

# DEHOGA

## MAGAZIN

Offizielles Organ des DEHOGA Niedersachsen

H 70429 · Ausgabe 2 · Mai 2022

MIT GUTER AUSBILDUNG DIE ZUKUNFT GESTALTEN

## Modernisierte Ausbildungsberufe im Gastgewerbe



# Bewusst besser werden. Steigern Sie die Service-Qualität.



„Es sind die Begegnungen mit Menschen, die die schönste Zeit im Jahr unvergesslich machen.“

Anja Knörnschild – Betriebsleitung  
Landhaus Averbeck in Bergen

Als hochwertiges Familienhotel mit einem All-Inclusive Premium Angebot in der Lüneburger Heide möchten wir Familien ermöglichen, die schönste Zeit im Jahr fröhlich und unbeschwert zu erleben. Strahlende Kinderaugen, glückliche Eltern, exzellenter Service – das ist unser tägliches Ziel. Dahinter stecken harte Arbeit und die Leidenschaft jedes einzelnen Mitarbeitenden, diesem Anspruch gerecht zu werden.

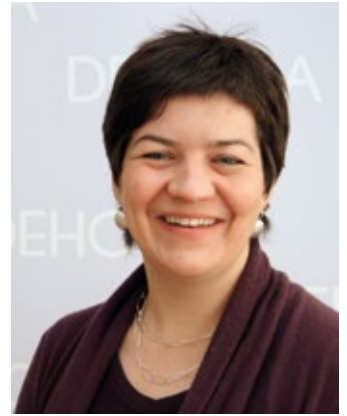
Mit unserer aktuellen Q3-Auszeichnung schaffen wir Strukturen, um uns stetig weiterzuentwickeln, immer mit Blick auf die aktuellen Bedürfnisse junger Familien.

Lassen auch Sie sich von ServiceQualität Deutschland zertifizieren.

**Informationen und Seminartermine:**  
TourismusMarketing Niedersachsen GmbH  
Essener Str. 1, 30173 Hannover  
T +49 (0) 511 270488-24  
qualität@tourismusniedersachsen.de



# Ab Sommer weht ein neuer Wind in den gastgewerblichen Ausbildungsberufen



Hotellerie und Gastronomie stehen für Genuss und Lebensfreude. Wandel ist Normalität: Trends entstehen, Gästewünsche ändern sich, Innovationen drängen auf den Markt. All das verändert die Arbeit und auch die Berufsausbildung. Deshalb war es Zeit, diese in allen Bereichen des Gastgewerbes zu modernisieren. Alle Ausbildungsinhalte wurden von Branchenexperten „durchleuchtet“ und den veränderten Anforderungen angepasst.

Im Sommer treten die neuen Ausbildungsordnungen in Kraft. Aus sechs werden sieben Ausbildungsberufe. Alle Ausbildungsverträge die ab 1. August 2022 beginnen, werden nach den neuen Bedingungen geschlossen. Dieser Veränderung ist ein Neuordnungsverfahren vorgegangen. Der DEHOGA hat mit anderen Berufsorganisationen, dem Bundesministerien für Wirtschaft und für Bildung sowie dem Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) zusammen alle Berufe auf den Prüfstand gestellt.

Wir können stolz sein, gemeinsam alle Ausbildungsbereiche des Gastgewerbes zukunftsfähig aktualisiert zu haben. Hiervon profitieren sowohl die Ausbildungsbetriebe, als auch die Auszubildenden. Der nächste Schritt ist die optimale Umsetzung in unseren Ausbildungsbetrieben, in den Berufsschulen und bei den Prüfungen.

Inhaltlich heißt das: Meta-Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Wertschätzung sind nun in allen Ausbildungsberufen integriert. Auf Bereiche, die in unserer Branche an Bedeutung gewonnen haben,

wie Verbraucherschutz, Hygiene, Zusammenarbeit im Team oder Gastkommunikation wird der Fokus verstärkt. Die Azubis werden besser auf ihre zukünftige Rolle vorbereitet, z.B. indem sie bereits in der Erstausbildung Einblicke in Themen wie Anleitung von Mitarbeitenden, Kalkulation, Verkaufsförderung und Vertrieb sowie wirtschaftliches Denken erhalten. Aktuelle Trends, wie die veränderten Ernährungsgewohnheiten der Gäste, werden aufgegriffen.

Bei der Struktur der Berufe heißt das: In den fünf dreijährigen Ausbildungsberufen wird die gestreckte Abschlussprüfung eingeführt. Zweijährige und dreijährige Berufe werden in beide Richtungen durchlässiger, insbesondere durch die Anrechnung von Prüfungsleistungen. Außerdem können Ausbildungsbetriebe und Azubis erstmals bundesweit einheitliche Zusatzqualifikationen vereinbaren.

Ich bin davon überzeugt, dass wir mit der Neuordnung einen großen Wurf hingelegt haben, um unsere Branche für die nächsten Jahre zukunftsfähig zu gestalten. Mit den sieben Ausbildungsberufen können wir den angehenden Azubis unsere Branche noch interessanter präsentieren und sie zu qualitativ fundierten Fachkräften ausbilden.

Ihre Nicole Rösler

Vorsitzende im Berufsbildungsausschuss des DEHOGA Niedersachsen

## Inhaltsverzeichnis

Ausbildungsberufe	4	Hotelklassifizierung	14	Energiepreise	19	Hannover	30
TOP Ausbildungsbetrieb	6	Bewertungsmanagement	15	Nachfolgeregelung	20	Hildesheim	33
<b>JUNGER DEHOGA</b>	8	Kinderferienland	15			Osnabrück	34
INTERNORGA	9	Mehrwegpflicht	16	<b>RECHT UND RAT</b>	21		
Landesverbandstag	9	Marketing-Service	17			Märkte / Produkte / Immobilien	38
Digitaler Hoteltag	10			<b>BEZIRKSVERBÄNDE</b>			
Entgelttarifvertrag	11	<b>ENERGIE</b>		Lüneburg	24	Branchentermine	
Fachbeitrag Betriebsberatung	12	Lebensmittelverschwendung	18	Braunschweig	26	auf der Rückseite!	
E-Bike-Verleih	14	EEG-Umlage	18	Weser-Ems / Stade	29		

# Mit guter Ausbildung die Zukunft gestalten

## MODERNISIERTE AUSBILDUNGSBERUFE FÜR DAS GASTGEWERBE

Die Ausbildung in Hotellerie und Gastronomie wird noch hochwertiger und vielfältiger. Am 1. August 2022 treten neue Ausbildungsordnungen für die dann sieben gastgewerblichen Berufe in Kraft. Berufsprofile wurden geschärft und attraktiver ausgestaltet, Inhalte modernisiert, die Prüfungsstruktur um moderne Prüfungsformen erweitert. Insgesamt wird mehr Wert gelegt auf Digitales, Verbraucherschutz, Nachhaltigkeit, Ernährungstrends und Teamwork. Am Montag wurden die neuen Ausbildungsordnungen mit den Rahmenplänen veröffentlicht.

Der DEHOGA Bundesverband und die Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten (NGG) begrüßen die Veröffentlichung der modernisierten Ausbildungsordnungen als wichtigen Beitrag zu einer hochwertigen und zukunftsfesten Ausbildung im Gastgewerbe. Attraktive Ausbildungsinhalte und Ausbildungsstrukturen seien zentrale Bausteine für Ausbildungsqualität und Fachkräftesicherung, so die federführenden Sozialpartner.

Die neuen Ausbildungsordnungen sind das Ergebnis intensiver Arbeit der Sachverständigen, die von den Sozialpartnern für das Verfahren benannt wurden. Durch die zentrale Rolle der Experten aus unterschiedlichsten Bereichen der Branche wird eine praxisnahe, aber auch umfassende Ausbildung sichergestellt.

Guido Zöllick, Präsident des DEHOGA Bundesverbandes, erklärt: „Wir machen unsere Ausbildungen noch stärker und wertvoller. Das Gastgewerbe ist eine der abwechslungsreichsten, dynamischsten und chancenreichsten Branchen. Versierte und motivierte Fachkräfte werden gebraucht. Mehr denn je ist es wichtig, in die Qualität der Ausbildung zu investieren. Mit dem neuen Regelwerk wird die duale Ausbildung für den Nachwuchs wie für die Betriebe noch attraktiver, arbeitsmarktnäher und differenzierter. Ausbildung stärken heißt Fachkräfte sichern.“

Claudia Tiedge, stellvertretende Vorsitzende der NGG, erklärt: „Die neuen Ausbildungsordnungen können zu einem echten Neustart der Ausbildung im Hotel- und Gastgewerbe beitragen. Mit modernen Berufen steigt die Chance, wieder mehr junge Menschen für die Arbeit im Gastgewerbe zu begeistern und damit Auszubildende zu gewinnen. Die Betriebe müssen diese Gelegenheit nutzen und die Ausbildungsqualität von Anfang steigern. Darüber hinaus braucht es mehr Ausbildungsplätze, denn Ausbildung sichert den dringend benötigten Fachkräftenachwuchs für die Zukunft. Als erster Schritt müssen jetzt die betrieblichen Ausbildungspläne für die neuen Auszubildenden überarbeitet werden.“

### Die wichtigsten Neuerungen im Überblick

Die Ausbildung im Gastgewerbe wird für alle ab dem 1. August 2022 beginnenden Ausbildungsverhältnisse nach den neuen Ausbildungsrahmenplänen und Prüfungsregelungen durchgeführt. Es stehen dann insgesamt sieben Berufe zur Verfügung.

#### Darunter sind folgende Ausbildungsberufe mit dreijähriger Ausbildungsdauer:

- Hotelfachmann/Hotelfachfrau
- Kaufmann/Kauffrau für Hotelmanagement (Weiterentwicklung aus Hotelkaufmann/-frau)
- Fachmann/Fachfrau für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie (Weiterentwicklung aus Restaurantfachmann/-frau)
- Fachmann/Fachfrau für Systemgastronomie
- Koch/Köchin

#### Hinzu kommen zwei Ausbildungsberufe mit zweijähriger Ausbildungsdauer, die durch die Profilschärfung aus der ehemaligen Fachkraft im Gastgewerbe entstanden sind:

- Fachkraft für Gastronomie (mit den Schwerpunkten Restaurantservice oder Systemgastronomie)
- Fachkraft Küche

Der Ausbildungsberuf Fachkraft Küche ist zunächst auf sieben Jahre befristet und wird evaluiert.

Die Prüfungen und die Prüfungsanforderungen wurden ebenfalls modernisiert. In allen dreijährigen Ausbildungsberufen ersetzt eine gestreckte Abschlussprüfung in zwei Teilen die bisherige Aufteilung aus Zwischen- und Abschlussprüfung. Außerdem wurden die Prüfungen so gestaltet, dass ein Fortsetzen der Ausbildung nach einem zweijährigen Beruf ebenso möglich ist wie die Zuerkennung eines zweijährigen Abschlusses bei nicht bestandener Abschlussprüfung im dreijährigen Beruf.

Mit der Einführung von Zusatzqualifikationen gibt es erstmals bundesweit ein Angebot über die verpflichtenden Mindestinhalte der Ausbildungsrahmenpläne hinaus. Angehende Köche und Köchinnen können die vegetarische und vegane Küche, Auszubildende in den dreijährigen Gastro- und Hotelberufen die Bereiche Bar und Wein vertiefen. Dadurch wird insbesondere für leistungsstarke und besonders motivierte Auszubildende und deren Ausbildungsbetriebe eine Spezialisierungsmöglichkeit geschaffen.

# Willkommen bei den neuen Gastgebern

## DEHOGA STARTET WEBSITE ZUR NEUEN AUSBILDUNG

### Wichtige Informationen und praktische Tipps:

Jetzt auf Entdeckungsreise auf [www.dehoga-ausbildung.de](http://www.dehoga-ausbildung.de) gehen und alles Wissenswerte finden zu neuen Inhalten, Strukturen und Prüfungsmodalitäten der sieben Berufe.

- Welcher Beruf passt zur mir?
- Was ist neu bei der Ausbildung im Gastgewerbe?
- Was ist besonders bei den Fachleuten für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie?
- Was macht eigentlich eine Fachkraft Küche?
- Was müssen Ausbildungsbetriebe in der Übergangsphase beachten?
- Wo finde ich die offiziellen Dokumente?

Auf diese Fragen und viele weitere finden zukünftige Auszubildende wie Ausbildungsbetriebe auf der neuen Website [www.dehoga-ausbildung.de](http://www.dehoga-ausbildung.de) die Antworten – mit wenigen Klicks, schnell, unkompliziert und informativ.

### Schaufenster der neuen Ausbildung für Nachwuchs und Betriebe

So attraktiv, vielseitig und modern wie die neuen Ausbildungsberufe im Gastgewerbe so präsentiert sich auch das neue DEHOGA-Portal. Die Website [www.dehoga-ausbildung.de](http://www.dehoga-ausbildung.de) stellt die sieben Ausbildungsberufe im Detail vor und informiert zu Voraussetzungen, Weiterbildungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen. Die frische, emotionale und authentische Bildsprache macht Lust auf die facettenreiche Ausbildungs- und Arbeitswelt der Branche der Gastlichkeit fernab vom grauen Büroalltag.

Ausbildungsbetriebe erhalten fundierte Informationen zum neuen Regelwerk. Branchenexperten aus dem Neuordnungsverfahren kommen zu Wort. Eine Zusammenstellung einer Vielzahl von betriebsrelevanten Detailfragen (FAQs) ist in Arbeit und wird in Kürze online sein. Veranstaltungstermine runden das umfangreiche Info-Angebot für Ausbilder ab. ◀



*Willkommen bei den neuen Gastgebern!*

# TOP AUSBILDUNGSBETRIEB

## weil es eigentlich selbstverständlich ist

Mareike Zägel vom Hotel Stadt Aurich berichtet über die Zertifizierung als TOP Ausbildungsbetrieb und den Einsatz für Ausbildung in ihrem Betrieb:

Die Gastronomie ächzt unter immer größerem Fachkräftemangel. Erst kam Corona und jetzt der immer schärfer werdende Mangel an Menschen, die in unseren Betrieben für unsere Gäste da sein möchten. Die Ausbildungszahlen gehen seit Jahren zurück, nicht erst seit Corona. Wir gehören bei weitem nicht zu den beliebten Ausbildungsberufen und nur wenige Häuser können mit Studienangeboten locken. Auch wir nicht. Aber wir bieten eine gute und fundierte Ausbildung, schaffen ein begeisterndes Arbeitsumfeld und

sind echte Menschenfreunde – sowohl vor, als auch hinterm Tresen. Doch auch wir kämpfen um die Gunst junger Schulabgänger, die heutzutage so viele Möglichkeiten wie nie zuvor haben.

Gleichzeitig treten wir dabei in Konkurrenz mit unseren Mitbewerbern am Ausbildungsmarkt. Mit dem Siegel TOP-Ausbildungsbetrieb wollen wir uns in diesem Wettbewerb um die Zukunftsträger unserer Branche Vorteile verschaffen. Wir möchten unseren zukünftigen Auszubildenden die Entscheidung erleichtern, da das Siegel genau das bestätigt wofür wir stehen. Eine gute Ausbildung – auf fachlicher und menschlicher Ebene. Das Zertifikat als DEHOGA Top Ausbildungsbetrieb hilft



uns die Werte, die für uns selbstverständlich sind, nach außen zu transportieren. Gleichzeitig möchten wir helfen, das Bild unserer Branche als Arbeitgeber in den Köpfen der Menschen positiv zu verändern.

Der Ausbildungsplatz – ein Ort, wo man sich wohlfühlt, wachsen kann und wichtig ist. Das geht nur mit echtem Zusammenhalt.

Gastronomie lebt davon, dass Menschen zusammenkommen. Ob im Urlaub, auf Dienstreisen, beim gemütlichen Essen im Restaurant, der Familienfeier oder beim Cocktail an der Bar. Wir Gastronomen leben davon, andere Menschen zu begeistern, Orte zum Wohlfühlen zu bieten und Menschen zusammen zu bringen.





Wer gastronomisch erfolgreich ist, schafft dies regelmäßig für seine Gäste. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, genau das auch für unsere Mitarbeiter zu schaffen. Das gilt für alle Teammitglieder – von der Spülkraft bis zum/zur Koch/Köchin, vom Housekeeping bis zur Buchhaltung, ob am Empfang oder im Restaurant. Wir möchten unsere Mitarbeiter\*innen begeistern können – vom Abteilungsleiter bis zur Aushilfe und ganz besonders in der Ausbildung.

In den letzten Jahren haben wir immer wieder festgestellt, dass gerade junge Menschen zwar

viele Träume, aber wenig Ziele haben, für die sie wirklich bereit sind, sich einzusetzen.

Gleichzeitig wünschen sie sich Verantwortung zu übernehmen, ein stabiles soziales Umfeld und Möglichkeiten für eine aktive Freizeitgestaltung. Eine fachlich gute Ausbildung, bei der die Vermittlung von Fachkenntnissen und Fertigkeiten einen hohen Stellenwert hat, ist für uns dabei die Basis. Doch um dies wirklich zu erreichen, benötigen unsere Auszubildenden ein Arbeitsumfeld, in welchem sie sich angenommen, gehört und als wirklichen Teil des Hotel Stadt Aurichs fühlen.



**Und so versuchen wir in unserem Betrieb dieses Umfeld für unsere Auszubildenden zu schaffen:**

- Verantwortlichkeiten möglichst früh an die Auszubildenden übertragen
- Auszubildende in Entscheidungsprozesse einbinden, sowohl was Angebote, Speisen und Getränke angeht als auch Abläufe und Organisation
- Kleine Erfolge schaffen – am besten jeden Tag
- Feedbackgespräche: Jederzeit aber niedrigschwellig und auf Augenhöhe
- Aufgaben immer im Team bewältigen – das gilt für unliebsame Reinigungsarbeiten, genauso wie für die Dienstplangestaltung
- Wünsche von Auszubildenden denen der anderen Mitarbeiter gleichstellen, insbesondere was Freizeit und kurzfristiges Einspringen angeht
- Selbstvertrauen stärken durch das Schaffen kleiner Erfolgserlebnisse – am besten jeden Tag
- Auszubildende mitverantwortlich machen im Team – bei Erfolg und Misserfolg
- Klare und offene Kommunikation über Unternehmensziele, Probleme und auch Zahlen
- Freiwilliges Auslandspraktikum in einem Partnerbetrieb im 2. Lehrjahr für 4-10 Wochen
- Unsere Ausbilder engagieren sich in den entsprechenden Prüfungsausschüssen der Industrie- und Handelskammern, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben und einen guten Kontakt zu den Berufsschulen zu halten
- Regelmäßige Schulungen (auch Azubi schult Azubi), Ausflüge zu regionalen Lieferanten und gemeinsame Aktivitäten gehören für uns zur Basisarbeit in einer guten Ausbildung.

Im Vordergrund unseres Handelns steht immer der Mensch – und zwar auf beiden Seiten des Tresens. Das gilt auch für unsere Auszubildenden, von denen wir uns wünschen später gute

Fachkräfte zu sein und Verantwortung übernehmen zu wollen und zu können. Dann müssen wir ihnen auch die Chance geben, diese Ziele zu erreichen. ◀

# Trendtour nach Bayreuth



VOM 12.-14. JUNI



Endlich wieder gemeinsam auf Tour gehen! Die diesjährige Trendtour des Jungen DEHOGA führt in die Festspielstadt Bayreuth. Bei Maisel & friends werden die Teilnehmer vier Generationen Brauereigeschichte voller Innovation und Kreativität erleben.

## SONNTAG, 12. JUNI 2022

Die Anreise erfolgt gemeinsam mit einem Bus ab Aurich. Es wird drei Zustiegsmöglichkeiten geben.

Gemeinsames Abendessen im Oskar's, ein uriges typisches Restaurant (Selbstzahler). Anschließend kleiner Kneipenbummel zum Füße vertreten.

