

## EDITORIAL



Liebe Leserin  
Lieber Leser

Ein «Neuer» in der Branche? Ob das wohl gut geht? Beim Start in meine neue Aufgabe versuchte ich mir die Vernetzung zwischen Produzenten, Handelspartnern und Endkunden aufzuzeichnen. Als meine Skizze immer mehr dem Schnittmuster eines Haute-Couture-Kleides glich, habe ich aufgegeben und mich an die «Front» begeben, um mit den Marktteilnehmern zu sprechen. Ich wurde in meiner Annahme bestätigt: Alle kennen Alle und Alle tun es mit Allen! Und es ist so, dass die Beziehung, der Preis und das aktuelle «Bedürfnis» über das «Geschäften mit wem» entscheiden.

So werden langfristige, auf gegenseitigem Vertrauen basierende Geschäftsbeziehungen immer schwieriger. Gerade das günstigste Angebot ist gut genug. Woher kommt dieser Druck auf uns Produzenten? Selbstverständlich könnte ich jetzt ins «hohe Lied des Jammerns» einstimmen: Diskussion über gleiche Mehrwertsteuer, 0.5 Promille-Grenze, «Krieg der Sterne» und vieles mehr! Eine schwierige Situation für unsere Kunden. Und doch bekennen sich die Gastronomie-Verbände zu einer «Bereinigung der Landschaft». Ein Gastronom der «mal schaut wie es in einem Jahr geht», wird kaum Investitionen für die Zukunft tätigen.

Dass in der «Hochpreis-Insel Schweiz» Korrekturbedarf vorhanden ist, haben viele begriffen. Wenn aber ein bekannter ehemaliger Politiker und heutiger Gastronom an einem Anlass des Schweizerischen Kochverbandes sich rühmt, dass seine italienischen Mitarbeiterinnen mehr verdienen als deren Männer in Italien, und wenn derselbe Referent den Anwesenden noch zu verstehen gibt «nur Idioten kaufen in der Schweiz, ich gehe nach Deutschland», stellt sich die Frage wohin unser Weg führt. Ganz nebenbei: die Sponsoren – sprich Produzenten und Lieferanten – der Gastronomie-Verbände lassen grüssen! Ich gehe auch davon aus, dass besagter Gastronom einen wesentlichen Teil der Wertschöpfung mit seinen Schweizer Gästen erarbeitet, von ausgezeichneten Rahmenbedingungen profitiert und auch sonst ganz gut lebt in dieser Schweiz!

KMU's – immerhin das Rückgrat unserer Wirtschaft – sehen sich mit unstabileren Verhältnissen konfrontiert. Neue Herausforderungen rufen nach Rückbesinnung auf bewährte Werte. Ein gesunder Gemeinsinn ist notwendig.

Herzlich, Ihr  
Peter Christen, Vorstand SVGG

## Zu Gast bei der Salvis AG

Im April trafen sich die Mitglieder des SVGG zur Frühlingsversammlung in Aarburg. Für das von der Firma Salvis AG gewährte Gastrecht bedankte sich Verbandspräsident Arnold Sigg in der Begrüssungsansprache im Namen des SVGG. Traditionellerweise erhalten Mitgliedsfirmen die Gelegenheit, ihr Unternehmen vorzustellen.



Made in Switzerland ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal der produzierenden SVGG-Mitglieder. Die Besichti-

gung der Produktion von Salvis bestätigte einmal mehr, dass mit Qualitätsarbeit und Kundennähe am Markt an der Spitze gepunktet werden kann. Im Anschluss an die Firmenbesichtigung wurden die regulären Verbandsgeschäfte verhandelt:

### Wahlen

Ueli Müller, Vorstandsmitglied des SVGG hat die Firma Beer Grill AG verlassen und er wird auch die Branche wechseln. Aus diesem Grund musste ein neues Vorstandsmitglied gewählt werden. Herr Peter Christen von der Salvis AG hat sich bereit erklärt, dieses Amt zu übernehmen. Nach einer Kurzvorstellung seiner Person wurde Herr Peter Christen einstimmig und unter grossem Applaus als neues Vorstandsmitglied gewählt.



Bei der Salvis AG in Aarburg werden thermische Kochapparate und Grosskücheneinrichtungen für die Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung gefertigt.

## Ausblick

Die SVGG Herbstversammlung findet am 29. September statt.



**Peter Christen,**  
neu im SVGG-Vorstand

Herr Peter Pfenninger, ENAK-Delegierter des SVGG, wird ebenfalls die Firma Beer Grill AG und die Branche verlassen und hat demzufolge seinen Rücktritt eingereicht.

Herr Humbel von der Elro AG und Herr Dätwyler von der Electrolux Professional AG stellen sich für dieses Amt zur Verfügung. Dem Vorschlag,

beide Anwärter für das Delegierten-Amt zu wählen, wird einstimmig zugestimmt.

### Jahresrechnung 2004 / Budget 2005

SVGG Geschäftsführer Richard Schmocker präsentierte die Jahresrechnung 2004, welche durch den Revisor auf Korrektheit geprüft und mit einem leichten Betriebsüberschuss abgeschlossen hat. Die Jahresrechnung 2004 wurde von den Mitgliedern ohne Gegenstimme genehmigt.

### Anpassung der Statuten

Die erfreuliche Zunahme von Mitgliedsfirmen auf 32 Unternehmungen und die Erweiterung der vertretenen Branchen machten eine Anpassung der Statuten notwendig. Gleichzeitig sind einige kleinere inhaltliche wie sprachliche Rich-

tigstellungen in die Statutenanpassung eingeflossen.

Als einzige Änderung gab die vorgesehene Verpflichtung zur Abgabe der Daten für die Marktstatistik Anlass zur Diskussion. «Die SVGG-Marktstatistik dient dazu, eine aussagekräftige Marktübersicht zu erhalten», wie Arnold Sigg nochmals erklärte. Über diesen Artikel wurde in der Folge separat abgestimmt und er wurde von den Mitgliedern deutlich angenommen. Die übrigen Statutenanpassungen passierten ohne Gegenstimme.

Es lohnt sich wieder einmal einen Blick auf die Homepage des SVGG zu werfen. Die neuen Statuten, wie auch das aktuelle Mitgliederverzeichnis können unter [www.svgg.net](http://www.svgg.net) nachgelesen werden.

Roland Häner

## GEWERBLICHES GESCHIRRSPÜLEN



### Das gewerbliche Geschirrspülen ist ein heikler Bereich mit vielen Einflussfaktoren

**Das Handbuch** erklärt Zusammenhänge und gegenseitige Abhängigkeiten zwischen Maschine, Chemie, Wasser und Spülgut

- behandelt aktuelle Fragen und zeigt Problemlösungen bei unbefriedigendem Reinigungsergebnis auf
- bietet Beratung bei der Anschaffung einer neuen Geschirrspülmaschine sowie bei der Auswahl und Qualität des Spülguts (Geschirr, Gläser, Besteck)
- klärt über Hygiene, geeignete Reinigungsmittel und richtige Dosierung auf.

**Zielgruppe:** Verantwortliche aus Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung