DEHOGA MAGAZIN

Offizielles Organ des DEHOGA Niedersachsen

H 70429 · Ausgabe 2 · Mai 2021

PERSPEKTIVE FÜR DAS GASTGEWERBE GEFORDERT

Wir können. Wir müssen. Lasst uns öffnen!

DEHOGA NIEDERSACHSEN

www.dehoga-niedersachsen.de

Rechtsschutz für das Gastgewerbe

Sie sind mit Leib und Seele Gastronom und Ihr Betrieb ist schon fast Ihr zweites Zuhause.

Umso schlimmer wenn es zu Auseinandersetzungen mit Kunden, Lieferanten oder etwa dem Verpächter kommt. Leider gehört das heute fast zum Alltag eines Selbstständigen. Und wenn ein Rechtsstreit erstmal vor Gericht landet, ist guter Rat teuer. Gut, wenn Sie mit einer Rechtsschutzversicherung vorgesorgt haben, die gezielt auf Ihren Bedarf zugeschnitten ist. Gastwirte und Hoteliers erhalten im Rechtsschutz Gewerbe-Kombi-Paket Versicherungsschutz für gerichtliche Auseinandersetzungen wegen firmenvertraglicher Streitigkeiten als Selbstständiger! Diese besondere Leistung bietet Ihnen in Verbindung mit dem Rechtsschutz für Selbstständige und dem Existenz-Rechtsschutz umfassenden Versicherungsschutz am Markt.

Möchten Sie mehr erfahren? Sprechen Sie mit uns:
ERGO Beratung und Vertrieb AG,
Stephanie Stötzner, Überseering 45, 22297 Hamburg
Tel 040 6376-3987, ergo-gastro-experte@ergo.de

Weitere Infos finden Sie auf www.ergo.de/hoga

ERGO

Ein ewiges »So Weiter«?

Hoffnung keimte auf, als der Niedersächsische Wirtschaftsminister Dr. Althusmann unwidersprochen vom Ministerpräsidenten Weil vor Ostern forderte, das Gastgewerbe benötige eine Öffnungsperspektive für Ostern.

Viel sprach nach dem vorgelegten fünfstufigen „Öffnungs-Schritte-Plan" dafür, dass zumindest mit einer Öffnung der Außengastronomie zu Ostern gerechnet werden durfte.

Und dann doch „Aus der Plan" durch den Oster-Lockdown, der zwei Tage nach seiner Ankündigung wieder einkassiert wurde. Übrig blieb von unserer Öffnungsperspektive die Bereitschaft der Landesregierung, weiter mit uns über die Einrichtung von Modellprojekten verteilt über Niedersachsen zu diskutieren. Allerdings, um dann sofort wieder mit der Forderung nach einem Brücken-Lockdown relativiert zu werden, der nun als Notbremse ausgestaltet werden soll.

Was heißt das? Die Bundesregierung will durch eine mit den Ländern einvernehmlich herbeigeführte Änderung des BundesInfektionsSchutz-Gesetzes die Möglichkeit für sich schaffen, bei Inzidenzlagen ab 100 in den Landkreisen das öffentliche Leben herunterzufahren. Mittel dafür sollen drastische Kontaktbeschränkungen und nächtliche Ausgangssperren sein. Und das, obwohl das Oberverwaltungsgericht Niedersachsen gerade für diese Instrumente hohe Hürden aufgebaut hatte.

Ob es sinnvoll ist, sich als Mittel der Pandemiebekämpfung von der regionalen Kompetenz der Landkreise abzuwenden und mehr operative Kompetenz in die Hände des Bundes zu legen, wird nicht von jedem so nachvollzogen, zumal der Bund sich in Sachen Maskenbeschaffung, Beschaffung von Impfstoff usw. nicht mit Ruhm bekleckert hat.

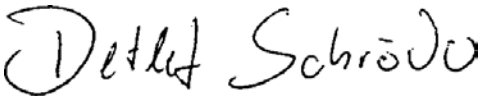
Umso wichtiger scheint es aus unserer Sicht zu sein, jetzt bei den Modellprojekten im Boot zu bleiben. Niemand von uns gibt sich der Illusion hin, dass mit der Außenbewirtschaftung im Rahmen von Modellprojekten Geld verdient werden kann. Dennoch werden mit den Modellprojekten und ihrer wissenschaftlichen Begleitung sowie den öffentlich erzielten Erfahrungen wichtige Erkenntnisse produziert, die unsere Position bei der sich ankündigenden Wiedereröffnung unserer Branche stützen wird.

Für uns ist es nun oberste Pflicht,
nicht die Hoffnung zu verlieren, dass die Dinge
sich bald zum Besseren wenden werden.

Für uns gibt es am Ende nur zwei Wege: Wir verschwinden sang- und klanglos vom Markt oder wir kämpfen weiter für unsere Wiedereröffnung. Der erste Weg ist für mich keine Option.

Für mich ist aber auch klar, der Staat verlangt uns nun seit sechs Monaten ein unvorstellbares Sonderopfer ab. Dafür hat er uns zu entschädigen und alles Vorstellbare zu leisten, um uns die Wiedereröffnung zu ermöglichen.

Ihr
Detlef Schröder
Präsident



Inhaltsverzeichnis

Fachtag des Gastgewerbes 4
Ein Herz für Gastgeber – Gastgeber mit Herz 5
Direktvertrieb 6
TOP-Ausbildungsbetrieb 7
IDX_FS – virtuelle Messe 8

JUNGER DEHOGA 10

Gästebewertungen 11

ENERGIE
Elektromobilität 12
EEG-Novelle 13

Fachkräftegewinnung 14

RECHT UND RAT 15
Impressum 16

BEZIRKSVERBÄNDE
Osnabrück 18
Stade 22
Lüneburg 25
Braunschweig-Harz 28
Hannover 30
Hildesheim 34

Märkte/Produkte/Immobilien 38

Alle Termine auf der Rückseite!

Gestärkt aus der Krise gehen!

FACHTAG RÜCKT DIGITALISIERUNG, FINANZEN UND WERBUNG IN DEN FOKUS

Mehr als 136 Teilnehmer nutzten beim Fachtag des Gastgewerbes am 1. März 2021 die Chance auf kostenlose Informationen aus erster Hand und den virtuellen Austausch mit Kollegen!

Die virtuelle Veranstaltung, die von den DEHOGA-Fachgruppenvorsitzenden Lutz Feldtmann und Carsten Rohdenburg eröffnet wurde, lieferte aktuelle Neuigkeiten zu hybriden Veranstaltungen, zum Umgang mit Zuschüssen und Liquiditätskrediten und zum Neustart mit Unterstützung der DEHOGA-Werbekampagne „Ein Herz für Gastgeber – Gastgeber mit Herz". Guido Zöllick, Präsident des DEHOGA Bundesverbandes, sprach ein aufmunterndes Grußwort zu den teilnehmenden Gastwirten und Hoteliers.

Digitale Voraussetzungen in der Zukunft – wie gestalte ich hybride Veranstaltungen?

Sowohl Hotellerie als auch Gastronomie sind aufgefordert, alle digitalen Möglichkeiten zu nutzen, um zukünftig Gäste wieder zurückzugewinnen, aber auch neue Gäste zu bekommen. Hierbei können unterschiedliche Angebote genutzt werden. Der GastroInfroScreen ist ein digitales Informationstool, das unter anderem zur Raumausschilderung, für allgemeine Betriebsinformationen, Nachrichten oder Werbung genutzt werden kann. Dennis Westermann vom Kräuterhotel Heidejäger in Mulmshorn erläuterte am Beispiel hybrider Veranstaltungen, wie ein Hotelier aufgestellt sein muss, um neuen Ansprüchen der Tagungsgäste gerecht zu werden. Gastronomen können das Info-Tool nutzen, um Werbung für ihren Betrieb zu machen und neue Gäste zu gewinnen.

Let's talk about money

Um das liebe Geld ging es in dem Beitrag von Dr. Hartmut Meyer, Berater für kleine und mittelständische Unternehmen des Gastgewerbes aus Stade. Meyer ging darauf ein, welche Auswirkungen Zuschüsse und Liquiditätskredite in der Corona-Krise auf die langfristige Liquidität und Bonität des Unternehmens haben. Auch Stolpersteine, die während des Re-Starts auftreten können und Chancen, um am Ende gestärkt aus der Krise hervorgehen zu können, waren Themen des Vortrags.

Werbekampagne „Ein Herz für Gastgeber – Gastgeber mit Herz

Die Hotellerie und Gastronomie in Niedersachsen sind durch die Coronakrise schwer getroffen und werden noch einige Zeit unter den Folgen der Krise leiden. Viele Betriebe konnten durch innovative Konzepte und neue Geschäftsfelder in der Krise ihr Überleben sichern und zu einer neuen Wirtschaftlichkeit finden, andere haben kaum Perspektiven.

Um alle gastgewerblichen Betriebe in Niedersachsen zu unterstützen und den Kunden und Gästen nach einer langen Zeit der Entfremdung wieder die schönen Momente in der Hotellerie und Gastronomie nahezubringen, hat der DEHOGA Niedersachsen eine Werbekampagne für das Gastgewerbe ins Leben gerufen.

Markus Michels von der Werbeagentur Creazwo zeigte die Vorteile für die Mitglieder auf, die mit einer Teilnahme an der Kampagne verbunden sind und gab Impulse, wie diese im Eigenmarketing der Betriebe eingesetzt werden kann. ◀

Fachtag verpasst? Interessiert an den Themen?
Alle Vorträge und die Videoaufzeichnung des virtuellen Fachtags 2021 finden Sie hier online: https://bit.ly/3atHQ4V

Referenten und Organisationsteam des Fachtags in Hannover.

EIN HERZ FÜR GASTGEBER – DIE KAMPAGNE FÜR DAS GASTGEWERBE

Jetzt mitmachen und profitieren!

Die vergangenen Monate und die aktuelle Situation stellen das Gastgewerbe – alle Gastwirte und Hoteliers – vor nie gekannte Herausforderungen und bringen viele Betriebe unverschuldet in große Schwierigkeiten. Umso wichtiger ist es jetzt, den Blick nach vorne zu richten, um mit Mut und starken Ideen die Chancen zu nutzen, die 2021 für alle bietet.

„Wir vom DEHOGA Niedersachsen möchten Sie auf dem Weg aus der Krise nach Kräften unterstützen. Dazu haben wir die zweistufige Initiative „Ein Herz für Gastgeber - Gastgeber mit Herz" gestartet", so Lutz Feldtmann, Vorsitzender der Fachgruppe Hotels im DEHOGA Niedersachsen. „Machen Sie jetzt mit. Sie können nur gewinnen!"

In der ersten Stufe gibt der DEHOGA mit viel frischem Input, aktiven Beteiligungsmöglichkeiten, einem Marketingpaket und dem neuen Sicherheitssiegel für DEHOGA Betriebe wertvolle Impulse für den Neustart. Die angemeldeten Teilnehmer profitieren unter anderem von kostenlosen Webinaren, Flyern und Plakaten für den Neustart und Materialien für die Online-Werbung. Die erste Stufe ist bereits gestartet. Interessierte Unternehmer können jetzt noch einsteigen und sich kostenlos registrieren.

In der zweiten Stufe soll mit einer großen Werbekampagne erreicht werden, dass alle Gäste wieder ihre «Herzmomente» und die Vielfalt der Gastronomie und Hotellerie in Niedersachsen neu für sich entdecken – mit den niedersächsischen Gastgebern immer ein sicheres Vergnügen! Die zweite Stufe ist intern vorbereitet und startet aktiv, sobald eine Öffnungsperspektive absehbar ist.

Im Mittelpunkt der Kampagne steht das Herz. Denn gute Gastgeber sind immer „Gastgeber mit Herz", aber auch und gerade in diesen Zeiten ist eben auch ein „Herz für Gastgeber" gefragt. ◀

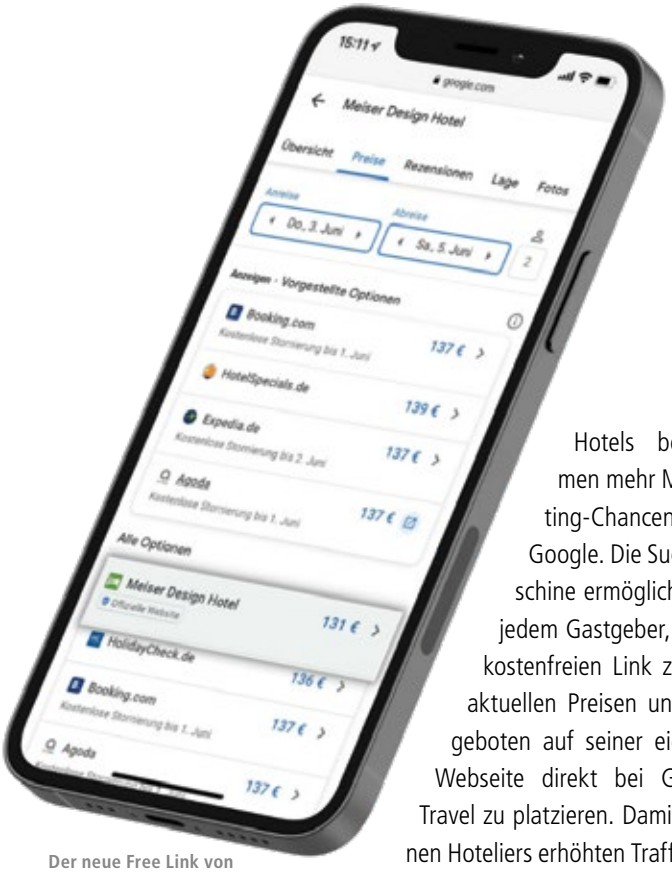
JETZT MITMACHEN!

Nutzen Sie jetzt die Chancen, die unsere Initiative „Ein Herz für Gastgeber - Gastgeber mit Herz" Ihnen bietet und registrieren Sie Ihren Betrieb für Ihre kostenlose Teilnahme unter www.gastgeber-mit-herz.de.

Chance für den Direktvertrieb

JETZT KOSTENFREIE GOOGLE-LINKS ÜBER DIRS21 EINRICHTEN LASSEN

Neuer Service: Ab sofort werden alle DIRS21-Hotels mit der Buchungsmaschine IBE V4 mit einem kostenfreien Link in den Google Hotel Ads gelistet. Das lockt potenzielle Gäste auf hoteleigene Webseiten.



Der neue Free Link von Google – hier am Beispiel des Meiser Design Hotels

Hotels bekommen mehr Marketing-Chancen bei Google. Die Suchmaschine ermöglicht nun jedem Gastgeber, einen kostenfreien Link zu den aktuellen Preisen und Angeboten auf seiner eigenen Webseite direkt bei Google Travel zu platzieren. Damit können Hoteliers erhöhten Traffic von Google und damit auch mehr direkte Buchungen abgreifen.

Doch wie kommen Hotels nun an diesen Link? Zum Beispiel über einen Konnektivitätspartner wie DIRS21. Der Technologie-Dienstleister übernimmt den Einrichtungsservice dieser „Free Booking Links" für seine Hotelkunden gratis. Voraussetzungen dafür sind lediglich die neueste Version der DIRS21-Buchungsmaschine IBE V4 sowie ein Google-Business-Eintrag.

Keine Kosten für Klicks von Google

Bisher wurden in den Google-Hotel-Ads-Ergebnissen nur solche Links angezeigt, für die Geld an Google bezahlt wurde — sei es von Portalen wie Booking.com oder von Hotels selbst, die ihre Buchungsmaschine dort über eine Cost-per-Click- oder Cost-per-Acquisition-Kampagne (CPC/CPA) angebunden hatten. Das soll sich jetzt ändern. Google hat zur virtuellen ITB im März 2021 angekündigt, dass fortan jedes Hotel auch einen kostenfreien Link in den Hotel-Suchergebnissen unter Google Travel platzieren kann. „Ein solcher Link erhöht nicht nur die Sichtbarkeit Ihres Hotels im Netz, sondern führt potenzielle Gäste auch direkt zu Ihrer Webseite mit der dortigen Buchungsmaske", sagt Adrian Reuter, Head of Connectivity beim Hoteltechnologie-Dienstleister DIRS21.

Konkret bedeutet das: Gastgeber haben hier die Chance auf mehr provisionsfreie Buchungen, also auf solche Buchungen, für die keine zusätzlichen Vertriebs- und Marketingkosten anfallen. Der Clou: DIRS21 übernimmt für alle seine Hotelpartner die Einrichtung dieser neuen „Free Booking Links" in den Google Ads kostenfrei. Sie benötigen dafür nur die neueste Version der DIRS21-Buchungsmaschine IBE V4 sowie einen Google-Business-Eintrag. Hotels, die beides bereits haben, brauchen nichts weiter tun. Ihr kostenfreier Link wird automatisch in den kommenden Wochen bei Google live gehen.

Hohe Nachfrage im Deutschlandtourismus nach dem Lockdown

„Wir wollen mit diesem zusätzlichen Service unsere Gastgeber besonders in diesen schweren Zeiten unterstützen", sagt Adrian Reuter von DIRS21. „Wir sehen, dass die Nachfrage insbesondere im Deutschlandtourismus für die Zeit nach dem Lockdown hoch ist. Die Menschen interessieren sich nun stärker als vor Corona für bisher unentdeckte Reiseziele im eigenen Land."

