



EDITORIAL



Marktbedürfnisse schaffen

Grundsätzlich ist es egal, in welcher Branche man tätig ist, Innovationen sind gut für das Geschäft. Neuheiten bedeuten Fortschritt, Ehrgeiz, Überzeugung, Marktführerschaft und Marktbeeinflussung.

Den Markt zu beeinflussen oder zu «steuern», ist wohl Wunsch jeder Firma. Drive the market – wie man heute neudeutsch dazu sagt. Dies bedeutet nicht, einem Trend zu folgen, sondern einen Trend zu generieren. Nicht auf ein Marktbedürfnis zu reagieren, sondern Marktbedürfnisse zu entwickeln und hervorzubringen. Aber wer weiss heute schon, was morgen «trendy» ist?

Sicher ist nur: der Erfolg von gestern und heute ist morgen bereits vergessen. Deshalb sollte es das Bestreben jeder Unternehmung sein, heute am Erfolg von morgen zu arbeiten. Visionär zu denken und innovativ zu handeln.

Richtige Innovationen - oder mit Veränderungen der Zeit voraus zu sein, erfordern Mut und Risikobereitschaft. Auch Mut, Fehler zu machen.

Firmen, die bereit sind dieses Risiko einzugehen, können den Markt beeinflussen. Dabei sind es nicht immer die Grosskonzerne, die mit riesigen Entwicklungsabteilungen und enormem Budget richtungsweisend sind. Häufig sind es Querdenker, die im Unbekannten die Herausforderung sehen, Ideen verwirklichen und neue Trends schaffen. Sei dies ein Hotelier, der aus einer guten Idee ein Konzept zur Verbesserung seiner Übernachtungs-Auslastung entwickelt; ein kreativer Küchenchef, der neue Kreationen und Menüs aufischt; ein Hersteller, der mit cleverer Technologie innovative Systeme entwickelt oder Produzenten, die mit ausgeklügelten Verfahren neue Produkte mit vereinfachter Anwendung marktreif machen.

Gutes Beispiel ist der Zauberwürfel (Rubik's Cube) aus den 80er Jahren. Aus keinem Marktbedürfnis entstanden, und doch wie ein Virus um die ganze Welt gezogen. Ideenreichtum kennt keine Grenzen. Eine gute Idee und eine mutige Entscheidung sind oft der Grundstein für den Erfolg. Und Erfolg ist nicht nur Motivation, sondern bestätigt auch die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Echte Innovationen werden nicht am Verbraucher vorbeiziehen. Sie werden die Aufmerksamkeit der Konsumenten finden. Den Markt zu verändern ist eine Vision. Firmen mit dieser Vision werden auch in Zukunft Bestand und Erfolg haben.

Innovative Lösungen sind betriebs- und volkswirtschaftlich von grösster Wichtigkeit. Sie sind die Triebfeder des Fortschritts und steuern den Markt. Wir vom SVGG fühlen uns diesen Werten verpflichtet.



Roland Häner, Vorstandsmitglied SVGG



Interview mit Urs Jenny, Creative Gastro Concept und Design AG, Hergiswil

# Kostbare Energie

**SVGG Top:** Was bedeutet ENAK?

**Urs Jenny:** ENAK ist die Abkürzung für Energetischer Anforderungskatalog für die Verpflegung und Beherbergung. Mit diesem Kürzel ist eigentlich alles gesagt. Die ENAK setzt sich für den schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen ein und will einen sorgfältigen Umgang mit der kostbaren Energie erreichen.

**SVGG Top:** Dem Energiesparen wurde in der Gastronomie bisher keine grosse Bedeutung beigemessen. Haben Sie dafür eine Erklärung?

**Urs Jenny:** Den Anwendern in der Gastronomie und Hotellerie war noch zu wenig bewusst, welche Kosten die Energie verursacht. Zudem war die Energie im Vergleich zu anderen Ländern relativ günstig. Die wenigsten Mitarbeiter in einer grossen Küche sind darüber informiert, wie viel Kilowattstunden für die Zubereitung eines Menüs gebraucht werden. Oft sind die Energiekosten pro Menü

höher als der Warenaufwand der Beilage!

