin.

**Giel:** Wir holen im Vorfeld marktgerechte Listenpreise ein, daran werden wir nachher gemessen. Bei uns wird die Auskömmlichkeit jeder Ausschreibung exakt geprüft. Die Rabatte sind teilweise schon abenteuerlich. Nach zwei Jahren stellen wir fest, dass genannte Preise immer wieder unterschritten werden.

**Adam-Luketic:** Bei uns geht keine Ausschreibung raus, die nicht unser Rechtsanwalt geprüft hat.

**Bendt:** Die Auswahl der Hersteller und Anbieter ist nicht das Problem, die Vielfalt ist vorhanden.

**Giel:** Das sehe ich auch so. denn Innovationen können nur Firmen bringen, die auch gut aufgestellt sind. Davon gibt es genügend.

**Was sind die Erfolgskriterien im Planungsgeschäft?**

**Giel:** Wir müssen die wollmilchlegende Eiersau sein. Soll heißen: Wir müssen als Generalplaner auf jedem Gebiet Spezialist sein.

**Brauneis:** Früher haben wir als Händler auch Planungen angeboten, aber der Bereich ist heute so komplex geworden, dass wir uns neu positioniert haben. Wir sehen uns heute als anerkannter Service-Partner, der dem Endkunden Betriebssicherheit garantieren kann.

**Neisen:** Bei der Struktur der Branche sind die Planungserfordernisse sehr heterogen und das Planungspotenzial überschaubar. Im Bereich Care gibt es Rosinen, wie die Verteilzentren, die zum Ausschluss von Zielkonflikten durch

Generalplaner abgewickelt werden sollten, aber das Gros der Planungsleistungen birgt genügend Volumen für den Individualplaner Küchentechnik...

**Bendt:** ...wobei große Projekte über 200.000 € Planungsvolumen nicht jeder Planer, geschweige ein Neuanfänger, realisieren kann.

**Adam-Luketic:** Fakt ist, dass der Auftraggeber in den letzten acht bis zehn Jahren häufiger nur einen Ansprechpartner wünscht. Ich bin überzeugt, dass viele Kollegen sich nur dann er-

folgreich behaupten werden, wenn sie sich zum Systemplaner weiterentwickeln.

**Neisen:** Viele planende VdF-Mitglieder müssen sich diesbezüglich umstellen, dem stimme ich zu.

**Was kennzeichnet ein gutes Planungskonzept?**

**Neisen:** Wenn alle Beteiligten nachhaltig zufrieden sind, dann ist das ein gutes Konzept. Zufriedenheit kommt bei mir an erster Stelle.



**MEHR FREUDE AM SPEISEN MIT DONNA senior**

Der renommierte Markenporzellanhersteller SCHÖNWALD hat jetzt ein spezielles Geschirr für ältere Menschen mit verminderter Bewegungs- und Koordinationsfähigkeit entwickelt. DONNA senior erleichtert ihnen das Speisen und kaschiert gleichzeitig stilvoll ihre Einschränkungen:

- Mehr Sicherheit durch speziell geformte diskrete Hilfestellungen bei allen Geschirrtteilen
- Mehr Individualität: auf Wunsch individuelles Dekor mit Ihrem Signet
- Mehr Selbständigkeit durch funktionelle Ideen und Details, die Koordinationsdefizite ausgleichen
- Mehr Erfahrung: seit über 125 Jahren entwickeln wir deutsches Profi Markenporzellan
- Mehr Diskretion durch nahtlose Kombination mit bewährter Form DONNA von SCHÖNWALD



Porzellanfabrik Schönwald · Spezialfabrik für Hotelporzellan  
 Rehauer Straße 44 · 54 · D-95173 Schönwald  
 Telefon: +49 9287 56-0 · Fax: +49 9287 56-2133  
 E-Mail: schoenwald@schoenwald.com · www.schoenwald.com



**Kaith Brauneis**

**Alter:** 34

**Ausbildung:** Dipl.-Betriebswirt

**In der Branche:** seit 1999

**Arbeitsschwerpunkte:** Krankenhäuser, Altenheime und Betriebsverpflegung

**Größter Planungsauftrag:** Wir planen seit zweieinhalb Jahren nicht mehr und haben uns auf Lieferung,

Ausführung und After-Sales-Service spezialisiert.

**Was mich am Beruf begeistert:** Unternehmer zu sein mit allen Facetten

**Worüber ich mich ärgern kann:** Unsachlichkeit und Ungerechtigkeit

**Motto im Berufsleben:** Es kommt mir auch auf Werte an, die nicht unbedingt quantifizierbar bzw. monetär zu bewerten sind.