Im Gegensatz zu anderen Google- und Meta-Kampagnen fallen für Weiterleitungen von den neuen „Free Booking Links" keine Provisionen oder Klickkosten an. Dafür behält Google sich vor, das Ranking dieser Links durch seine eigenen Algorithmen zu bestimmen. Will heißen: „Weder wir als DIRS21, noch unsere Hotelpartner können beeinflussen, an welcher Stelle genau diese Free Booking Links platziert werden", so Adrian Reuter.

Dennoch erachtet er die neuen Gratis-Links als einen wichtigen Schritt zu mehr Reichweite individueller Hotelwebseiten. Und für alle, die noch mehr wollen, gibt es weiterhin die kostenpflichtigen CPC- und CPA-Kampagnen bei Google. Beides kann ebenfalls über DIRS21 für eine geringe Schnittstellengebühr genutzt werden und verspricht eine noch prominentere Platzierung. ◀

ZERTIFIZIERUNG ALS TOP-AUSBILDUNGSBETRIEB

Heute an morgen denken

In der aktuellen Situation ist das Angehen einer Zertifizierung als TOP-Ausbildungsbetrieb sicher nicht das allererste, was einem Hotelier oder Gastronomen in den Sinn kommt. Aber wer nicht in die Zukunft schaut, der wird die Zukunft auch nicht gestalten können. Wir gehen zuversichtlich davon aus, dass im Sommer das Geschäft in vielen gastgewerblichen Betrieben wieder kräftig anzieht – und dass damit auch die altbekannte Herausforderung „Fachkräftesicherung" schnell zurückkehrt.

TOP-Ausbildung lohnt sich

Für Ausbildungsunternehmen ist eine Präsenz auf www.topausbildung.de eine Top-Möglichkeit für das Azubi- und Imagemarketing. Mehr als 200 Ausbildungsbetriebe haben trotz Coronakrise das im letzten Jahr gestartete DEHOGA-Gütesiegel bereits erworben.

„Wir bilden seit über 30 Jahren erfolgreich aus und hoffen das auch weiterhin tun zu können"

Und es lohnt sich für sie, wie die Geschwister Christine Buchholz und Jan Philip Stöver vom Flair Hotel zur Eiche und Restaurant Henry's in Buchholz in der Nordheide, Ortsteil Steinbeck, berichten. Sie betreiben das Hotel und Restaurant in dörflicher Lage in fünfter Generation als Gastgeber und Köche mit Leidenschaft.

„Wir bilden seit über 30 Jahren erfolgreich aus und hoffen das auch weiterhin tun zu können", so Stöver. „Wir nehmen am DEHOGA-Qualitätssiegel teil, um klar zu signalisieren, dass uns die Ausbildung im Gastgewerbe am Herzen liegt und es sich lohnt, auch in schwierigen Zeiten wie der Coronakrise ein Zeichen in Richtung Zukunft und Zukunftsgestaltung zu setzen. Damit wir dem Schwund an Auszubildenden entgegenwirken können, haben wir uns dafür entschieden, mit diesem Siegel aktiv zu werben und auf diese tollen Berufe aufmerksam zu machen."

Die 12 Leitsätze des Ausbildungssiegels werden von Stöver und Buchholz so umgesetzt:

- Wir ermöglichen unseren Auszubildenden eine Einarbeitungszeit, ohne großem Stress ausgesetzt zu sein.
- Durch unser kleines Team können unsere Azubis jederzeit fachkundige Mitarbeiter ansprechen und als Ansprechpartner nutzen.
- Wir haben ausschließlich gelerntes Fachpersonal mit Erfahrungen bis 35 Jahre in der Gastronomie.
- Weltoffenheit und Toleranz sind mittlerweile ein Kriterium, um bei uns zu arbeiten
- Jan Philip Stöver ist nicht nur unser Ausbilder, sondern auch Prüfer für die IHK-Prüfungen der BBS3 in Lüneburg.
- Wettbewerbe oder Prüfungsvorbereitungen sind feste Bestandteile in der Ausbildung.
- Monatliche Feedback-Gespräche helfen bei der Weiterentwicklung und etwaigen Karrierezielen.
- Wir vergüten nach tariflichen Regelungen und halten uns an die Arbeitsschutzgesetze.
- Wir wollen Vorreiter sein für die Zukunft der Gastronomie und Hotellerie, daher ist uns unsere Wirkung nach außen sehr wichtig, um auch potenzielle Azubis für diesen Beruf begeistern zu können.

Christine Buchholz, Jan Philip Stöver und das gesamte Team freuen sich auf neue Azubis!

SO FUNKTIONIERT DIE ZERTIFIZIERUNG

Betriebe, die sich als TOP-Ausbildungsbetrieb zertifizieren lassen, verpflichten sich verbindlich auf zwölf Leitsätze für eine Ausbildung mit hoher Qualität und konkretisieren ihre betrieblichen Maßnahmen in einer Betriebsbefragung.

Zu den Kriterien zählen die Betreuung durch einen „Paten", die Balance von Arbeit und Privatleben sowie eine Ausbildung auf fachlich wie menschlich hohem Niveau. Besonderes Augenmerk legt das neue Siegel auf gelebte Wertschätzung, gegenseitigen Respekt und gute Arbeitsbedingungen.

Kernelement im Zertifizierungsprozess ist die aktive Einbindung der Auszubildenden, die die Einhaltung der Leitsätze in ihrem Ausbildungsbetrieb bestätigen müssen.

„TOP-Ausbildungsbetrieb" steht jedem gastgewerblichen Betrieb offen – ob Restaurant, Hotel, System- oder Gemeinschaftsgastronomie. Bei der Ausgestaltung wurde darauf geachtet, dass auch kleinere Ausbildungsbetriebe die Kriterien erfüllen können und die Zertifizierungskosten für sie nicht zur Hürde werden.

Mehr Informationen und Anmeldung unter
www.topausbildung.de

IDX_FS EXPO POWERED BY INTERNORGA

Zusammenbringen, was zusammengehört

VIRTUELLE AUSTAUSCHPLATTFORM FÜR DIE BRANCHE 72 STUNDEN PROGRAMMVIELFALT

Drei Tage, rund 80 Programmpunkte und 110 Speaker auf den Hauptbühnen in Köln und Hamburg – die Premiere der IDX_FS International Digital Food Services Expo powered by INTERNORGA (IDX_FS Expo) bot Information, Inspiration und lebendigen Austausch. Vom 15. bis 17. März kam die Branche des gesamten Außer-Haus-Marktes virtuell zusammen, um Netzwerke auszubauen und innovative Lösungen zu entdecken. Mit der IDX_FS Expo präsentierten die drei Kooperationspartner INTERNORGA, IDX Events und das Institute of Culinary Art ein vielseitiges und hochkarätiges Programm, das aktuelle Branchenthemen umfassend beleuchtete und Raum für kontroverse Diskussionen bot.
An den drei Veranstaltungstagen nutzten insgesamt 15.000 Teilnehmende aus 79 Ländern die IDX_FS Expo und verfolgten die Panels, Talks, Wettbewerbe, Preisverleihungen und Video-Podcasts sowie die Streams der Aussteller. Rund 100 Aussteller und Partner präsentierten ihre Produkte und Dienstleistungen virtuell.

Typisch INTERNORGA: Innovationen, Trends und Inspiration für die Branche

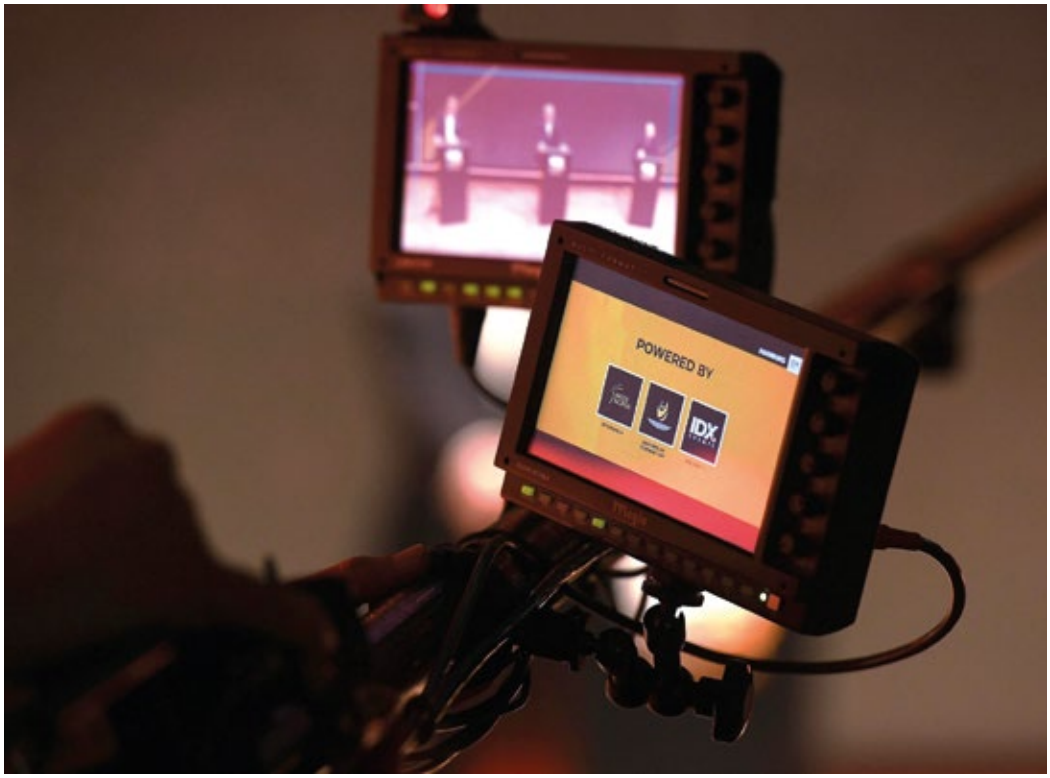
In diesem Jahr virtuell und nicht vis à vis: In Zeiten von Kontakt- und Reisebeschränkungen schufen die INTERNORGA, das Institute of Culinary Art und IDX Events mit der IDX_FS Expo eine digitale und innovative Plattform von der Branche für die Branche. „Als internationale Leitmesse für den gesamten Außer-Haus-Markt sind wir mit der INTERNORGA auch im hundertsten Jahr ihres Bestehens neue Wege gegangen und haben unser physisches Event in den digitalen Raum verlegt. Wir blicken auf eine intensive Zeit mit vielen neuen Erfahrungen zurück.

Die IDX_FS Expo bot der Community ein wertvolles Format für Austausch, Inspiration und Trends. Wir freuen uns darüber, dass wir mit unseren Partnern der vielschichtigen Branche eine zeitgemäße Plattform mit großartigen Inhalten ermöglichen konnten. Aktuelle Herausforderungen wurden auf hohem Niveau diskutiert", resümiert Bernd Aufderheide, Vorsitzender der Geschäftsführung der Hamburg Messe und Congress.

„Wir haben mit der IDX_FS Expo ein innovatives virtuelles Format geschaffen"

Michael Buck, geschäftsführender Gesellschafter von IDX Events sagt: „Wir haben mit der IDX_FS Expo ein innovatives virtuelles Format geschaffen, das einen professionellen Austausch zwischen Marken und Kunden ermöglicht. Trotz technischer Herausforderungen ist die Plattform zu dem digitalen Impulsgeber für Aussteller, Teilnehmer und Speaker geworden. Die Foodservice-Branche profitiert von aktuellen Denkanstößen und macht mit der Expo einen wertvollen Schritt in Richtung Digitalisierung."

Foto: Hamburg Messe und Congress GmbH / Michael Zapf



Programm der IDX_FS Expo besticht durch Vielfalt und Tiefe

Eine Vielfalt aus Diskussionsforen, Panels, Vorträgen und Wettbewerben, die auf drei Live-Stages aus Hamburg und Köln über parallele Streams präsentiert wurden, sowie zahlreiche Aussteller-Sessions machten die IDX_FS Expo zu einem digitalen Branchenevent der Extraklasse.

Unter dem Motto ‚Foodservice und Gastronomie der Zukunft' gab es aus dem Studio in Köln Live-Talks zu brandaktuellen Themen wie der Digitalisierung der Branche. Die Bühnen in Hamburg punkteten unter anderem mit neuen Formaten wie der Video-Podcastreihe „INTERNORGA Insights" mit OMR-Gründer Philipp Westermeyer und seinen prominenten Gästen, dem Pro-Veg Video-Podcast von Katleen Haefele oder der digitalen Ausgabe des Trendforums ‚Pink Cube' mit Food-Trendforscherin Karin Tischer. Die Hospitality-Lounge ‚Café Future live' sendete an zwei Tagen aus Hamburg einen Mix aus täglichen Deep Dives und Best Practices über Trends und Themen, die die System- und Gemeinschaftsgastronomie sowie die Hotellerie zukünftig bewegen.

Hochkarätige Speaker aus Politik, Wirtschaft und Kultur wie Olaf Scholz, Richard David Precht oder Tim Mälzer reflektierten die Bedeutung, Herausforderungen und Zukunftsperspektiven der Branche. Auch das 39. Internationale Foodservice-Forum – Europas größter Kongress für die professionelle Gastronomie – bot einen Blick über den Tellerrand. „Ungewöhnliche Zeiten erfordern ungewöhnliche Maßnahmen: Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie wanderte das Internationale Foodservice-Forum erstmals auf eine digitale Bühne, live gestreamt aus Hamburg. Größen der Profi-Gastronomie sprachen über die zurückliegenden harten Monate, präsentierten Learnings, diskutierten kontrovers. Rund 1.000 Teilnehmer folgten dem Forum vom heimischen Bildschirm aus.

Das Feedback auf diese Veranstaltung war trotz anfänglicher technischer Schwierigkeiten durch die Bank weg extrem positiv – und daher werden wir sicher in der Zukunft über Hybrid-Veranstaltungen nachdenken. Doch nichts ersetzt den persönlichen Kontakt – und wir freuen uns auf das 40. Internationale Foodservice-Forum 2022 in Hamburg als Präsenzveranstaltung", resümiert Boris Tomic, Chefredakteur dfv Hospitality Media.

Weitere Highlights waren die Verleihungen des INTERNORGA Zukunftspreises für zukunftsweisende und nachhaltige Gastro- und Technikkonzepte sowie das Finale des Deutschen Gastro-Gründerpreises für junge, engagierte Start-ups.

Optimales Format in herausfordernden Zeiten

„Wir haben mit der IDX_FS Expo für Aussteller und Besucher eine interaktive und innovative Plattform ins Leben gerufen, die perfekt inhaltlich auf die Branche abgestimmt ist.

> Ich freue mich sehr, dass unser Konzept so gut von den Besuchern angenommen wurde.

Neueste Trends, Innovationen und Lösungen konnten unter einem virtuellen Dach dreidimensional entdeckt werden. Ich freue mich sehr, dass unser Konzept so gut von den Besuchern angenommen wurde. Die IDX_FS Expo war und ist absolut notwendig und wichtig für den Branchenaustausch. Nach einigen anfänglichen Startschwierigkeiten haben wir jedoch auch erlebt, dass wir noch einiges lernen und optimieren müssen, was technische Details und digitale Komponenten betrifft. Ich bin zuversichtlich, dass wir mit jeder weiteren digitalen Veranstaltung über uns hinauswachsen und immer besser werden", bilanziert Gerhard Bruder, Schirmherr und Präsident des Institute of Culinary Art. ◀

INFO-SERVICE

Das war die IDX_FS Expo 2021 – hier geht es zum Video: https://www.internorga.com/

Die nächste INTERNORGA findet vom 18.-22. März 2022 in Hamburg statt.

Alle Videos sind auf der Plattform der IDX_FS Expo über die Programmansicht der drei Hauptbühnen noch einmal abrufbar.