**SVGG Top:** Wie kann in der Gastronomie Energie gespart werden?

**Urs Jenny:** Der wichtigste Punkt ist das richtige Verhalten: die richtigen Arbeitsprozesse, die entsprechenden Kochprozesse und die dazu passenden Gartemperaturen. Weiter muss bei der Gerätebeschaffung vermehrt auf Energieeffizienz geachtet werden. Nicht das billigste Gerät ist das Richtige, sondern das Gerät mit der besten Kosten- Nutzenanalyse im Mehrjahresvergleich.

**SVGG Top:** Können Sie uns ein Beispiel dafür geben, welches Sparpotential an Energiekosten in einem Gastronomiebetrieb mittlerer Grösse möglich ist?

**Urs Jenny:** Die Energieeinsparung muss in zwei Segmente geteilt werden: Organisatorische Massnahmen wie Arbeitsabläufe, Kochprozesse und

Gartemperaturen: Hier sind 10 bis 25 % Einsparung möglich. Gerätebeschaffung: Hier sind Vergleiche zwischen unterschiedlichen Geräten absolut notwendig. Messungen der ENAK haben gezeigt, dass Unterschiede von bis zu 35 % bestehen können.

**SVGG Top:** Die ENAK-Datenblätter erfreuen sich bei vielen Apparateherstellern nicht gerade einer grossen Beliebtheit. Was hat der Apparatehersteller für einen Nutzen, wenn er korrekt ausgefüllte Datenblätter liefert?

**Urs Jenny:** Die Datenblätter werden immer mehr als Submissionsgrundlage eingesetzt, da der Energieverbrauch für den Investor immer wichtiger

wird. Inzwischen ist es so, dass bei öffentlichen Submissionen die ENAK-Datenblätter ein fester Bestandteil der Zuschlagskriterien sind. Weiter hat der Hersteller die Gewissheit, dass Geräte mit einer ökologischen und energieeffizienten Auslegung auch entsprechend bewertet werden. Es geht nicht nur um den Preis / die Investition, sondern gute Entwicklungsarbeit wird honoriert.

**SVGG Top:** Wie werden diese Daten und Informationen in der Planungsarbeit berücksichtigt?

**Urs Jenny:** Bei der Planung fließen die Daten mit den gemessenen Musterzyklen in die Energieplanung ein. Das Resultat ist, dass neben den reinen Anschlusswerten auch die Lasten bekannt sind. So kann die Auslegung der gesamten Haustechnik viel rationeller und günstiger erfolgen. Der nächste Schritt wird sein, dass die Daten der Musterzyklen auch als Basis für die Auslegung der Lüftung eingesetzt werden, um so die Lüftungsanlagen effizienter zu gestalten.

**SVGG Top:** Wie reagieren die Kunden, sprich Auftraggeber auf diese Daten und Informationen, interessiert es sie überhaupt?

**Urs Jenny:** Wir haben festgestellt, dass vor allem bei Alternativgeräten oder Vergleichen zwischen unterschiedlichen Geräten die Energiekosten stark gewichtet werden. Zum Beispiel werden immer häufiger die Mehrkosten mit der Energieeinsparung verglichen. Zum Beispiel beim Einsatz von Induktion gegen-



über von anderen Heizflächen, bei Spülmaschinen mit und ohne Wärmepumpe oder bei einfachen Gerätevergleichen mit unterschiedlicher Energieeffizienz.

Leider werden diese wichtigen Energieinputs bei den sogenannten TU-Ausschreibungen zu wenig gewichtet, hier spielt nach wie vor oft leider nur der Preis die Hauptrolle.

**SVGG Top:** Wo kann man sich eingehender zur ENAK und deren Angebot informieren?

**Urs Jenny:** Auf der Homepage unter [www.enak.ch](http://www.enak.ch) sind die wichtigsten Informationen aufgeführt und es werden laufend neue Erkenntnisse veröffentlicht. Neue Datenblätter werden unter der Rubrik Download bereitgestellt.

Das wichtigste Instrument wird die neue Software ENAK-Tech, die per Ende Jahr 2005 lanciert wird. Mit dieser Software können die Datenblätter und Testdefinitionen verwaltet werden. Es sind Gerätevergleiche möglich und es können die eigenen Energiedaten abgespeichert werden. Mit der Profiversion werden ganze Projektauslegungen möglich.

Weiter werden immer wieder Infos über die ENAK in der Fachpresse veröffentlicht.

## Ausblick

Die SVGG-Top Redaktion wünscht Ihnen einen erfolgreichen Jahresausklang. Wir freuen uns, Sie im neuen Jahr wieder mit interessanten Geschichten, Tipps und Trends aus der Branche zu bedienen.