**Giel:** Kosten und Nutzen sollten eingehalten werden.

**Bendt:** Wir reden aber auch über Wirtschaftlichkeit. Mit jeder Planung werden Folgekosten für Jahrzehnte zementiert.

**Adam-Luketic:** Für mich zählt auch der Aspekt wirtschaftliche Nachhaltigkeit. Und immer die Grundfrage: Was hat der Gast davon? Denn wir sind der einzige Fürsprecher des Gastes. Wir müssen für den Gast planen und dabei Trends und Design im Blick haben. Unsere Anwenderkunden steuern, regeln, leiten einen Verpflegungsbetrieb, aber sie kochen immer weniger. Konzepte der Zukunft müssen darauf eine attraktive Antwort finden, weil die Gäste 200 Tage und mehr im Jahr eine Einrichtung frequentieren.

**Giel:** Vorsicht. Auch bei unseren Planungen steht der Mensch im Mittelpunkt. Leider ist in Krankenhäusern für die Mitarbeiterversorgung meist nur wenig Budget vorhanden.

**Bendt:** Bei uns steht im Caremarkt die Wirtschaftlichkeit im Blickpunkt. Die Folgen sind bekannt.

**Blicken wir gemeinsam in die Zukunft. Was bleibt von der Planungsarbeit noch übrig, wenn immer weniger in Großküchen gekocht wird?**

**Neisen:** Ich schätze die Zukunftsperspektiven für die Planerzunft hervorragend ein. Selbst wenn weniger gekocht wird, wird nicht weniger gegessen, der Außer-Haus-Markt boomt und für den planen wir schließlich auch. Das heißt, die Nachfrage nach intelligenten Planungslösungen bleibt erhalten. Unsere Arbeit in der Planung, besonders im Segment der Sanierungen, wird nicht weniger werden.

**Giel:** Diese Kompetenz braucht man mehr denn je, sie brauchen für die neue Küchengeneration mehr Spezialisten, sie benötigen mehr Fachkompetenz. Das gilt auch für die Planerseite. Wir verstehen uns als Systemplaner mit hoher Verantwortung. Dabei entstehen ganz neue Informationsbedürfnisse, zum Beispiel wären Ausschreibungsdatenbanken eine ideale Hilfe für unser Geschäft.

**Neisen:** Wichtig ist, dass die Planer sauber ausgebildet sind und konzeptionell und organisatorisch alle Größenordnungen beherrschen. Es muss auch für kleine Projekte mit unter 50.000 € Investitionsvolumen innovative Planer geben.

**Giel:** Ein wichtiges Thema, das wir noch nicht angesprochen haben, ist die Nachwuchsarbeit. Wenn alles technischer und komplizierter wird, dann müssen wir die Aus- und Weiterbildung deutlich forcieren.

**Bendt:** Schon heute ist auffallend, dass wir bei der Personalsuche am Markt keine passenden Bewerber finden. Wir müssen mit viel Zeitaufwand unsere Leute selber ausbilden.

**Adam-Luketic:** Meistens kommen die Leute als junge Ingenieure und Architekten oder aus den Kochberufen in unseren Bereich. Wir haben im Planungsbereich deutschlandweit gut zu tun, aber es fehlt tatsächlich an versierten Menschen, die unseren Job beherrschen.

**Wenn der Markt für Planungen so boomt, geht es sicher den Händlern gut, oder?**

**Brauneis:** Wir hatten bisher nie eine Durststrecke erlebt, weil der After-Sales-Service immer gefragt ist. Die Betriebssicherheit der Küche zu gewährleisten, gilt unabhängig vom aktuellen Investitionsklima. Aber ehrlich gesagt, haben auch wir Probleme, auf dem Markt gut ausgebildete Monteure zu finden. Wir suchen Mechatroniker, deren Ausbildung bis zu vier Jahren dauert, weil die Küchentechnik immer spezieller wird.

**Bendt:** Heute ist die Küchentechnik so knapp bemessen, dass es bei Ausfall zum Supergau kommt. Da gewinnt der Service weiter an Bedeutung.

**Brauneis:** Planer und Händler brauchen auch betriebswirtschaftlich geschulte Leute.

**Müsste ihr Verband nicht mehr Werbung und Imagepflege für seine Mitglieder und deren Arbeit machen?**

**Adam-Luketic:** Ja, natürlich. Wir sehen uns als Aus- und Fortbildungsverband. Wir haben einen beachtlichen Stellenwert erreicht und werden gehört. Jetzt gilt es, nicht stehen zu bleiben.