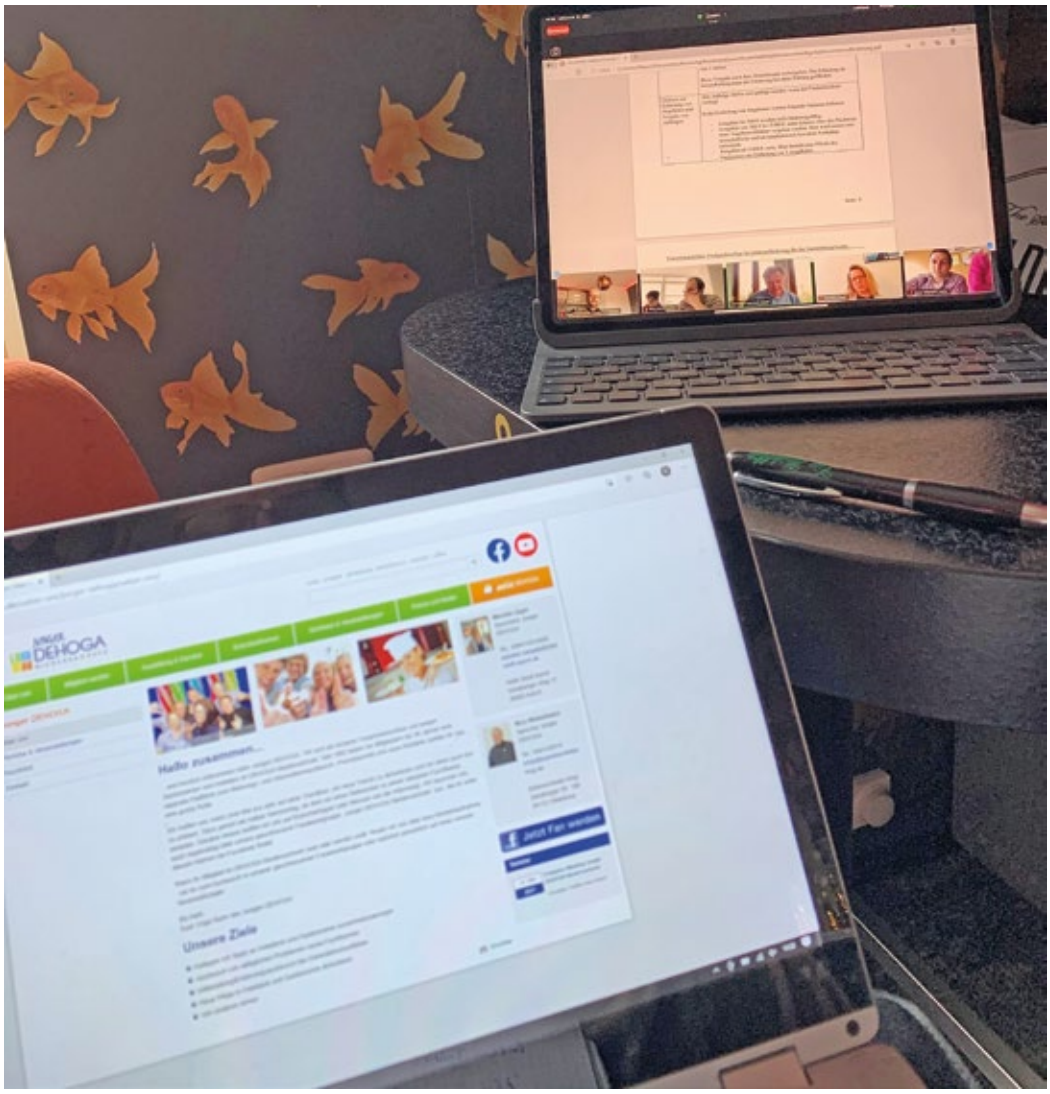
Virtueller Frühjahrstreff

Rund 30 Junioren konnten die Sprecher des Jungen DEHOGA Niedersachsen, Mareike Zägel und Nico Winkelmann, beim ersten virtuellen Frühjahrstreffen begrüßen. Hauptthema war die Diskussion um die Fördermittel unter dem Motto „let's talk about money".

Referent Dr. Hartmut Meyer, selbst einmal im Vorstand des Jungen DEHOGA Niedersachsen gewesen, gab zunächst Hinweise zum Umgang mit den Mitteln für niedrigschwellige Investitionen. Er erläuterte insbesondere die Vorgehensweise bei Antrag, Umsetzung und Vorfinanzierung. Diese stellt sich zunehmend als Problem heraus, da hier über die Banken eine Zwischenfinanzierung beantragt werden muss, weil die Teilrückzahlungsregelung weggefallen ist. Nunmehr sind alle Unternehmer aufgefordert, hier voll vorzufinanzieren.

Dr. Meyer wies darauf hin, dass der Bewilligungszeitraum bis 31. Oktober 2022 lauten muss. Sollte im Bescheid etwas Anderes stehen, sollte sofort Kontakt zur NBank aufgenommen werden und der Umsetzungszeitpunkt bis zu diesem Datum verlängert werden.

Im zweiten Teil des Vortrages wurde über die Zukunft diskutiert.



Frühjahrstreff des Jungen DEHOGA: diesmal virtuell.

Wie sehen die Konzepte jetzt aus? Welche Reaktionen ergeben sich bei den Gästen bei neuen Angeboten?

Allgemein konnte festgestellt werden, dass regionale Produkte im Trend sind. Darüber hinaus gibt es neue digitale Angebote, Wohnmobil-Dinner oder Liefer- und Abholservices. Viele dieser neuen Angebote werden auch zukünftig Bestand haben. Weiterhin wurde über die Auswirkungen auf die Personalplanung, die Urlaubsregelung für 2021 und den zunehmenden Fachkräftemangel diskutiert.

Dr. Meyer stand für alle Fragen zur Verfügung und erklärte, dass er sich sehr gefreut hat, mit den Junioren aktiv über diese wichtigen Themen zu diskutieren.

Um sich weiter gegenseitig kennenzulernen und die neuen Junioren begrüßen zu können, fand im Anschluss ein Treffen am virtuellen Tresen statt, das von den Teilnehmern gerne angenommen wurde. Hier wurde querbeet über alle Themen diskutiert, es wurden Tipps ausgetauscht, und alle freuen sich auf ein persönliches Wiedersehen im gewohnten Rahmen. ◀

Erfolgreicher Restart mit Gästebewertungen

BEWERTUNGSMANAGEMENT PROFESSIONALISIEREN

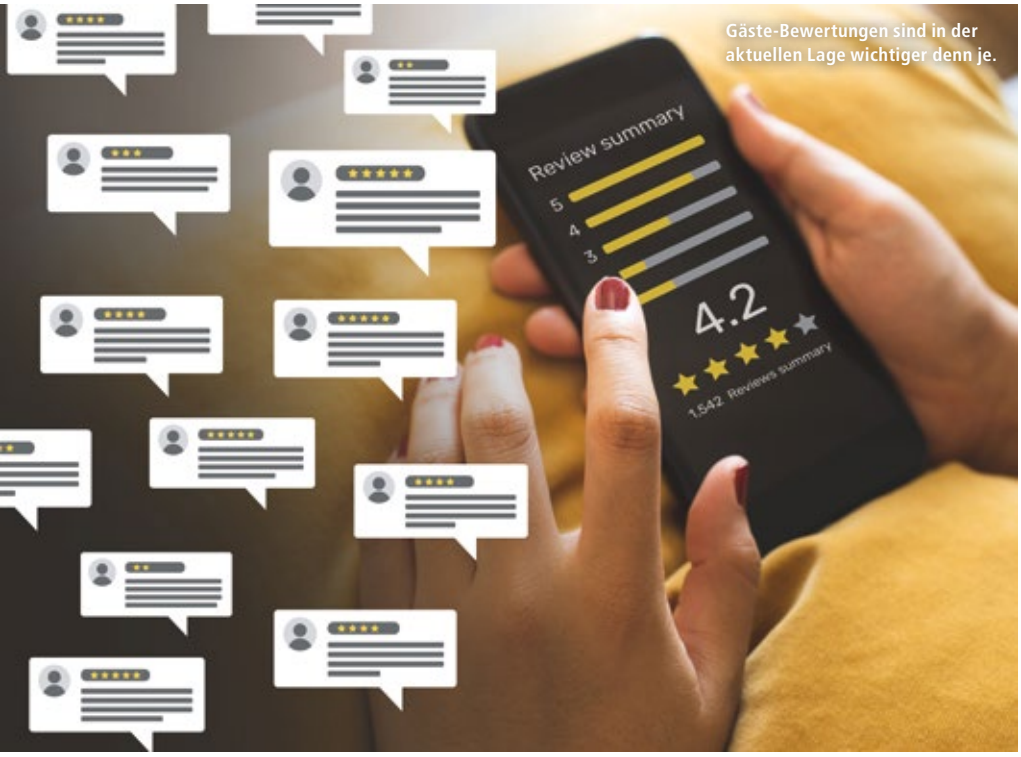
In einem Webinar hat der DEHOGA-Partner ConsultiiQ interessierte Hoteliers auf die Wiedereröffnung mit Maßnahmen zur kontaktlosen Kommunikation vorbereitet. Entlang der sogenannten Customer Journey hat ein Hotelier immer die Möglichkeit, mit seinen Gästen in Kontakt zu bleiben und dadurch den Gast an sich zu binden.

Wichtig in der heutigen Zeit, so die Referenten André Pfeiler und Paul Straten, sei die kontaktlose Gästekommunikation. „Gast anrufen, Mail schicken, automatisiert anschreiben", so Straten. Damit bleiben die Betriebe im Bewusstsein ihrer Gäste. Dazu gehört ein strukturiertes Qualitätsmanagement mit Planung, Steuerung, Kontrolle und Optimierung.

Die Zufriedenheit der Gäste steht immer im Vordergrund, daher ist eine Gästeumfrage unabdingbar. Heutzutage informieren sich die meisten Gäste über die Bewertungsportale, bevor sie eine Buchung tätigen. Umso wichtiger ist, dass jeder Hotelier auf seiner Internetseite ein Bewertungstool installiert hat, das aussagekräftig für die Gäste ist.

Zukünftig werden die Hygienemaßnahmen große Auswirkungen auf die Online-Bewertungen haben. Daher wird empfohlen, diese Bewertungen zu generieren und in den Bewertungsbogen mit aufzunehmen. Dieses Feedback kann zu Marketingzwecken genutzt werden. Mit Sicherheit werden diese Kriterien zu einer höheren Punktzahl bei der Bewertung führen. Damit alle Unternehmer gut aufgestellt sind, steht der DEHOGA-Partner ConsultiQ mit seinem iiQ Check allen Mitgliedern zur Seite. ◀

Weitere Infos erhalten Sie bei:
ConsultiiQ GmbH, Tel. 05321 / 759174,
E-Mail: pfeiler@consultiiq.de



Gäste-Bewertungen sind in der aktuellen Lage wichtiger denn je.

zieflekoch
Hotel- und Objekteinrichtung · Innenausbau

HOTEL BAHNHOF, OBERKIRCH

Ihr Kompletteinrichter
PLANEN
GESTALTEN
FERTIGEN

zieflekoch GmbH
D-72178 Waldachtal-Cresbach
Telefon +49 (0) 7445-8505-0

zieflekoch.de
#zieflekoch #hoteleinrichtung #inspiraZion

GEBÄUDEINTEGRIERTE LADEINFRASTRUKTUR FÜR DIE ELEKTROMOBILITÄT

Neues Gesetz tritt in Kraft

Am 5. März 2021 hat der Bundesrat das kürzlich vom Bundestag beschlossene Gesetz zum Aufbau einer gebäudeintegrierten Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität (GEIG) gebilligt. Das Gesetz setzt eine Vorgabe aus der EU-Gebäuderichtlinie zum Aufbau von Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität um.

Ziel des Gesetzes ist es, den Ausbau von Ladeinfrastruktur für Elektromobilität in Gebäuden zu beschleunigen. Wohn- und Nichtwohngebäude sollen mit größeren Parkplätzen ausgestattet werden. So sollen Ladepunkte geschaffen und Elektrofahrzeuge leichter zu Hause, am Arbeitsplatz oder bei alltäglichen Besorgungen aufgeladen werden können.

Beim Neubau von Nichtwohngebäuden mit mehr als sechs Stellplätzen ist jeder dritte Stellplatz mit Schutzrohren für Elektrokabel auszustatten. Zusätzlich ist in Nichtwohngebäuden mindestens ein Ladepunkt zu errichten. Bei einer größeren Renovierung bestehender Nichtwohngebäude mit mehr als zehn Stellplätzen muss jeder fünfte Stellplatz mit Schutzrohren für Elektrokabel ausgestattet und zusätzlich mindestens ein Ladepunkt errichtet werden.

Nach dem 1. Januar 2025 ist jedes Nichtwohngebäude mit mehr als zwanzig Stellplätzen zudem mit mindestens einem Ladepunkt auszustatten. Zudem wurde eine sog. Quartierslösung aufgenommen. Damit wird die Möglichkeit geschaffen, die Ladepunkt-Verpflichtungen bei Nichtwohngebäuden gebündelt an einem oder mehreren Standorten zu erfüllen.

Elektromobilität mit der entsprechenden Ladeinfrastruktur ist weiter auf dem Vormarsch.

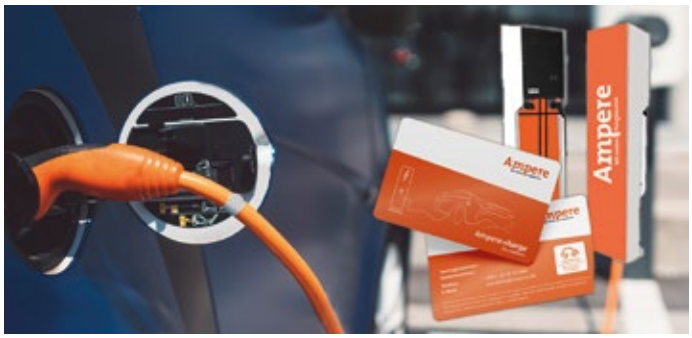
Ausnahmen sind für Nichtwohngebäude vorgesehen, die sich im Eigentum von kleinen und mittelständischen Unternehmen befinden und von ihnen selbst genutzt werden. Weitere Ausnahmen bestehen dann, wenn die Kosten für die Lade- und Leitungsinfrastruktur in bestehenden Gebäuden sieben Prozent der Gesamtkosten einer größeren Renovierung des Gebäudes überschreiten. ◀

ELEKTROMOBILITÄT EINFACH & KOSTENGÜNSTIG – MIT AMPERE

So gelingt die Errichtung von Ladeinfrastruktur

E-Mobilität ist für viele Unternehmen zu einer Voraussetzung geworden, um künftig auf nachhaltige Kundenbedürfnisse reagieren zu können. Lohnt es sich für Betriebe im Gastgewerbe zu investieren? An dieser Stelle bietet der DEHOGA-Kooperationspartner Ampere kostenfreie Beratung unter Berücksichtigung der örtlichen Begebenheiten. Ampere begleitet Unternehmen von der Planung bis zum Betrieb einer individuellen Ladelösung: von der Wallbox bis zur öffentlich zugänglichen Ladesäule.

Durch die Integration intelligenter Software ist so die eichrechtskonforme, kilowattstundengenaue Abrechnung jedes Ladevorgangs möglich. Ist der Ladepunkt öffentlich zugänglich, schafft sich der Betreiber hiermit eine neue Erlösquelle. Je nach Zugänglichkeit ist die „E-Tankstelle" rund um die Uhr oder nur während der Öffnungszeiten des Betriebes nutzbar.



Für verschiedene Nutzer können eigene Ladekarten ausgegeben und individuelle Tarife eingestellt werden – so dürfen Mitarbeiter bspw. vergünstigt oder kostenlos laden, während Geschäftskunden Sondertarife erhalten.

Neben der Errichtung von Ladeinfrastruktur zum besten Preis-Leistungs-verhältnis bietet Ampere weitere Vorteile: So sind durch die Umstellung von Stromzählern auf intelligente Messsysteme, aber auch bei Energieverträgen, große Einsparungen möglich. Sie erhalten eine dauerhafte Tarifoptimierung, und Ampere organisiert für DEHOGA-Mitglieder den kompletten Energiebezug. ◀

INFO-SERVICE

Kommen Sie gerne mit Ihren Fragen zu den Themen Ladeinfrastruktur und Energiekostensenkung auf Ampere zu.

Team E-Mobility
emobility@ampere.de
Tel.: 030 / 28 39 33 880

Energieberatung
energie@ampere.de
Tel.: 030 / 28 39 33 800

EEG-Novelle 2021

DAS ÄNDERT SICH FÜR IHRE PHOTOVOLTAIK-ANLAGE

Die Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) ist zum 1. Januar 2021 in Kraft getreten. Ziel sei es, den Anteil der Erneuerbaren Energien im Strommix bis 2030 auf 65 Prozent zu erhöhen. Was die Änderungen für bestehende und neue PV-Anlagen bedeuten:

Anlagen < 30 Kilowatt

Stromerzeuger, welche den erzeugten Strom selber nutzen, sind generell zur Zahlung der EEG-Umlage verpflichtet, wie alle anderen Strombezieher auch. Eine Ausnahmeregelung gilt für Betreiber von Kleinanlagen mit einer installierten Leistung und einem Eigenverbrauch unterhalb der Bagatellgrenze. Diese steigt von 10 Kilowatt und einem jährlichen Verbrauch von 10 Megawattstunden auf 30 Kilowatt und 30 Megawattstunden Jahresverbrauch, sowohl bei Neu- als auch bei Bestandsanlagen. Die Leistung entspricht einer Solarmodulfläche von circa 200 – 250 Quadratmetern.

Anlagen von 30 bis 300 Kilowatt

Für diese Anlagenbetreiber ändert sich nichts. Sie erhalten die jeweils geltende Einspeisevergütung und zahlen für selbst genutzten Strom ab der ersten Kilowattstunde die EEG-Umlage. Bei Neuanlagen über 100 Kilowatt erhalten sie statt der Einspeisevergütung eine Marktprämie, müssen jedoch einen Direktvermarkter zur Vermarktung des eingespeisten Stroms beauftragen.

Neuanlagen von 300 bis 750 Kilowatt

Bei der Inbetriebnahme von Anlagen dieser Größe müssen sich Anlagenbetreiber entscheiden, ob sie sich am Ausschreibungsverfahren der Bundesnetzagentur beteiligen. Über dieses Verfahren wird die Höhe der Einspeisevergütung für die folgenden 20 Jahre festgelegt. Bei der Teilnahme ist dem Betreiber der Anlage der Eigenverbrauch des erzeugten Stroms untersagt. Neu ist die Alternative: Sollten sich Anlagenbetreiber gegen die Teilnahme an der Ausschreibung entscheiden, erhalten sie nur 50 Prozent der Vergütung auf den eingespeisten Strom, dürfen die selbsterzeugte Energie jedoch auch selbst verbrauchen. Diese Option kann sich für jene lohnen, die einen hohen Anteil des erzeugten Stroms selbst nutzen. Im umgekehrten Sinne entgeht ihnen ein Großteil der Einspeisevergütung, wenn sie viel Strom produzieren, von welchem sie nur einen geringen Anteil selber nutzen.

