

Anforderungen an eine moderne Küche

Wer fragt, der auch gewinnt



»Nicht im, sondern am Unternehmen zu arbeiten, heißt die Devise.

Es lohnt sich, alle relevanten Zahlen im Blick zu behalten – von den Personalkosten bis zur Wareneinsatzquote

Wenn ich Sie nun konkret fragen würde – könnten Sie mir dann sagen, wie hoch Ihre aktuelle Wareneinsatzquote ist? Wurde diese inklusive oder exklusive Warenbestand berechnet? Wo liegen derzeit die Personalkosten nur für die Küche? Wieviel Gramm Ware rechnen Sie je Gast bei der Gestaltung eines Buffets? Und mit welchen Speisen Ihrer Karte erzielen Sie gute Deckungsbeiträge?

Die Liste der Fragen lässt sich beliebig fortführen – auch um Themenfelder wie Hygiene, Motivation, Logistik, Wareneinkauf, Disposition, etc. Die Anforderungen an eine moderne Küche nehmen stetig zu

und somit auch der Druck auf die Brigaden. »Lecker kochen« allein reicht heute nicht mehr aus – es gilt die betriebs- (Betriebsergebnis I / EBIT) und bilanzwirtschaftlichen Gegebenheiten (AfA / BE II) in die Führung und Steuerung unserer Küchen und gastronomischen Outlets zu bedenken.

Häufig kommen die kritischen Fragen seitens des Steuerberaters, der nicht selten den Unternehmensberater ersetzt, oder aus dem Controlling bzw. von der Direktion. Man bekommt die Zahlen nicht in den Griff und die Ergebnisse sind alles andere als zufriedenstellend. Häufig sind sowohl die Küchen-

chefs als auch Eigentümer überfordert, liegen die eigene Ausbildung und vielleicht auch die Wanderjahre mitunter jahrzehntelang zurück. Auch haben sich die Rahmenbedingungen dramatisch geändert – sei es durch die Einführung der neuen LMKV (die ja noch lange nicht abgeschlossen ist), die GDPdU (Kassensystem und Warenfluß), der Trend zum Veganen (Markt), die Anforderungen der Generation Y (Mitarbeiter) etc. Zusätzlich sind die Möglichkeiten einer modernen Küchenführung und -technik mit so spannenden Verfahren wie Cook & Chill, Sous Vide und weitere technische Optionen und Neuerungen zu nennen, die auf die sich ändernden Parameter reagieren, bzw. das schwere Leben in der Küche erleichtern können.

Steigert ein neues Tagesgericht die Rendite?

Der berühmte Blick über den Tellerrand beschränkt sich sehr häufig auf die Einführung neuer Speisen. Nur schaffen wir damit reale Ergebnisverbesserungen? Steigert ein neues Tagesgericht wirklich die Rendite? Je mehr Fragen Sie sich selbst nicht beantworten können, desto größer scheint der Beratungsbedarf. Und zwar konkret in Ihrer Küche. Denn die ist – vielleicht auch aufgrund der Historie – sehr individuell. Faktoren wie notwendige und mögliche Investitionen in sinnvolle Technik, die Lage des Objektes und der regionale Markt bzw. der Wettbewerb, der Qualifikationsgrad der Brigade, etc. sind in die Betrachtung mit einzubeziehen, wenn denn die Arbeit am Herd wieder Freude machen soll. Nicht »im«, sondern »am« Unternehmen zu arbeiten, heißt die Devise.

Ein erster Einstieg kann ein Status-Check vor Ort sein, bei dem am Herd und in der Küche stehend die Prozesse wie Warenfluss, Arbeitsorganisation und

potenzielle Kreuzungen der Wege analysiert und hinterfragt werden. Ist die vorhandene Technik überaltert? Werden die Möglichkeiten, die ein Küchengerät liefert, auch wirklich genutzt? Fragen, die nicht auf die lange Bank geschoben werden dürfen und aus eigener Einschätzung oftmals nicht zu beantworten sind.

Wann also gibt es Handlungsbedarf? Indikatoren sind mangelnde Betriebs- sowie Personalhygiene, unzureichend ausgebildetes Personal, überdimensionierte oder unzeitgemäße Speisenangebote, übermäßiger Einsatz von Convenience-Produkten, überlastetes und unmotiviertes Küchenpersonal sowie mangelhafte Küchenausstattung mit technischen Mängeln. Sie spiegeln häufig Überlastungs- und Ermüdungssituationen wider. Spätestens jetzt sollte externe Unterstützung eines Praktikers hinzugeholt werden. Eine Maßnahme, die sich rasch amortisieren kann, steht doch die Zufriedenheit und Ergebnisverbesserung klar im Fokus eines seriösen Beraters. Denn der ist in der Regel frei von etwaigen Verpflichtungen gegenüber der Industrie und ohne Verkaufsabsichten. Küchen sind komplex – somit muss auch in der Beratung und Begleitung umfassend und erfahren herangegangen werden. Da hilft kein wohlgemeinter »Schnellschuss« eines benachbarten Kollegen.

Optimierte Arbeitsabläufe bedeuten eine höhere Effizienz, moderne Technik hilft die Kosten zu senken, und qualitativ hochwertige (und trotzdem kostengünstige) Produkte sichern die Zufriedenheit Ihrer Gäste. Viel mehr noch: Sie steigern letztlich die Rendite. Und auch Ihre Lebensqualität als Unternehmer oder Unternehmerin. Bislang war die Küche ein relativ beratungsfreier Raum – hier sollte ein Umdenken stattfinden, denn manchmal muss man einen Zahn eben ziehen, wenn das Bauen einer Brücke nicht mehr hilft.

*Björn Grimm FCSI,
Inhaber Grimm Consulting*