## MONTAG, 13. JUNI 2022

Ab 10:00 Uhr gemeinsames Frühstück

### Kunst trifft hochwertiges Hoteldesign

Hotelbesichtigung des Liebesbier Urban Art Hotels, in dem auch übernachtet wird.

Kunst trifft hochwertiges Hoteldesign: Das modernste und stylishste Hotel Bayreuths hat 67 Zimmer und neun Apartments, die von über 50 Urban Art Künstlerinnen und Künstlern aus aller Welt individuell gestaltet wurden. Die Artists haben auch für farbenfrohe und kunstvoll gestaltete Innen- und Außenwände des Hotels und damit einen neuen Anziehungspunkt bei Maisel & Friends und ein weltweit einzigartiges Kunstprojekt gesorgt.

### Erlebe Genuss, Handwerk & Kunst

#### Führung Maisel's Bier-Erlebniswelt

Als Familienbrauerei in vierter Generation dreht sich bei uns alles um die Themen Bier, Biererlebnis und Biergenuss. Daran hängt unser Herz und Du wirst es verstehen, denn Du kannst das Bier bei uns sehen, riechen und natürlich auch schmecken. Wir möchten Dir zeigen, dass Bier ein absolut ehrliches Produkt ist: Du kannst unseren Braumeistern bei der täglichen Arbeit zusehen. Außerdem erfährst Du, wie unsere Vorväter zu früheren Zeiten Bier gebraut haben und warum die Bierkeller für die Bayreuther in Kriegszeiten überlebenswichtig waren.

### Gemeinsam Bier erleben

In entspannter, lustiger und geselliger Runde werden acht Biere, die Bierstile, die Brauereien und die Geschichten zu den jeweiligen Bieren vorgestellt. Wir erklären Dir, wie die verschiedenen Aromen überhaupt zustande kommen, und Du kannst mit den anderen Teilnehmern und dem Biersommelier über die Geschmacksnuancen diskutieren – denn Geschmäcker sind bekanntlich verschieden.

### Gemeinsames Abendessen im Liebesbier (Selbstzahler)

Bier ist unsere Herzensangelegenheit, denn es wird direkt vor unseren Augen gebraut. Zu über 80 Sorten handwerklich gebrauter Biere servieren wir liebevoll und mit regionalen Zutaten zubereitete Speisen aus der internationalen Küche. Genieße das gemütlich-moderne Ambiente in unserem einzigartigen Brauhaus-Flair.

### Nachtwächterrundgang

Erlebt die Festspielstadt Bayreuth von ihren charmantesten Seiten!

## DIENSTAG, 14.06.2022

gemeinsames Frühstück, Rückfahrt mit dem Bus nach Aurich, mit Halt bei den einzelnen Ausstiegsmöglichkeiten.

### GUT ZU WISSEN

<b>Wann:</b>	12.-14. Juni 2022
<b>Wo:</b>	Bayreuth
<b>Kosten:</b>	330,00 Euro pro Person zzgl. Verpflegung (Selbstzahler)
<b>Anmeldefrist:</b>	Freitag, 13. Mai 2022
<b>per E-Mail an:</b>	weiss@dehoga-niedersachsen.de
<b>Fragen:</b>	Renate Mitulla / Claudia Weiß Tel. 0511-33706-26

**Zahlung:** Die Kosten müssen vorab an den Landesverband überwiesen werden. Nach Eingang der Anmeldung erhaltet Ihr eine Rechnung, die gleichzeitig als Anmeldebestätigung gilt. Bei Absagen müssen wir die uns in Rechnung gestellten Kosten weitergeben.



VON DER BRANCHE SEHNSÜCHTIG ERWARTET

# INTERNORGA in Hamburg war voller Erfolg

Pandemiebedingt musste die INTERNORGA, internationale Leitmesse für den gesamten Außer-Haus-Markt, die vergangenen drei Jahre physisch pausieren, nun ist sie wieder voll durchgestartet. Vom 30. April bis 4. Mai hat die Fachmesse auf dem Gelände der Hamburg Messe und Congress den kompletten Marktüberblick über neue Produkte, Trends und Innovationen präsentiert. Gastronomen, Hoteliers, Konditoren und Bäcker holten sich hier wertvolle Anregungen für ihr Business. Hochkarätige Kongresse, angesagte Specials und spannende Live-Challenges luden zum Netzwerken und fachlichen Austausch auf spitzen Niveau ein.

„Wir konnten es kaum erwarten und sind unendlich dankbar,

dass wir die INTERNORGA nun in diesem Jahr endlich durchführen konnten und Hamburg wieder an fünf Tagen zur Hospitality-Metropole und zum wichtigsten Branchentreff in Deutschland geworden ist. Wie wichtig dies ist, haben uns in der Vergangenheit immer wieder zahlreiche Akteure der beteiligten Wirtschaftszweige in persönlichen Gesprächen gespiegelt. Der Außer-Haus-Markt braucht die Messe, und es ist an der Zeit, sich persönlich zu treffen und sich auszutauschen“, sagt Bernd Aufderheide, Vorsitzender der Geschäftsführung Hamburg Messe und Congress.

## Neue Ausstellungsbereiche

In diesem Jahr wurden auf der Messe erstmals Themen aufgegriffen, die durch Pandemie und temporären Lockdown enormen



© Hamburg Messe und Congress / Michael Zapf

Einfluss auf den Außer-Haus-Markt gehabt haben und rasant gewachsen sind. So hat die INTERNORGA dem Thema Lieferdienste und nachhaltige Verpackungslösungen den neuen Ausstellungsbereich ‚Packaging & Delivery‘ gewidmet.

Neu war ebenfalls die Craft Coffee Area im Obergeschoss der Halle B3. Hier drehte sich alles rund um das Thema Spezialitäten-Kaffee. Die Craft Coffee Area konnte in einem stilvollen Umfeld Gastronomen, Bäcker, Hoteliers und den Lebensmittel Einzelhandel mit innovativen

Spezialitäten-Röstern, die ihren Kaffee mit Herz und Hand individuell rösten, verbinden.

Auch die Digitalisierung nimmt in der Branche einen wichtigen Stellenwert ein. Daher wurden erstmals alle Akteure aus diesem Bereich in einer eigenen Halle gebündelt. Hier präsentierten sie globale digitale Trends und individuelle Einsatzmöglichkeiten. Vom cloudbasierten Kassensystem über automatisierte Dienstplanung bis hin zu Marketingtools wurden zahlreiche Neuheiten vorgestellt. ◀

## Landesverbandstag in Aurich

TREFFEN VOM 13. BIS 15. NOVEMBER

Vom 13. Bis 15. November 2022 lädt der DEHOGA Niedersachsen alle Delegierten zu seinem Landesverbandstag nach Aurich und Umgebung ein. Die Tagung und der Begrüßungsabend werden im Metadrom

Eventcenter in Großefehn stattfinden. Gastgeber des Festabends am Montag ist das Hotel Alte Schmiede in Aurich. Neben den Regularien bleibt genug Zeit für den Austausch unter Kollegen und das Netzwerken mit den DEHOGA-Partnern. ◀



# Digitaler Hoteltag bringt Einblicke

## PARTNER BIETEN OFFENE SPRECHSTUNDEN AN

Zusammen mit verschiedenen Partnern hat der DEHOGA Niedersachsen im März eine digitale Woche für alle Hoteliers angeboten. Die interessierten Hoteliers erhielten Tipps und Lösungen für den digitalen Auf- und Ausbau in ihren Betrieben. „Unsere Mitglieder erhalten mit solchen Webinaren einen Wissensvorsprung“, so Fachgruppenvorsitzender Lutz Feldtmann.

Den Auftakt machte Philip Kaindl von den OnlineBirds. Er stellte die Auswertung des Hotel Digital Scores explizit für Niedersachsen vor. Die Auswertung erfolgte bei 1.365 Privathotels in fünf Online-Bereichen, wie z. B. direkte Buchbarkeit, Internetauftritt oder die Verknüpfung zu Social Media-Auftritten und hat gezeigt, wo noch Nachholbedarf bei der digitalen Präsenz der Betriebe liegt.

Hier konnten dann die weiteren Partner mit ihren Angeboten Lösungen anbieten.

Markus Michels von creazwo zeigte die Vorteile eines Newsletters als Kontakt zu den Gästen auf. „Diese Art der Kommunikation ist wichtig, da hier eine zielgenaue Ansprache möglich ist“, so Michels. Emailmarketing ist sehr emotional und bietet einen hohen Return of Invest (RoI) mit präzisen Auswertungsmöglichkeiten. „Man muss aber darauf achten, dass man die Gäste nicht überfrachtet“, warnt Michels, „denn Ihre Gäste erhalten ja nicht nur von Ihnen Newsletter“. Auch die rechtlichen Regeln beim Versand des Newsletters sind zu beachten.

David Heidelberg von TourOnline wies auf die Entwicklung der Di-

rektbuchung als wichtiges Tool zur Kundebindung hin. „Stammgäste sind oft Direktbucher und Sie müssen Sorge tragen, alle Gäste direkt auf Ihre Homepage zu leiten“, motiviert Heidelberg die Hoteliers. „Dazu benötigen Sie ein optimales Suchmaschinenmarketing“. Wichtig dabei ist aber auch, dass alle Internetmedien eine mobile Optimierung haben, um alle Nutzer, unabhängig ihres Gerätes zu erreichen.

David Siebert von betterspace zeigte anhand eines praktischen Beispiels die einzelnen Schritte auf, wie kontaktlose Gästebetreuung funktioniert. „Der beste Weg, alle Hygienemaßnahmen einzuhalten“, so Siebert. Vom Tablet direkt im Zimmer über Chatfunktionen mit der Rezeption bis hin zur Energieregulierung reicht das Angebot der digitalen Möglichkeiten.

Ralf Hummel von ConsultIQ zeigte mit dem iiq-Check die Möglichkeiten auf, auch nach Abreise mit dem Gast in Kontakt zu bleiben. „Sie müssen vermeiden, dass der Gast von sich aus tätig werden muss, um mit Ihnen in Kontakt zu bleiben. Denn das wird er nicht tun“, so Hummel. Zwar geben nur knapp ein Drittel der Gäste tatsächlich eine Bewertung ab, diese Quote gilt es aber zu steigern und für das Marketing für den Betrieb zu nutzen. Wichtig ist dabei, dass man die Fragen individuell auf den Betrieb abstimmt, um weitere Erkenntnisse zu erhalten.

Alle Partner standen an den darauffolgenden Tagen für offene Sprechstunden zur Verfügung, um den Mitgliedern weiter Chancen für eine digitale Strategie zu eröffnen. ◀



## TARIFVERHANDLUNGEN ABGESCHLOSSEN

# Neuer Entgelttarifvertrag gilt seit 1. Mai 2022

Nachdem der letzte Entgelttarifvertrag für das Niedersächsische Gastgewerbe (ohne Weser-Ems und ostfriesische Inseln) aus dem Jahre 2019 von der NGG fristgerecht auf den 31.4.2021 gekündigt worden war, stellten sich die Aufnahme neuer Tarifverhandlungen recht schwierig dar.

Zwar lag der 2. Corona-Winter gerade hinter der Branche, es war aber Anfang Mai 2021 nicht absehbar, wie die Sommer- und Herbstsaison sich entwickeln würde. Dazu schwebte die Diskussion um einen vorgezogenen neuen gesetzlichen Mindestlohn von mindestens 12 Euro über unseren Köpfen, die maßgeblich von der anstehenden Bundestagswahl beeinflusst werden sollte.

In Tarifgesprächen konnte dann zwar in der 2. Jahreshälfte 2021 eine Vorstellung davon entwi-

ckelt werden, wie ein neuer Entgelttarifvertrag aussehen könnte. Ein Abschluss wurde aber auf die Zeit nach der Entscheidung der neuen Bundesregierung über die Behandlung eines neuen gesetzlichen Mindestlohns verschoben.

Im März 2022 konnten die Verhandlungen beginnen und an einem Verhandlungstag auch abgeschlossen werden.

Gekennzeichnet waren die Verhandlungen von dem Bestreben, dass Gastgewerbe aus dem Niedriglohnsektor zu lösen, in der untersten Einstiegsentgeltgruppe des Tarifvertrages einen Abstand zum gesetzlichen Mindestlohn zu wahren, aber auch den Abstand zwischen den Entgeltgruppen insbesondere zwischen angelernter Arbeit und per Ausbildung erreichter Facharbeit beizubehalten.

Zu guter Letzt sollte auch Ausbildung attraktiver vergütet werden.

Aus den Verhandlungen herausgekommen ist ein Anschluss-Entgelttarifvertrag, der am 1.5.2021 ansetzt, dessen Entgelterhöhungen aber mit zeitlicher Verzögerung am 1.5.2022 zünden und in drei weiteren Stufen bis zum 1.4.2024 umgesetzt werden.

Erstmalig kündbar ist der neue Entgelttarifvertrag mit Wirkung auf den 30.4.2024, so dass die Tarifparteien volle zwei Jahre Verhandlungsruhe walten lassen können.

Die erste Erhöhungsrunde am 1.5.2022 wird den Entgelt-einstieg ins niedersächsische Gastgewerbe auf 11,30 Euro pro Arbeitsstunde anheben. In der letzten Erhöhungsstufe am 1.1.2024 wird das niedrige-

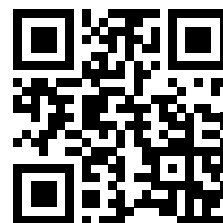
te Einstiegsentgelt im Niedersächsischen Gastgewerbe bei 13,30 Euro liegen.

Damit ist ein wesentlicher Beitrag für zukunftsfähige Entgelte im Gastgewerbe geleistet. ◀

## E-SERVICE

Die aktuelle Version des Entgelttarifvertrages 2022 – 2024 gibt es hier:

<https://bit.ly/3xZxwOH>



**IBO Schädlingsbekämpfung und Desinfektion GmbH**  
Robert-Bosch-Breite 4 • 37079 Göttingen  
Tel. 05 51 - 30 96 82-0 • [info@ibo-goe.de](mailto:info@ibo-goe.de)



# ZEITENWENDE

## GASTBEITRAG VON BETRIEBSBERATER RAINER BENK

Als ich Anfang des Jahres gebeten wurde, mir Gedanken über die nahe Zukunft der Hotellerie und Gastronomie zu machen, über Wege hinaus aus der aktuellen Pandemie mit ihren Folgen, war noch nicht absehbar, dass neben dem Thema Corona noch ein weiteres, folgenschweres Dammoklesschwert auf die gesamte Wirtschaft zukommen wird.

Der Ende Februar ausgebrochene Krieg Russlands gegen die Ukraine hat die bis dato bereits wirtschaftliche und soziale Problemlage nochmals deutlich verstärkt.

Als wäre das für sich allein nicht schon dramatisch genug, mehren sich die Krisen darüber hinaus. Klimawandel, Artensterben, Corona, Krieg, Hunger, Massenflicht – Alles hängt mit allem zusammen. Aktuell zeichnet sich keine Normalität ab.

Bundeskanzler Scholz spricht von einer Zeitenwende und einer großen gesellschaftlichen Herausforderung, um unsere Werte und unser freiheitliche Grundordnung zu schützen.

Zeitenwende – eine stimmige und sehr zutreffende Beschreibung der Lage, wie sie auch auf uns im Gastgewerbe zutrifft. Bereits jetzt spüren wir deutlich die Folgen der Krisen.

Tendenziell sinkende Umsätze bei gleichzeitig deutlich steigenden Kosten. Gas, Öl, Strom sind kaum noch kalkulierbar. Die Lebensmittelpreise, die Löhne, die Immobilienkosten, der allgemeine Betriebsbedarf – alles erhöht sich Tag für Tag und stellt für unsere Branche eine große finanzielle Belastung dar.

Zum Teil liegen die Kosten einer Handwerkerstunde auf dem Niveau einer Übernachtung. Das sagt zweierlei aus. Erstens – die Teils ruinöse Preisgestaltung in der Hotellerie, zweitens – die zum Teil überzogenen Forderungen des Handwerks im Allgemeinen.

Wir müssen uns nun der Situation stellen und mannigfaltige Lösungsansätze für die vielfältigen Problemstellungen finden.

Allein schon die Folgen der Corona-Pandemie haben das Gastgewerbe hart getroffen. Ein Großteil der Betriebe konnte nur durch staatliche Zuschüsse am Leben gehalten werden, ein nicht unerheblicher Teil unserer Kollegen musste den Geschäftsbetrieb einstellen.

Dies ist umso mehr zu bedauern, da hierdurch ein gutes Stück gastronomischer Vielfalt und Individualität verloren geht, welches in der weiteren Zukunft wohl durch ein zum Teil austauschbares Angebot der Systemgastronomie ersetzt werden wird.

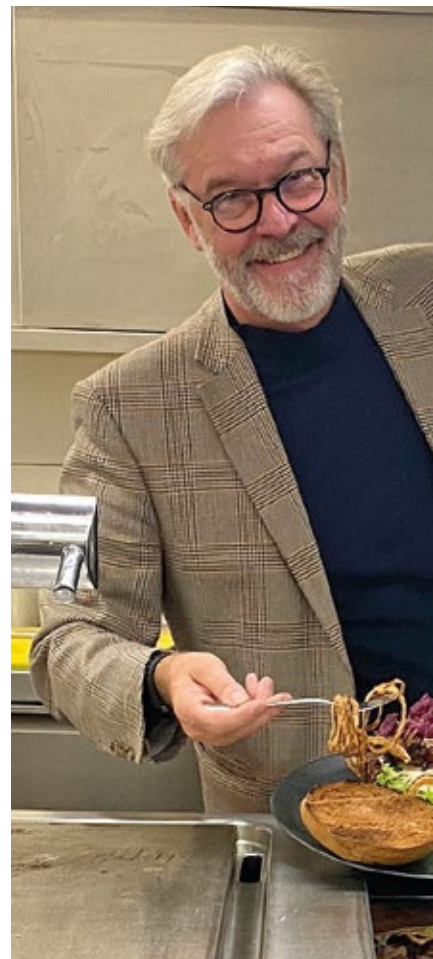
Die Branche, die seit vielen Jahren unter Fachkräftemangel leidet,

wurde nun nochmals gebeutelt, da sich viele festangestellte Mitarbeiter aber auch Teilzeitkräfte und Aushilfen verabschiedet haben und in andere Branchen abgewandert sind. Hier wieder Boden gut zu machen, wird ein Hauptaugenmerk sein.

Für das Gastgewerbe bedeutet dieses Szenario, neben den wirtschaftlichen Risiken, auch eine enorme Chance uns neu aufzustellen und zu positionieren. Wie immer wird es Gewinner und Verlierer in der Krise geben, es liegt aber auch an jedem einzelnen selbst, wie die Zukunft ausfallen wird.

Die besondere Stärke der kleineren und mittleren gastronomischen Betriebe sind ihre Individualität, ihre familiäre Ausrichtung, die persönliche Bindung zu den (Stamm) Gästen, die Flexibilität und regionale Vielfalt des Angebotes und ein Mitarbeiterteam, welches mit den Gästen auf „Du und Du“ ist. Das sind unsere Stärken, die genau jetzt im Vergleich zu den Ketten- und Systembetrieben zum Tragen kommen. Diese Stärken sollten wir jetzt ausspielen, um uns damit Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

Unsere Gastwirte sind bekannt als aktive Macher, weniger als akribische Schreibtischtäter. Durch den enormen täglichen, operativen Arbeitsaufwand bleibt dafür gefühlt auch meist keine Zeit. Da wird intuitiv viel richtiggemacht, aber eben nicht alles. Ob das in der aktuellen Situation, in der sich die



Krisen gegenseitig verstärken noch ausreicht, ist mehr als fraglich.

## KASSENSTURZ

Es gilt jetzt einen umfassenden Status zu erstellen, sozusagen einen betrieblichen und umfänglichen Kassensturz. Wo sind Ihre Stärken, wo Ihre Schwächen? Von den betriebswirtschaftlichen Zahlen, dem Angebot, der Kalkulation bis hin zum Marketing.

Ist Ihr Hotel oder Restaurant zeitgemäß aufgestellt oder besteht Investitionsbedarf?

Sind umfassende Maßnahmen erforderlich oder kann mit ein

## ZEITENWENDE



wenig handwerklichem Geschick und übersichtlichen Aufwand optisch viel bewegt werden?

Alles sollte auf den Prüfstand gestellt und hinterfragt werden. Wenn nicht jetzt, wann dann ist die passende Gelegenheit sich von alten Zöpfen zu trennen und neue, auch mutige Wege zu gehen.

Sind wir der aktuellen Situation gewachsen, für die Zukunft gewappnet? Wo müssen wir korrigieren, wo handeln, wo investieren?

Nehmen Sie hierzu doch einmal einen Perspektivwechsel vor. Versetzen Sie sich in die Lage des

Gastes, wie sieht er unser Angebot? Was ist unser unverwechselbares Image, unser USP, was unser Wettbewerbsvorteil, unser Alleinstellungsmerkmal? Warum sollte ein Gast unbedingt uns aufsuchen und nicht den Kollegen...? Nur wegen des Preises? – ich hoffe nicht !!

### USP – IHR ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Was könnte ihr USP sein? Was hat ihr Hotel oder Restaurant Besonderes zu bieten...?

Das freundliche Mitarbeiterteam, ein besonderes Ambiente?

Ein ansprechendes Leitmotiv – welches optisch konsequent auf den Hotelzimmern und im Restaurant umgesetzt wird? Das sich auch auf der Speisekarte inhaltlich wiederfindet?

Ist das Frühstück so besonders in aller Munde sind? Setzen Sie auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz? Achten Sie auf Tierwohl und Regionalität beim Einkauf? Ist es gar der stets gut gelaunte Chef, der für Gäste und Mitarbeiter immer ein offenes Ohr hat?

Spielt das aktuelle Thema Gendergerechtigkeit in Ihrem Portefeuille eine Rolle?

Scheuen Sie sich nicht auch Reizthemen aufzunehmen und eine Vorreiterstellung einzunehmen. Seien Sie Visionär.

### KLIMA

Setzen Sie auf das Klima und gehen Sie konsequent die ersten

Schritte Richtung Klimaneutralität. Reduzierung von unnötigen Umverpackungen auf den Zimmern und beim Frühstück.

Vegane und vegetarische Gerichte sollten nicht nur eine Alibifunktion haben. Verwenden Sie regionale und saisonale Produkte, achten Sie beim Einkauf von Fleisch und Geflügel auf artgerechte Haltung und verzichten Sie auf Fleisch aus der Massentierzucht. Tierwohl und die Umwelt rücken immer mehr in das Bewusstsein unserer Gäste, die dafür auch gerne bereit sind mehr auszugeben. Darüber hinaus sprechen Sie neue, in die Zukunft gerichtete Zielgruppen an.

Mit regenerativen Energiequellen, wie Photovoltaik, Solar, Wärmepumpen schaffen Sie mittelfristig Unabhängigkeit und senken die laufenden Kosten. Auf der Website Energiekampagne Gastgeber können Sie gezielt nach Förderprogrammen suchen.

Nachhaltigkeit und Klimaschutz als Notwendigkeit erkennen, umsetzen und erfolgreich vermarkten. Auch hier gilt der alte Grundsatz „Tue Gutes und rede darüber“! Teilen Sie ihre innovativen Ideen stets publikumswirksam mit.

### REDUCE TO THE MAX ODER GESUND SCHRUMPEN...

Alle weiteren Entscheidungen, die Sie nach dem Kassensturz fällen, sollten meines Erachtens unter der folgenden Prämisse stehen:

Generieren Sie keine „ungesunden“ Umsätze. Was bedeutet dies? Erwirtschaften Sie keine Umsätze, die Ihre laufenden Kosten und Ihren persönlichen Unterhalt absehbar nicht decken. Weniger ist in vielen Fällen mehr!

Sie werden jetzt vielleicht sagen, das ist doch selbstverständlich, aber dem ist leider nicht so oder warum glauben Sie, erwirtschaftet eine hohe Zahl gastgewerblicher Betriebe – Jahr für Jahr – trotz steigender Umsätze nur Ergebnisse, die kaum zum Überleben, schon gar nicht für Reinvestitionen reichen?

Was nutzt Ihnen ein hoher Umsatzzuwachs oder das Streben, den jeweiligen Vorjahresumsatz auf Biegen und Brechen zu steigern, wenn den Umsätzen keine ausreichende Rentabilität gegenübersteht? Letztendlich – gar nichts – höchstens einen kurzfristigen Liquiditätsvorteil, der sich aber meist bald in sein Gegenteil verkehrt.

Lieber weniger Umsätze erzielen, die aber in der Summe zu einem höheren Deckungsbeitrag führen und damit zu einem absehbar höheren Betriebsergebnis. Entscheidend ist ausschließlich was unten rauskommt.

Auf den Geschmack gekommen? Weitere Tipps zu den Themen BWA, Preisgestaltung, Logis, Faire Löhne gibt es in der nächsten Ausgabe in der Fortsetzung dieses Beitrags! ◀

## HOTELS MIT E-BIKE-VERLEIH SIND DIE ZUKUNFT

# Haben Sie schon aufgesattelt?

E-Bikes erfreuen sich insbesondere im Tourismus-Sektor wachsender Beliebtheit. Schließlich verbinden sie komfortablen Fahrspaß an der frischen Luft mit umweltfreundlicher Mobilität. So genießt bereits ein Viertel der Radtouristen den elektrisierenden Fahrtwind, wie die ADFC-Travelbike-Radreiseanalyse bestätigt. Und es werden jedes Jahr mehr ...

Dieses Extra bringt aber nicht nur bei Gästebewertungen Pluspunkte. Als lukrative Investition zahlt sich der Fuhrpark durch den täglichen

E-Bike-Verleih in kürzester Zeit ab und generiert dann eigenständig Einnahmen. Beim Mietkauf reichen beispielsweise drei Verleihtage im Monat, um grüne Zahlen zu verbuchen.

## S&S Industrierad – Ihr Partner, wenn's rund laufen soll!

Als DEHOGA-Partner bietet das Team von S&S Industrierad ein 360°-Angebot, welches attraktive Kaufkonditionen, kurze Lieferzeiten und Serviceleistungen vor Ort kombiniert: Attraktive Kauf- und Mietkauf-Konditionen sowie 10% Rabatt. Bereits ab 50,- monatlich können Hotelbetreiber E-Bikes im Mietkauf erwerben. Auch Serviceleistungen wie Versicherung und Wartung können hinzugebucht werden.

### Lieferung innerhalb von 14 Werktagen

Reich gefüllte Lager garantieren kurze Lieferzeiten. Die E-Bikes kommen komplett aufgebaut zu Ihnen. Ein Fachmann weist Sie ausführlich ein.

### Service direkt vor Ort

Beratung, Jahresinspektion, Reparaturen oder Fuhrparkpflege? Die Experten kommen direkt zu Ihnen.

Das E-Bike-Team freut sich auf Ihre Anfrage unter E-Mail: [info@industrierad.com](mailto:info@industrierad.com) oder Tel. 044 52 / 94 99 20 0. Weitere Infos:

<https://www.industrierad.com/e-bike-verleih-hotels/>

Für glückliche Hotelgäste & zusätzliche Einnahmen

## Ihr eigener E-Bike-Verleih

- Einfach & unkompliziert schon ab 50,- monatlich\*  
\*Belegrechnung mit 24 Monaten Laufzeit
- Persönlicher Service direkt vor der Hoteltür
- Hochwertige Qualität von SHIMANO & BOSCH

exklusiv 10% Rabatt beim Kauf

 S&S Industrierad GmbH  
Bahnhofstr. 8 | 26345 Bockhorn  
[info@industrierad.com](mailto:info@industrierad.com)  
044 52 / 94 99 20 0

# STERNETALK

## DIE WELT DER HOTELSTERNE

Worin liegen die Vorteile eines Hotels mit einer Sterneklassifizierung gegenüber einem nicht klassifizierten Betrieb? Welche Kriterien sind für welche Kategorie zu erfüllen? Ist die Hotelklassifizierung ausreichend flexibel für individuelle oder innovative Hotelkonzepte?

Diese und viele weitere Fragen wurden Hoteliers in ganz Deutschland gestellt. Im Sternetalk der Deutschen Hotel-

klassifizierung beleuchten wir in Häusern unterschiedlichster Sternekategorie, worauf es in der Hotelklassifizierung ankommt und was die Sterne für ein Hotel bedeuten können.

In Niedersachsen war der Sternetalk zu Gast in Einbeck und traf sich mit Alexander Pohl, Mitgesellschafter des Einbecker Hofes. Inmitten der einmaligen Fachwerkidylle von Einbeck liegt der Einbecker Hof, seit 70 Jahren

in den Händen von Familie Pohl. Als traditionelles Familienunternehmen geführt, verkörpert dieses kleine Hotel mit seinen elf Zimmern eine geschmackvolle Mischung aus historischer Architektur und modernen Einrichtungselementen. Überall im Haus finden sich liebevoll gestaltete Details, die die Einbecker Themen Fachwerk- und Braukunst widerspiegeln. ◀



### E-SERVICE

Den Sternetalk mit Alexander Pohl gibt es hier zum Anschauen:

<https://www.hotelstars.eu/de/deutschland/news/sternetalk/>

# Bewertungsmanagement

Seit 2009 ist die in Goslar gegründete ConsultiiQ GmbH tätig und vereinfacht mit ihrem Bewertungs- und Qualitätsmanager, dem iiQ-Check, den Umgang mit Onlinebewertungen, Bewertungsportalen und kontaktloser Gästekommunikation.

## Die Welt der Bewertungen in einem Blick

Eine Hotelbuchung ohne die Überprüfung der Bewertungen ist heute undenkbar, denn fast jeder Gast sieht sich vor der Buchung die Bewertungen im Internet an. Da das Internet als wichtigste Informationsquelle dient, werden auch Bewertungen, welche Ihr Hotel be-

treffen, von potenziellen Gästen im Internet gesucht und verglichen.

Stundenlang die Hotelbewertungen auf verschiedensten Bewertungsportalen überprüfen und nachsehen, an was es Ihren Gästen fehlt oder von was Sie begeistert sind? Mit dem iiQ-Check gehört dies der Vergangenheit an, denn mit diesem haben Hoteliers alle ihre Bewertungen in einem zusammenfassenden Überblick, egal ob auf einem externen Buchungsportal oder der eigenen Internetseite.

## Neuheiten

Mit der Inhouse Kommunikation ist es ab sofort möglich, bereits



während des Aufenthaltes des Gastes mit ihm zu kommunizieren. Das bedeutet, Gastgeber haben die Möglichkeit, ihre Gäste einen Tisch reservieren zu lassen oder zum Beispiel ein fehlendes Kopfkissen direkt bei der Anreise anzumerken. Natürlich sind dies nur ein paar Funktionen des Bewertungsmanagers. ◀

## INFO-SERVICE

Das Team von ConsultiiQ steht jederzeit mit Rat und Tat zur Seite, gerne auch in Form einer kostenlosen Online Präsentation.

Tel. 05321-7591-74  
[www.iiq-check.de](http://www.iiq-check.de)

# Jetzt Kinderferienland-Partner werden!

Schon heute ist Niedersachsen eines der beliebtesten Familienreiseziele in Deutschland. Jährlich werden über zwei Millionen Urlaubsreisen mit Kindern in Niedersachsen durchgeführt.

Um Niedersachsen als Reiseziel für Familien weiter auszubauen, gibt es für touristische Betriebe die Möglichkeit, sich als familienfreundlicher Betrieb mit der Zertifizierung Kinderferienland Niedersachsen auszeichnen zu lassen. Das Qualitätssiegel gibt Familien Orientierung für ihre Urlaubsplanung und dient als Wegweiser. Der Grundgedanke ist: Wo immer das Kinderferienland-Logo zu sehen ist, steckt ein familienfreund-

liches Angebot für Reisende mit Kindern dahinter.

Genießen Sie als zertifizierter Betrieb die Vorteile einer kostenlosen Anzeigenvorlage für ihre eigene Kommunikation, die Ihnen durch die TourismusMarketing Niedersachsen (TMN) zur Verfügung gestellt wird. Profitieren Sie zudem von der Einbindung in Marketingmaßnahmen der TMN sowie von einem kostenfreien Eintrag auf dem Reiseland-Portal unter [www.kinderferienland-niedersachsen.de](http://www.kinderferienland-niedersachsen.de).

Seit Beginn dieses Jahres zeigt sich die Initiative Kinderferienland zudem mit einem neuen Marken-



auftritt inkl. neuem Logo, das auch Sie für ihre Kommunikation nutzen können.

Bereits mehr als 280 Betriebe in Niedersachsen tragen das Qualitätssiegel Kinderferienland. Lassen auch Sie sich als Betrieb zertifizieren und setzen Sie so ein klares Zeichen für ein familienfreundliches Reiseland Niedersachsen. Die Zertifizierung ist für drei Jahre gültig. Nach Ablauf der drei Jahre kann eine Rezertifizierung erfolgen. ◀

## INFO-SERVICE

Weitere Informationen finden Sie unter

<https://nds.tourismusnetzwerk.info/inhalte/qualitaetsmanagement/familienfreundlichkeit/>

Für Fragen rund um die Zertifizierung steht Ihnen Nadine Blaschke von der TMN jederzeit gerne zur Verfügung ([blaschke@tourismuniedersachsen.de](mailto:blaschke@tourismuniedersachsen.de)).

# Mehrwegpflicht

## SO GELINGT DIE UMSTELLUNG AUF MEHRWEG

Seit letztem Jahr ist klar: Ab 1. Januar 2023 ist das Angebot von Mehrwegbehältern in fast allen Gastronomiebetrieben verpflichtend. Aber wie kann die Umstellung gelingen?

### Mehrwegpflicht:

#### Das gilt ab 01.01.2023

Ab 1. Januar 2023 müssen alle gastronomischen Betriebe, die To-go-Getränke oder Take-away-Essen anbieten, ihren Kunden eine Mehrwegalternative zu herkömmlichen Einwegverpackungen anbieten. Ausgenommen hiervon sind nur Betriebe, die weniger als fünf Mitarbeitende haben oder deren Verkaufsfläche kleiner als 80 Quadratmeter ist. Ob es sich bei dem Betrieb um ein Café, Restaurant, eine Betriebskantine oder Tankstelle handelt, spielt keine Rolle. Es entscheiden: Verkaufsfläche, Anzahl der Mitarbeitenden, Angebot von Take-away oder To-go.

Der Gesetzgeber gibt außerdem die Bedingungen des Mehrwegangebots vor: Die Mehrwegbehälter müssen zu den gleichen Konditionen wie Einwegbehälter für den Gast angeboten werden und Informationen müssen für den Gast gut sichtbar sein. Das heißt zum Beispiel, dass Mehrwegbehälter für den Gast nicht teurer oder im Handling umständlicher sein dürfen, als Einwegverpackungen.

### Auswahl des passenden

#### Mehrwegsystems

Die gute Nachricht: Gastronomen müssen nun nicht viel Geld in die Hand nehmen, um in Mehrwegbehälter zu investieren, denn es gibt bereits etablierte Mehrwegsysteme in Deutschland. Diese bieten kostengünstig und zuverlässig zertifiziertes Mehrweg an.

Um ein passendes Mehrwegsystem für den eigenen Betrieb auszuwählen, sollten Gastronomen folgende Kriterien beachten:

### Handling und Qualität der Produkte:

Die Mehrwegbehälter müssen den qualitativen Ansprüchen der Gastronomie ent-

sprechen. Dazu zählen: Eignung für Gastro-Spülmaschinen, platzsparende Lagerung im Betrieb und Kennzeichnung mit Füllstrichen. Zudem kümmern sich Anbieter etablierter Mehrwegsysteme um Produktion und Qualitätskontrolle der Behälter. So spart sich der Gastronomiebetrieb zusätzlichen Aufwand und Kosten.

### Passende Kostenstruktur:

Am Markt gibt es grundsätzlich zwei verschiedene Kostenstrukturen: Pay per use oder Flatrate. Bei der Pay-per-use-Variante wird bei jeder Ausgabe eines Mehrwegbehälters eine Gebühr für den Gastronom fällig. Der Vorteil: Wenn keine Behälter ausgegeben werden, fallen keine Kosten an. Der Nachteil: Die Kosten sind nach oben nicht gedeckelt und nicht planbar. Wenn viele Mehrwegbehälter ausgegeben werden, wird diese Variante für den Gastronom extrem kostenintensiv.

Bei der Flatrate wird eine fixe monatliche Systemgebühr erhoben. Der Vorteil: Die Systemgebühr bleibt immer gleich und kann damit kalkuliert refinanziert werden. Im Durchschnittspreis rechnet sich diese Variante bereits, sobald sechs bis zwölf Mehrwegbehälter pro Tag im Betrieb ausgegeben werden. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass bei dieser Kostenstruktur ein Break Even Point erreicht wird: Sobald die Systemgebühr refinanziert ist, sparen Gastronomen mit jedem weiteren ausgegebenen Mehrwegbehälter Kosten, die sonst für den Einkauf von Einwegverpackungen anfallen würden.

### Bekanntheit und Image:

Gastronomen, die sich einem etablierten Mehrwegsystem anschließen, profitieren direkt von der Bekanntheit des Mehrwegsystems: Die meisten Systeme binden die Gastronomiebetriebe in ihre eigenen Marke-



tingaktivitäten ein: sei es durch Karten, auf denen alle Partner des Systems abgebildet werden oder mit Hilfe von Marketingmaterialien, die im Gastrobetrieb zeigen, dass er Teil des Mehrwegsystems ist.

Generell bietet Mehrweg Potenzial, sowohl neue Kunden zu erreichen, als auch Stammkundschaft zu halten. Denn jeder Mehrwegbehälter muss vom Kunden zurückgegeben werden und bietet somit Anlass für einen nächsten Besuch des Gastrobetriebs.

### Recup/Rebowl –

#### Deutschlands größtes Mehrwegsystem

Mit über 11.000 Ausgabestellen zeigt das Recup/Rebowl-Mehrwegsystem, dass sich Mehrweg erfolgreich einsetzen lässt. Bereits seit 2016 baut das Unternehmen ein flächendeckendes Mehrwegsystem in Deutschland auf. Die Mehrwegbehälter werden in diversen Größen angeboten, sodass sie für diverse Getränke und Gerichte genutzt werden können.

„Wir wissen, dass die Gastronomie gerade an allen Stellen zu kämpfen hat. Unsere Aufgabe ist es nun zu zeigen, dass eine Mehrwegalternative nicht nur jede Menge Müll vermeidet, sondern die Gastronomen mit unserem Mehrwegsystem auch aktiv Kosten einsparen können“, so Fabian Eckert, Gründer und Geschäftsführer reCup GmbH.

Mit dem Code "HAPPYDEHOGA" erhalten alle DEHOGA-Mitglieder bei Abschluss einer Recup/Rebowl-Partnerschaft die ersten drei Monate Systemgebühr erstattet. ◀





# Rundum-Marketing-Service

**ALLROUND-LÖSUNGEN FÜR HOTEL UND GASTRONOMIE**



Ein leidenschaftlicher Hotelier oder Gastronom macht jeden Tag einen verdammt guten Job und hat keine Zeit für Dinge, die WIR am besten können: Digitalisierung und Marketing! Bei allen Fragen sind WIR der Ansprechpartner mit der optimalen Lösung – und alles aus einer Hand.

Wir sind eine der führenden Fullservice-Anbieter für Hotels und Gastronomie und sehen uns als „Problemlöser“ bei allen Fragen rund um den Betriebs-Alltag. Wer unkomplizierte und schnelle Lösungen für Hotelsoftwareanbieter, Channelmanagement, digitale Gästemappen sowie Webseitendesign sucht, ist bei uns an der richtigen Adresse.

Ob Hotel oder Gasthaus – der eindrucksvolle Auftritt nach außen ist entscheidend für den Gast. Wir sind Profis für vernünftige, professionelle, aber einfache Webauftritte mit ausdrucksstarken Fotos, die von unseren eigenen Fotografen erstellt werden. Auch Logo oder Hotel-Name sind für uns eine kreative Herausforderung!

Wir unterstützen unsere Kunden auch gerne bei der Optimierung aller betrieblichen Abläufe. Sämtliche Soft- und Hardware-Produkte können bei uns direkt oder über uns bezogen werden. So z.B. die webbasierte Cloud-Lösung für Hotels der Zukunft – eine Hotelsoftware, die überall erreichbar ist und mit allen

Betriebssystemen funktioniert. Wir suchen dafür die passenden Partner aus, die eben gut miteinander harmonieren. Über 1000 zufriedene Kunden in Deutschland und Österreich bestätigen dies.

Wir lieben und können Webseiten und sind genauso stark in der Social Media Betreuung, SEO Marketing, Printprodukten, Logodesign und Konzepterstellung.

**Somit sind wir der Ansprechpartner für ALLES – und das seit über 15 Jahren. Für alle DEHOGA Mitglieder gibt es 10 Prozent Rabatt auf eigene Produkte. ◀**

**MOBIL-CLEAN**  
Menschen für Sie

- Lüftungsanlagen
- Reinigung
- Neubau und Wartung

05173 - 9 21 88  
www.mobil-clean.de

**Hotelmöbel von A-Z**

info@kmm-gruppe.de www.kmm-gruppe.de

**HAGOLA**

**OUTDOOR IST IN**  
Kühlen, Zapfen, Grillen, Spülen – einfach & mobil

- professionelle, hygienische Edelstahl-Outdoorküche mit individueller Produkt-Konfiguration:
  - gekühlte und ungekühlte Module
  - Einbaumodule für Profigrills / Kochfelder
  - großzügige Arbeitsflächen mit Spülbecken
  - Getränkeschankanlage
- mobile Eventtheke »YOURBAR« als kompaktes »All-in-one«-System mit umfangreichem Zubehör

www.hagola.de  
HAGOLA Gastronomie-Technik GmbH & Co. KG  
Telefon 04444 201-0 | info@hagola.de

Anzeigenannahme:  
Telefon 04551/1450 E-Mail: ni@vht.de

# Lebensmittelverschwendung

## MASSNAHMEN ZUR REDUZIERUNG WEITERENTWICKELT

Das Dialogforum Außer-Haus-Verpflegung hat im Rahmen der Nationalen Strategie zur Reduzierung der Lebensmittelverschwendung von 2019 bis 2021 Maßnahmen zur Reduzierung der Abfälle entwickelt und evaluiert. Das Projekt wurde vom WWF Deutschland koordiniert und durch das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft finanziell und inhaltlich unterstützt und gefördert.

In der Gastronomie und Verpflegung landen bis zu 35 Prozent der zubereiteten Lebensmittel im Müll. Laut Baseline des Thünen-Instituts waren das im Jahr 2015 1,4 Millionen Tonnen. Damit macht der Außer-Haus-Markt 14 Prozent des gesamten Lebensmittelabfallaufkommens

und in die gesamte Gesellschaft hinein. Ziel ist es, in diesem Sektor die Lebensmittelabfälle zu halbieren.

In das Dialogforum Außer-Haus-Verpflegung wurden Vertreter/-innen aus Ministerien und Behörden, Verbänden und Unternehmen sowie aus Forschung und Zivilgesellschaft einbezogen. Parallel zu den Dialogveranstaltungen wurden Demonstrationsvorhaben mit Modellbetrieben durchgeführt. Dabei wurden die Lebensmittelabfälle in den Betrieben entlang des Produktionsprozesses zu verschiedenen Zeitpunkten erfasst und analysiert. Auf Basis der Ergebnisse wurden Reduktionsmaßnahmen entwickelt, die in Handlungsleitfäden aufgegriffen werden.



### Die wichtigsten Ergebnisse des Dialogforums Außer-Haus-Verpflegung sind:

- Einfache Maßnahmen führen in den Modellbetrieben zu einer durchschnittlichen Reduzierung der Lebensmittelabfälle von 25 Prozent
- Regelmäßige Messungen sowie die Motivation der Mitarbeiter/-innen sind sehr effektiv
- Abfallreduzierung führt in den Betrieben zu erheblichen Kosteneinsparungen, Umweltwirkungen wurden aus knapp 500.000 detaillierten Abfallmessungen berechnet
- die in der AHV in Deutschland produzierten Lebensmittelabfälle sind für 4,9 Mio. Tonnen Treibhausgasemissionen, einen Wasserverbrauch von 103.057 m<sup>3</sup> und einen Flächenbedarf von 322.838 ha verantwortlich.
- Neue Kampagne „Aufstehen für's Aufbrauchen“ für die Kommunikation in der Branche wurde entwickelt
- Sektorale Zielvereinbarung wurde erarbeitet
- Handlungsempfehlungen: Maßnahmen zur Reduzierung von Lebensmittelabfällen in der Gastronomie

in Deutschland aus. Gleichzeitig wird dem Außer-Haus-Markt das größte Potenzial bei der Vermeidung von Lebensmittelabfällen zugesprochen. Überdies wirken Unternehmen der AHV als Multiplikator/-innen: in der Kommunikation mit den eigenen Mitarbeiter/-innen, den Gästen

Im Dialogforum wurden konkrete Handlungsempfehlungen für die Gastronomie entwickelt, wie sich die Lebensmittelabfälle in den verschiedenen Bereichen reduzieren lassen. Alle Tipps gibt es unter [www.zugutfuertonne.de/strategie/dialogforen/ausser-haus-verpflegung](http://www.zugutfuertonne.de/strategie/dialogforen/ausser-haus-verpflegung)

## EEG-Umlage entfällt

### UNTERNEHMEN WERDEN ENTLASTET

Der Koalitionsausschuss hat die Abschaffung der EEG-Umlage zum 1. Juli 2022 beschlossen. Damit werden Unternehmen und private Haushalte um rund 6,5 Mrd. Euro entlastet.

Die Bundesregierung erwartet, dass die Entlastung in vollem Umfang weitergegeben wird. Gleichzeitig kündigt die Koalition an, dass Ausnahmen, die an die EEG-Umlage gekoppelt sind, genauso wie Ausnahmen von den Energiesteuern sowie Kompensationsregelungen mit Wirkung zum 1. Januar 2023 überprüft und angepasst werden. ◀

# Steigende Energiepreise

## PRAKTISCHE TIPPS UND LÖSUNGEN

Die Partner des DEHOGA Niedersachsen Blue Contec und Adelphi hatten zu einer Live-Zoomkonferenz zum Thema steigende Energiepreise eingeladen. Die positive Resonanz der Mitglieder hat gezeigt, dass diese Konferenz genau zum richtigen Zeitpunkt stattgefunden hat. Geprägt war dieses Live-Meeting von vielen praktischen Tipps und Lösungen, die zum Teil auch gleich umgesetzt werden können.

Andreas Koch und Torsten Merker von Blue Contec führten in das Thema ein und erklärten, dass alle Gastronomen aufgerufen sind, ihr Energiekonzept zu überarbeiten, genau hinzuschauen, wo Energie eingespart werden kann. Es ist auch wichtig, die Mitarbeiter mit einzubinden.

Leif Zander führte als Energie-berater in das Thema Entwicklung des Energiepreises ein und informiert, wie sich der Preis im Vergleich Januar 2021 zu März 2022 entwickelt hat. Er erklärte, dass es wichtig ist, dass bei vielen Anbietern im Grundpreis schon einige Zusatzkosten inbegriffen sind, so dass es oft schwierig ist, einen Preisvergleich zu machen. Denn zu den Grundkosten kommen noch weitere



Kosten wie zum Beispiel Steuer, EEG Umlage etc. hinzu. Daher ist es sehr wichtig, den eigenen Vertrag regelmäßig zu überprüfen.

Nadine Nietzsche von Adelphi stellte die Energiekampagne Gastgewerbe vor. Neben dem virtuellen Hotel-Restaurant, in dem man direkt am PC erkennen kann, wo Einsparungspotenziale gefunden werden können, werden dort auch Tipps und Lösungen für den eigenen Betrieb anhand von kleinen Videos von Unternehmern dargestellt.

Dirk Klein vom Haffhus im Seebad Uecker-

münde gab einen Einblick in sein eigenes Energiekonzept, das ihn in die Lage versetzt hat, autark zu arbeiten. Wichtig für ihn ist, dass er ganz offen sein Energiekonzept im Internet eingestellt hat, damit der Gast sehen kann, welche Anstrengungen er mit seinem Team zusammen unternommen hat, um energieeffizient zu arbeiten. Auf der Internetseite [www.haffhus.de/Energie](http://www.haffhus.de/Energie) kann jeder Interessierte das Energiekonzept einsehen.

Mit einer lockeren Frage- und Antwort-Runde wurde die Live-Konferenz von Andreas Koch beendet. ◀

## Ihre Energieberater in Niedersachsen

### OSNABRÜCK-EMSLAND / GRAFSCHAFT BENTHEIM / WESER-EMS / OSTFRIESLAND



**Carsten Mücke**  
Mücke Energieberatung

Eschenweg 36b  
49088 Osnabrück  
Telefon 0541 91194115

[info@muecke-energieberatung.de](mailto:info@muecke-energieberatung.de)  
[www.muecke-energieberatung.de](http://www.muecke-energieberatung.de)

### LÜNEBURG / STADE / BRAUNSCHWEIG / NÖRDLICHER BV LAND BRAUNSCHWEIG-HARZ



**Torsten Merker**  
blueContec GmbH

Gretchenstr. 40  
30161 Hannover  
Mobil 0157 76131998

[t.merker@bluecontec.de](mailto:t.merker@bluecontec.de)  
[www.bluecontec.de](http://www.bluecontec.de)

## STEIGENDE ENERGIEKOSTEN

# So kann Ampere helfen

Täglich erleben alle, wie der Krieg in der Ukraine, der vor Ort Millionen Menschen um ihr Leben und ihre Existenz bringt, auch den Alltag in Deutschland dramatisch beeinflusst. Von Spritpreisen, die so hoch sind, wie noch nie über eine Inflationsrate von über sieben Prozent bis hin zu Strom- und Gaspreisen, die in den letzten Wochen so dramatisch gestiegen sind, dass vielerorts von Preiswucher die Rede ist.

Der Energiemarkt befindet sich seit Wochen in einer Preisspirale, die kein Ende zu kennen scheint. Bundesweit versuchen alle Lieferanten, die gestiegenen Beschaffungskosten an ihre Kunden weiterzugeben. Ist die Erstlaufzeit abgelaufen, trudeln Preisanpassungen oder sogar Kündigungen ins Haus. Gleichzeitig lehnen viele Lieferanten die Aufnahme von Neukunden ab, und selbst Bestandskunden erhalten keine Sondertarife mehr.

Das wichtigste Ziel von Ampere ist und bleibt auch weiterhin, die Versorgung der DEHOGA-Mitglieder zu sichern und für sie den besten Vertrag abzuschließen. Die Herausforderung dabei ist zwar so hoch wie nie zuvor, doch Ampere beobachtet den Markt sehr genau und steht mit vielen Lieferanten im engen Austausch. Jede Chance auf günstige Preise und verlässliche Verträge erkennt Ampere frühzeitig und kann so auch weiterhin für alle Kunden die besten Verträge abschließen.

So kann Ampere konkret helfen: In diesen Zeiten sind schnelles Handeln und rasche Reaktionen gefragt. Daher ist es sehr wichtig, dass Kunden sofort Kontakt aufnehmen, sobald sich Lieferanten bei ihnen melden.

Dies könnte aus den folgenden Gründen sein:

- Preisanpassungen mit einem Sonderkündigungsrecht
- Kündigung des Vertrags
- neues Angebot

„Wenden Sie sich in diesem Fall einfach direkt an die Mitgliedsberater der Ampere AG“, ruft der DEHOGA auf:

Tel. 030 28 39 33 800 oder  
E-Mail: [energie@ampere.de](mailto:energie@ampere.de)

Strom und Gas wird in diesem Jahr für alle teuer wie nie. Leider wird auch die Aufhebung der EEG-Umlage Mitte des Jahres, die derzeit von der Regierung vorbereitet wird, nichts Grundlegendes daran ändern. „Uns ist bewusst, dass die Entwicklung für Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen sehr schwer und verunsichernd ist. Wir bleiben verlässlich an Ihrer Seite und tun alles, um Sie in dieser schwierigen Zeit zu unterstützen“, sind sich Ampere und DEHOGA einig. ◀

## OBJEKT-QUICK-CHECK ZU SONDERKONDITIONEN

# Nachfolge- regelung

Die Berater der Firma Holst & Partner GmbH sind Branchenspezialisten für Gastro- und Hotel-Marketing. Auf Basis der eigenen Marketingunterlagen können Mitgliedsbetriebe einen Marketing-Quick-Check erstellen lassen oder vorab im Internet mit ein paar Mouseclicks sich selbst auf den Prüfstand stellen.

Sie möchten Ihren Betrieb auf Verkaufs- und Verpachtungsmöglichkeiten prüfen? Sind Sie „fit für den Verkauf“? Mit dem Objekt-Quick-Check bietet die Firma Holst & Partner den Mitgliedern des DEHOGA Niedersachsen eine umfassende Einschätzung zum jeweiligen Objekt. Den ausführlichen Objekt-Quick-Check vor Ort erhalten DEHOGA-Mitglieder zu einem ermäßigten Preis.

## Folgende Themen werden im Einzelnen bearbeitet:

- Kostenloses Informationsgespräch via Telefon oder Skype
- Objekt-Inaugenscheinnahme
- Aufnahme Eckdaten – Sichtung vorliegender Gutachten
- Prüfung IST-Zustand
- Kurzanalyse der BWA 2019/2020
- Empfehlungskatalog zum Verkauf/Verpachtung
- Sind meine Verkaufsvorstellungen realistisch?
- Wie finde ich seriöse Käufer/Pächter?
- Was sind die nächsten Schritte?

Weitere Informationen unter  
Tel. 030 81490837 oder auf  
[www.holst-und-partner.de](http://www.holst-und-partner.de)

## IMPRESSUM

Herausgeber:  
DEHOGA Niedersachsen  
Förderungsgesellschaft des  
niedersächsischen Hotel- und  
Gaststättengewerbes mbH  
Yorckstr. 3, 30161 Hannover  
Tel. 0511 337 06-0  
Fax 0511 337 06-29  
Email [Landesverband@dehoga-niedersachsen.de](mailto:Landesverband@dehoga-niedersachsen.de)

Redaktion:  
Rainer Balke, Renate Mitulla,  
Sarah Schulz, Klaus Hilkmann  
Email [presse@dehoga-niedersachsen.de](mailto:presse@dehoga-niedersachsen.de)

Anzeigen:

Verlagshaus Fachzeitingen  
Teegen GmbH, Holger Teegen,  
Tel. 04551 1450  
Email [info@vht.de](mailto:info@vht.de)  
[www.vht.de](http://www.vht.de)

Bildnachweis:  
AdobeStock: Seite 10, 18, 19, 22  
Titel: DEHOGA/Svea Pietschmann

Gestaltung: Karena Unger

Druck:  
Beisner Druck GmbH & Co. KG  
[www.beisner-druck.de](http://www.beisner-druck.de)

Die Ausgabe 3/2022 des  
DEHOGA Magazins erscheint  
am 6. Juli 2022

## SICHERHEITSTIPP FLUCHT- UND RETTUNGSWEGE

# BGN-Ausbildung Brandschutzbeauftragter

Brände verhüten – das ist das oberste Ziel des Brandschutzes. Bei Null liegt die Brandgefahr aber nie, auch wenn alle sinnvollen, vorbeugenden Maßnahmen ergriffen wurden. Wenn es doch einmal brennt, stehen Rettung und Unversehrtheit von Menschen an erster Stelle. Regel Nummer eins: Alle bringen sich in Sicherheit und verlassen deshalb die Brandstelle und den gefährdeten Bereich so schnell wie möglich. Dazu muss aber bekannt sein, wohin man flüchten soll.

## Flucht- und Rettungsplan

Das richtige Hilfsmittel: Ein Flucht- und Rettungsplan. Er hängt an exponierten Stellen und ist den Mitarbeitern bekannt. Die im Flucht- und Rettungsplan angegebenen Fluchtwege sollen möglichst schnell in sichere Bereiche führen. Sie müssen gut sichtbar gekennzeichnet sein, ausreichend breit und ohne Hindernisse. Türen sind grundsätzlich immer frei und öffnen auf Fluchtwegen in Fluchtrichtung. Der Flucht- und Rettungsplan bezeichnet auch

einen Sammelplatz außerhalb des Gebäudes.

Übrigens: Die BGN bildet Brandschutzbeauftragte, Brand- und Ersthelfer aus. Die Kurse sind für BGN-Mitgliedsbetriebe kostenlos.

Der Extratipp: Notfall- und Feuerlöschübungen erhöhen die Routine und verringern die Wahrscheinlichkeit der Panik bei einer Evakuierung und den damit verbundenen Gefahren für die Beteiligten. ◀

Weitere Informationen zum Thema: BGN-„Wissen kompakt“ auf [www.bgn.de](http://www.bgn.de), Shortlink = 1847



## Verpackungsgesetz

### NEUE REGELUNGEN ZUM 1. JULI

Wer im Take-away-Geschäft sogenannte Serviceverpackungen verwendet (zum Beispiel Pizzakartons, Take-away-Boxen oder Becher für Getränke), konnte bisher die Pflichten aus dem Verpackungsgesetz an den Vorvertreiber delegieren.

Ab dem 1. Juli 2022 müssen sich gastgewerbliche Betriebe jedoch auch bei der Verwendung bereits „vorbeteiligter Serviceverpackungen“ im Verpackungsregister LUCID registrieren. Dies gilt dann sowohl für Einweg- als auch für Mehrwegverpackungen. Auch wenn gastgewerbliche Betriebe selbst die Systembeteiligung bei einem dualen System vornehmen, muss dies ab dem 1. Juli 2022 bei der Registrierung im Verpackungsregister LUCID angegeben werden.

Seit Inkrafttreten des Verpackungsgesetzes im Januar 2019 hat der „Erst-in-Verkehrsbringer“ (in der Regel der Hersteller) der Verpackung die Pflicht, seine Verpackung an einem dualen Entsorgungssystem zu beteiligen und an das zentrale Register zu melden.

Verstöße gegen die Systembeteiligungspflicht und die ab 1. Juli 2022 auch für vorbeteiligte Serviceverpackungen geltende Registrierungs-pflicht im Verpackungsregister gelten als Ordnungswidrigkeit. Bei Verstoß drohen Bußgelder.

Für Mitglieder des DEHOGA Niedersachsen steht das Merkblatt im Mitgliederbereich unter [www.dehoga-niedersachsen.de](http://www.dehoga-niedersachsen.de) zur Verfügung. ◀

## BGN-Beitrag bleibt stabil

### KEINE NACH-ZAHLUNGEN

Der Vorstand der Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe hat am 31. März den Beitragsfuß 2021 auf 0,342 Euro festgesetzt (je 100 Euro Entgelt in der Gefahrklasse 1). Das

Gremium beschloss zudem die finanzielle Stützung der Mitgliedsbeiträge aus den Betriebsmitteln der Berufsgenossenschaft.

Für die bei der BGN versicherten Betriebe bedeutet das: Mit den im Laufe des Jahres 2021 geleisteten Vorschüssen ist der BGN-

Beitrag 2021 bezahlt. Nachzahlungen werden für 2021 nicht fällig.

### Prinzip Vorsicht: Etwas mehr Vorschuss für 2022

Die weitere Entwicklung der SARS-CoV2-Pandemie und des Ukrainekrieges und deren wirt-

schaftlichen Folgen sind derzeit nicht absehbar. Mit Blick auch auf die aktuelle Situation hat der BGN-Vorstand deshalb ebenfalls beschlossen, die Vorschüsse 2022 auf 0,352 Euro festzulegen und damit einer schwer kalkulierbaren Beitragserhöhung für dieses Jahr bestmöglich vorzubeugen. ◀



# Kostenexplosion in der Hotellerie

## Wie damit umgehen?

Als Folge des Ukraine-Krieges steigen insbesondere die Preise für Erdgas, Strom und Heizöl in geradezu schwindelerregende Höhen und werden zur Dauerbelastung für die Hotellerie. Doch nicht nur die Energiepreise geben Anlass zur Sorge, auch müssen höhere Kosten für Lebensmittel, für die Hotelhygiene und für Personal neu einkalkuliert werden.

Viele Mitglieder haben noch immer mit den Auswirkungen der Corona-Betriebsuntersagungen zu kämpfen und stehen wieder neuen Herausforderungen gegenüber. Vor diesem Hintergrund haben den Hotelverband zahlreiche Mitgliederanfragen erreicht, wie mit der Umlegung solcher Zusatzkosten in Verträgen rechtssicher umgegangen werden könnte. Erste Antworten liefert die nachfolgende Übersicht, auch wenn letztlich eine Prüfung des Einzelfalls nötig ist und die Auskünfte ausdrücklich keine Rechtsberatung darstellen und eine Rechtsberatung durch einen Rechtsanwalt im Einzelfall nicht ersetzen können.

### 1. Können Preise nach Vertragsschluss mit einem Verbraucher (B2C) oder Unternehmer (B2B) angepasst werden?

Für alle Verträge gilt der Grundsatz „pacta sunt servanda“, Verträge sind einzuhalten. Sollten Sie also bereits einen Vertrag mit einem Verbraucher oder Unternehmer eingegangen sein, so ist eine nachträgliche Anpassung des Vertrages der Höhe nach nur möglich, wenn Sie dies rechtswirksam vertraglich vereinbart haben. Eine Ausnahme gilt allein beim Pauschalreisevertrag, dort sieht § 651g BGB eine Preisanpassung ausdrücklich im Gesetz vor (vgl. Ziffer 3).

### 2. Sind bei zukünftig zu erwartenden Kostensteigerungen Preisanpassungsklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) mit Verbrauchern (B2C) vereinbar?

Preisanpassungsklauseln räumen einem Unternehmen das Recht ein,

Preise während der Vertragslaufzeit anzupassen. Es kann sich um eine Erhöhung oder um eine Verminderung des Preises handeln.

Preisanpassungsklauseln in AGB, die gegenüber Verbrauchern verwendet werden, unterliegen einer strengen AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle mit geringer Gestaltungsfreiheit. Verträge mit Verbrauchern werden durch die Vorschriften in den §§ 308, 309 BGB und durch die Generalklausel des § 307 BGB, die das Gebot von Treu und Glauben im Geschäftsverkehr enthält, eingeschränkt.

Eine AGB-Klausel, die gegen die §§ 308, 309 BGB verstößt, ist unwirksam. Sollte eine Klausel gegen § 307 BGB verstoßen, ist auch diese Klausel in AGB unwirksam.

Bei Preisanpassungen in AGB wäre zunächst der § 309 Nr. 1 BGB zu beachten. Dieser erklärt AGB-Klauseln, die kurzfristige Preiserhöhungen vorsehen, ausdrücklich für unwirksam. Dabei muss es sich um eine Bestimmung handeln, welche die Erhöhung des Entgelts für Leistungen vorsieht, die innerhalb von vier Monaten nach Vertragsschluss erbracht werden sollen. Dies gilt nicht bei Dienstleistungen, die im Rahmen von Dauerschuldverhältnissen erbracht werden.

Sollte eine Klausel nicht unter § 309 Nr. 1 BGB fallen, ist § 307 BGB anwendbar. Bestimmungen in AGB sind danach unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Eine unangemessene Benachteiligung kann sich auch daraus ergeben, dass die Bestimmung nicht klar und verständlich ist.

Das Transparenzgebot verpflichtet den Verwender der AGB, Rechte und Pflichten des Vertragspartners möglichst klar, einfach und präzise dar-

zustellen. Bereits die bloße Unklarheit einer Klausel kann zu ihrer Unwirksamkeit führen. Da für den Verbraucher zumeist der Umfang von Preiserhöhungen nicht absehbar sein dürfte, sieht die Rechtsprechung hierin wegen fehlender Transparenz eine unangemessene Benachteiligung. Deswegen wurden Preisanpassungsklauseln in der Vergangenheit wiederholt für unwirksam erklärt.

Der Verwender von AGB müsste genau darlegen, welche Preise sich konkret erhöht haben. Zudem müsste er auch den Einfluss, den diese Preiserhöhung auf den Gesamtpreis hatte, dem Vertragspartner transparent aufzeigen. Im Gegenzug dürfen nicht nur Preiserhöhungen, sondern es müssen auch Preissenkungen weitergereicht werden. Da in der Hotellerie, wie auch in anderen Bereichen, häufig Mischkalkulationen verwendet werden, dürfte die von der Rechtsprechung geforderte Transparenz schwer herzustellen sein.

Der Bundesgerichtshof macht in seinen Entscheidungen deutlich, dass Preisanpassungsklauseln in AGB zwar nicht grundsätzlich unwirksam sind. Bei solchen Klauseln handele es sich aber mehr um ein geeignetes und anerkanntes Instrument zur Bewahrung des Gleichgewichts von Preis und Leistung bei langfristigen Lieferverträgen (Dauerschuldverhältnissen).

Die Verwendung von Preisanpassungsklauseln in AGB oder standardmäßigen Vertragsklauseln bergen somit nach unserer Auffassung ein hohes Risiko und können deshalb nicht empfohlen werden.

### 3. Ausnahme: Pauschalreisevertrag, §§ 651a BGB ff.

Der Pauschalreisevertrag sieht im Gegensatz zum klassischen Beherbergungsvertrag eine gesetzlich mögliche Preiserhöhung nach Vertragsabschluss vor (§ 651g BGB). Übersteigt nämlich die im Vertrag vorbehaltene Preiserhöhung 8 Prozent des Reisepreises, kann der Reiseveranstalter die Preiserhöhung zwar nicht einseitig vornehmen. Der Reiseveranstalter kann dem Reisenden jedoch eine entsprechende Preiserhöhung anbieten und verlangen, dass der Reisende innerhalb einer bestimmten Frist entweder das Angebot zur Preiserhöhung annimmt oder seinen Rücktritt vom Vertrag erklärt. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass Preiserhöhungen bis 8% des Reisepreises unter Einhaltung der Bedingungen des § 651f BGB einseitig vom Hotel als Reiseveranstalter handelnd vorgenommen werden können.

### 4. Sind Preisanpassungsklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) im Verhältnis zu Unternehmern (B2B) unproblematisch vereinbar?

Die Klauselverbote in §§ 308, 309 Nr. 1 BGB, („Kurzfristige Preiserhöhungen“) wie sie gegenüber Verbrauchern Anwendung finden, sind zwar nicht direkt im Verhältnis zu einem Unternehmer anwendbar. Das liegt daran, dass Unternehmer i.d.R. geschäftserfahren und deshalb weniger schutzbedürftig wie Verbraucher sind. Solche Preisvereinbarungen in AGB, die gegen § 309 Nr. 1 BGB verstoßen, wie z.B. Preiserhöhungen innerhalb von 4 Monaten, sind jedoch ein Indiz dafür, dass eine Klausel auch gegenüber Unternehmern unwirksam ist.

Bei Preisanpassungsklauseln, die nicht unter den § 309 Nr. 1 BGB fallen, da sie z.B. Preiserhöhungen außerhalb der Zeitspanne von 4 Monaten vorsehen, ist nach § 310 Abs. 1 BGB die Generalklausel des § 307 die Grundlage der Inhaltskontrolle. Das bedeutet wieder, wie unter Ziffer 2 dargestellt, dass Bestimmungen in AGB unwirksam sind, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen.

Eine unangemessene Benachteiligung kann sich auch daraus ergeben, dass die Bestimmung nicht klar und verständlich ist. Deshalb verpflichtet das Transparenzgebot den Verwender, Rechte und Pflichten seines Vertragspartners in den AGB möglichst klar, einfach und präzise darzustellen. Die Klausel muss die wirtschaftlichen Nachteile und Belastungen für einen Vertragspartner erkennen lassen.

Wenn der Preis erhöht werden soll, müsste der Verwender der AGB erklären, welche Preise sich erhöht oder verringert haben und wie sich dies auf den Gesamtpreis ausgewirkt. Bei Vereinbarung einer Preiserhöhung müsste als Ausgleich auch ein Anspruch auf Preisreduzierung zugestanden werden, falls die Kosten sinken sollten. Eine Klausel dürfte beinhalten, dass sie es dem Verwender nur erlaubt, gestiegene Kosten auszugleichen, aber nicht, einen zusätzlichen Gewinn zu erzielen. Ferner müsste die Klausel eine Begründung für die Preisanpassung verlangen. Ein im Gegenzug zur Preisanpassung eingeräumtes, beziehungsweise vereinbartes Kündigungsrecht, so der BGH, mache eine Klausel insgesamt aber nicht wirksam.

### Fazit

Nach Auffassung des Hotelverbandes ist eine Preisanpassungsklausel eher ungeeignet, steigende Beschaffungs- und Energiekosten zu kompensieren.

Aufgrund der vielschichtigen Kriterien sind Preisanpassungsklauseln in AGB sehr risikobehaftet. Eine Klausel, die nicht die Anforderungen der Rechtsprechung erfüllt, ist unwirksam.

Letztendlich kommt es immer auch auf die Umstände des Einzelfalles an. Nach Auffassung des Hotelverbandes ist es für alle Vertragspartner transparenter und rechtssicherer, wenn die Endpreise bei Vertragsabschluss bereits feststehen.

Insofern sollten die Kostenbestandteile a priori genau analysiert und wenn möglich, in den Zimmerpreis einkalkuliert werden. Bei Rahmenverträgen kann gegebenenfalls die Laufzeit des Vertrages nach unten angepasst werden.

Individuelle Vertragsvereinbarungen zur Preisanpassung sind nicht unmöglich. Um aber Risiken und Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden, sollten diese nur nach einer Rechtsberatung bzw. Prüfung durch einen Rechtsanwalt bzw. einem Fachanwalt für Handelsrecht angewandt werden. ◀

# Alles auf Neustart beim Celler DEHOGA

Endlich wieder Präsenz bei der Jahreshauptversammlung des DEHOGA Kreisverbandes Celle. Die Gastronomen und Hoteliers starteten am 15. März nach einem leckeren Frühstück im Braugasthaus Mühlengrund in die neue Saison.



Gehrt für jahrzehntelange Mitgliedschaft wurden (v.l.n.r.) Manfred Otte, Anne-Dore Ahrens, Kurt Kollmann, Wilhelm Weber, Claudia Perchner. Vorne Christine Reimer 1. Vorsitzende DEHOGA Celle.

Aufmerksam wurde den Berichten der Vorstandsmitglieder gelauscht und die Perspektiven der nahen Zukunft aufgezeigt. Neuwahlen des Vorstandes ergaben keine personelle Veränderung, und so wurde die erste Vorsitzende Christine Reimer aus Eschede-Dalle in ihrem Amt bestätigt. Sie wird in den nächsten Jahren in engem Schulterschluss mit den Vorstandsmitgliedern weiterhin die Geschicke leiten. Mit besonderer Freude konnte Christine Reimer im Namen aller Mitglieder langjährige Mitglieder mit Urkunde, Ehrennadel und Blumenstrauß ehren.

Nach den Regularien der Jahreshauptversammlung stand Frau Steuerberaterin Franziska Heinemann aus Winsen (Aller) der DEHOGA-Gemeinschaft für Informationen und Fragen zu vielen betriebswirtschaftlichen Abläufen in der Corona-Pandemie Rede und Antwort. Die Gastronomen und Hoteliers in Stadt und Landkreis Celle freuen sich jetzt nicht nur auf die neue Zeit nach Corona, sondern auch auf die DEHOGA-Party am 12. April in Beckedorf im Meyerhöms Bauernstube mit Kollegen und Freunden der gastgewerblichen Gemeinschaft. ◀

## Klare Worte zu Pandemie und Mindestlohn

### FRÜHJAHRSTAGUNG DES DEHOGA LÜNEBURG

#### BEZIRKSVERBAND LÜNEBURG

Geschäftsführer  
RA Heinz-Georg Frieling  
Stadtkoppel 16  
21337 Lüneburg  
Tel. 04131 8 28 24  
Fax 04131 8 34 16  
Email: ehv-Lueneburg@  
einzelhandel.de



Wenn eine Branche mit voller Wucht von der Corona-Pandemie getroffen wurde, dann ist es die Gastronomie. Daran ließen die Teilnehmer\*innen der Frühjahrstagung des Kreisverbands Lüneburg am 30. März im Restaurant Grüne Stute in Brietlingen keinen Zweifel. Bereits seit dem ersten Lockdown im Frühjahr 2020 sei vor allem in den gebeutelten Innenstädten klar geworden, „Wir sind mit einer der wichtigsten Branchen. Der Handel ist auf die Gastronomie angewiesen und die Gastronomie auf den Handel“, sagte die als Referentin geladene Geschäftsführerin des Landesverbands, Renate Mitulla rückblickend.

Mit der Frage „Erinnern Sie sich noch an 2019?“ begann sie ihren Ausblick auf das, was in den kommenden Wochen auf die Unternehmer zukommt. „Auch wenn wir uns nur noch ganz schwach erinnern, es wird aber wieder fast

so werden wie damals.“ Denn am 03. April fallen auch in Niedersachsen fast alle Corona-Regeln. Wirte können aber von ihrem Hausrecht Gebrauch machen, wenn sie zum Beispiel weiterhin möchten, dass Gäste bis zu ihrem Platz Maske tragen. „Das müssen sie dann deutlich im Eingangsbereich kundtun“, so Mitulla.

Auf die Gastronomen und Hoteliers kommen bei ihren betriebswirtschaftlichen Kalkulationen ebenfalls Änderungen zu, weil der Mindestlohn steigt. Neben Kritik daran gab es aber auch Meinungen aus dem Kreisverband heraus, dass dadurch die Altersarmut verhindert werde. Letztlich müsse der Kunde die Mehrausgaben der Betriebe zahlen. Denn nicht nur der Mindestlohn treibt die Kosten für diese hoch, auch die insgesamt steigenden Preise, zum Beispiel für Energie und Lebensmittel. „An unseren Mitarbeitern können wir

nichts mehr einsparen“, waren sich die Mitglieder einig. Deshalb sei Solidarität das Gebot der Stunde in der Branche, man müsse sich darüber einig sein, die steigenden Preise weiterzugeben, lautete ein Appell. Einziger Ausweg, um den Kostendruck zu mindern: Die Gäste müssten mehr bezahlen für die Leistungen in Hotels, Gaststätten, Restaurants und Kneipen.

Auf der Tagesordnung standen neben dem Kassenbericht des Schatzmeisters Bernhard Most, dem einstimmig zugestimmt wurde, auch Wahlen. So wurde Michael Meyer zum Vorsitzenden Gaststätten und Frau Anja Winterberg zu seiner Stellvertreterin gewählt. Herr Thomas Brackel wurde in seinem Amt als Vorsitzender berufliche Bildung wiedergewählt, ebenso wurden die Kassenprüfer Carsten Nienau und Paul Michael Zackariat in ihren Ämtern bestätigt. ◀



# Personalmangel in der Gastronomie

## DEHOGA-KREISVERBAND GIFHORN BIETET SERVIERKURSE AN

Viele Servicekräfte haben sich während der Corona-bedingten Schließungen der gastronomischen Betriebe beruflich dauerhaft neu orientiert. In der wieder geöffneten Gastronomie fehlt nun das Personal, um Gäste bewirten zu können. Servicekräfte werden händeringend gesucht. Der DEHOGA-Kreisverband Gifhorn will diesem Personalmangel entgegenwirken: Für Neu- und Seiteneinsteiger bietet er ab Ende Mai einen Servierkursus sowie Service-Crashkurse an.

„Wir möchten Seiteneinsteigern die Möglichkeit bieten, in die Gastronomie einzusteigen“

„Wir möchten Seiteneinsteigern die Möglichkeit bieten, in die Gastronomie einzusteigen

– samt der Option nach erfolgreichem Abschluss an Betriebe vermittelt zu werden. Mit einem DEHOGA-Ausbildungsnachweis ist es gewiss leichter eine Stelle im Gastgewerbe zu bekommen“, erläutert DEHOGA-Kreisgeschäftsführer Albert Harder. Auch einzelne Betriebe, egal ob DEHOGA-Mitglied oder nicht, können Teilnehmer\*innen zu den Kursen anmelden.

Geleitet werden die Kurse von der Dozentin und Ausbilderin Doreen Kutschat von der Gifhorer NKS-Beteiligungsgesellschaft. Kutschat verfügt über die Fachhochschulreife und eine Ausbilderprüfung und hat ihren staatlich geprüften Betriebswirt an der Hotelfachfachschule Börde des Ländlichen Bildungszentrums Wanzleben absolviert.

Sie wird an insgesamt sechs Tagen (30.05./01.06. sowie 07./08.

und 13./14.06.2022) jeweils von 17 bis 20 Uhr in Theorie und Praxis „Selbstsicherheit im klassischen Service“ vermitteln. Dazu zählen das persönliche Auftreten gegenüber den Gästen, der gedeckte Tisch und die verschiedenen Servicearten.

Am letzten Abend des Kurses wird mit dem Servieren eines Drei-Gänge-Menüs das Gelernte in die Praxis umgesetzt. Teilnehmer\*innen mit Erfahrungen im Service, wird ein Service-Crashkurs von 9 bis 16 Uhr angeboten, der sich mit dem Arbeiten nach Bon beschäftigt. Dabei kommen auch die Serviertechniken und das Tragen von Tellern nach der Vier-Stufen-Methode zum Einsatz.

Die Teilnahme am Servierkursus kostet 250 Euro, der eintägige Service Crashkurs 99 Euro – Getränke und das Essen sind inbegriffen. Die Trainings findet im

### KLASSIFIZIERTE BETRIEBE IM FEBRUAR / MÄRZ 2022

#### 4 Sterne

Landhaus Höpen,  
Schneverdingen

#### 4 Sterne Garni

Landhaus zum Lindenhof,  
Marxen

#### 3 Sterne

Hotel-Restaurant Im Wiesen-  
grund, Hermannsburg

Neumann's Waldschänke,  
Soltau

Land-gut-Hotel Allerhof,  
Frankenfeld/Bosse

Hotel Undeloh Hof, Undeloh

Hotel Ilmenautal,  
Bad Bevensen

Restaurant Alte Ziege in Gifhorn, Braunschweiger Straße 1, statt. Die Mindestteilnehmerzahl liegt bei zehn Personen pro Kursus. Bei entsprechendem Interesse könnten die Kurse auch im Gifhorer Nordkreis angeboten werden.

Anfragen und Anmeldungen unter Tel. (0 58 32) 14 39 oder per E-Mail an [albert.harder@t-online.de](mailto:albert.harder@t-online.de) ◀



Der DEHOGA-Kreisverband Gifhorn, links Geschäftsführer Albert Harder, und rechts Dozentin Doreen Kutschat, bieten Servierkurse für Neu- und Seiteneinsteiger an.



Auch gedeckte Tische sind Thema im Servierkurs.

Fotos: Glasow

## WOLFSBURGER DEHOGA FÖRDERPREIS

# Feierstunde für die Jugendmeister



Heiko Sturm (DEHOGA Kreisverband Region Wolfsburg-Helmstedt), Florian Hary, Annika Dressler, Elmar Engisch (IHK Prüfungsausschuss), Deborah Merk, Jens Hofschroer, Jamie Michaelis, Silke Wilharm-Cottle, Dennis Weilmann (v.l.n.r.).

Bereits am 17. November 2021 fanden die Jugendmeisterschaften in den Berufsbildenden Schulen 1 in Gifhorn statt. Dabei stellten 18 Teilnehmer in vier Berufen ihr Können unter Beweis. Das Motto der Jugendmeisterschaften lautete „Farbenfrohe Frühlingsgenüsse“.

Es mussten Veranstaltungen geplant, Menüs kreiert und festliche Tische eingedeckt werden. Zum Abschluss stand der Service eines 4-Gänge-Menüs an, welches als Teil der Meisterschaften vor Ort zubereitet wurde.

ren Zeiten, sich nicht entmutigen zu lassen und an der Ausbildung festzuhalten.

Der Vorsitzende des DEHOGA-Bezirksverbandes Land Braunschweig-Harz, Florian Hary, beglückwünschte ebenfalls die Gewinner und ermutigte diese, die Freude am Beruf nach außen zu tragen. Gerade solche Beispiele zeigen, wie wichtig der Nachwuchs in unserer Branche ist, so Hary in seiner Rede.

Neben dem Sieger-Pokal und einer Urkunde erhielten alle Teilnehmer einen Gutschein über 100 Euro, einen Präsentkorb sowie eine WeCard im Wert von 50 Euro, die durch den WMG-Geschäftsführer Jens Hofschroer überreicht wurde.

In der anschließenden Feierstunde wurde bei Gesprächen mit den Auszubildenden klar, dass unter den Corona-Bedingungen die Ausbildung nicht immer einfach war. Das Thema Home-Schooling, aber auch das Thema Home-Office, sind in Berufen mit großem praktischen Anteil immer eine Herausforderung, berichtete Silke Wilharm-Cottle, Abteilungsleiterin der Gastronomieberufe in der BBS 1 in Gifhorn. Insbesondere die lange Zeit der Lockdowns hat bei den Auszubildenden Spuren hinterlassen.

Dennis Weilmann und Florian Hary bedankten sich bei den Gewinnern für die offenen Worte und wünschten ihnen für den weiteren Lebensweg, beruflich wie persönlich, viel Erfolg. ◀

## DIE GEWINNER SIND

- **Restaurantfachfrau:**  
Anika Kowalke (Mövenpick, Autostadt)
- **Hotelfachfrau:**  
Annika Dressler (Lindenhof Nordsteimke)
- **Fachfrau für Systemgastronomie:**  
Deborah Merk (Volkswagen AG)
- **Koch:**  
Jamie Michaelis (Volkswagen AG)

Anfang März wurden die vier Gewinner im Rahmen einer kleinen Feierstunde im Restaurant Wildfrisch Gutsküche in Wolfsburg-Nordsteimke geehrt. Der Wolfsburger Oberbürgermeister, Dennis Weilmann, übermittelte die Glückwünsche der Stadt Wolfsburg.

In seiner Rede lobte er den Mut und das Engagement der Auszubildenden, gerade in diesen schwe-

## BEZIRKSVERBAND LAND BRAUNSCHWEIG-HARZ

Geschäftsführer  
Mark Alexander Krack  
Jasperallee 7  
38102 Braunschweig  
Tel. 0531 4 35 03  
Fax 0531 419 78  
Email: info@  
dehoga-braunschweig-harz.de



# #ZusammensindwirWolfsburg

Zusammenhalt fördern und auf das vielseitige Gastronomie- und Freizeitangebot in der Stadt aufmerksam machen: Zu den letzten beiden Heimspielen am Wochenende des 19. und 20. März starteten der VfL Wolfsburg und die Wolfsburg Wirtschaft und Marketing GmbH (WMG) mit Unterstützung des DEHOGA Kreisverbandes Wolfsburg-Helmstedt eine gemeinsame Aktion unter dem Motto #ZusammensindwirWolfsburg.

Für jeden Bon aus der Wolfsburger Gastronomie über zehn Euro gab es am Spieltag an der Volkswagen Arena eine gratis WeCard, den Wolfsburger Stadtgutschein, in Höhe von zwölf Euro.

Auch die gastronomischen Betriebe wurden entsprechend aus-

gestattet, jeder Betrieb ließ seine Mitarbeiter\*innen an diesem Wochenende in Trikots mit der Nummer 12 und dem Aufdruck „Gemeinsam für Wolfsburg“ arbeiten, erläuterten Florian Hary, Bezirksvorsitzender des DEHOGA Bezirkes Land-Braunschweig Harz, und seine Kollegin aus Wolfsburg, Melanie Perricone.

Besonders erfreut zeigten sich beide über die Teilnehmerzahl in der Gastronomie: Mehr als 40 Betriebe sind dem Aufruf gefolgt und haben an der Aktion teilgenommen. Zahlreiche Posts in den sozialen Medien und tolle Angebote haben gezeigt, was in der Gastronomie möglich ist.

Ermöglicht wurde die Aktion auch durch die beiden Sponsoren Sparkasse Celle-Gifhorn-Wolfsburg

und Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg. Als weiteres Zeichen der Solidarität ganz im Sinne von #ZusammensindwirWolfsburg wurde für jeden am Stadion eingereichten Bon zusätzlich ein Betrag für die Ukraine-Hilfe gespendet. Die aus der gemeinsamen Aktion resultierende Spendensumme wurde durch das Wolfsburger Mietwäsche- und Textilunternehmen Ruess GmbH sogar um das Dreifache aufgestockt. So konnten jeweils 1.200 Euro an die NEULAND Stiftung für ihr Spendenprojekt für die Integration jugendlicher Geflüchteter aus der Ukraine sowie an den DRK Kreisverband Wolfsburg zur Unterstützung wichtiger humanitärer Hilfe für die Geflüchteten übergeben werden.

Ruess-Geschäftsführer Henrik Rueß erklärt: „Als Partner der Wolfsburger Hotellerie war es uns ein Anliegen, uns an dieser tollen Aktion zu beteiligen. Denn durch das gemeinschaftliche Engagement von uns allen werden nicht nur die lokale Gastronomie und der Sport, sondern gleichzeitig auch wichtige gemeinnützige Einrichtungen direkt in unserer Stadt unterstützt, für deren wertvolle Arbeit jeder Beitrag wichtig ist.“ ◀

v.l.n.r. Jens Hofschroer (WMG), Florian Hary (Bezirksvorsitzender), Melanie Perricone (Kreisvorsitzende DEHOGA Region Wolfsburg – Helmstedt), Marvin Patzer (Glöckl GmbH), Roy Präger (VfL Wolfsburg).



# Kochen gegen Corona

Die ersehnten Lockerungen der Corona-Maßnahmen im März machten es möglich: Der Vorstand des DEHOGA-Kreisverband Region Braunschweig-Wolfenbüttel kam unter dem Motto „Kochen gegen Corona“ zusammen. Fernab von Videokonferenzen wurde in Gemeinschaft ein leckeres Menü gekocht.

Für den Termin stellte der 2. Vorsitzende Carsten Goldapp die Küche seines Restaurants „Zur Rothenburg“ in Braunschweig an einem Ruhetag zur Verfügung. Teamarbeit und Kreativität in der Küche zeigten die Vorstandsmitglieder Matthias Harlfinger, Jean-Luc Hänel, Frerk Hennicke, Karl-Heinz Hoffmann,

Andreas Kroll, Eckehard Ossada und Bernd Weymann assistiert vom GPK-Vorsitzenden Jürgen Herrde und Geschäftsführer Mark Alexander Krack als Küchenhilfskraft.

Das Menü-Ergebnis konnte sich sehen lassen: Nach einem Starter mit Nordseekrabben und Wachtel folgte ein „Mosaik vom Skrei“, dem sich als Zwischengang ein Hähnchencurry mit Kokosmilch anschloss. Ein Kaninchenfilet mit Rote Bete und Kartoffelstampf sowie ein Rinderfilet mit Rotweinschalotten und Teriyakisoße schlossen sich an, bevor eine Variation von Früchten an Mousse au Chocolat mit Champagner-sorbet einen gelungenen Abend abrundeten.



Und auch die eigens zum Event geladenen Testpersonen waren begeistert von der geschmacklichen Qualität dessen, was die Vorstandsmitglieder auf die Teller gebracht hatten. Gemeinhin hörte man als Fazit des Abends den Wunsch, dass hoffentlich nach Corona auch wieder viele Gäste erkennen mögen, was das Gastgewerbe so alles zu bieten hat. ◀



Treffen in der Küche: DEHOGA-Kreisverband Region Braunschweig-Wolfenbüttel.

## Antrittsbesuch beim Oberbürgermeister

Anlässlich der Kommunalwahlen in Niedersachsen im vergangenen Herbst wurde Dr. Thorsten Kornblum zum neuen Oberbürgermeister der Stadt Braunschweig gewählt. Nachdem das neue Stadtoberhaupt am 1. November 2021 mit der Übergabe der Bürgermeisterkette in Amt und Würden gekommen ist, weshalb es ihm leider nicht vergönnt war, die Delegiertenversammlung anlässlich des DEHOGA Landesverbandstages 2021 in Braunschweig zu eröffnen, hatte er sich eilends darum bemüht, mit dem Vorstand des DEHOGA Kreisverband Region Braunschweig-Wolfenbüttel e.V. einen zügigen Termin zum näheren Kennenlernen und zum Austausch über die in städtischer

Hinsicht für die Branche wichtigen Themen zu vereinbaren.

Nachdem zunächst die wieder wachsenden Corona-Infektionszahlen dafür sorgten, dass der Gesprächstermin verschoben werden musste, kamen als DEHOGA-Vertreter der 1. Vorsitzende des DEHOGA Kreisverband Region Braunschweig-Wolfenbüttel e.V., Bernd Weymann, der Schatzmeister Carsten Goldapp sowie Geschäftsführer Mark Alexander Krack mit Oberbürgermeister Dr. Thorsten Kornblum am 13. Januar 2022 im Rathaus der Stadt Braunschweig zusammen.

Dabei spielten naturgemäß Themen wie die aktuellen Auswir-

kungen von Corona und die Einschränkungen für die Betriebe des Gastgewerbes in der Stadt Braunschweig genauso eine Rolle wie die künftige Ausrichtung der Johannes-Selenka-Schule als Berufsbildende Schule für die gastgewerblichen Ausbildungsberufe.

Die Beteiligten vereinbarten, auch künftig regelmäßig im Austausch zu bleiben. ◀

DEHOGA-Vertreter Bernd Weymann (l.), Mark Alexander Krack (r.) und Carsten Goldapp (2.v.r.) suchten den Austausch mit dem neuen Braunschweiger Oberbürgermeister Dr. Thorsten Kornblum.



# Gemeinsam Flagge zeigen



Das Team des Hotels Klostermühle zeigte anlässlich eines betriebsinternen Incentive-Seminars bei der Zeche Zollverein mit dem Betriebsberater Björn Grimm gemeinsam Flagge.

„Die Idee war spontan entstanden“, schilderte Carola Klindworth, Eigentümerin des Hotels Klostermühle in Kuhmühlen/Groß Meckelsen. „Es war den Mitarbeiter/-innen ein echtes Bedürfnis gemeinsam ein Zeichen zu setzen.“ Anlässlich des Seminars – es ging um Change und Agilität – wurde gleichzeitig eine gemeinsame Charity-Veranstaltung abgestimmt, die zeitnah für Spendengelder sorgen soll.

# Grünkohl-Cupcake führt zum Sieg

Wer kreiert das beste Fingerfood mit Grünkohl? Bei diesem kulinarischen Wettbewerb stand nicht nur das beliebte Wintergemüse im Vordergrund. Chefkoch und Inhaber Claus Peter hatte junge Köchinnen und Köche in der Ausbildung zur motivierenden Challenge in sein Genusshotel Peter in der Wingst geladen. Gleich fünf Azubis stellten sich der Aufgabe. Zwei von ihnen, Maximilian Meyer und Lea Benner, kochten in der heimischen Küche ihres Ausbilders Claus Peter. Drei Azubis sind zum Wettbewerb mit ihrem Chef Christoph Steinhauser vom Burg-

hotel Schönburg am Rhein nach Wingst gereist. Die Auswahl des Themas „Grünkohl“ ist dabei kein Zufall: Christoph Steinhauser wurde im Jahr 2017 erster Weltmeister beim Grünkohlkochen. Claus Peter folgte ihm als Vize-Weltmeister auf den zweiten Platz.

Blätterteigtäschchen, Mini-Burger oder auch Kartoffel-Baumkuchen mit Grünkohl und Himbeer gehörten zu den schmackhaften Ergebnissen des zweitägigen Wettbewerbs. Am Ende überzeugte Azubi Maximilian Meyer (26) die 60 Gäste im Restaurant mit Kochkunst,

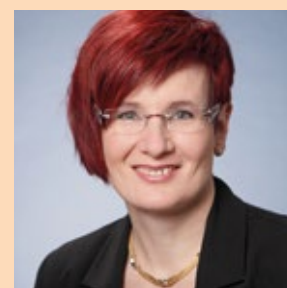
Ehrgeiz und Nervenstärke. Das Rezept für seinen Grünkohl-Mini-Cupcake hat er zwei Wochen lang selbst ausgetüfelt. Der glückliche Gewinner wird vom Verband der Köche zu einem Probetraining bei der Nationalmannschaft der Köche eingeladen. Ausbilder Claus Peter zufrieden: „Wir wollten allen einen motivierenden Wettbewerb bieten, weil wir in den letzten zwei Jahren coronabedingt dazu keine Möglichkeit hatten. Ich bin stolz auf alle Azubis. Sie sind im Wettbewerb über sich hinaus gewachsen und haben sich vor den Gästen perfekt präsentiert.“

Zu diesen Gästen und der fachkundigen Jury im Restaurant gehörten auch Thorben Grünbau, Vizepräsident Nord vom Verband der Köche Deutschlands, sowie Joachim Elflein, VKD-Vizepräsident Süd. Beide lobten das Engagement der Ausbilder Peter und Steinhauser und den Einsatz für die Auszubildenden: „Corona

hat die Gastronomie gebeutelt und die Ausbildung erschwert. Schön, dass es kleine Leuchtturmbetriebe und engagierte Ausbilder wie hier gibt, die etwas auf die Beine stellen!“ ◀

## BEZIRKSVERBAND STADE

Geschäftsführerin  
Nathalie Rübsteck  
Schiffertorsstraße 45  
21682 Stade  
Tel. 04141 4 76 70  
Fax 04141 79 68 294  
Email: kontakt@  
dehoga-stade.de



Stolze Ausrichter und Azubi-Gewinner bei der Grünkohl-Azubi-Challenge in Wingst.  
Foto: Michelle von Häfen

# Mitglieder trafen sich in Neustadt

## INFORMATIONEN FÜR ALLE GASTRONOMEN AUS ERSTER HAND

Anfang März trafen sich rund 21 Gastronomen im Ratskeller in Neustadt zu einer Mitgliederversammlung. Vorsitzender Thomas Stolte freute sich über den guten Zuspruch.

„Alle Gastronomen sind darauf angewiesen, Informationen aus erster Hand zu bekommen. Und der Austausch ist natürlich auch wichtig.“

Die Gastronomen nutzen die Chance, nach den endlos erscheinenden Einschränkungen, sich über aktuelle Themen zu informieren.

Zunächst berichtete Vorsitzender Stolte über den Umsatzrückgang in der Gastronomie allgemein. Dieser betrug im Vergleich zu den



Optimistischer Blick in die Zukunft beim Treffen in Neustadt.

Vorjahren 36,5 Prozent. „Das ist nur der Durchschnitt“, so Stolte. „Viele Kolleginnen und Kollegen müssen einen viel höheren Einbruch verzeichnen.“ Auch die Übernachtungszahlen lassen befürchten, dass nicht alle Betriebe die Pandemie überstehen werden. Laut Bundesumfrage ziehen immer noch 28 Prozent der Unternehmer eine Betriebsaufgabe in Betracht.

Ass. jur. Hergen-Herbert Scheve, Fachbereichsleiter Gesundheitsmanagement der Region Hannover, gab einen spannenden Einblick in die Arbeit der Gesundheitsämter. Von der Registrierung der Anzahl positiv Getesteter bis hin zur Kontaktnachverfolgung, der Installation von mobilen Impfzentren bis zur Unterstützung der Ärzte, Apotheken und Betriebs-

ärzte reicht die Aufgabenvielfalt. „Auch wir erhalten viele Anfragen zu der jeweils gültigen Verordnung und müssen den Einwohnern so manche missverständliche Formulierung erläutern“, so Scheve. Die Gastronomen kann er gut verstehen, kommt er doch selbst aus einer alteingesessenen Hoteliersfamilie.

DEHOGA-Geschäftsführerin Renate Mitulla hatte viele wichtige Themen im Gepäck. Von der Umsetzung der aktuellen Corona-Verordnung über die Anforderungen an das Urheberrecht (GEMA) bis zu Fragen zum Arbeitsrecht reichte ihr Vortrag.

Der spannende und informative Tag wurde mit einem sehr leckeren Mittagessen im Ratskeller beendet, bei dem sich alle Mitglieder eifrig austauschten und auf bessere Zeiten hoffen. ◀

### BEZIRKSVERBAND HANNOVER

Geschäftsführerin  
Kirsten Jordan  
Yorckstr. 3  
30161 Hannover  
Tel. 0511 33 706-31  
Fax 0511 33 706-30  
Email: jordan@dehoga-hannover.de



## Silberne Ehrennadel für Gasthaus Asche

Im Rahmen der Mitgliederversammlung wurde auch das Gasthaus Asche in Neustadt ausgezeichnet.

Inhaber Klaus-Dieter Runte (r.) nahm Urkunde und silberne Ehrennadel für 25-jährige Mitgliedschaft im DEHOGA vom Vorsitzenden Thomas Stolte entgegen.



# Online-Seminar „Mehrweg ist Mehrwert“



Seit März 2021 ist ReCup Partner des DEHOGA Niedersachsen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, gemeinsam die Unternehmer aus dem Gastgewerbe für das Thema Mehrweg zu begeistern und eine nachhaltige Verpackungsalternative im To-Go-Bereich anzubieten.

Um die Mitglieder über die neuen gesetzlichen Regelungen im Verpackungsgesetz zu informieren und sich die Lösung von ReCup / ReBowl im Pfandsystem anzuhören, hat der Vorstand des DEHOGA Region Hannover zu einem Videomeeting eingeladen.

Franziska Pauley,  
Strategic Partner-

ships Managerin, informierte zunächst über die Gesetzgebung zum Verpackungsgesetz. Sie wies daraufhin, dass gerade in der heutigen Zeit Nachhaltigkeit der große Trend auch bei den Gästen ist und dass sich diese immer mehr für Pfandsysteme auch beim To-Go entscheiden. „Gastronomische Betriebe, die Essen für unterwegs oder To-Go Getränke verkaufen, müssen auch eine Mehrwegalter-

native zu Einwegverpackungen anbieten“, so Pauley weiter in ihrem Vortrag. Ausgenommen sind lediglich Betriebe mit einer Fläche, die kleiner ist als 80 m<sup>2</sup>, und die weniger als fünf Mitarbeiter beschäftigen. Lediglich Piz-zaverpackungen und Aluverpackungen sind noch erlaubt.

Mitglieder über die unterschiedlichen Preissysteme. Das System basiert auf einem Pfandsystem. Anhand eines Barcodes ist erkennbar, welcher Gastronom welche Schale oder Becher ausgegeben bzw. zurückgenommen hat. An einer digitalen Version der Abrechnung wird zurzeit gearbeitet.



Frau Fleißig von der Konditorei Kreipe in Hannover berichtete über ihre positive Erfahrung mit dem Pfandsystem und wies darauf hin, dass die Gäste schon gezielt danach fragen. Sie hat festgestellt, dass die Mehrwegschalen und -becher platzsparend, stapelbar und bruchsticher sind. Auch mit

den Hygieneregeln und der Reinigung des Geschirrs gibt es keine Probleme.