Neuanlagen > 750 Kilowatt

Für Neuanlagen mit einer Größe von mehr als 750 Kilowatt besteht weiterhin die uneingeschränkte Pflicht zur Teilnahme am Ausschreibungsverfahren der Bundesnetzagentur. Kritiker bemängeln, dass bei dieser Regelung und bleibender Degression der Einspeisevergütung in wenigen Jahren der Neubau von PV-Anlagen unwirtschaftlich würde.

Weiterbetrieb von Bestandsanlagen

Bestandsanlagen, also Anlagen, die bereits am Netz, jedoch weniger als 20 Jahre alt sind, erhalten weiterhin die bei Inbetriebnahme zugesicherte Einspeisevergütung.

Weiterbetrieb von Altanlagen

Bei PV-Altanlagen, deren Vergütung ab dem 1. Januar 2021 nach 20 Jahren ausläuft, soll der wirtschaftliche Weiterbetrieb ohne zu hohe Anforderungen an die Messtechnik zum Marktwert möglich sein.

Dieser Artikel spiegelt unsere Einordnung der Berichterstattung zur EEG-Novelle wider. Alle Angaben ohne Gewähr. ◀

Ihre Energieberater in Niedersachsen

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

Carsten Mücke
Mücke Energieberatung

Eschenweg 36b
49088 Osnabrück
Tel. 0541 91194115
info@muecke-energieberatung.de
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
www.bluecontec.de

Fachkräfte aus dem In- und Ausland

WEBINAR LIEFERT WERTVOLLE TIPPS

Vertreter der Bundesagentur für Arbeit haben Ende März ein weiteres Webinar zum Thema Fachkräftemangel durchgeführt. Diesmal ging es um die Strategien der Gewinnung und langfristigen Bindung von Azubis und Fachkräften aus dem In- und Ausland.

Sarah Paßfeld und Kai von Hörsten informierten die DEHOGA-Mitglieder ausführlich darüber, was zu beachten ist, wenn Fachkräfte aus der EU oder aus Drittstaaten akquiriert werden sollen.

„Während bei Fachkräften aus der EU ein freier Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt besteht, benötigen Fachkräfte aus Drittstaaten generell ein Visum und eine Aufenthaltserlaubnis“, so Kai von Hörsten. Die sprachliche Hürde ist jeweils sehr hoch. Hier sollte mindestens B1 bzw. B2 Niveau in deutscher Sprache vorhanden sein. Bei Fachkräften aus Drittstaaten muss der Lebensunterhalt gesichert sein. Der Lohn muss daher bei mindestens 955 Euro pro Monat brutto liegen. Für Fachkräfte aus der EU gibt es Fördermöglichkeiten aus EU-Mitteln. Diese können direkt beim lokalen Arbeitgeberservice der jeweiligen Region beantragt werden.

Die Anwerbung von Fachkräften aus Drittstaaten ist durch die Änderung des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes vereinfacht worden. Trotzdem kann es bis zu anderthalb Jahren dauern, bis eine solche Fachkraft gewonnen wird. Dies liegt unter anderem daran, dass vor Ort durch die Botschaften zunächst das Sprachniveau geprüft wird. „Es ist deshalb sehr wichtig“, so von Hörsten, „dass Sie bei Ihrem lokalen Arbeitgeberservice Ihre freien Stellen so formulieren, dass diese für Fachkräfte aus dem In- wie aus dem Ausland interessant werden“.

Hier sollte neben der Gehaltshöhe auch der Bewerber direkt angesprochen werden. Sarah Paßfeld erläuterte, dass auf die Lage des Betriebes und die Infrastruktur vor Ort hingewiesen werden sollte, da Bewerber aus dem Ausland nicht wissen können, wo genau der Betrieb liegt und wie die örtliche Situation ist.

Die Expert Insider Studie 2019 hat ergeben, dass insbesondere die Wirtschaftslage und der sichere Arbeitsplatz sowie Karrierechancen und Arbeitszufriedenheit von ausländischen Arbeitnehmern in Deutschland mit einer Note von 4 insgesamt bewertet wurden.

„Das bedeutet für uns, dass sich unsere ausländischen Mitarbeiter nicht wie zu Hause fühlen“

Auf einem der letzten Plätze findet sich Deutschland wieder bei der Eingewöhnung, insbesondere im Hinblick auf Freunde finden, Freundlichkeit und Sprache. „Das bedeutet für uns, dass sich unsere ausländischen Mitarbeiter nicht wie zu Hause fühlen“, so Paßfeld weiter.

Diesen Punkt innerhalb des Betriebes zu verbessern, kann dazu führen, dass ein solcher Arbeitnehmer langfristig an den Betrieb gebunden werden kann. Dafür sollten alle Mitarbeiter frühzeitig einbezogen und sensibilisiert werden. Wünsche, Sorgen und Befürchtungen der Mitarbeiter und auch der neuen Fachkraft sollten ernst genommen werden.

Auch wenn es sehr schwierig ist, Fachkräfte aus dem Ausland zu rekrutieren, sollte dies eine Option sein, die alle Unternehmer im Auge behalten sollen, wenn sie auf dem inländischen Arbeitsmarkt keine geeigneten Mitarbeiter finden können. ◀

So läuft sauberes Wasser!

TRINKWASSERHYGIENE IN PANDEMIE-ZEITEN

Normalerweise sichert der regelmäßige Verbrauch die Hygiene des Trinkwassers. Wenn aber, wie jetzt während der Covid-19-Pandemie, die Trinkwasser-Installationen vorübergehend nicht genutzt werden, also Wasserhähne geschlossen und Duschen und Toiletten unbenutzt bleiben, müssen Betreiber sich etwas einfallen lassen, wenn's wieder los geht.

Denn Trinkwasser ist nicht steril und kann verkeimen, wenn es zu lange in der Leitung steht. Die Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe (BGN) hat dazu einen Maßnahmenkatalog erstellt:
Wenn das Wasser zum Beispiel für eine Übergangszeit nicht ganz abgestellt wird, hilft ein Spülplan. Der sieht vor, dass Entnahmestellen geöffnet werden – am besten alle drei Tage, mindestens aber einmal pro Woche. Das Wasser muss dann solange laufen, bis das abgestandene Wasser vollständig 'raus ist. Bei Kaltwasserleitungen bedeutet das, es muss richtig kaltes Wasser fließen, bei Warmwasserleitungen wirklich heißes. Das lässt sich leicht prüfen – einfach die Finger darunter halten.

Das gilt auch, wenn eine Trinkwasseranlage kurzzeitig stillgelegt wurde und das Wasser jetzt wieder laufen soll: Alle Wasserhähne öffnen und das Wasser so lange abfließen lassen, bis sich die Temperatur des kalten Wassers nicht mehr ändert.

Foto: Myriam Zilles

Anders sieht es aus, wenn die unbenutzte Anlage entleert oder länger als sechs Monate im befüllten Zustand belassen wurde. Dann müssen zur sicheren Wieder-Inbetriebnahme Fachleute 'ran. ◀

E-SERVICE

Der BGN-Maßnahmenkatalog zum Herunterladen aus dem Internet: www.bgn.de

Malle-Partys

BEZEICHNUNG NICHT VERWENDEN!

In den vergangenen Jahren haben Gastronomen immer wieder Partys und Veranstaltungen mit der Bezeichnung „Malle" durchgeführt. Daraufhin wurde für diese Bezeichnung ein geschütztes Markenrecht beantragt, um Urheberrechte einfordern zu können. Der Discothekenverband BDT hat sich gegen die eingetragene Marke „Malle" gewehrt und ein bereits anhängiges Verfahren einer Discothek vor dem Europäischen Markenamt unterstützt.

Im Februar 2021 war der Markeninhaber nach eingelegter Beschwerde in der zweiten Instanz vor dem Europäischen Markenamt erneut unterlegen. Die Markeneintragung wird – wie auch in der ersten Instanz – als rechtswidrig angesehen.

Das Verfahren ist allerdings noch nicht rechtskräftig. Der Markeninhaber kann weiteres Rechtsmittel einlegen. Bis zur finalen, rechtskräftigen Entscheidung könnte es noch ein bis zwei Jahre dauern. Daher sollten bis dahin keine Malle-Partys durchgeführt werden, weil der Markeninhaber hiergegen noch vorgehen könnte. ◀

Kurzarbeit kürzt auch den Urlaub

Kurzarbeit kürzt nicht nur die Arbeitszeit, sondern auch den Urlaubsanspruch von Betroffenen. Darauf hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf hingewiesen.

Geklagt hatte eine Teilzeit-Beschäftigte in Drei-Tage-Woche. Sie hatte wegen der pandemiebedingten Kurzarbeit im vergangenen Jahr drei Monate lang nicht gearbeitet, bestand aber auf den vollen Urlaubsanspruch.

Kurzarbeit erfolge nicht auf Wunsch des Arbeitnehmers, sondern im Interesse des Arbeitgebers und sei keine Freizeit, argumentierte die Klägerin – und scheiterte.

Der Jahresurlaub 2020 stehe ihr nur anteilig im gekürzten Umfang zu, so das Gericht. Der Erholungsurlaub bezwecke, wie der Name sagt, sich zu erholen. Dies setze aber eine Tätigkeit voraus. ◀

BGN – keine Beitragssteigerungen

Der Vorstand der Berufsgenossenschaft BGN hat am 1. April 2021 den Beitragsfuß 2020 und den Vorschussfuß für das Jahr 2021 festgesetzt. Der Beitragsfuß ist ein Faktor, der gemeinsam mit den Entgelten und der Gefahrklasse zur Berechnung des Beitrags dient. Er richtet sich nach Einnahmen und Ausgaben. Rein rechnerisch hätte der Beitragsfuß bei 0,374 liegen müssen. Er wurde jetzt aber nur auf 0,342 festgesetzt. Damit wird der Beitrag aus Betriebsmitteln der BGN gestützt. Die Unternehmen werden in der Corona-Krise vor steigenden Beiträgen und Liquiditätsverlust geschützt.

Wir danken der Geschäftsführung der BGN und den DEHOGA-Vertretern im BGN-Vorstand für dieses umsichtige Agieren.

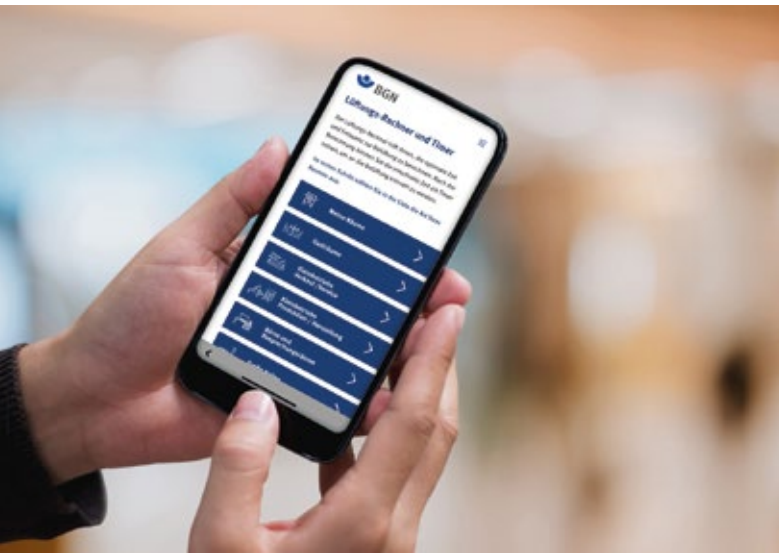
Zum Hintergrund: Aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Beschäftigung in den BGN-Branchen hat sich die Lohnsumme der BGN um insgesamt 14,1 % reduziert. Im Gastgewerbe ist die Lohnsumme sogar um 27,5 % gesunken. Trotz ebenfalls stark gesunkener Unfallzahlen (-22 %) sinken die Ausgaben nicht entsprechend. Das liegt daran, dass weniger Unfälle sich immer erst mit starker zeitlicher Verzögerung auf die Entschädigungsleistungen und damit auf die Kosten auswirken. Renten machen mit 48 % der Entschädigungsleistungen den größten Teil der Ausgaben aus – und die bestehenden Renten laufen natürlich weiter.

Trotz des gestiegenen Beitragsfußes wird es für die Mehrzahl der gastwerblichen Unternehmen im Mai zu Erstattungen kommen. Denn die meisten Unternehmen haben ihre Vorauszahlungen für 2020 auf Basis der Lohnsumme 2019 geleistet, die in aller Regel höher war als die tatsächlichen Löhne 2020. Sollten dennoch Unternehmen mit ihren Beitragszahlungen für 2020 und den Beitragsvorschüssen für 2021 in Liquiditätsschwierigkeiten kommen, können sie sich auch weiterhin zwecks Zahlungserleichterungen bzw. Beitragsstundungen an die BGN wenden. ◀

Richtig Lüften digital: Mit der BGN-Lüftungs-App

JETZT KOSTENLOS ZUM DOWNLOAD IM APP STORE

Wann, wie oft, wie lange – das richtige Lüften ist so wichtig wie noch nie. Schnell vergisst man es aber auch. Damit das nicht passiert, hat die Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe (BGN) eine nützliche App entwickelt, mit der sich für viele Situationen des Arbeitsalltags (oder auch im Privaten) leicht ermitteln lässt, wie häufig und wann man die Fenster aufmachen sollte. Sehr sinnvoll: Die Timer-Funktion, die daran erinnert, wann es soweit ist.



Berücksichtigt werden bei der Berechnung auch Lüftungsanlagen oder Raumluftreiniger, wie sie jetzt vielfach in Gast- oder Verkaufsräumen, Büros und kleinen Produktionsstätten installiert wurden. Für große Produktionshallen ist eine Abfrage möglich, ob die vorhandene Lüftung ausreicht.

Die „Lüftungs-App" der BGN www.bgn.de/lueftungs-app/, jetzt kostenfrei zum Herunterladen im App Store. ◀

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

Redaktion:
Rainer Balke, Renate Mitulla, Sarah Schulz, Klaus Hilkmann
Email presse@dehoga-niedersachsen.de

Anzeigen:
Verlagshaus Fachzeitungen Teegen GmbH, Holger Teegen,
Tel. 04551 1450
Email info@vht.de
www.vht.de

Gestaltung: Karena Unger

Fotos: AdobeStock:
Titel, Seite 14, 28, 35, 36

Druck:
Beisner Druck GmbH & Co. KG
www.beisner-druck.de

Die Ausgabe 3/2021 des DEHOGA Magazins erscheint am 7. Juli 2021.

CORONA HYGIENEARTIKEL

VORSICHT Fake-Shops

Das Karlsruher Institut für Technologie warnt vor Fake-Shops mit extrem günstigen Angeboten zum Thema Corona. Unabhängig davon, ob es sich um FFP 2 Masken, medizinische Masken oder Schnell- bzw. Selbsttests handelt, die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass auch Cyberkriminelle im Internet Profit machen wollen. Daher ist die Gefahr groß, dass der Unternehmer bei Bestellung am Ende gar nichts erhält oder Tests, die nicht funktionieren.

Auf folgende Punkte sollte man als Käufer achten:

- Auf Suchmaschinentreffer darf man sich keinesfalls verlassen, wenn es darum geht, einen seriösen Händler für Schnelltests zu finden. Dies kalkulieren die Betrüger ein. Sie nutzen Sicherheitslücken in Webseiten von Unternehmen, Vereinen oder Privatpersonen aus, um dort eine Weiterleitung zu ihrem Fake-Shop zu hinterlegen.
- Der Händler hat keine auch nur annähernd ähnlichen Produkte im Angebot. Die Corona-Schnelltests heben sich komplett vom übrigen Sortiment ab.
- Als Zahlungsmittel werden nur Vorauskasse oder Kreditkarte angeboten.
- Zu günstig, um wahr zu sein: Die Schnelltests kosten bei dem Händler nur halb so viel wie anderswo.
- Auf der Internetseite fehlt ein Impressum, oder der Händler ist unter den angegebenen Kontaktdaten nicht erreichbar.
- Auch ein Blick auf die Nutzungsbedingungen oder in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen lohnt sich, denn dort ließen sich oftmals Hinweise auf einen ausländischen Firmensitz finden, erklärt die polizeiliche Kriminalprävention.

Webseiten

IMPRESSUM AKTUALISIEREN

Am 7. November 2020 ist der neue Medienstaatsvertrag (MStV) in Kraft getreten und hat damit den Rundfunkstaatsvertrag (RStV) ersetzt. Aus diesem Grund ist nun bei der Bezeichnung des inhaltlich Verantwortlichen für journalistisch-redaktionelle Angebote nicht mehr auf den RStV, sondern auf den MStV zu verweisen.

Diese Änderung betrifft in erster Linie Blogbetreiber und Betreiber von Webseiten klassischer Medien. Aber auch normale Webseiten, die einen Blog betreiben bzw. sonst journalistisch-redaktionelle Inhalte vorhalten, sollten im Rahmen des Impressums auf einen Verantwortlichen im Sinne des Paragrafen 18 Absatz. 2 im MStV hinweisen. Dazu gehören auch alle Auftritte in sozialen Medien, also die Facebook-Fanpage, Instagram-Story, Pinterest-Pinnwand, der YouTube-Channel, die LinkedIn-Seite, der Twitter-Kanal eines Unternehmens und ähnliche Auftritte.