## SVGG-Mitgliederversammlung

Die Mitglieder des SVGG trafen sich zur Herbstversammlung am 21. Oktober 2004 im Hotel Arte in Spreitenbach. In seiner Eröffnungsansprache unterstrich der Verbandspräsident, Arnold Sigg, die Wichtigkeit dieses Branchenverbandes gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Traditionellerweise erhalten jeweils zwei Mitgliedsfirmen die Gelegenheit, sich den Anwesenden vorzustellen. Den Auftakt machte Peter Christen, Verkaufsleiter von Salvis. Er erklärte die organisatorischen Änderungen und den Übergang von Franke zu Salvis. Heute ist Salvis eine Tochtergesellschaft der Gustatus Holding, zu welcher auch die Firmen Palux und Eloma ge-

hören. Trotz der Eingliederung in diesen deutschen Konzern werden die Kernprodukte wie Salamander, Drucksteamer, Herdanlagen oder thermische Kocheinheiten nach wie vor in Aarburg gefertigt.

Ralph Sager, Geschäftsführer der Firma Held AG, Steffisburg stellte nachfolgend sein Unternehmen vor. Als Tochtergesellschaft der belgischen Ecovert beliefert Held von Steffisburg aus den Schweizer Markt mit ökologischen Wasch- und Reinigungsmitteln. Die Firma Held beeindruckt sowohl als Hersteller wie auch als Vertriebsorganisation durch die konsequente Ausrichtung der gesamten Unternehmung auf Umwelt- und Gesundheitsorientierung.

# Gewinnexplosion mit Energiesparen

## Ertragsprobleme in der Gastronomie

Seit Jahren leidet die Gastronomie unter Ertragsproblemen. Gemäss Statistik der Gastrosuisse ist die Rendite von Gastronomieunternehmen mit einem Jahresumsatz bis Fr. 550 000.– lediglich bei 0.5 % des Umsatzes, was einem Gewinn von nur Fr. 2 750.– entspricht. Neben den bekannten Kostenblöcken, wie Personal und Warenaufwand, wird für kleinere Betriebe zwischen 3 % bis 4 % des Umsatzes für die elektrische Energie bezahlt. Bei 4 % entspricht dies Fr. 22 000.– oder das achtfache des Gewinns.

Nicht zu vernachlässigen sind ausserdem die beachtlichen Kosten für das Frisch- und Abwasser, die auch künftig noch deutlich steigen werden.

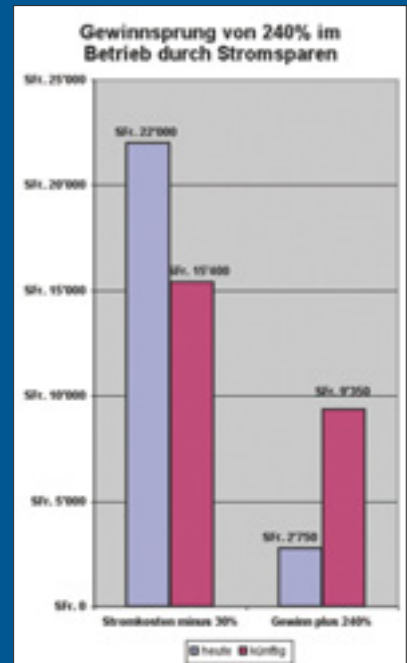
## Unkenntnis oder Interessenlosigkeit?

Beobachtet man die Kaufkriterien bei Anschaffungen neuer Apparate, so werden Energie- und Wasserverbrauch sehr häufig nicht berücksichtigt, ja völlig ignoriert. Oft wird um Rabatte gefeilscht und das Billigste beschafft – ohne die Leistungen der Geräte und die Verbrauchsdaten zu vergleichen. Nachweislich sind solche Käufe häufig Fehl-

entscheide, die während Jahren mit unnötig hohen Strom- und Wasserrechnungen gebüsst werden. Es sind Fälle bekannt, bei denen die zu hohen Betriebskosten über die Lebensdauer des Gerätes die ganzen Anschaffungskosten übertreffen! Das vermeintliche Schnäppchen wird zur Kostenfalle.