Zum Schluss des Meetings stand Franziska Pauley den teilnehmenden Mitgliedern für Fragen zur Verfügung. Der Vortrag von Frau Pauley ist auf [www.dehoga-niedersachsen.de](http://www.dehoga-niedersachsen.de) unter „Rückblick Veranstaltungen“ eingestellt. ◀

**LIST**  
VIELFALT IM HANDEL

- Hotellerie
- Gastronomie
- Großverbraucher
- Handel

**Lebensmittel-Großhandel  
Mit C+C Großmarkt**

Hannover · Goslar · Quedlinburg  
Lilienthalstraße 1

seit 1830  
[www.list-goslar.com](http://www.list-goslar.com)

*The Partner vor Ort!  
... zuverlässig, kompetent, flexibel*

**Beratung, Planung und Ausführung**  
von Einrichtungen für Gaststätten,  
Bars, Bistros, Hotels, Cafés,  
Restaurants, Backshops und Eiscafés:

**Gastronomie  
design**

Gastronomie-design  
Jürgen Dannemann  
Uhlhorner Straße 28  
27801 Dötlingen  
Tel. 04432 912730  
Fax 04432 912737  
[gastronomie-design.de](http://gastronomie-design.de)

## MOTORRADFREUNDLICHER BETRIEB

# ADAC-Auszeichnung für Hotel Harms

Das 4-Sterne Wellness- und Messehotel Harms in Bad Nenndorf startet gerüstet in die Motorradsaison. Pünktlich zum Auftakt erhielt Inhaber Hendrik Harms die begehrte Zertifizierung „Motorradfreundlicher Betrieb“ von Thomas Moor vom ADAC Niedersachsen/Sachsen-Anhalt e.V..

Somit ist das Wellness- und Messehotel Harms ein guter Ausgangspunkt für alle Motorrad-Liebhaber für einen Ausflug in die Region: sei es der Harz, das Weserbergland oder der Deister, um nur einige touristische Highlights zu nennen.

Mit dem Zertifikat „Motorradfreundlicher Hotelbetrieb“ zeichnet der ADAC Unterkünfte aus, die für eine Ausfahrt besonders geeignet und den Fahrer/-innen zahlreiche Vorteile bieten. Das Wellness- und Messehotel Harms ist

das zweite Hotel im Schaumburger Land, das mit dieser Zertifizierung geehrt wird. Bei der offiziellen Überreichung des Zertifizierungsschildes waren neben Thomas Moor vom ADAC auch die Vertreter der Kur-Tourismusgesellschaft (KURT) Marcus Feuerstein und Benjamin Lotz vor Ort.

„Da ich selber Motorradfahrer bin, war für mich die Umsetzung der Zusatzkriterien des ADAC kein Problem“, freut sich Hendrik Harms. „Gerade die letzten zwei Jahre haben gezeigt, wie wichtig es ist, neue Zielgruppen in den Fokus zu nehmen und entsprechende Angebote zu machen. Ich hoffe, dass viele Motorradfahrer den Weg zu uns finden“.

Hendrik Harms verbindet somit das 4-Sterne Ergebnis der Deutschen Hotelklassifizierung mit der Zusatzzertifizierung des ADAC, um seinen Gästen ein rundum gelungenes Übernachtungserlebnis zu bieten. ◀



ADAC-Auszeichnung für Hendrik Harms (Mitte), überreicht von Renate Mitulla (DEHOGA) und Thomas Moor (ADAC).

## Ausbilderfrühstück „Live und in Farbe“

Fast 30 Ausbilderinnen und Ausbilder konnte die Berufsbildungsbeauftragte des DEHOGA Region Hannover, Nicole Rösler, im Courtyard by Marriott Hannover Maschsee begrüßen.



Die Berufsbildungsbeauftragte Nicole Rösler präsentierte beim Ausbilderfrühstück ihre Ideen für innovatives Azubi-Marketing.

Alle Teilnehmenden waren froh, endlich wieder präsent tagen zu können.

Einen breiten Raum nahm der Austausch über die Ausbildungssituation in den Betrieben ein. Viele Betriebe beklagen die niedrige Bewerbungszahl. Nicole Rösler stellte ihre Pläne für eine Ausbildungskampagne vor. Das Image für eine Ausbildung im Gastgewerbe müsse langfristig und nachhaltig verbessert werden. „Die Kampagne soll für ganz Niedersachsen gestartet werden“, so Rösler, die gleichzeitig Vorsitzende des Berufsbildungsausschusses im DEHOGA Landesverband ist. Vor allem durch die ab Sommer geltende Neuordnung der Ausbildungsberufe ist eine entsprechende Öffentlichkeitsarbeit enorm wichtig. Den moderneren „Anstrich“ können Betriebe nutzen, die Ausbildungsberufe noch attraktiver darzustellen.

Eine weitere gute Möglichkeit, die gastgewerblichen Berufe positiv zu besetzen, ist die

Teilnahme des DEHOGA an der Ideen EXPO, die vom 2. bis 10. Juli 2022 in Hannover statt. Auch in diesem Jahr wird es am DEHOGA-Stand Mitmachaktionen von Azubis für alle Besucher geben.

Auf Regionalebene sind weitere Aktionen in Planung. Hierzu gehören die Veggie Challenge am 25. Juni, die Feriencard Aktion „Entdecke ein Hotel“ in den Sommerferien und die HOGA-Rallye bei der „Langen Nacht der Berufe“ am 23. September sowie der Ausbau von „Leuchtturmbetrieben“ – die Auszeichnung für besondere Ausbildungsbetriebe in Hannover und der Region.

„Ich freue mich auf die Umsetzung aller Projekte und die ungebremste Beteiligung zahlreicher Ausbildungsbetriebe“, so die Berufsbildungsbeauftragte. „Wir sind einfach eine powervolle Branche.“ ◀



# Tagung in der Schloss-Schänke

## TOURISTISCHE UND POLITISCHE THEMEN

„Es ist einfach nur schön, alle mal wieder persönlich zu sehen“, eröffnet Vorsitzender Guido Einecke die Mitgliederversammlung des DEHOGA-Kreisverbandes Hann. Münden im Hotel Schlossschänke beim Kollegen Uwe Sickmann. Nach zwei Jahren Pandemie war die große Beteiligung erwartungsgemäß und der Austausch zwischen den Kolleginnen und Kollegen entsprechend lebhaft.

Vorsitzender Guido Einecke informierte seine Mitglieder.



Guido Einecke zog eine gemischte Bilanz der letzten zwei Jahre.

„Wenn wir die staatlichen Hilfen nicht bekommen hätten“, so Einecke, „wären viele von uns jetzt nicht mehr hier.“

Problematisch ist, dass jetzt die Rückzahlungen der Fördergelder anstehen, obwohl sich das Gastgewerbe noch lange nicht von den Folgen der vielen Lockdowns erholen konnte. „Vielen



Gut besuchte Versammlung in der Schlossschänke.

Politikern, aber auch Gästen ist ja nicht bewusst, dass die Gelder nur zur Überbrückung und Vermeidung einer Insolvenz gezahlt wurden und wir das Meiste wieder zurückzahlen müssen“, so die übereinstimmende Meinung der Teilnehmer. Nun wird sich in den nächsten Monaten zeigen, ob die Gäste wieder in die Betriebe kommen und wie sich die Geschäfte entwickeln.

Diskutiert wurde darüber, wie sich die politischen Entscheidungsträger auf die zu erwartenden steigenden Ansteckungszahlen im Herbst und Winter vorbereiten werden. Da erwarten die Gastronomen, dass mit den Überlegungen und Vorbereitungen kurzfristig und unter Einbeziehung des Gastgewerbes begonnen wird. Die Ergebnisse müssen spätestens im Sommer vorliegen, damit nicht im Herbst alle überrascht werden und wieder das Damokles-Schwert eines Lockdowns über der Branche hängt.

Zufrieden zeigen sich die Mitglieder mit der Arbeit von Mat-

thias Biroth von der HMM und seinem Team. Guido Einecke weist darauf hin, dass ein ständiger Austausch stattfindet und ruft die Mitglieder auf, ihrerseits Herrn Biroth zu unterstützen, zum Wohle des Gesamtgewerbes. Hier gibt es viel zu besprechen. „Anfangen von den vielen Veranstaltungen über die Gestaltung der Außenbestuhlung bis hin zur Umsetzung von DenkmalKunst KunstDenkmal“, so Einecke.

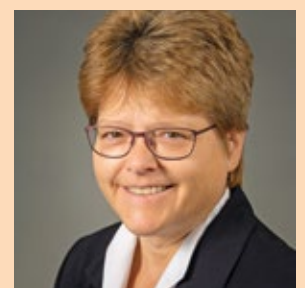
„Es ist phantastisch und auch wichtig, dass Sie sich alle im Verband engagieren und gemeinsam für ihre Rechte eintreten“

Geschäftsführerin Renate Mitulla informierte die Mitglieder über die abgeschlossenen Entgelttarifverhandlungen, die kostenfreien Seminarangebote des Verbandes an seine Mitglieder, die GEMA-Problematik sowie alle für das Gastgewerbe relevanten Themen. „Es ist phantastisch

und auch wichtig, dass Sie sich alle im Verband engagieren und gemeinsam für Ihre Rechte eintreten“, so Mitulla. Gemeinsam sind wir stark, lautet ja schließlich das bundesweite Motto der DEHOGA Verbände. ◀

### BEZIRKSVERBAND HILDESHEIM

Geschäftsführerin  
Renate Mitulla  
Yorckstr. 3  
30161 Hannover  
Tel. 0511 33 706-25  
Fax 0511 33 706-29  
Email: mitulla@dehoga-niedersachsen.de





Der Diplom-Ingenieur für Versorgungstechnik Carsten Mücke ist auf die Energieberatung gastronomischer Betriebe spezialisiert. Mit Blick auf die rapide steigenden Preise für Strom und Gas befürchtet er, dass es spätestens im nächsten Jahr „ein böses Erwachen“ für viele Unternehmen geben wird.

# Kosten steigen um das Zwei- bis Dreifache an

**TIPPS VOM FACHMANN: DACHFLÄCHEN FÜR PHOTOVOLTAIK NUTZEN – VON TEUREN ENERGIEFRESSERN TRENNEN**

Das Interview im Wortlaut:

**Viele Hotels und Restaurants arbeiten mit einem hohen Energieaufwand. Welche Auswirkungen kommen angesichts der steigenden Preise für Gas und Strom auf die Unternehmen zu?**

Spätestens bei der nächsten Jahresabrechnung müssen viele mit einem bösen Erwachen rechnen. Das gilt insbesondere dann, wenn Verträge mit dem Energieversorger auslaufen und neu abgeschlossen werden müssen. Dann wird es eine erhebliche Steigerung der Energiekosten bis hin zur Verdoppelung oder sogar Verdreifachung geben.

**Was sollten die Unternehmen jetzt tun?**

Das ist eine schwere Frage. Die Energieversorger können an den steigenden Kosten nur wenig ändern, weil sie am Markt selbst viel mehr Geld für die Energie bezahlen müssen, und diese Preise dann an den Verbraucher weitergeben. Die Unternehmen können die Kostensteigerung am besten reduzieren, indem sie ihren Energieverbrauch so gut es geht reduzieren. Darüber hinaus sollten sie vermehrt auf regenerative Energie wie Photovoltaik oder Solarthermie setzen, um unabhängiger von umweltschädlichen und teuren fossilen Brennstoffen wie Gas zu werden. Dieser Umstieg wird allerdings keine Sofortlösung für die Unternehmen bringen können. Vielmehr handelt es sich um

kleine Schritte, die den Betrieben aber mittel- und langfristig helfen können.

**Worauf achten Sie bei einer Energieberatung?**

Wenn ich mir ein Unternehmen anschau, checke ich als Erstes, ob die Dachflächen für den Einbau einer Photovoltaikanlage geeignet sind. Hier besteht vielerorts großes Potential für eine eigenständige Stromversorgung. Darüber hinaus macht es Sinn, nach Einsparmöglichkeiten bei der Heizung und beim Strom zu suchen. Dazu gehören zum Beispiel die Fragen, was mit den Umwälzpumpen ist und ob die etwa von den Kälteanlagen produzierte Abwärme genutzt werden kann. Nicht zuletzt gibt es viele ganz einfach umsetzbare Alltagstipps zur Senkung des Energieverbrauchs.

**Was sind besonders große Energiefresser?**

Alte und ineffiziente Geräte finden sich in vielen Bereichen – etwa bei der Beleuchtung, in den Hotelzimmern oder der Küche. Spontan fallen mir hier etwa Herde mit Gussplatten, veraltete Gefrierschränke oder Lüftungssysteme mit einem hohen Stromverbrauch ein. Entsprechende Geräte haben einen derart hohen Energieverbrauch, dass sie nicht mehr wirtschaftlich sind. Wer seine Energiekosten reduzieren möchte, sollte sich davon trennen.

**Was ist mit regenerativen Energien möglich?**

Abgesehen von der Solarenergie sind natürlich Heizungen mit Holzpellets- oder Hackschnitzeln ein großes Thema. Hier handelt es sich um nachwachsende und damit umweltfreundliche Rohstoffe, die eine in der Praxis bewährte Alternative zur Gasheizung sind. Der Nachteil ist, dass diese Anlagen geringe Mengen von Feinstaub ausstoßen und dass man einen ausreichend großen Raum für die Lagerung des Brennstoffs benötigt. Einen absoluten Hype erleben derzeit Wärmepumpen, die allerdings auf Strom angewiesen sind, dessen Preis ähnlich wie Gas aktuell durch die Decke geht.

**Machen Sie sich Sorgen um die Gastro-Branche?**

Ich mache mir Sorgen um die Energieversorgung insgesamt. Die Gastro-Branche wird die kritische Entwicklung ähnlich hart treffen wie andere Unternehmenszweige. Ich befürchte, dass viele Unternehmen auf der Strecke bleiben werden. Entscheidend wird hier insbesondere sein, welcher Anteil vom Umsatz für Energiekosten einkalkuliert werden müssen. Die Kennwerte variieren hier schon heute zwischen zwei und zehn Prozent. Eine Verdoppelung oder Verdreifachung der Energiekosten könnte diesen Anteil so stark erhöhen, dass ein wirtschaftliches Arbeiten einfach nicht mehr möglich wäre. ◀

## BEZIRKSVERBAND OSNABRÜCK-EMSLAND/ GRAFSCHAFT BENTHEIM

Geschäftsführer Dipl.-Kfm.  
Dieter M. F. Westerkamp  
Weberstraße 107  
49084 Osnabrück  
Tel. 0541 7 39 21  
0541 70 87 77  
Email: dieter.westerkamp@  
t-online.de



# Neue Gesichter und Herausforderungen

Nach zwei Jahren konnte wieder eine Generalversammlung des DEHOGA Kreisverbandes Grafschaft Bentheim durchgeführt werden. Für viele Gastronomen war es eine gute und willkommene Gelegenheit mit Kollegen ins Gespräch zu kommen.

Der Tätigkeitsbericht des Vorstandes fiel dieses Mal deutlich länger aus als in den Vorjahren. Zum einen dadurch begründet, dass letztes Jahr die Sitzung coronabedingt ausfallen musste, aber vor allem durch die Corona-Pandemie, die die Gastronomie sehr beeinträchtigt hat.

Der Vorsitzende Daniel Heilemann berichtete von den Informationsveranstaltungen, die zusammen mit dem Landkreis Grafschaft Bentheim durchgeführt wurden, von den Beratungen für Gastronomen und Gesprächen mit der Presse. Die Rahmenbedingungen haben sich ständig geändert, z.B. die Einführungen von Sperrstunden bis hin zum Lockdown, die Mehrwertsteuersätze, die Hygieneanforderungen und Beschränkungen bei den Gruppengrößen. Dazu kamen völlig neue Aufgaben wie Kontaktnachverfolgung und Impfstatuskontrollen.

Der Kreisverband hat, soweit möglich, Schulungen im Bereich Hygiene und Ersthelferausbildungen veranstaltet. 2020 gab es zudem eine Premiere auf der Messe Arbeitswelten. Dort hat der DEHOGA über die Ausbildungsberufe im Gastgewerbe informiert.

Herr Heilemann informierte die anwesenden Mitglieder, dass es eine positive Entwicklung bei den Mit-



Der neue Vorstand (v.l.n.r.): Daniel Heilemann, Tanja Döhe, Daniel van der Kamp und Sarah Gross. Nicht auf dem Foto: Thorsten Müller

gliederzahlen gibt. Viele Betriebe haben in der Corona-Krise die Vorteile einer Mitgliedschaft in einem starken Verband schätzen gelernt.

Bei den Wahlen zum Vorstand wurden zwei neue Gesichter in den Vorstand gewählt. Den Vorsitz behält Daniel Heilemann, als 2. Vorsitzender wurde Daniel van der Kamp neu gewählt. Die Vorstandsmitglieder Tanja Döhe und Thorsten Müller wurden einstimmig wiedergewählt. Neu in den Vorstand wurde Sarah Gross als Beisitzerin gewählt. Der vorherige 2. Vorsitzende Manuel Ribeiro hat sich im Vorfeld gegen eine erneute Kandidatur ausgesprochen, um den Weg für eine Verjüngung frei zu machen. Herr Heilemann bedankte sich für die Wiederwahl und freut sich auf eine gute Zusammenarbeit. Er sagte mit Hinblick auf die Zusammensetzung des neuen Vorstandes, dass dieser die Vielfältigkeit der Gastronomie in der Grafschaft Bentheim sehr gut widerspiegeln wird.

Die Corona-Krise und der Krieg in der Ukraine machen den Gastronomen große Sorgen. Zur Zeit kann noch niemand abschätzen, wie sich die Lage auf die hiesigen

Betriebe weiter auswirkt. Dazu kommen in diesem Jahr Veränderungen bei den Lohnkosten und eine lang erwartete Modernisierung der Ausbildungsberufe. Zum Jahresende läuft die Reduzierung des Mehrwertsteuersatzes auf

Speisen aus, hier sieht Heilemann dringenden Handlungsbedarf. Die Bundesregierung sollte ihren Ankündigungen bald Taten folgen lassen und die versprochene dauerhafte Reduzierung gesetzlich regeln. ◀

## Mobile Windschutzsysteme

Gewächshäuser · Gartenpavillons · Windschutze · Sommergärten

Fordern Sie unseren GRATIS-Katalog an oder besuchen Sie unseren Ausstellungsgarten in Apen.

An der Süderbäke 2 · 26689 Apen · Tel. 04489-92 81-0  
[www.hoklartherm.de](http://www.hoklartherm.de)

## FRISCH VOM FELD UND RICHTIG LECKER

# Spargelsaison im Osnabrücker Land

Er ist richtig lecker und steht derzeit in vielen Restaurants mit guter regionaler Küche ganz oben auf der Speisekarte: Anfang April hat auch im Osnabrücker Land die Spargelsaison begonnen. „Die Nachfrage ist von Anfang an riesengroß“, berichtet Küchenchef

Hubert Schowe von den Westwieder Bauernstuben in Bad Laer. Er serviert seinen Gästen frisch vom Feld geernteten Spargel – entweder klassisch mit Schinken oder Schnitzel oder auch vegetarisch mit Kartoffeln und Sauce Hollandaise.

„Das schmeckt super. Darauf habe ich mich schon seit Wochen gefreut“, zeigte sich auch eine Feinschmeckerin begeistert, die gleich am ersten „Spargel-Tag“ zum Probieren gekommen war. Der Restaurant-Inhaber Hubert Schowe erwartet eine gute Saison. Einerseits haben die milden Witterungsbedingungen bislang für ein gutes Wachstum des königlichen Gemüses gesorgt. In der Anbauhochburg Osnabrück werde daher eine reichhaltige Ernte mit ausgezeichneter Qualität erwartet.