Allen, die derzeit noch auf einen Verantwortlichen „im Sinne von Paragraf 55 Abs. 2 RStV" hinweisen, wird geraten, diesen Hinweis zeitnah auf „Verantwortlicher im Sinne von Paragraf 18 Abs. 2 MStV" anzupassen.

Sollte trotz des Vorhaltens journalistisch-redaktioneller Angebote derzeit noch kein Verantwortlicher benannt worden sein, sollte dies zeitnah nachgeholt werden. ◀

Lasst uns öffnen

GESCHÄFTSLEUTE GRÜNDEN UNLOCK 2021: INITIATIVE FORDERT MUT MACHENDE PERSPEKTIVE

„Sagt uns, was wir zusätzlich machen sollen, aber lasst uns öffnen". Unter dem Namen „UNLOCK 2021" haben sich in Bad Laer mehrere Geschäftsleute aus dem Handel, der Gastronomie und der Fitnessbranche zu einer Initiative für ein zeitnahes Ende der Corona-bedingten Zwangsschließungen zusammengeschlossen. Ziel der Initiative ist, gemeinsam mit der Politik sichere Rahmenbedingungen für einen möglichst frühzeitigen „UNLOCK 2021" zu schaffen.

„Wir brauchen eine Mut machende Perspektive", betont Sarah Schumacher von Piepers Landidyll-Hotel. Ihr Berufskollege Hubert Schowe von den Westerwieder Bauernstuben fordert pragmatische Lösungen für ein verantwortungsvolles Leben mit dem Virus: „Auch aufgrund der neuen Test- und Impfmöglichkeiten ist jetzt die Zeit für klare und nachvollziehbare Regeln, die nicht an der Wirklichkeit der Unternehmer vorbei zielen und dem Hygieneanspruch gerecht werden".

Unterstützt wird die Initiative von dem Bad Laerer Bürgermeister Tobias Avermann. Er spricht sich für eine zeitnah wirksame Öffnungsstrategie aus. „Es geht auch um die Zukunft unseres Ortskerns und die der gesamten Gemeinde". Nach einem Jahr mit erheblichen Einschränkungen sei „die Geduld der betroffenen Betriebe ausgereizt".

Bei der Überwindung des harten Lockdowns sollte man vermehrt auf die Eigenverantwortung der Geschäftsleute setzen, empfiehlt der Bürgermeister: „Unsere Einzelhändler und Gastgeber werden sich für die Umsetzung nachvollziehbarer Hygieneregeln einsetzen, wenn man sie lässt".

Dass dies gut funktionieren kann, habe sich schon 2020 nach der ersten Corona-Welle erwiesen, erklärt Beate Schwöppe von dem gleichnamigen Modegeschäft.

„Wir können für einen sicheren Rahmen sorgen". Mit klaren Vorgaben und Rahmenbedingungen müssen wieder Öffnungen möglich sein. Für viele Betriebe gehe es derzeit um die Erwerbsgrundlage und die Zukunft. Die heimischen Unternehmer lädt die Initiative mit einem Appell zum Mitmachen ein: „Übernehmt Eigenverantwortung. Dann funktioniert UNLOCK 2021". ◀

Für Öffnung geworben

GASTRONOMEN VERTEILEN MEHR ALS 300 BRATWÜRSTE AN AUTOFAHRER

Nicht jammern, sondern selbst etwas unternehmen: Mit einer leckeren kulinarischen Aktion haben mehrere Gastronomen aus dem Altkreis Wittlage für eine Öffnung ihrer Betriebe geworben. Auf dem Kreisel im Bohmter Ortskern wurden mehr als 300 Bratwürste an Autofahrer verschenkt.

„Die Reaktionen waren ausschließlich positiv. Das hat Mut gemacht", betont Jutta Kessen vom Restaurant Kaffeemühle in Bad Essen. Zwar habe man den Standort nach einer Weisung der Polizei schon acht Minuten nach dem Beginn der Aktion von der Straße auf den Bürgersteig verlagern müssen, trotzdem sei alles harmonisch und positiv verlaufen. Von vielen Autofahrern sei zu hören gewesen: „Endlich tut sich mal was".

Auch der Austausch mit den Berufskollegen habe nach der langen Lockdown-Zeit gut getan, berichtet Jutta Kessen: „Unsere Forderung, mit klaren Hygieneregeln wieder öffnen zu dürfen, ist ausnahmslos auf Zustimmung gestoßen". ◀

Mit einer kulinarischen Aktion haben Gastwirte in Bohmte für eine Öffnungsperspektive geworben.

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

Moment der Wahrheit kommt noch

BRANCHE MÖCHTE ENDLICH WIEDER LOSLEGEN

Dieter Westerkamp ist Geschäftsführer des DEHOGA-Bezirksverbandes Osnabrück-Emsland/Grafschaft Bentheim. In dem folgenden Interview zeigt er einerseits Verständnis für die weiter geltenden Corona-Einschränkungen des öffentlichen Lebens, andererseits hofft er darauf, dass Hotels und Restaurants möglichst zeitnah wieder öffnen dürfen.

Die Pandemie-Beschränkungen dauern auch im April an, und eine Öffnung der Gastronomie ist weiterhin nicht in Sicht.
Wie ist die Stimmung bei den Betrieben?

Hier spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Einerseits höre ich von vielen Betrieben, dass die staatlichen Fördergelder inzwischen zeitnah fließen. Vielerorts sind erste Abschlagszahlungen schon ein oder zwei Wochen nach der Antragstellung ausgezahlt worden. Die Zusage der Bundesregierung, dass die Betriebe bis zum Juni 2021 mit staatlichen Überbrückungshilfen rechnen können, wirkt sich positiv auf die aktuelle Liquidität aus. Das bringt vielen Berufskollegen erst einmal wirtschaftliche Sicherheit. Auf der anderen Seite ist das Ganze auch eine emotionale Frage. Restaurant- und Hotelbesitzer dürfen seit nunmehr über einem Jahr nur noch sehr eingeschränkt oder gar nicht mehr arbeiten. Viele sind zunehmend frustriert und warten sehnsüchtig auf eine Öffnungsperspektive.

Wäre eine Öffnung der Außengastronomie sinnvoll und hilfreich?

Derzeit ist das nach meiner persönlichen Einschätzung zumindest hier in unserer Region keine realistische Option. Dafür ist die Zahl der Corona-Neuinfektionen noch zu hoch. Die Politik gibt uns hier klare Vorgaben. Solange die Sieben-Tage-Inzidenz für Neuansteckungen über 100 liegt, wird es wohl keine Öffnung geben können. Auch unsere Branche weiß, dass es bei dieser Pandemie um Menschenleben geht. Wir müssen einfach auf die Empfehlung der Ärzte und Wissenschaftler vertrauen. Hier überwiegen derzeit die Stimmen, die vor einer sehr ernsten Situation warnen und Öffnungsschritte in dieser Situation ablehnen.

Gibt es auch Hoffnungszeichen?

Wie alle anderen Menschen hoffe ich darauf, dass die Infektionszahlen mit zunehmenden Fortschritten bei der Impfung zurückgehen und wir die Pandemie damit in den Griff bekommen. Darüber hinaus hoffe ich nach wie vor auf die Vernunft der Menschen – auch, wenn ich persönlich Zeitgenossen kenne, die sich nur bedingt an die Vorsichtsregeln halten. Meine Einschätzung ist aber, dass sich die große Mehrzahl der Menschen sehr verantwortungsbewusst verhält. Ich denke, dass dies letztlich auch unserer Branche zugutekommen wird. Mit Vernunft und unter bestimmten Regeln wird es hoffentlich bald wieder möglich sein, dass die Gastronomie und die Hotels wieder öffnen dürfen.

Wird dann der gewohnte Alltag zurückkehren?

Das bezweifle ich. Es wird zu großen Veränderungen im wirtschaftlichen Bereich und auch im sozialen Zusammenleben kommen. Zum Beispiel wird es den früher gewohnten Händedruck oder die Umarmung zur Begrüßung künftig wohl deutlich weniger geben. Ob in Zukunft – ähnlich wie in großen Teilen Asiens – ein Großteil der Menschen eine Maske an öffentlichen Orten tragen wird, muss die Zukunft zeigen. Sicher ist, dass uns die Corona-Vorsichtsmaßnahmen auch nach möglichen Lockerungen in unserer Branche und anderen Bereichen noch längere Zeit begleiten werden.

Wird es ein großes Gastro-Sterben geben?

Das ist derzeit noch nicht absehbar. Aktuell profitieren viele Betriebe von den staatlichen Hilfsgeldern. Wie gut die Betriebe die Corona-Krise überstehen, wird sich erst richtig zeigen, wenn die Restaurants und Hotels wieder öffnen dürfen. Dann wird zeitgleich vermutlich auch die staatliche Förderung beendet werden. Für die Berufskollegen wird das bedeuten, dass sie ihren Umsatz nach über einem Jahr der Komplett- oder Teilschließung – und daraus resultierenden Zahlungen vom Staat – wieder zu 100 Prozent selbst erwirtschaften müssen. Für viele Betriebe kommt dann der Moment der Wahrheit.

Gibt es Dinge, auf die Sie sich freuen?

Ja, natürlich. Wie wohl jeder andere, erwarte ich mit Ungeduld das Ende der Corona-Beschränkungen und endlich wieder mehr Freiheit genießen zu dürfen. Ich freue mich darauf, mich bald wieder mit Freunden treffen, gut essen gehen und verreisen zu können. Die Gastro-Branche steht bereit, den Menschen ein wichtiges Stück Lebensfreude zurückzugeben, auf das wir schon seit sehr langer Zeit verzichten müssen. ◀

Gast steht im Mittelpunkt einer begehbaren Skulptur

AUS OSNABRÜCK STAMMENDER ARCHITEKT FÜR RESTAURANT-GESTALTUNG AUSGEZEICHNET

Das Sushi-Restaurant Fuji Yama in Nürnberg wurde jetzt von einer hochkarätigen Jury zum schönsten Restaurant im deutschsprachigen Raum gekürt. Ganz vorn beteiligt ist der aus Osnabrück stammende Architekt Matthias Niemeyer, der die Räumlichkeiten geplant und gestaltet hat. „Das ist ein überragender Erfolg, über den sich unsere Region besonders freut", betont Dieter Westerkamp, Geschäftsführer des DEHOGA-Bezirksverbandes Osnabrück-Emsland/Grafschaft Bentheim.

Der aus Osnabrück stammende Architekt Matthias Niemeyer hat das ausgezeichnete Restaurant Fuji Yama in Nürnberg mit gestaltet.

Die Auszeichnung wurde im Rahmen eines Wettbewerbs vergeben, der von dem renommierten Callwey Verlag gemeinsam mit Partnern wie unter anderem dem Bund Deutscher Innenarchitekten (BDIA) und dem DEHOGA, ausgelobt wurde. Zum Mitmachen aufgerufen waren Architekten, Planungsbüros und Gastronomen aus ganz Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien. Der Preis ist der einzige, der zugleich Interieur- wie auch Food- und Gastronomiekonzepte mit einbezieht. Das im Erdgeschoss des Adina Apartment Hotels angesiedelte Fuji Yama setzte sich bei dem Wettbewerb „Die schönsten Restaurants & Bars" unter rund 50 Mitbewerbern durch.

Dem Büro Bermüller+Niemeyer sei es gelungen, einen emotional inspirierenden Ort zu schaffen, der im Rahmen eines stimmigen Gesamtkonzepts eine „echte Wohlfühl-Athmosphäre" bietet, betont die Jury in ihrer Preisbegründung: „Einen solchen Ort hat das Büro Bermüller+Niemeyer Architekturwerkstatt mit dem ganzheitlichen Ausbau des Sushi-Restaurants realisiert".

Hierbei sei neben der Innenarchitektur auch das grafische Erscheinungsbild bestens gelungen, erklärt die BDIA-Vizepräsidentin Irene Maier: „Wie ein einziger Atemzug fließt die Komposition harmonisch und lässt gleichzeitig Platz für Interpretation". Besonders in den Abendstunden werde die Symbiose der organisch geformten Inneneinrichtung mit der meditativen Lichtstimmung deutlich.

In dem Gastraum wurden 2400 individuell CNC-gefräste Holzlamellen nebst akustisch wirksamen Filzlamellen zusammengefügt. Gemeinsam entwickeln diese eine fließende Sitzlandschaft, die sich von der Decke über die Wände bis teilweise zum Boden des Restaurants zieht und dort wieder als Sitzmöbel hervorhebt. Links vom Eingangsbereich zieht das fließende Design in Form einer Tropfen-Skulptur von der Decke herunter. In mehreren Vertiefungen kommen ausgewählte Sake-Flaschen zur Geltung, heißt es in der Jury-Expertise weiter.

Dass sie sich gegenüber zahlreichen renommierten anderen Fachbüros durchgesetzt haben, ist für Matthias Niemeyer und sein Team ein Riesenerfolg. „Unser Ziel ist es, den Gast in den Mittelpunkt innerhalb der begehbaren Skulptur zu setzen", so die Architekten. Die Gäste können im Fuji Yama zwischen einem intimeren Sitzbereich im hinteren Bereich sowie einer offeneren Atmosphäre im vorderen Bistro-Bereich wählen. ◀

SPARGELSAISON HAT BEGONNEN: HOFFNUNG AUF BEGINN DER AUSSENGASTRONOMIE

Spargel direkt vom Erzeuger

„Endlich ist wieder Spargelzeit. Bei uns wird´s heute richtig lecker". Der Mittfünfziger aus dem nahen Osnabrück steigt mit einer gut gefüllten Einkaufstasche sichtlich zufrieden in sein Auto. Gerade hat er beim Spargelhof Hawighorst in Hollage zwei Kilogramm des königlichen Gemüses gekauft. „Bei uns gibt es ganz klassisch neue Kartoffeln, Sauce Hollandaise und Schinken zum Spargel – alles von hier aus dem Hofladen". Frischer Spargel aus der Region sei für seine Familie ein Teil des Frühlings – gerade wenn das Wetter noch kühl ist.

Tatsächlich ist an diesem Tag nichts von angenehmen Temperaturen zu spüren. Bei knapp über null Grad wechseln sich Hagel- und Schneeschauer mit kurzen sonnigen Abschnitten ab. „Eigentlich ist es noch etwas kalt für die Spargelernte. Wir fangen gerade erst an", berichten die Hofinhaber Petra und Heiner Hawighorst. Rund 20 Mitarbeiter sorgen dafür, dass der Hollager Spargel jeden Tag frisch gestochen, verkauft und auf den Tisch kommen kann.

Ein Blick auf den Kundenstrom im Hofladen zeigt, dass die Lust auf Spargel aus der Region offenbar riesengroß ist. Zwischendurch klingelt immer wieder das Telefon. „Es geht jetzt richtig los", freut sich Petra Hawighorst: „Nun muss nur noch das Wetter besser werden, damit der Spargel gut und schnell wächst". Für eine reichhaltige Ernte mit Top-Qualität muss es am besten schön warm und etwas feucht sein. In den ersten Erntewochen wird die Sonnenwärme von Folienstreifen über den Spargelreihen aufgefangen und in den Boden geleitet. Dadurch bekommt der Spargel schon jetzt die Wärme, die er für ein ausreichendes Wachstum und einen guten Geschmack braucht.

Der Spargelhof Hawighorst ist seit 1990 für seine hervorragenden Qualitätsprodukte aus eigener Erzeugung bekannt. Vor 30 Jahren hat der Familienbetrieb mit dem Spargelverkauf ab Hof begonnen.

Leckeren Spargel aus der Region bietet der Hof Hawighorst an.

Inzwischen können Kunden in dem Hofladen alles bekommen, was zu einem leckeren Spargelessen gehört. Neben mehreren Sorten Kartoffeln, Schinken und anderen Nahrungsmitteln direkt vom Bauernhof, werden unter anderem auch Weine vom Winzer des Vertrauens angeboten. Die nächste Generation des Familienbetriebs ist übrigens schon gesichert, berichten Petra und Heiner Hawighorst: „Unsere Tochter Laura ist schon voll mit dabei und möchte den Betrieb weiterführen".

Zum regionalen Erfolgskonzept gehört auch, dass man den täglich frisch geernteten Hawighorst-Spargel in verschiedenen Lebensmittelmärkten in der Umgebung kaufen kann. Auf das beliebte Spargelbuffet in der Scheune muss man wegen der weiterhin geltenden Corona-Einschränkungen aber noch verzichten. Das Hawighorst-Team hofft, dass zumindest die Außengastronomie in nächster Zeit wieder starten kann, betont Petra Hawighorst: „Wir freuen uns darauf, wieder Gäste auf unserer schönen Terrasse begrüßen zu dürfen". ◀

Insolvenzantrag oder Vermeidung?
Rettung der Geschäftsidee!
Forum Mercatorium
informiert in einem kostenfreien Erstgespräch
Tel. 04721 / 9499100 · info@forum-mercatorium.org

MOBIL-CLEAN
Menschen für Sie
- Lüftungsanlagen
- Reinigung
- Neubau und Wartung
Anlagen-Check MOBIL-CLEAN KOSTENLOS
05173 - 9 21 88
www.mobil-clean.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

125 JAHRE STRANDHOTEL DUHNEN

Eine wechselvolle Geschichte

Annette und Kristian Kamp führen das Hotel erfolgreich in dritter Generation.