**Neisen:** Der VdF hat es geschafft, das Berufsbild des Fachplaners zu etablieren. Das ist wichtig. Jetzt muss der nächste Schritt mit der Definition eines Gütesiegels kommen, um einer nicht geschützten Berufsbezeichnung mehr Kompetenz zu verleihen. Wir arbeiten an dieser wichtigen Aufgabe im Verband alle ehrenamtlich. Mein Wunsch wäre, das Berufsbild Großküchenplaner auf ein akademisches Podest zu stellen. Heute fehlt uns leider der einstige Fundus an etablierten Herstellern,

aus denen viele Planer hervorgegangen sind. Wer heute von der Hochschule kommt, ist noch zu unerfahren für diese Branche. Hier gilt es daran zu arbeiten, um die Lücken bei der Nachwuchsarbeit wieder zu schließen.

**Giel:** Mein Wunsch an einen engagierten Vorstand wäre, dass er endlich auch die Lobbyarbeit stärkt. Wir brauchen aber auch mehr Disziplin in den eigenen Reihen, die Vorschriften nach HOAI sauber einzuhalten.

**Bendt:** Das Defizit liegt in unserer falschen Bescheidenheit. Wir müssen mehr in die Öffentlichkeit gehen und über gute Konzepte sprechen und informieren. Ich habe jetzt zwei Ausschreibungen bekommen, wo es Voraussetzung war, Mitglied im VdF zu sein. Das ist der richtige Weg. Natürlich müssen wir in den nächsten Jahren mehr Imagepflege in eigener Sache machen.

**Adam-Luketic:** Denn wir sind als VdF-Planer unabdingbar für jedes Projekt,

wenn es erfolgreich abgeschlossen werden soll. Ein Garant ist, dass VdF-Planer ein Mindestmaß an Fortbildung garantieren.

**Brauneis:** Ich wünsche mir, dass wir die Freude an dieser Branche auch ande-

ren weiter vermitteln. Gibt es etwas spannenderes als Konzepte für Essen und Trinken zu entwickeln. Dafür zu arbeiten, macht mir auch nach neun Jahren immer noch Spaß.

*Die Moderation hatte Burkart Schmid*



**Klaus-Dieter Bendt**

**Alter:** 56  
**Ausbildung:** Kaufmann mit betriebswirtschaftlicher Ausbildung  
**In der Branche:** seit 1980  
**Arbeitsschwerpunkte:** Generalplanungen  
**Größter Planungsauftrag:** Sanierung des Versorgungszentrums der Uniklinik Köln (Gesamtvolumen über 40 Mio. €)

**Was mich am Beruf begeistert:** Jedes Projekt ist eine neue Herausforderung.

**Worüber ich mich ärgern kann:** über Dilettantismus

**Motto im Berufsleben:** Es reicht nicht zu wissen, man muss es auch anwenden können! (Stammt nicht von mir, sondern von Goethe)



**Peter Adam-Luketic**

**Alter:** 44  
**Ausbildung:** Kochausbildung, verschiedene Führungspositionen in Gastronomie, Hotellerie und GV; Entwicklungstätigkeit in Geräteindustrie  
**In der Branche:** seit 1989  
**Arbeitsschwerpunkte:** Beratung, Konzeptentwicklung, Planung, Personalberatung, Management,

Mitaberschulung für Kunden

**Größter Planungsauftrag:** Versorgungsbereiche der KfW, Frankfurt am Main

**Was mich am Beruf begeistert:** Die Schnittstelle zwischen Konzept, Technik und Design zu sein und gleichzeitig einziger Fürsprecher für Menschen, die in den Versorgungsbereichen arbeiten und essen.

**Worüber ich mich ärgern kann:** Geiz ist Geil-Mentalität in Bezug auf Planungsleistungen. Kreativität, Einsatzbereitschaft, Erfahrung und Loyalität lassen sich nicht mit dem billigsten Angebot einkaufen.

**Motto im Berufsleben:** Fleiß und Beharrlichkeit, dann ist alles, was denkbar ist, auch machbar.

Thinking of you

**Electrolux**

**MEHRWERT-CHECK!**

**Einzigartig - Die neue *therma line***

- Spart Zeit und Kosten!**  
Einfachste Reinigung durch sensationellen Spritzwasserschutz IPX6.
- Erhöht die Flexibilität!**  
Bratpfanne und Druckgarbraisiere mit zwei getrennt regelbaren Heizzonen.
- Steigert die Produktionskapazität!**  
Reduzierte Aufheiz- und Kochzeiten durch modernste Heizsysteme.

Swiss made seit 1871 Electrolux Professional GmbH - Junostrasse 1D - 35745 Herborn  
 Telefon 01 80/ 2 30 04 44 - Email: [foodservice@electrolux.de](mailto:foodservice@electrolux.de)

Share more of our thinking at [www.electrolux.com](http://www.electrolux.com)