Im aktuellen Alltagsgeschäft mache sich deutlich bemerkbar, dass die Gäste nach dem weitgehenden Ende der Corona-Beschränkungen wieder Lust aufs Essen gehen haben. Dass die

„Die Menschen freuen sich einfach, endlich wieder unbeschwert ausgehen und gutes Essen genießen zu können“

Spargelpreise zu Saisonbeginn noch vergleichsweise hoch sind, sei zumeist kein Problem. „Die Menschen freuen sich einfach, endlich wieder unbeschwert ausgehen und gutes Essen genießen zu können“, berichtet Hubert Schowe. Für den weiteren Jahresverlauf hofft er vor allem auf möglichst schönes Wetter: „Dann schmeckt der Spargel in unserem großen Restaurantgarten besonders gut“. ◀



Auch bei Küchenchef Hubert Schowe hat die Spargelsaison begonnen.

## KREISVERBANDS-VORSITZENDER ANGESICHTS STEIGENDER GÄSTEZAHLEN ZUVERSICHTLICH

## Endlich wieder loslegen

„Der Tourismus läuft wieder gut an. Wir freuen uns, endlich wieder richtig loslegen zu können“

Von Corona-Frust ist bei Friedrich-Wilhelm Asshorn vom Landgasthaus Gieseke-Asshorn in Bohmte keine Spur mehr. Der 1. Vorsitzende des DEHOGA-Kreisverbands Melle-Osnabrück-Wittlage ist ähnlich wie viele Berufskollegen aus seinem Kreisverband zuversichtlich für die kommende Frühjahrs- und Sommersaison: „Wir alle hoffen auf gute Geschäfte.

Dabei macht uns Mut, dass die Gäste wieder sichtlich Lust haben, sich in gemütlicher Runde und einem guten Essen zu treffen“.

Neben Radfahrern und Tagestouristen kommen vermehrt auch Besucher zum Kaffee trinken oder Speisen in das Wittlager Land, die ihren Urlaub am nahegelegenen Dümmer-See verbringen. „Dort gibt es aktuell einen Besucherboom, von dem auch wir in der Nachbarregion profitieren“. Weniger gut ist die Entwicklung bei den Businesskunden. Hier seien die Hotel-Buchungszahlen vor der Pandemie noch lange nicht

wieder erreicht. Offensichtlich werden persönliche Geschäftskontakte zunehmend durch die Nutzung digitaler Medien etwa im Home-Office ersetzt.

Rückläufig ist auch die Geschäftsentwicklung bei größeren Familienfeiern, berichtet Friedrich-Wilhelm Asshorn: „Früher wurden häufig 150 Leute und mehr zum Geburtstagsessen oder Beerdingungscafe in die Gaststätte eingeladen. Heute sind das oft nur noch 30 Gäste“. Dass die Feiern im Schnitt immer kleiner werden, sei schon vor Corona so gewesen. Durch die Pan-

demie habe sich diese Entwicklung vielerorts weiter verstärkt.

Wirklich Sorgen macht dem erfahrenen Gastro-Profi das Weltgeschehen – inklusive des sprunghaften Anstiegs der Energie- und Nahrungsmittelpreise. „Der Krieg in der Ukraine wird uns allen schaden“. Seine Zuversicht behält Friedrich-Wilhelm Asshorn trotzdem: „Es ist schön, endlich wieder gut gelaunte Besucher im Restaurant und Hotel begrüßen zu können und mit guten gastronomischen Leistungen dazu beitragen zu können, dass unsere Gäste eine schöne Zeit haben“. ◀

# Kandidat für die Top Ten

## HÜNENWEG: WANDEREXPERTE MANUEL ANDRACK WAR VON OSNABRÜCK BIS GRONINGEN UNTERWEGS

„Das hat richtig Spaß gemacht. Für mich ist der Hünenweg ein Kandidat für die Top Ten der Deutschen Wanderwege“. Der unter anderem durch die Harald Schmidt Show bekannte Wanderexperte Manuel Andrack zeigte sich bei einem Vortrag begeistert, zu dem er auf Einladung der Hasetal Touristik ins Golfhotel Anikum gekommen war. Andrack hatte mehrere Etappen des von Osnabrück bis Groningen verlaufenden internationalen „Hünenwegs“ absolviert.



Gute Noten für den Hünenweg: Manuel Andrack (Bildmitte) diskutierte seine Erfahrungen mit den Tourismus Experten bei einem Treffen in Anikum/Westerholte.

Der insgesamt mehr als 300 Kilometer lange Hünenweg war im November 2021 innerhalb eines von Interreg geförderten EU-Projektes eröffnet worden. Im Rahmen einer unabhängigen fachlichen Beurteilung hatte sich der erfahrene Wanderer Manuel Andrack auf Schusters Rappen auf den Weg gemacht, um sich persönlich ein Bild vom Hünenweg zu

machen. In dem anschließenden Workshop mit den regionalen Touristikern stellte der auch beim deutschen Wanderverband aktive Manuel Andrack die Stärken des Hünenwegs heraus.

Das Ergebnis war eindeutig: Die gut ausgeschilderte Route, die landschaftliche Vielfalt und die vielen Highlights entlang der Strecke bieten laut Andrack „großes Potential für die Zukunft“. Das erfreuliche Feedback des Wanderexperten stimmt die beteiligten touristischen Institutionen positiv, den Hünenweg erfolgreich als bundesweit anerkannten Fernwanderweg vermarkten zu können.

Die Erfahrungen nach den ersten vier Monaten sind durchweg positiv. Wanderer von nah und fern haben bereits die Möglichkeit genutzt, den Hünenweg auf geführten Tages- oder Mehrtageswanderungen sowie auch individuell zu erkunden. Bei den neuen Wanderpauschalen der Hasetal Touristik ist für jeden Geschmack etwas dabei, und durch den überwiegend ebenen Verlauf des Hünenwegs sind die Angebote auch für Anfänger geeignet. Weitere Informationen gibt es unter [www.hasetal.de](http://www.hasetal.de). ◀

### 1-2-3.. FLIEGENFREI

auch Stechmücken, Wespen, Mostfliegen, etc.

Mit dem batteriebetriebenen automatischen Zerstäuber wird Ungeziefer aus sämtlichen Räumen, auch Gasträumen ferngehalten.



Das geruchslose Spray ist für den Menschen völlig ungefährlich. Ein Gerät deckt bis 70 qm Fläche ab. Nach 24 Stunden ist der Raum insektenfrei, selbst bei geöffneten Fenstern und Türen.

Wir haben auch andere Systeme für Küche, Produktion und sehr große Räume am Lager.

**Rüd**  
progaströ

Heilsbergstr. 29-31  
D-78247 Hilzingen  
Tel: 07731-92 49 60  
Fax 07731-92 49 76  
info@rued.info  
www.rued.info

**8 Tage zur Probe**

Verkäufer gesucht

**GIESSER**  
MADE IN GERMANY

[www.giesser.de](http://www.giesser.de)

[www.gastroimmo24.de](http://www.gastroimmo24.de)



Gastgewerbe-Immobilien

Kassensysteme  
**WEDEMANN GMBH**

Kassensysteme und Waagen  
für die Gastronomie

Felix-Wankel-Straße 14  
26125 Oldenburg  
0441-936060



[www.wedemann.de](http://www.wedemann.de)

## Fliegenvertreibung

Mit dem automatischen Zerstäuber der Firma RÜD Progastro GmbH & CO. KG wird ein großes und auch sehr lästiges Sommerproblem gelöst.

Ungeziefer wie Fliegen, Stechmücken, Wespen und Mostfliegen werden aus sämtlichen Räumen, beispielsweise Verkaufsläden von Bäckereien und Gasträumen, fern gehalten.

Im 15-Minuten-Takt gibt der batteriebetriebene Spender den Duft einer afrikanischen Chrysanthem-Art (Pyrethrum = gelbliches Pulver, aus den zermahlenden Blütenköpfen einiger Wucherblumen-Arten, das zur Vertreibung von Insekten dient) ab.

Nach ca. 24 Stunden ist der Raum insektenfrei, selbst bei



geöffneten Fenstern und Türen und verhindert ein Wiederbefallen auf Grund des Abstoßeffektes, den das Pyrethrum ausübt. Das Spray ist geruchlos und völlig unschädlich gegen Menschen und Haustiere.

Ein Gerät deckt bis 80 m<sup>2</sup> ab. Der Spender ist aus plastischem, stoßfestem Material. Mit seinen Abmessungen von 12x9x20 cm ist er überall in einer Höhe von 1,80 m unauffällig anzubringen. Da das Produkt in den letzten Jahren so erfolgreich verkauft wurde, stellt die Firma RÜD Progastro den Zerstäuber gerne auch Ihnen 8 Tage kostenlos und unverbindlich zur Probe.

RÜD Progastro GmbH & Co. KG, Heilsbergstr. 29-31, 78247 Hilzingen, Tel. 077319249-60, www.rued.info, E-Mail: info@rued.info

## Neue Wege im Bereich Hygiene

Thomas Imbusch vom zwei Sterne Restaurant 100/200 in Hamburg über die „Hanseatic Hygienics ViroClean“



MICHELIN

Der Inhaber des Restaurants 100/200 geht im Bereich der Hygiene neue innovative Wege gemeinsam mit einem jungen Start-Up aus Hamburg. Was macht dieses zukunfts-

weisende Hygienekonzept der Firma Hanseatic Hygienics so besonders?

Die Beschichtung sämtlicher Oberflächen und Touchpoints mit dem Produkt TiTANO® durch unser speziell entwickeltes Elektrosprayverfahren führt dazu, dass 24/7 eine Keimreduzierung auf allen beschichteten Oberflächen stattfindet. Dies bietet mehr Sicherheit für Ihre Gäste und Mitarbeiter. Durch die automatische permanente Reduzierung der Keime, Viren und Bakterien benötigen Sie weniger Arbeitszeit für Desinfektion, weniger Aufwand und verringern Ihre Kosten immens. Sie erlangen mehr Sauberkeit, benötigen weniger Chemie, sind nachhaltiger und schonen Ihre Umwelt.

Genau nach dem Motto der Firma:

GO GREENER GO BETTER GO MORE HYGIENIC

Informieren Sie sich noch heute Online unter [www.hanseatic-hygienics.com](http://www.hanseatic-hygienics.com) oder schreiben Sie uns eine E-Mail unter [backoffice@hanseatic-hygienics.com](mailto:backoffice@hanseatic-hygienics.com) Wir freuen uns, Ihnen unverzüglich ein individuelles Angebot zu erstellen.

## Formel 1 Eventhalle

Feiern zwischen Original Rennwagen  
Race-Simulatoren Wettbewerb  
37520 Osterrode Tel. 0171 775 3764

## Moderne Gastronomie in der Innenstadt von Celle in Niedersachsen

Nach aufwendiger Grundsanierung entsteht im historischen Stadtkern von Celle ein richtiges Schmuckstück mit herrlichem Innenhof für die Außenbestuhlung. Wünsche des künftigen Pächters können bezgl. der Innenausstattung noch berücksichtigt werden.



Eine Sole-Wasser-Wärmepumpe mit Kühlfunktion sorgt für Einsparung bei den Energiekosten. Fläche Ladenlokal ca. 395 m<sup>2</sup>, Innenhof ca. 114 m<sup>2</sup> + Keller + Gem.fläche. Im OG sind Sozialräume, WC und Teeküche in Größe von ca. 55 m<sup>2</sup> verfügbar. Kaltmiete: € 5.600,00 VB, entsprechend der Ausstattungswünsche. -provisionsfrei- Infos: W & N Frohms Immobilien KG, Westercellertorstraße 15A, 29221 Celle, Tel. 05141-25171, [www.frohms-immobilien.de](http://www.frohms-immobilien.de)

Anzeigenannahme:  
Telefon 04551/1450, Telefax 04551/2504  
E-Mail: [ni@vht.de](mailto:ni@vht.de)

## Konzern sucht bundesweit Unterkünfte in den Großräumen:

Barsinghausen 40 Mitarbeiter  
 Lübbenau 150 Mitarbeiter  
 Dortmund 100 Mitarbeiter  
 Möckmühl 130 Mitarbeiter  
 Heiligenstedt 150 Mitarbeiter  
 Heilbronn 50 Mitarbeiter

Hotels/Pensionen etc., Kauf oder Miete

Schanze-Immobilien

Tel. 0176-26 15 76 40 | schanze@schanze-immobilien.de

## Provisionsfrei für VerkäuferInnen – im Kundenauftrag gesucht!

Für liquide Investoren suchen wir **Grundstücke, Hotels** und ähnliche **Beherbergungsbetriebe** mit einer möglichen Nutzfläche ab 4.000 m<sup>2</sup> sowie kleinere Objekte in zentralen Lagen – **diskrete Abwicklung garantiert!**



Ansprechpartnerin  
 Gewerbeimmobilien:

Katrin Orlowski  
 0421/95 70 08 13  
 korlowski@hechler-  
 twachtmann.de



**HECHLER &  
 TWACHTMANN**  
 Immobilien GmbH

Blockener Str. 4 info@hechler-twachtmann.de  
 28816 Stuhr www.hechler-twachtmann.de

## ETL | Unternehmensberatung

Wir entwickeln Unternehmen

**NACHFOLGE  
 GESUCHT!**

*renomierter und wirtschaftlich rentabler  
 Gastronomiebetrieb in touristischer Region  
 an der Nordseeküste*

Setzen Sie sich gerne mit uns in Verbindung!

ETL Unternehmensberatung GmbH  
 Erich-Koch-Weser-Platz 1 27588 Bremerhaven

Telefon: (0471) 9247 - 0  
 Internet: www.etl-bremerhaven.de

## Pächter gesucht!

Die Gemeinde Am Mellensee, ca. 24 km südlich von Berlin, sucht Pächter für das Strandbad Mellensee ab Saison 2022, neues Mehrzweckgebäude der Fa. LeonWood, ca. 8.400 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche. Info unter 03377-34330 E-Mail: info@immokk.de

## Traditionsreiches Landgasthaus

mit dt. Küche im Kreis Gifhorn an fachlich qualifizierte Bewerber zu verpachten. Gaststube, 2 Gesellschaftsräume und Saal bis zu 180 Personen, 5 Fremdenzimmer, Betreiberwohnung (125 m<sup>2</sup>), Grundstücksgröße 4.050 m<sup>2</sup>, brauereifrei, guter Ruf in der Umgebung, Pächterwechsel zum 01.08.2022 oder früher möglich.

Anfragen/Infos per E-Mail: thoelkegbr@yahoo.de  
 Mobil: 0160 - 277 84 70

## Gut laufende Gaststätte mit deutscher Küche aus gesundheitlichen Gründen in Göttingen ab sofort zu vermieten.

350 qm, voll ausgestattet, Parkplätze und Einliegerwohnung vorhanden.

1.100,- Euro brutto/monatlich/kalt, Gasheizung.

Infos bei U. Kretzschmar, Tel. 0151-53939996  
 uwe1609@googlemail.com, Ansichten unter Google Maps

## Exquisites, kleines Landhotel mit 18-Loch-Golfplatz

mit Restaurant und Wohnhaus im Raum Norddeutschland sucht Nachfolger.  
 KP 2,9 Mio Euro. Provisionspflichtig.  
 Kontakt +49 0172 42 38 606

**Schank- und Speisegaststätte in TRAUMLAGE, direkt an der Weser**  
 VIELE Möglichkeiten – SIE entscheiden  
 - ca. 200 m<sup>2</sup> Gaststätte  
 - ca. 210 m<sup>2</sup> Saal, Party- und Tanzbereich)  
 - Küche mit Inventar  
 - Kühlraum  
 - Grillbereich bei den Terrassen  
 - 4 Terrassen, abgestuft zur Weser  
 - 2 Wohnungen (150 m<sup>2</sup> / 50 m<sup>2</sup>)  
 - alter, stillgelegter Hotelbereich (Sanierungsbedarf)  
 - 200 m<sup>2</sup> Garagen  
 - 110 m<sup>2</sup> Parkplatzfläche

Kaufpreis: 269.000,00 €  
 zzgl. 4,76 % vom KP, inkl. MwSt



Postbank Immobilien GmbH Birte Köln  
 Mobil: 0179 – 604 3603  
 Mail: birte.koelin@postbank.de



# gastroimmo24.de

## Immobilien für die Gastronomie und Hotellerie

Hier finden Sie die Angebote wie Verkäufe, Vermietungen, Verpachtungen, Vermittlungen und Gelegenheiten aus unseren Fachzeitschriften für die Gastronomie und Hotellerie



## MAI

**18.05.-17.06.** **Q-Online-Seminar**  
4 Module an 4 Terminen  
à 3,5 Stunden

## JUNI

**12.-14.06.** **Trendtour nach Bayreuth**

**15.06.** **Wirtinnenfahrt nach Hameln**  
DEHOGA Kreisverband  
Grafschaft Hoya

## SEPTEMBER

**05.09.-26.09.** **Q-Online-Seminar**  
4 Module an 4 Terminen  
à 3,5 Stunden

**22.09.** **Vom Mitarbeiter zur Führungskraft**  
Persönliche Kompetenz

## OKTOBER

**04.10.** **Reklamationen souverän meistern**  
Persönliche Kompetenz

## OKTOBER

**10.10.-27.10.** **Q-Online-Seminar**  
4 Module an 4 Terminen  
à 3,5 Stunden

**10.10.** **Gastorientierter Empfang**  
Persönliche Kompetenz

**11.10.** **Workshop Video: Als Gastgeber in Szene setzen**  
Marketing, Öffentlichkeitsarbeit & Web 2.0

**31.10.** **Interkulturelle Sozialkompetenz**  
Persönliche Kompetenz

## NOVEMBER

**07.11.** **101 Ideen zum Kosten sparen**  
Kostenoptimierung

**13.-15.11.** **DEHOGA-Landesverbandstag**  
in Aurich

**22.11.** **Nachhaltigkeit in der Küche – dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus**  
Kostenoptimierung



### ■ DEHOGA Termine

■ **Termine des Jungen DEHOGA**  
Anmeldung unter [www.junger-dehoga.de](http://www.junger-dehoga.de)

### ■ Seminare der DEHOGA-Akademie

Preis: 280 Euro inkl. MwSt.  
für DEHOGA Mitglieder  
Ort: Hannover/Region Hannover  
Zeit: jeweils 9-17 Uhr,  
weitere Infos unter:  
[www.dehoga-niedersachsen.de/seminare-veranstaltungen/dehoga-seminare/](http://www.dehoga-niedersachsen.de/seminare-veranstaltungen/dehoga-seminare/)

### ■ Ausbildung zum QualitätsCoach

Preis: Präsenzseminar 415 Euro, Online-Seminar 357 Euro, zzgl. MwSt. Aktuelle Infos und Anmeldung unter:  
[www.q-deutschland.de/q-seminar/](http://www.q-deutschland.de/q-seminar/)

# Wer, wenn nicht wir?

„...DENN WIR STEHEN FÜR TOP-AUSBILDUNG –  
VON UNSEREN AZUBIS SELBST BESTÄTIGT“



## So geht Azubi-Marketing heute.

Das neue Qualitätssiegel "TOP-Ausbildungsbetrieb" mit dem Win-Win-Faktor!

Mit der Initiative schafft der DEHOGA erstmals eine bundesweit einheitliche Zertifizierung für einen hohen Ausbildungsstandard. Lassen Ihren Betrieb zertifizieren und heben Sie sich mit dem Qualitätssiegel als attraktiver Ausbildungsbetrieb hervor.

[www.topausbildung.de/mitmachen](http://www.topausbildung.de/mitmachen)

Machen Sie mit!  
Eine TOP-Ausbildung ist  
ein Gewinn für alle!

Haben Sie Fragen zum neuen Qualitätssiegel?  
Rufen Sie uns gerne an unter **030. 318048 - 25** oder  
senden Sie uns eine E-Mail an [info@topausbildung.de!](mailto:info@topausbildung.de)

Eine Initiative des  
 **DEHOGA**