„Dieser Ort ist einmalig", muss der findige Duhner Landwirt Amandus Mangels gedacht haben, als er 1893 beschließt, unmittelbar am Duhner Watt in Cuxhaven ein kleines Hotel zu errichten. Drei Jahre später – im Jahre 1896 – setzt er seinen Plan in die Tat um, und die Geschichte des Strandhotels nimmt ihren Lauf. Bereits 1922 übernimmt Friedrich Kamp das kleine Hotel und lenkt es in den Jahren nach dem Ersten Weltkrieg sicher über die schwierigen Zeiten hinweg. Damit ist der Grundstein gelegt für ein Familienunternehmen, das Sohn Klaus und auch Enkel Kristian Kamp, der derzeitige Eigentümer des Hotels, bis heute erfolgreich fortführen konnten.

Wie schon zum Ende des vorletzten Jahrhunderts befindet sich das Strandhotel Duhnen noch immer in seiner exponierten Lage direkt am Meer. Aus dem ehemals verträumten Bauern- und Fischerdorf Duhnen ist ein moderner Badeort geworden. Und auch das kleine Haus am Strand hat im Laufe der Jahrzehnte zahlreiche Veränderungen in Form von ständigen Umgestaltungen und Erweiterungen erlebt. Die maßgeblichen Gebäudeteile des Strandhotels Duhnen entstanden in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts (1958 bzw. 1976). Mit dem Bau des Aparthotels Kamp im Jahre 1998 wurde ein weiteres großes Kapitel der Hotelgeschichte geschrieben. Große Umbaumaßnahmen nach der Jahrhundertwende waren unter anderem die umfangreichen Zimmerrenovierungen 2000/2001, die Erneuerung der Hotelhalle samt Restaurant und Lido Bar 2005, der Bau des Levitas Wellspa 2010, der Skylounge und der Skysuiten 2015 sowie die Erweiterung durch den Eastwing 2017 und die Kernsanierung des Haupthauses 2020.

Derzeit wird der zweite Lockdown noch sinnvoll genutzt, um den feinen Facelift der Hotellobby und des Restaurants Vier Jahreszeiten zu vollenden.

125 Jahre nach der erstmaligen Eröffnung am 22. März 1896 hätte das gewachsene Haus am Strand eine große Feier verdient. Aufgrund der bekannten Umstände in diesem Jahr hat sich das Strandhotel Duhnen nun aber andere Highlights für das besondere Jubiläumsjahr ausgedacht. So dürfen unter anderem historische Fakten rund um 13 Jahrzehnte Hoteltradition in Form einer umfangreichen und unterhaltsamen Jubiläums-Chronik, spannende Interviews mit Persönlichkeiten aus dem Strandhotel Duhnen sowie kulinarische Highlights erwartet werden. Erste Einblicke in die Geschichte des Hotels und die Möglichkeit zur Vorbestellung der Jubiläums-Chronik sind schon jetzt auf der hoteleigenen Webseite zu finden. ◀

Die Entwicklung des Strandhotels Duhnen von 1896 – 2021

BEZIRKSVERBAND STADE

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

Das Ehrenamt stärken

AKTION BRINGT NEUES PUBLIKUM

Sebastian Wohlers (r.) übergibt die Spende an den örtlichen Schützenverein.

Eine gewisse Grundanspannung spüre er im privaten wie beruflichen Alltag, sagt Sebastian Wohlers, Inhaber der Gaststätte Niedersachsenschänke in Fredenbeck bei Stade. Mit einem Abholservice hält er den Betrieb über Wasser – wohlwissend, dass mit dem überschaubaren Umsatz die abgesagten Familienfeiern und Saalveranstaltungen nicht aufgefangen werden können. Den Kopf lässt er trotzdem nicht hängen. Lieber unterstützt der Unternehmer die örtlichen Vereine mit einem besonderen Angebot aus dem Abholservice.

Wohlers pflegt seit jeher einen engen Kontakt zu den Vereinen in seinem Ort – nicht nur, weil Reitverein und Schützenverein ihre Domizile in direkter Nachbarschaft zu seinem Betrieb haben. Abgesagte Handballspiele, Erntefeste, Reitturniere – das öffentliche Leben im ländlich geprägten Umkreis ist seit einem Jahr weitgehend zum Erliegen gekommen. „Den Vereinen fehlen damit ihre Einnahmen", weiß der Unternehmer – und möchte den Ehrenamtlichen unter die Arme greifen.

Immer freitags können die Kunden im Rahmen der Aktion „Euro für euch" mit ihrer Bestellung einen Verein unterstützen. Ein Euro pro Gericht fließt dann an die Organisation. Zusätzlich steht auf dem Tresen in der Gaststätte ein Sparschwein, in dem bei der Abholung der Speisen weitere Spenden gesammelt werden. Ende Februar gab es die erste Auflage – zugunsten des örtlichen Jugendcafés. Inzwischen profitieren auch Sportvereine, Schützenverein, Reitverein, Feuerwehr und Pfadfinder. Im Schnitt sind bislang 100 Euro pro Verein zusammengekommen, die ersten Schecks wurden schon übergeben.

Ohne großen Mehraufwand könne er auf diese Weise etwas Gutes tun, zieht der Gastwirt ein erstes Fazit. Zudem bekommen die Vereine die Möglichkeit, sich im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Niedersachsenschänke im Internet zu präsentieren. Für Wohlers lohnt sich die Aktion ebenfalls: „Wir erreichen noch einmal ein anderes Publikum, jede Woche sind ein paar neue Gesichter dabei." ◀

Kontakt zur Politik halten

In dieser Zeit ist es besonders wichtig, Kontakt zur Politik zu halten. Manchmal sucht Politik auch Kontakt zur Branche. So war am 14. März 2021 Nathalie Rübsteck, Geschäftsführerin des Bezirksverbandes Stade, zu Gast im Podcast des Landtagsabgeordneten Kai Seefried. Unter dem Titel: „Wir können. Wir müssen. Lasst uns öffnen!" ging es um die Sorgen und Nöte der Branche, Hilfs- und Förderprogramme und die Auswirkungen des anhaltenden Lockdowns auf die Menschen, die hinter den Betrieben stehen. ◀

Zum Nachhören gibt es den Podcast hier:
https://bit.ly/3xbdIF2

Rollentausch: Das Donners Cuxhaven mit Social-Media-Aktion

Rollentausch im Hotel: Carsten Weber, Geschäftsführer des Best Western Hotels Das Donners in Cuxhaven, hat in die Jobs seiner Mitarbeiter hineingeschnuppert – und dies gleich für die Social-Media-Kanäle des Hotels in Szene gesetzt. So hält der Hotelchef mit Humor den Kontakt zu seinen Gästen bis zum nächsten Wiedersehen.

Ob Fasching oder Karneval: Im hohen Norden geht es in der fünften Jahreszeit ruhig zu. Im Best Western Hotel Das Donners in Cuxhaven beherbergen Geschäftsführer Carsten Weber und sein Team zu dieser Zeit oft diejenigen, die den tollen Tagen in der Heimat entgehen möchten. Ohne Gäste hat er sich dieses Jahr selbst verkleidet und ist in die Rollen seiner Mitarbeiter geschlüpft.

Dabei galt: Der Profi macht es vor, der Hotelchef macht es nach – und macht hinter Bar und Rezeption, als Weinsommelier, im Housekeeping oder als Haustechniker gar keine schlechte Figur. Den Rollentausch haben Weber und sein Team für die Social-Media-Kanäle des Hotels fotografisch in Szene gesetzt und halten mit der witzigen Aktion den Kontakt zu ihren Gästen.

„Normalerweise beherbergen wir zur Faschings- und Karnevalszeit diejenigen, die vor der fünften Jahreszeit Reißaus nehmen. Um mit diesen Gästen auf eine charmant-lustige Weise in Kontakt zu bleiben, habe ich mir überlegt, durch den Rollentausch die Themen Verkleiden und Spaßhaben zu vermitteln. Außerdem konnten wir so Teile unseres Teams auch wieder einmal unseren Freunden und Stammgästen präsentieren."

„Leider habe ich in diesen Wochen mehr Zeit als sonst und dann können mir schon mal solche Flausen in den Kopf kommen. Die Umsetzung bedarf dann aber auch immer eines Teams, das hinter den Aktionen steht. Auf solch ein Team kann ich glücklicherweise jederzeit zurückgreifen. Diese Art von Sonderaufgaben halten die Mitarbeiter auch motiviert. Viele von meiner Crew sind schon seit November in Kurzarbeit, Sales- und Marketingteam sogar von Beginn des ersten Lockdowns. Da sind solche Projekte auch mal eine willkommene Abwechslung", erklärt Weber. ◀

Sympathische Social-Media-Aktion: Geschäftsführer Carsten Weber (auf dem unteren Bild) tauscht die Rollen mit seinen Mitarbeitern.

Servieren, Tranchieren und Flambieren

DEHOGA-KREISVERBÄNDE BIETEN SCHULUNG AN

Seit Beginn der Corona-Pandemie im letzten Jahr leidet auch das Gastgewerbe unter den harten Bedingungen, Hygienebestimmungen und natürlich unter dem Lockdown in Deutschland.

Die Auszubildenden trifft es besonders hart, denn ihnen fehlen einfach die Gäste, um das Erlernte am Tisch in die Praxis umzusetzen. So machte der Prüfungsausschuss-Vorsitzende für Restaurantfachleute an der BBS I, Elmar Engisch, den Kreisverbänden Gifhorn und Wolfsburg-Helmstedt den Vorschlag, den Azubis im dritten Lehrjahr eine außerbetriebliche Schulung anzubieten, um eine praxisnahe Ausbildung nachzuholen. Diese Idee stieß auch bei IHK-Vertreter Michael Wilkens auf fruchtbaren Boden. Die finanziellen Mittel wurden von beiden DEHOGA-Kreisverbänden bereitgestellt. Es konnten vier Schulungstermine in verschiedenen Betrieben stattfinden, die ihre Räumlichkeiten zur Verfügung stellten und teilweise die benötigten Waren und Getränke spendeten.

Obwohl nach Homeschooling auch schon wieder Präsenzunterricht an der BBS I in Gifhorn stattfand, fehlte diese praxisnahe Ausbildung, die sonst von den gastgewerblichen Ausbildungsbetrieben übernommen wird. Die Vorsitzenden der DEHOGA-Kreisverbände Gifhorn, Armin Schega-Emmerich, und Wolfsburg-Helmstedt, Melanie Perricone und Florian Hary, begrüßten diese außerordentliche Maßnahme. Als Ausbilder stellten sich Mirjam Müggenburg, Myrjam Saliovski, Anja Sternberg, Annegret Schmitt, Gabriele Stottmeister, Silvia Ries und Heiko Sturm zur Verfügung.

Der erste Termin für die Hotelfachleute fand in der Scheune des Hotels Deutsches Haus in Gifhorn statt. Es folgten die Ausbildungsbetriebe Hotel „Jott wie Jäger" in Wolfsburg-Sandkamp und Courtyard by Marriott in Wolfsburg. Hier wurden Rollenspiele an der Rezeption durchgeführt und Serviceunterricht mit Vorlegen von Speisen.

Im Restaurant Goldene Henne in Wolfsburg wurden die Restaurantfachleute mit Rollenspielen am Gästetisch konfrontiert. Danach wurden Tische eingedeckt und schließlich auch reale Speisen am Tisch tranchiert, Crepes Suzette flambiert und Cocktails an der Bar gemixt.

Beim praktischen Serviceunterricht wurden dem Gast schließlich auch die tranchierten Speisen vorgelegt. 27 Auszubildende nahmen an der Schulung teil und bedankten sich für diese außerschulische und außerbetriebliche Maßnahme. Fest steht, dass diese Schulungsmaßnahmen in den DEHOGA-Betrieben fortgesetzt werden sollen, so die beiden Kreisverbände. ◀

Flambieren am Tisch gehörte zu den besonderen Schulungsmaßnahmen.

Zum Schulungsprogramm gehörte auch der gedeckte Tisch. Fotos: Glasow

EIN JAHR CORONA-PANDEMIE

Das lange Warten auf Entspannung der Lage

Werner Nabein von der Teichgutschänke und seine Kollegen sehnen die Wiederöffnung ihrer Betriebe herbei.
Foto: Glasow

Nach einem Jahr Corona-Pandemie fallen die Bewertungen im Gastgewerbe sehr unterschiedlich aus. Gewinner mag es in anderen Branchen geben, aber die Verlierer sind in der Mehrzahl die Betriebe im Gastgewerbe. Insbesondere Pachtbetriebe stehen vor dem Aus, weil die Umsätze fehlen und sie die monatliche Pacht nicht mehr aufbringen können. Familienunternehmen halten sich mit Außer-Haus-Verkauf über Wasser. Die Fördermaßnahmen aus den Hilfspaketen der Bundesregierung kamen spät oder sind noch nicht vollständig ausgezahlt. Da lassen sich die Gastronomen etwas einfallen, um zu überleben.

So auch die auf Fischspezialitäten weit bekannte Teichgutschänke in Teichgut. Für die Freunde von Karpfen, Forelle, Aal, Schleie und Zander bleiben die 150 Restaurant- und 70 Plätze im Außenbereich von Werner Nabein leer, solange die Corona-Verordnungen das Leben in der Gastronomie zum Stillstand verurteilen. „Und dabei war während des Sommers 2020 noch einmal ein richtiger Aufschwung im Biergarten zu verspüren", so Nabein, der dazu natürlich alle Hygieneauflagen erfüllt hatte. „Unsere Gäste kommen von weit her, um unsere Fischspezialitäten zu genießen. Seit dem zweiten Lockdown im November 2020 ist tote Hose", so der Gastronom, der auch Verständnis für die Maßnahmen zeigt, aber mit Beginn des Frühlings auch auf eine baldige Wiedereröffnung seines Betriebes hofft. „Die Nachfrage ist groß, tägliche Anrufe aus Hannover, Braunschweig, Celle, Uelzen und Gifhorn bestätigen dies. Wenn es wieder losgeht, müssen drei Festangestellte und 20 Aushilfen aus der Kurzarbeit zurückgeholt werden. Köche werden derzeit gesucht und sind schwer zu finden.

Nabein selbst kümmert sich derweil um seine 23 Teiche auf dem 54 Hektar großen Gelände und findet hier auch die nötige Ruhe vom Stress der ganzen Corona-Pandemie. Von Donnerstag bis Sonnabend bietet er Frischfisch und Räucherfisch außer Haus an.

„Seit 1968 betreiben wir in zweiter Generation unseren Schützenhof"

Ohne das Außer-Haus-Geschäft würde auch der Schützenhof in Knesebeck nicht mehr existieren können. Inhaberin Stefanie Garms fährt selbst mit dem Pkw auf Einkaufstour, um die notwendigen Lebensmittel für die Küche zu besorgen. „Zu Weihnachten kamen noch viele Bestellungen ins Haus, Januar und Februar waren eine Katastrophe", so Seniorchefin Margret Bartels, die viele schlaflose Nächte verbracht hat und der Politik die Schuld am ganzen Desaster in der Gastronomie gibt.

36 Kegelclubs warten auf die Wiedereröffnung der Bundeskegelbahnen. Treue Gäste, die hier auch gegessen und getrunken haben. Wie viele Stammgäste, die aus einer reichhaltigen Speisenkarte wählen konnten. „Seit 1968 betreiben wir in zweiter Generation unseren Schützenhof", so Bar-

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

tels, die sich darüber freut, dass Tochter Stefanie in ihre Fußstapfen getreten ist. Der Schützenhof steht vielen Vereinen als Stammlokal zur Verfügung, die aber zurzeit keine Treffen und Versammlungen durchführen können. Alle warten sehnsüchtig auf das Ende der Pandemie und die Wiedereröffnung des Schützenhofes in Knesebeck.

Mit ganz anderen Problemen in der Corona-Pandemie hat Susanne Olvermann vom Hotel und Restaurant Zur Linde in Hankensbüttel zu kämpfen. Vor einem Jahr stellten sich Susanne und Jens Olvermann schnell auf die neuen Hygiene-Verordnungen ein und schafften in ihrem Hause auch die Voraussetzungen für einen regelmäßigen Betrieb. Das Sommergeschäft war aufgrund ihrer speziellen Angebote noch zufriedenstellend. Jens Olvermann hatte nach positiven Eindrücken aus einem Fernsehbericht mit der Yak-Zucht begonnen und das Fleisch auf die Speisekarte seines Restaurants gesetzt. In Deutschland gilt die zottelige Rinderrasse als Exot, dabei wurde sie bereits 1756 erstmals urkundlich in Europa erwähnt.

„Die Fördermaßnahmen der Regierung wurden umständehalber in eine neue Heizung und für einen neuen Fußboden im Restaurant investiert“

Zweite Einnahmequelle ist der Holzverkauf, der der Familie das Überleben in Hankensbüttel sichert. „Die Fördermaßnahmen der Regierung wurden umständehalber in eine neue Heizung und für einen neuen Fußboden im Restaurant investiert“, so Susanne Olvermann. Trotzdem hoffen beide auf eine baldige Öffnung ihres Hauses, denn viele telefonische Anfragen lassen wieder auf einen normalen Betrieb mit der bekannten Küche des Restaurants in gemütlicher Atmosphäre hoffen. So hat die Corana bedingte Schließung des Hauses zumindest Zeit und Raum für handwerkliche Veränderungen gebracht, die sich später positiv auf das Gästeverhalten auswirken werden.

