



EINBLICKE

H-HOTELS DEUTSCHLAND

INTERVIEW MIT KAMURAN GÜVEN

Einkaufsleiter Food & Beverage
Hotello Objektausstattungs GmbH | Bad Arolsen

40 Häuser von insgesamt 60 Hotels der H-Hotels in Deutschland nutzen heute für Buffets und À la Carte-Angebote ausschließlich Produkte von Sander.

Seit wann arbeiten Sie mit Sander zusammen?

„Den ersten Anlauf für eine Zusammenarbeit haben wir bereits 2007 genommen. Schon damals ging es bereits um die Realisierung eines Buffetkonzeptes. Einen Gedanken, den wir dann aber intern zunächst wieder verworfen haben. Später wurden dann die

Vor allem die langfristige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt führte zwangsläufig dazu, offensiv und weitsichtig mit diesen Problemfeldern umzugehen und neue Konzepte im À la Carte- und Buffetbereich zu entwickeln.

ersten Sander-Produkte – Obstsalat, Mono-Obst und Lachs – in unseren Häusern gelistet. Zwar schaffen wir es in größeren Städten immer noch, unseren Personalbedarf zu erreichen, aber vor allem in den Regionen wird es zunehmend schwieriger, Fachkräfte und Mitarbeiter für die Küche zu finden. Ende 2013 begannen deshalb intensive Gespräche mit Sander. Unser Ziel war es, ein authentisches und bodenständiges Speisenkonzept zu schaffen, das in allen Häusern genutzt werden kann. Selbstverständlich auf höchstem Qualitätsniveau.“

Welche Herausforderungen mussten Sie in diesem Entwicklungszeitraum bewältigen?

„Die Herausforderungen lagen auf beiden Seiten. Denn solch ein Projekt kann man nur gemeinsam entwickeln, weil die Anforderungen vielfältig sind. Ganz wichtig war uns, unsere Küchenchefs von diesem Konzept zu überzeugen. Deshalb fingen wir mit einer Sander-Produktpräsentation an. Zum gemeinsamen Mittagessen gab es damals nur Sander-Produkte – was allerdings nicht

bekannt war. Zu unserer Erleichterung – dies sage ich bewusst – war das einhellige Urteil über die Speisen in jeder Beziehung höchst positiv.



Kamuran Güven, Einkaufsleiter

Nachdem diese wichtige Hürde genommen war, ging es ins Detail. Rezepturen, Einbindung saisonaler und regionaler Aspekte, Preisgestaltung, Lagerhaltung und die administrativen Arbeiten für unser Warenwirtschaftssystem sind nur einige wichtige Punkte auf der langen Liste.



Das oberste Ziel der Zusammenarbeit mit Sander ist der rundum zufriedene Gast.



40 Hotels der H-Hotels in Deutschland nutzen für Buffets und À la Carte ausschließlich Produkte von Sander.

In ständigem Kontakt mit einem Kernteam von drei Ansprechpartnern bei Sander waren wir soweit, unser Buffetkonzept Ende 2014 in zwei Häusern zu testen. Bis Mai 2015 hatten wir den Testlauf auf 14 Häuser ausgeweitet. Im August 2015 erfolgte dann die Gesamteinführung. Seitdem sind 40 H-Hotels komplett mit À la Carte- und Buffetkonzepten von Sander ausgestattet.“

„Im August 2015 erfolgte dann die Gesamteinführung. Seitdem sind 40 H-Hotels komplett mit À la Carte- und Buffetkonzepten von Sander ausgestattet.“

Wie sichern Sie intern die Qualität Ihres Speisenangebotes?

„Bereits in der Vorbereitungsphase war unser Food-Quality-Team intensiv eingebunden. Es haben Unmengen Verkostungen für alle Speisen stattgefunden. Food-Manager und Küchenchefs waren in alle Prozesse eingebunden. Und das ist auch heute noch so. Änderungen in den À la Carte- und Buffetkonzepten werden gemeinsam besprochen und festgelegt. Regelmäßige Verkostungen und Audits dienen der Qua-

litätssicherung und der Gewährleistung unserer eigenen hohen Qualitätsanforderungen.

„Wir berücksichtigen bei der Gestaltung unserer Speisekarten saisonale und regionale Aspekte genauso wie die Anforderungen unserer Küchenchefs nach neuen Gerichten oder Gestaltungsfreiräumen.“

Wir berücksichtigen bei der Gestaltung unserer Speisekarten saisonale und regionale Aspekte genauso wie die Anforderungen unserer Küchenchefs nach neuen Gerichten oder Gestaltungsfreiräumen. Hinzu kommen die sehr strengen internen Vorgaben und Prozesse zur Qualitätssicherung. Am Ende aber entscheidet der Gast über Geschmack und Qualität. Ein Aspekt, den wir durch Gästebefragungen Rechnung tragen, um vor allem auch ein Feedback zu erhalten, das uns die Möglichkeit gibt, gegebenenfalls Änderungen in unseren Angeboten vorzunehmen. Die Gästezufriedenheit bestätigt uns, dass wir in jeder Beziehung die richtigen Entscheidungen getroffen haben.“

Ein erstes Résumé nach fast einem Jahr?

„Wir sind in jeder Beziehung sehr zufrieden. Es ist uns gelungen, ein langfristiges Kosten-Nutzen-Konzept zu entwickeln, das zukünftige Herausforderungen des Marktes berücksichtigt. Die Qualität unserer Speisen ist gleich hoch geblieben. Vor allem in den Bereichen Lagerhaltung, Überhangverwaltung und natürlich in den unterschiedlichen Kostenstrukturen, spüren wir eine deutliche positive Veränderung.“

„Vor allem in den Bereichen Lagerhaltung, Überhangverwaltung und natürlich in den unterschiedlichen Kostenstrukturen, spüren wir eine deutliche positive Veränderung.“

Bestellungen erfolgen dezentral über ein Warenwirtschaftssystem, das auch bei Sander eingesetzt wird. Dies erleichtert das gesamte interne Verwaltungswesen. Die höchste Messlatte aber sind unsere Gäste. Als perfekter Gastgeber sind uns Gästezufriedenheit und damit verbunden die hohe Qualität unserer Speisen am Wichtigsten. Dies haben wir erreicht!“