## Vergleichsmöglichkeiten und Informationsquellen

Das Angebot an Informationen ist vielfältig. So bieten viele Elektrizitätswerke gratis hervorragendes Informationsmaterial und Energieberatung an. Nur müsste man sich darum bemühen und das vorhandene



## vom 21. Oktober 2004

### IGEHO 05

Der Messeleiter für die IGEHO, Matthias Lagger, nahm die Gelegenheit wahr, um bei den SVGG-Mitgliedern für eine Teilnahme an der IGEHO 05 zu werben. Seit über 40 Jahren ist die IGEHO der Branchentreff. 2005 erwartet die Besucher wieder interessante Sonder-schauen wie der Salon Culinaire Mondial oder die World of Inspiration sowie das Centre Gastronomique. Mit diesen Zusatzleistungen will die Messeleitung einerseits die IGEHO für Besucher wie für Aussteller noch attraktiver machen. Ein grosses Ziel für die nächste Ausstellung ist gemäss Lagger die spezifische Ansprache von Besuchern aus dem grenznahen Ausland und vermehrt

auch aus der Westschweiz. Die Messeleitung bekennt sich ferner klar dazu, die IGEHO als Fachmesse und nicht als Publikumsmesse zu positionieren.

### Weiterbildung beim SVGG

Als weitere Dienstleistung bietet der SVGG seinen Mitgliedern und neu auch Nicht-Mitgliedern Weiterbildungskurse an. So wurden in der ersten Jahreshälfte mehrere Kurse für Mitarbeiter des technischen Services sowie für den Verkaufs-Innendienst mit einem externen Ausbildungspartner durchgeführt. So durfte der Verbandssekretär Richard Schmockler von den zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmern ein mehrheitlich positives Feedback vermelden.

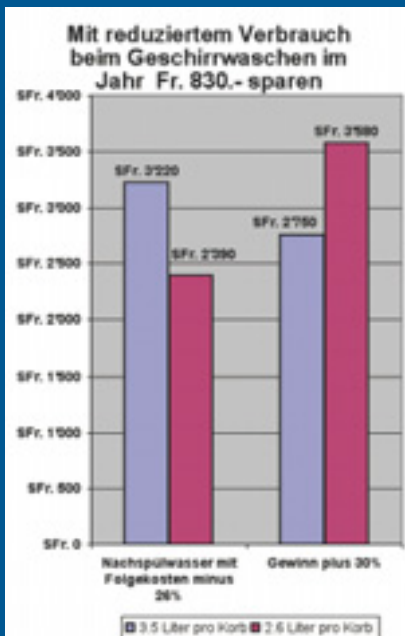
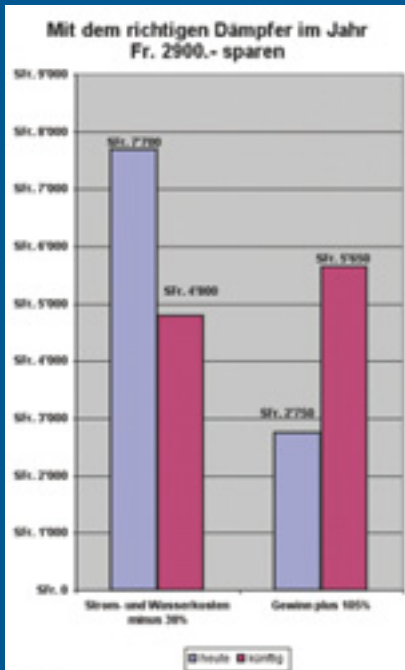
### Neugestaltung Website

Unter [www.svgg.net](http://www.svgg.net) kann die neue topaktuelle Website begutachtet werden. Sie dient den Mitgliedern als Dienstleistungsplattform und bietet den Marktteilnehmern immer interessante Neuigkeiten an. So wird es für die Mitglieder möglich sein, Hinweise auf Kurse, Aktionen oder neue Produkte auf der Verbandshomepage zu publizieren. Damit soll unter anderem auch die Bekanntheit und der Zugriff auf die Homepage markant gesteigert werden.