Der zuständige DEHOGA-Kreisvorsitzende aus Gifhorn, Armin Schega-Emmerich, kennt die Sorgen und Nöte seiner Kolleginnen und Kollegen. Er bewirtschaftet mit seiner Frau das Hotel-Restaurant Deutsches Haus und steht ständig in Kontakt mit den Behörden und dem DEHOGA, um jede Corona-Meldung an die Mitgliedsbetriebe weiterzuleiten.

Bei ihm stehen das Restaurant, die Versammlungsräume, die bekannte Scheune, der Biergarten und die Terrasse seit Beginn des zweiten Lockdowns leer. Lediglich das Hotel darf unter den Corona-Bedingungen geöffnet bleiben. Das Küchenpersonal und die Restaurantfachleute befinden sich in Kurzarbeit. Alle hoffen auf ein Ende des Lockdowns.

Kritisch äußerte sich der Vorsitzende über den Alleingang eines Nichtmitgliedes, das zu einer Demo gegen die Lockdown-Maßnahmen aufgerufen hatte. „Wir haben uns nicht an der Aktion beteiligt, weil wir die DEHOGA-Demo in Braunschweig unterstützt haben! In Gifhorn wurde die Kollegin von Querdenkern und AfD-Mitgliedern unterwandert“, so Schega-Emmerich, der sich grundsätzlich, auch im Namen seiner Mitglieder, von solchen Aufrufen distanziert. ◀

KLASSIFIZIERTE BETRIEBE IM JANUAR, FEBRUAR UND MÄRZ 2021

4 Sterne

Hotel Caroline Mathilde GmbH, Celle

Hotel Ascona GmbH, Bad Bevensen

3 Sterne Superior

Akzent Hotel Berlin, Bad Bevensen

3 Sterne

Hotel zum Roten Tore KG, Lüneburg

Land-gut-Hotel Waldesruh, Altenmedingen

Hotel Heideparadies, Soltau

30 JAHRE IM DIENST DES GASTGEWERBES

Sein 30-jähriges Dienstjubiläum konnte Heinz-Georg Frieling, Geschäftsführer des DEHOGA-Bezirksverbandes Lüneburg, am 1. März 2021 begehen. Im Namen des Bezirksverbandes Lüneburg gratulierte der Vorsitzende Frank Lehmann zu diesem doch nicht mehr alltäglichen Jubiläum.

Land wählt Braunschweig für Corona-Modellprojekt aus

Auch ein Besuch der Außengastronomie soll im Rahmen des Modellprojektes in Braunschweig wieder möglich werden.

GUTES TESTREGIME UND DIGITALE KONTAKTNACHVERFOLGUNG ALS ÖFFNUNGSGRUNDLAGE

Es war ein kleines Licht am Ende des Tunnels zu sehen. 14 Kommunen wurden in Niedersachsen ausgewählt, um mit Modellprojekten die Öffnung von Läden, Kultur und Außengastronomie starten zu können. Die Anforderungen waren hoch. Ein überzeugendes Testregime, eine einsatzfähige digitale Kontaktnachverfolgung und die Untersuchung der Infektionsentwicklung vor Ort waren die entscheidenden Kriterien.

Angesichts der Pandemielage und der Risiken einer dritten Infektionswelle in Niedersachsen wurden zunächst nur Kommunen zugelassen, die im Wesentlichen eine Inzidenz von 100 nicht überschreiten. Die Auswahl hat das Niedersächsische Sozial- und Gesundheitsministerium im Benehmen mit den kommunalen Spitzenverbänden getroffen. Die Stadt Braunschweig könnte eine sichere Zone einrichten, um für Bürgerinnen und Bürger z. B. Einzelhandelsgeschäfte, die Außenbereiche von Restaurants und Cafés, Fitnessstudios, Kinos, Theater oder Galerien öffnen zu lassen. Der Zutritt zu einer sicheren Zone wäre möglich, wenn ein negativer Corona-Test vorliegt und die von der Kommune vorgegebene App zur Kontaktnachverfolgung genutzt wird.

Die Braunschweiger Bewerbung hat die Stadt in Zusammenarbeit mit der Braunschweig Stadtmarketing GmbH entwickelt und eng mit der IHK Braunschweig, dem Arbeitgeberverband Region Braunschweig, dem Arbeitsausschuss Innenstadt, dem Arbeitsausschuss Tourismus, dem Deutschen Gewerkschaftsbund Region SüdOstNiedersachsen, der Gewerkschaft ver.di Bezirk Süd-Ost-Niedersachsen, der Kreishandwerkerschaft Region Braunschweig–Gifhorn, dem DEHOGA Kreisverband Braunschweig-Wolfenbüttel e.V. und dem Handelsverband Harz-Heide e.V. kurzfristig abgestimmt.

In Braunschweig wurden 147 Betriebe und Einrichtungen für das Modellprojekt ausgewählt. Unter den zugelassenen Betrieben waren circa 90 Einzelhandelsgeschäfte und circa 45 Gastronomiebetriebe. Die weiteren Teilnehmer verteilen sich auf die Bereiche Kultur und Fitness.

Die Stadt Braunschweig wies die Betriebe und Einrichtungen aufgrund der aktuell sehr dynamischen Diskussion auf Bundesebene darauf hin, dass der Start des Modellprojekts unter Vorbehalt der Entscheidungen des Bundes vorbereitet wird, zeitlich jedoch nicht festgelegt werden kann. Zudem werden auch das Infektionsgeschehen und die derzeit erhöhte Auslastung der Intensivbetten und Krankenhauskapazitäten von der Gefahrenabwehrleitung (GAL) beobachtet und in die Bewertung des Vorhabens einbezogen. Im Konzept für das Modellprojekt ist ein Abbruch für den Fall vorgesehen, dass sich die Lage in Braunschweig wieder verschärft. ◀

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

Mehr NACHHALTIGKEIT im Take-Away-Geschäft

WOLFSBURG IST ERSTE REBOWL-PARTNERSTADT DEUTSCHLANDS

Seit Anfang März sind bei zahlreichen Wolfsburger Gastronomiebetrieben die nachhaltigen Mehrwegpfandschalen von Rebowl für Take-Away-Speisen erhältlich. Die Wolfsburg Wirtschaft und Marketing GmbH (WMG) baut derzeit gemeinsam mit dem DEHOGA-Kreisverband Region Wolfsburg-Helmstedt und dem Kooperationspartner Recup/Rebowl die begonnene Mehrwegstrategie zur Reduzierung von Einwegmüll in der Gastronomie weiter aus und koordiniert nun die Auslieferung der umweltfreundlichen Pfandschalen.

Schon an der Einführung des Recup Coffee-to-go Mehrwegbecher-Pfandsystems im Jahr 2018 beteiligten sich zahlreiche Wolfsburger Gastronomie- und Hotelleriepartner. Jetzt folgt mit Rebowl der nächste Schritt zur Reduzierung von Einwegmüll im Take-Away- und Lieferservice-Geschäft. Dabei ist Wolfsburg der erste Rebowl-Stadtpartner für die flächendeckende Einführung des Mehrwegsystems.

„Wir freuen uns sehr über den großen Zuspruch für das Mehrwegsystem."

„Wir freuen uns sehr über den großen Zuspruch für das Mehrwegsystem. Zahlreiche Wolfsburger Betriebe gehen mit uns den Weg zu mehr Nachhaltigkeit in der Gastronomie: Bereits 12 Wolfsburger Betriebe beteiligen sich am Rebowl-System – das ist sehr erfreulich und ein toller Auftakt!", unterstreicht Florian Hary, Bezirksvorsitzender des DEHOGA Bezirksverbandes Land Braunschweig-Harz die Aktion.

Eine Rebowl kostet 5 Euro Pfand und kann bei allen teilnehmenden Partnern sowohl in Wolfsburg als auch im gesamten Bundesgebiet zurückgegeben werden.

Die nachhaltigen Rebowl-Mehrwegpfandschalen wurden jetzt in Wolfsburg eingeführt.

Die Rebowl ist aus recycelbarem Material in Deutschland hergestellt, stapelbar, bruch- und auslaufsicher, mikrowellengeeignet und hält mindestens 200 maschinellen Spülgängen stand. Eine Mehrwegschale ersetzt somit 200 Einwegverpackungen und trägt damit effektiv zur Abfallvermeidung bei, so Hary weiter. ◀

RESOLUTION AN LANDTAGSABGEORDNETE ÜBERGEBEN

Protestaktion vor dem Neuloher Hof

Mit einer kleinen Corona-gerechten Aktion machte der DEHOGA-Kreisverband vor dem Neuloher Hof auf die Not des Hotel- und Gaststättengewerbes in Niedersachsen aufmerksam.

„Nicht nur wir als Betriebsinhaber leiden, genauso hart trifft es unsere Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und deren Familien“

Gemeinsam mit Jörg Werfelmann hatte Kreisvorsitzender Friedrich-Wilhelm Gallmeyer zu einem Gespräch eingeladen, um über die betrieblichen Probleme bedingt durch den langen Corona-Lockdown zu informieren.

„Nicht nur wir als Betriebsinhaber leiden, genauso hart trifft es unsere Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und deren Familien, die nun nahezu 25 Wochen Kurzarbeit im Jahr 2020 und 2021 verkraften mussten“, beschrieb Gallmeyer die dramatische Situation. Man brauche dringend, betonte sein Kollege Jörg Werfelmann, eine verlässliche betriebliche Perspektive, wann die Gastronomie- Branche wieder an den Markt gehen dürfe.

Um den Forderungen Nachdruck zu verleihen, hatte der Verband eine Resolution verabschiedet, die sich an die Politik in Niedersachsen richtet.

Unter dem Motto „Wir können. Wir müssen. Lasst uns öffnen.“ brachten die Branchenvertreter der heimischen Gastronomie im Rahmen eines offenen Gesprächs die Inhalte der Resolution vor und übergaben das Papier an die beiden heimischen Landtagsabgeordneten Karsten Heineking und Dr. Frank Schmädeke (beide CDU).

„Heute können wir keine Zusagen machen, aber klar ist, dass die Gastronomie arbeiten will! Dafür steht ihr, vor allem hier bei uns im ländlichen Raum. Dafür bin ich dankbar und wünsche uns allen viel Fortune! Dass uns das Wetter in die Hände spielt und wir sehr bald wieder Essen gehen können!“ so Dr. Frank Schmädeke.

„Sie als Politiker wollen wir auffordern, sich ebenfalls für die Öffnung unserer Branche stark zu machen!“ erklären die beiden engagierten Gastwirte. Eine Forderung, die von den anwesenden Abgeordneten gerne unterstützt wird, zu der sie jedoch keine verbindlichen Aussagen treffen können. Die Botschaft der Petition sei jedoch eindeutig angekommen! Bestätigt MdL Heineking.

Der DEHOGA-Verband und seine zahlreichen Mitglieder hatten schon im vergangenen Jahr deutlich gezeigt, dass die Gastronomie in der Lage ist, mit guten Konzepten auch in der Pandemiezeit ihr Geschäft vorbildlich zu betreiben. Martin Fahrland von der Mittelwesertouristik machte deutlich, dass auch Tourismus ohne Gastronomie nicht möglich sei. In der Mittelweserregion seien die Zahlen bis November 2020 um 39 Prozent zurückgegangen. Er hoffe nun auf eine schrittweise Öffnung. „Wir müssen jetzt nach vorne schauen!“ so der Tourismusexperte. ◀

(v.l.n.r.) Jörg Werfelmann 2. Vors. – Friedrich-Wilhelm Gallmeyer 1. Vors. – MDL CDU Dr. Frank Schmädeke – Geschäftsführer Mittelwesertouristik Martin Fahrland – MDL CDU Karsten Heineking, mit der Übergabe der Resolution vom Landesverband.

Text und Foto: Büro Schmädecke

BEZIRKSVERBAND HANNOVER

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

Perspektiven aus dem Lockdown

DEHOGA REGION HANNOVER SPRICHT SICH FÜR DEN „HANNOVERSCHEN WEG“ AUS

Welche Perspektiven aus dem Lockdown kann es geben? Was muss getan werden, um Gastgewerbe und Handel in der Corona-Pandemie zu stärken?

Um diese Fragen ging es bei einer Diskussionsrunde mit den Spitzen von Stadt und Region Hannover sowie der regionalen Wirtschaft, die Mitte März im Hannover Congress Centrum stattfand. Neben Oberbürgermeister Belit Onay und Regionspräsident Hauke Jagau nahm seitens der Politik Staatssekretär Dr. Berend Lindner vom Niedersächsischen Wirtschaftsministerium an der Diskussionsrunde teil. Ebenfalls auf dem Podium saß Maike Bielfeld, Hauptgeschäftsführerin der IHK Hannover. Weitere Diskussionspartner waren unter der Moderation von Jan Egge Sedelies von der Hannoverschen Allgemeinen Zeitung, Kirsten Jordan, Geschäftsführerin des DEHOGA Bezirksverbandes Hannover, Monika Dürrer, Hauptgeschäftsführerin des Handelsverbandes Hannover, und Martin Prenzler, Geschäftsführer der City-Gemeinschaft Hannover. Per Zoom konnten sich auch Unternehmen aus der Region zuschalten.

Allen Diskussionsteilnehmern war daran gelegen, eine gemeinsame Perspektive zu entwickeln und nach Kräften zu unterstützen. Die Stadt Hannover habe ein 10-Millionen-Programm und ein Stabilitätspaket für die Wirtschaft auf den Weg gebracht, so Oberbürgermeister Belit Onay. Auch Staatssekretär Dr. Lindner betonte, dass das Wirtschaftsministerium tagtäglich für die Anliegen von Handel und Gastronomie kämpfe. Einen Beitrag leisten die rund 2 Milliarden Euro an Wirtschaftshilfe, die das Land bislang an den Start gebracht hat.

Regionspräsident Hauke Jagau kritisierte – wie auch die anderen Redner – die reine Orientierung an den Inzidenzwerten. Er plädierte dafür, weitere Faktoren hinzuzunehmen und asymptomatische Verläufe zu berücksichtigen.

Mehr Mut bei den Lockerungen forderte die IHK-Hauptgeschäftsführerin. „Unseren betroffenen Betrieben steht das Wasser bis zum Hals.“, so Maike Bielfeld. Sie kritisierte außerdem die Corona-Verordnung des Landes, die handwerkliche Fehler aufgewiesen und viel Verwirrung gestiftet hätte. Sie erwarte mehr Klarheit.

„Die Verzweiflung und die Existenzängste in unserer Branche steigen von Tag zu Tag.“, umschreibt Kirsten Jordan vom DEHOGA Region Hannover e.V. die Situation bei den Hoteliers und Gastronomen. Der DEHOGA bekomme dies im direkten Kontakt mit den Mitgliedern hautnah mit. Sie sprach sich für einen Weg zu mehr Normalität, Lebensqualität und Lebensfreude für die Bürger*Innen in der Region Hannover aus. Sie sagte dies vor allem vor dem Hintergrund der derzeitigen Inzidenzzahlen. Eine weitere Verlängerung des Lockdowns werden viele Betriebe nicht überleben.

„Unsere Branche ist kein Pandemietreiber. Wir können in unseren Häusern für sichere Kontakte sorgen, die Hygienekonzept sind erarbeitet und erprobt. Noch sicherer werden die Kontakte, wenn Gäste und Mitarbeiter getestet sind. Hierzu bedarf es einer zentral organisierten, abgestimmten Teststrategie.“ Kirsten Jordan plädierte für Pilotprojekte und testbasierte Modellversuche. Hier müsse Hannover als Landeshauptstadt vorangehen.

„Nicht nur die Gastronomie, sondern gerade auch die Hotellerie braucht eine Perspektive.“, so die Geschäftsführerin. Es gehe nicht zuletzt auch darum, die Infrastruktur – etwa für Messen und Kongresse – am Standort zu erhalten. Ihr Appell: „Lassen Sie uns die Gastronomie und Hotellerie unter sicheren Bedingungen gemeinsam wieder öffnen!“

„Auch der Handel ist kein Infektionstreiber“, sagte Monika Dürrer, Hauptgeschäftsführerin des Handelsverbandes Hannover. Der Lebensmittelhandel bestätige dies jeden Tag aufs Neue. Auch der Handel brauche klare Perspektiven und weniger Wettbewerbsverzerrungen. Sie kritisierte die unklaren Formulierungen, insbesondere in der letzten Verordnung.

Gemeinsam arbeiten die Stadt Hannover, die IHK, der DEHOGA, der Handelsverband und die City-Gemeinschaft unter Einbindung des Gesundheitsamtes der Region Hannover an weiteren Öffnungsperspektiven. Die Bewerbung Hannovers für ein Modellprojekt in der Innenstadt wurde zusammen auf den Weg gebracht. ◀

DEHOGA-DEMO IN SYKE

Wir können. Wir müssen. LASST UNS ÖFFNEN!

Andree Meyer, DEHOGA-Kreisverbandsvorsitzender Grafschaft Hoya, spricht während der Demonstration am Kreishaus in Syke zum Landtagsabgeordneten Volker Meyer. Rund 50 Teilnehmer aus der Gastro-Branche hören zu.