### SVGG-Marktstatistik

Seit bestehen des Verbandes erstellt der SVGG anhand der von den Mitgliedern gelieferten Daten jährlich eine Markt-

statistik. Seit diesem Jahr werden diese Daten aus Gründen der Vertraulichkeit durch BDO Visura erhoben und ausgewertet. Herr Christian Feller als verantwortlicher Vertreter von BDO Visura erklärte den Anwesenden das Vorgehen und wies explizit darauf hin, dass BDO Visura hier eine treuhänderische Funktion übernimmt und die Vertraulichkeit der gelieferten Einzeldaten in jedem Fall gewahrt wird. Der Präsident Arnold Sigg zählt darauf, dass künftig alle Mitglieder die gewünschten Daten einreichen und damit zur Erstellung einer aussagekräftigen Marktübersicht beitragen. Die nächste Mitgliederversammlung findet am 7. April 2005 statt. *Ueli Müller*



Angebot annehmen. Es ist enttäuschend, dass ein Informationsanlass in einer Grossstadt mit dem Titel «Kosten senken durch effizienten Energieeinsatz» mit hochkarätigen Referenten und Fachleuten nur gerade zehn Gastronomen interessierte — obwohl über 800 Einladungen verschickt wurden. Was ist beim Gastronomen zu tun, um das Verständnis und das Interesse zum Geld sparen zu wecken?

Die ENAK, mit der Unterstützung des Bundesamtes für Energie, namhaften Elektrizitätswerken und des SVGG (Schweizerischer Verband für Gastronomie- und Gemeinschaftsverpflegungssysteme), bietet für viele Apparate Erfassungsblätter für Wasser und Energieverbrauchsdaten an. Mit diesen durch die Anbieter zur Verfügung gestellten Daten, lassen nun die Betriebskosten der Konkurrenzprodukte sachlich vergleichen. Somit ist die Basis gegeben, das geeignetste und günstigste Gerät betreffend Anschaffungspreis und Betriebskosten zu kaufen. Ebenfalls bieten bereits einige Mitgliedsfirmen des SVGG zusätzliche Entscheidungshilfen auf Basis neutraler ENAK-Daten an.

### Betriebskosten senken ohne Leistungsverzicht

Mit den Datenblättern der ENAK als Entscheidungshilfe, können die Betriebskosten ohne Leistungseinbussen deutlich gesenkt werden. Damit lässt sich bei künftigen Ersatz- und Neuanschaffungen mit diesen Einsparungen der Unternehmensgewinn in gleicher Masse steigern. Apparate mit

tieferen Verbrauchsdaten müssen nicht teurer sein.

### Die richtige Technik spart Kosten

Die seriöse und sachliche Gerätebeschaffung, auf Basis transparenter Verbrauchsdaten, senkt die Betriebskosten ohne Leistungseinbussen und Mehrkosten. So lässt sich der Unternehmensgewinn ohne Aufwand markant steigern.

*Peter Pfenninger*

### INFORMATIONEN:

SVGG Geschäftsstelle  
Abendweg 4, 8038 Zürich  
Tel. 01/487 10 48  
Fax 01/487 10 44  
www.svgg.net

ENAK  
www.enak.ch  
info@enak.ch  
Tel. 041 630 45 35  
Fax 041 630 33 28

### Mitglieder SVGG:

Alto-Shaam (Switzerland)	Zürich
Beer Grill AG	Villmergen
Berndorf Luzern AG	Littau
Christ AQUA Ecolife AG	Aesch
Chromag AG	Steinhausen
Comenda (Schweiz) AG	Reinach
Ecolab AG	Muttenz
Electrolux Professional AG	Aarau
Ellema AG	Fahrweid
Elro Werke AG	Bremgarten
FCC Food Equipment AG	Glattbrugg
Frigopol AG	Bassersdorf
F. Gehrig AG	Ballwil
G. Hammer AG	Chur
Gamatech Bottarlini AG	Illnau
Gastrofrit AG	Rorschach
Gisi-Handels AG	Tennwil
Heer AG	Reinach
Held AG	Steffisburg
GINOX SA	Clarens
Johnson Diversey AG	Münchwilen
KBZ-Gastronomie-Einrichtungs AG	Pratteln
Maschinenfabrik Hildebrand AG	Aadorf
Meiko (Suisse) AG	Fällanden
Miele AG Professional	Spreitenbach
Pahl Grossküchentechnik AG	Dietikon
Rieber AG	Mörschwil
Rilling AG	Staad
A. Rochat SA	Cernier
Salvis AG	Aarburg
Schmocker AG	Interlaken
SCS Steinfels Cleaning Systems AG	Winterthur
Van Baerle & Cie AG	Münchenstein
Winterhalter Gastronom AG	Rüthi