Drei Kreisverbände tun sich zusammen und kämpfen für die gleiche Sache: die Öffnung der Gastronomie in Niedersachsen. Diese Forderung haben die DEHOGA-Verbände Diepholz-Sulingen, Grafschaft Hoya und Nienburg gemeinsam während einer Demonstration vor dem Kreishaus Syke bekannt gegeben.

Rund 50 Teilnehmer aus der Gastro-Branche nahmen unter Einhaltung der Corona-Auflagen teil und sahen dabei zu, wie die Vorsitzenden eine Resolution des DEHOGA Niedersachsen an die Kreisverwaltung und den Landtagsabgeordneten Volker Meyer überreichten.

„Bevor wir hinterher meckern, sagen wir lieber vorher etwas", sagte Andree Meyer, Kreisverbandsvorsitzender Grafschaft Hoya, über das geplante Bund-Länder-Treffen am Mittwoch. Deswegen sei diese bundesweite DEHOGA-Aktion kurzfristig ins Leben gerufen worden. Ihm standen in Syke Wilhelm Nordloh, Verbandsvorsitzender Diepholz-Sulingen, und Friedrich-Wilhelm Gallmeyer, Verbandsvorsitzender Nienburg, zur Seite.

Insgesamt 25 Wochen sei die Gastro-Branche in den Jahren 2020 und 2021 bislang im Lockdown gewesen. „Wir haben gelitten", sagte Andree Meyer, „und wir werden zum Buhmann gemacht, sind es aber gar nicht", denn Hotels und Restaurants seien nachweislich keine Corona-Infektionsherde. „Wir können unsere Abstände doch problemlos einhalten", sagte er.

Die Dezember-Hilfen seien mittlerweile zwar bei fast allen Gastronomie-Betrieben angekommen, aber sie gelten halt für den Dezember. Wir sind jetzt schon im März", merkte Andree Meyer an. Die Restaurant- und Hotelbetreiber würden deswegen schon wieder seit drei Monaten von den eigenen Rücklagen zehren. „Wir sind am Ende", klagte er. Deswegen könne die Branche nicht bis zum Sommer dicht bleiben. „Wir brauchen eine echte Perspektive", forderte Meyer unter dem Applaus der Zuhörer.

> Laut meiner eigenen Statistik ist Fassbier das im Moment am wenigsten getrunkene Bier. Das sollten wir schleunigst ändern.
>
> Andree Meyer

Beate Gehrken betreibt das Hotel Zur Börse in Twistringen. Sie meldete sich als Teilnehmerin der Demo spontan zu Wort. Dabei sprach sie den menschlichen Aspekt in den DEHOGA-Forderungen an. „Die Gastronomen und alle Mitarbeiter wollen morgens aufstehen und etwas tun", meinte sie. Das lange Warten und Nichtstun zehre an den Nerven. „Die Öffnung der Betriebe ist nicht nur wirtschaftlich, sondern aus menschlicher Sicht wichtig."

Neben den Forderungen in der DEHOGA-Resolution sprachen sich die an der Demo in Syke beteiligten Kreisverbände auch für eine dauerhafte Mehrwertsteuersenkung auf Speisen aus der Gastronomie aus. Bislang gilt diese Steuersenkung bis Ende 2022. „Warum nicht für immer?", fragte Andree Meyer. „Das könnte unsere Verluste einfangen."

Der Landtagsabgeordnete Volker Meyer sagte während der Demo: „Ich kann den Frust verstehen. Deswegen werde ich mich in den kommenden Tagen für die Gastronomie starkmachen." Landrat Cord Bockhop sagte im Gespräch mit der Kreiszeitung: „Ich begrüße es, dass die Gastronomen sich Gehör verschaffen. Wir brauchen Perspektiven." In einem offenen Brief schrieb der Bundestagsabgeordnete Axel Knoerig: „Die Betriebe brauchen einen Zuschuss, um zu öffnen." Deswegen spreche er sich für eine sogenannte Anschubfinanzierung für die Gastronomen aus.

Jetzt gelte es abzuwarten, ob die bundesweiten DEHOGA-Demonstrationen unter dem Motto „Wir können. Wir müssen. Lasst uns öffnen!" ihre Wirkung erzielen. Salopper formulierte es Andree Meyer: „Laut meiner eigenen Statistik ist Fassbier das im Moment am wenigsten getrunkene Bier. Das sollten wir schleunigst ändern." ◀

Sieben Prozent Mehrwertsteuer auf Speisen: Die Steuersenkung für die Gastronomie wurde bis zum 31. Dezember 2022 verlängert. Die DEHOGA Kreisverbände Diepholz-Sulingen, Grafschaft Hoya und Nienburg fordern allerdings eine dauerhafte Steuererleichterung. Text und Fotos: Henfried Husmann, Kreiszeitung

Folgezertifizierung für Kastens Hotel Luisenhof

FÜNF-STERNE-SUPERIOR HOTEL

Foto: Kastens Hotel Luisenhof

Stolz präsentiert Hoteldirektor Michael Rupp die Klassifizierungsurkunde mit fünf Sternen.

Die Eigentümer des Kastens Hotel Luisenhof gratulieren Geschäftsführer und Direktor Michael Rupp sowie seinem Hotelteam zur Rezertifizierung des Hotels als Fünf-Sterne-Superior-Hotel.

Ein hohes Maß an Sicherheit und Vertrauen für den Gast garantiert die Folgezertifizierung des Luisenhofs als einziges Fünf-Sterne-Superior Hotel in Hannover. Bereits zum vierten Mal in Folge kann das Team vom Kastens Hotel Luisenhof den Geschäfts- und Individualreisenden deutlich vorweisen, dass es sich auf die bestehenden Anforderungen seiner Gäste qualifiziert hat. Die Klassifizierung unterstreicht die überaus hohen Serviceleistungen des Traditionshauses gepaart mit zeitgemäßen Hygienekonzepten für alle Gäste.

Die vom DEHOGA vergebenen Zertifikate werden nach den Richtlinien der Deutschen Hotelklassifizierung im Anschluss an eine eingehende Prüfung verliehen. Sie haben Empfehlungscharakter und schaffen eine klare Positionierung am Markt.

„Wir sind sehr stolz, dass wir bei dieser wirklich intensiven Prüfung, unabhängig von den gestiegenen Hygieneanforderungen aufgrund der akuten Corona-Pandemie, mit einer überdurchschnittlichen Leistung hoch punkten konnten. Wir haben bei der Folgezertifizierung hervorragend abgeschnitten und die erforderlichen Kriterien mehr als erfüllt", freut sich Hoteldirektor Michael Rupp.

„Mit dieser begehrten Auszeichnung können wir unseren Gästen weiterhin ein hohes Maß an Sicherheit und Vertrauen geben", so Michael Rupp weiter. Für ihn und seine 130 Mitarbeiter steht die Folgezertifizierung für einen positiven Impuls in herausfordernden Zeiten und die stetige Verpflichtung, als professioneller Gastgeber zu agieren. Somit bleibt das Kastens Hotel Luisenhof auch nach 165 Jahren das führende Haus in Hannover. ◀

WIR sagen DANKE!

HOTELGRUPPE DER REGION HANNOVER BEDANKT SICH FÜR UNTERSTÜTZUNG IN CORONA-ZEITEN

Fachgruppenvorstände Cord Kelle (l.) und Oliver Hennies überbringen der Geschäftsführerin Kirsten Jordan das Dankeschön der Hotelgruppe.

Die Bewältigung der Corona-Krise ist für niemanden einfach. In diesen Zeiten wissen die Mitglieder die Beratung durch die Geschäftsstelle besonders zu schätzen. Um dieser Wertschätzung Ausdruck zu verleihen, sammelte die Hotelgruppe des DEHOGA Region Hannover auf Impuls des Kollegen Dirk Knappert vom Leonardo Hotel Hannover für eine Dankeschön-Aktion für die Geschäftsstelle.

„Es war schon eine tolle Überraschung, als unser Fachgruppenvorsitzender Cord Kelle in der Videokonferenz der Hotelgruppe ankündigte, dass die Kollegen für ein Dankeschön gesammelt haben.", freute sich Geschäftsführerin Kirsten Jordan.

Anfang März war Vorsitzender Kelle dann gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen Oliver Hennies in der Yorckstraße und überbrachte die gesammelten Gutscheine. Kirsten Jordan freute sich sehr und war überwältigt von der großen Bereitschaft, die Wertschätzung für die Arbeit in der Geschäftsstelle auf diese Weise auszudrücken.

„Die Gespräche mit den Mitgliedern sind in dieser Zeit nicht immer einfach. Wir versuchen aber immer, zuzuhören und Auskünfte zu geben, die den Mitgliedern in ihrer Arbeit – oder momentan leider auch im Stillstand – weiterhelfen. Dass es eine solch große Anerkennung dafür gibt, ist nicht selbstverständlich" sagte Jordan.

Die unzähligen Beratungen konnten und können so gut durchgeführt werden, auch weil die Geschäftsstelle des Regions- und Bezirksverbandes als Team mit den Kolleginnen des Landesverbandes eng zusammenarbeitet. Insofern hat Kirsten Jordan beschlossen, dass Dankeschön auf alle Kolleginnen in der Yorckstraße inklusive dem Auszubildenden zu verteilen.

Die Freude war bei allen sehr groß und **WIR SAGEN DANKE!** Wir hoffen, dass eine Einlösung der Gutscheine bald möglich sein wird", so Jordan. ◀

Politische Gespräche auch im Lockdown

Vorsitzender Stefan Krentz und Vize-Vorsitzende Astrid Stichweh-Lange im Gespräch mit der Landtagsabgeordneten Laura Hopmann (l.).

Stefan Krentz, Vorsitzender des Kreisverbandes Hildesheim Stadt und Land begrüßte die Initiative von MdL Laura Hopmann, mit Vertretern des Gastgewerbes die Chancen für einen Re-Start zu diskutieren. Frau Hopmann erklärte, dass sie direkt mit den betroffenen Unternehmern aus deren Sicht erfahren möchte, welche Zukunftsvisionen möglich seien.

„Das Gespräch soll dazu führen, dass alle im Zusammenklang Wege finden, eine Perspektive zu sehen", so Hopmann weiter. Hier gibt es unterschiedliche Ansätze, die ernsthaft mit der Politik zu diskutieren seien. „Wir denken jetzt nicht nur an unsere Betriebe, sondern auch an unsere Mitarbeiter", so Krentz. „Diese benötigen dringend eine Perspektive. Um einen Betrieb wirtschaftlich zu führen, braucht es mehr, als lediglich öffnen zu dürfen".

In der weiteren Diskussion wurde darauf hingewiesen, dass immer eine Öffnung ermöglicht werden sollte, wenn ein negativer Test verbunden mit einem konkreten Anlass vorliegt. Daher wäre es wichtig, eine solche Klausel in den Verordnungen zu implementieren. Dabei darf der Anlass selbst keine Rolle spielen und muss die unterschiedlichen Belange der Branche widerspiegeln.

Frau Hopmann erklärte, dass sie die Branche innerhalb ihrer politischen Spielräume unterstützen wird. „Jetzt, wo wir die Mittel und Möglichkeiten haben, wie Testung, Nachvollziehen der Kontakte über die Gesundheitsämter, muss es möglich sein, zu beweisen, dass wir es können", so Stefan Krentz.

Innenstadtbelebung in Hildesheim

In einer Videokonferenz wurde die Beschlussvorlage der Stadt Hildesheim diskutiert, mit Marketingmaßnahmen die Innenstadt wieder zu beleben. Hierfür sind unterschiedliche Ansätze gefunden worden, die auch in der Gastronomie umgesetzt werden können. Eine Wiedereröffnung aller gastronomischen Betriebe ist allerdings auch hier nicht in Sicht.

Das Marketing für die Hotellerie, die bislang immer noch außen vor ist, soll separat diskutiert und besprochen werden. Hier erklärten die Vertreter der Hotellerie, dass sie gerne für intensive Gespräche bereit sind. Oberbürgermeister Dr. Meyer erklärte, dass sich die Stadt Hildesheim für das Modellprojekt „sichere Zone" beworben hat. Dies fand bei allen Teilnehmern große Unterstützung. Nunmehr bleibt abzuwarten, inwieweit dies umsetzbar ist und welche Auswirkungen dies auf die Gastronomie innerhalb der Stadt Hildesheim hat. ◀

„Wir denken jetzt nicht nur an unsere Betriebe, sondern auch an unsere Mitarbeiter"

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

WEBINARREIHE DER GÖTTINGER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG ERFOLGREICH

Zukunftschancen durch DIGITALISIERUNG

Rund 100 Teilnehmer konnten die Vertreter der WRG Wirtschaftsförderung Region Göttingen GmbH zu ihrer Webinarreihe im Rahmen der Gastro-Kampagne begrüßen.

Unternehmer aus allen Bereichen, von der Kneipe über Restaurants, Pizzerien, Cafés bis hin zu Live-Clubs, haben aus dem gesamten Landkreis Göttingen teilgenommen. Insgesamt wurden vier Webinare mit kompakten Informationen zu Onlinemarketing, digitalen Trends und Förderprogrammen durchgeführt. Das Feedback war durchgehend positiv, und viele Unternehmer haben gleich alle vier Veranstaltungen besucht.

Die Webinare zielten darauf ab, die regionale Gastronomie auf die Herausforderungen und Zukunftschancen der Digitalisierung vorzubereiten. Dabei wurde das Thema aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und den teilnehmenden Unternehmern ganz unterschiedliche Möglichkeiten aufgezeigt, wie sie digitales Marketing, Onlineshop, Warenwirtschafts- oder Reservierungssysteme im Interesse der Gäste nutzen können.

Die Beteiligung an den Webinaren zeigt, dass die Verantwortlichen in den Unternehmen die Möglichkeiten der digitalen Lösungen im Blick haben. Nunmehr bleibt zu hoffen, dass neben den guten Ideen auch die entsprechenden Kontakte vermittelt werden konnten, mit deren Hilfe das ein oder andere Projekt umgesetzt werden kann. Insbesondere sollte die Chance genutzt werden, alle Fördermöglichkeiten auszuschöpfen. ◀

Den richtigen Preis finden

SEMINAR ZUR KALKULATION DURCHGEFÜHRT

Großen Zuspruch hatten die Kalkulationsseminare des DEHOGA Bezirksverbandes Hildesheim zur Vorbereitung der Wiedereröffnung der Betriebe. Bezirksvorsitzende Elizabeth Tischer wies darauf hin, dass es wichtig ist, für den Neustart vorbereitet zu sein und angemessene Preise mit auskömmlichen Margen zu kalkulieren. „Preissenkungen schwächen und wirken sich negativ auf das Gastgewerbe aus", so Tischer.

Als Referent konnte Unternehmerberater Rainer Benk gewonnen werden, der die wichtigsten Grundlagen für eine Kalkulation erläuterte. „Wir brauchen einen fairen Preis, um kostendeckend zu arbeiten," so Benk." Es braucht ein wenig Mut, aber wir brauchen uns auch nicht zu verstecken". Diese Motivation zog sich durch das gesamte Webinar. Alle Unternehmer müssen sich darüber im Klaren sein, dass zur Zeit Liquidität mehr denn je wichtig ist.

Preisdumping schadet dem gesamten Gewerbe

Dass der Preis nicht nur wichtig ist, um am Markt zu bestehen, erläuterte Herr Benk an praktischen Beispielen. So wird der richtige Preis zum Entscheidungsfaktor zum Beispiel für den Einkauf, zukünftige Investitionen, Rückführung von Fremdkapital, Marketing, aber auch zur Gewinnoptimierung. Des Weiteren hilft die richtige Kalkulation, die Preisuntergrenze zu ermitteln. Eine gute Kalkulation hilft auch immer bei Steuerprüfungen durch das Finanzamt.

Regionale Küche im Trend

Rainer Benk erläuterte, dass heutzutage der Gast sehr darauf bedacht ist, wo die Produkte herkommen. Daher ist die regionale Küche weiter im Vormarsch. Viele Gäste sind auch bereit, einen reellen Preis zu bezahlen. Anhand weiterer praktischer Beispiele erläuterte Benk die Kalkulation im Einzelnen. „Vergessen Sie die Gewürzpauschale nicht," erinnert er. „Denn das wird gerne mal vergessen und ist auf Dauer teuer!". Daher ist es wichtig, dass sämtliche festgelegten Rezepturen in der Praxis überprüft werden. Nur durch die exakten Gewichte, gewählte Qualität und einzelne Zubereitungsschritte kann die Rezeptur festgehalten und dann von allen eingehalten werden. Dann passt auch die Kalkulation. ◀

Virtuelle Angebote werden gut angenommen

GROSSES INTERESSE AN FÖRDERMITTELN UND FÖRDERHILFEN

„Darüber hinaus waren die Zugriffszahlen bei den Webinaren zu Fördermitteln und Förderhilfen sehr hoch."

Um auch während der Pandemie mit den Mitgliedern in Verbindung zu bleiben, haben die DEHOGA-Kreisverbände im Bezirk Hildesheim virtuelle Kollegentreffs durchgeführt.

Wichtig war, den Austausch zwischen den Kollegen auch während der Lockdownzeiten zu fördern und sich gegenseitig Tipps und Hilfen zu geben, wie alle gut über die Zeit kommen. Alle Teilnehmer waren sich darüber einig, dass es wichtig ist, auch beim Verband immer einen Ansprechpartner zu haben, der über die aktuelle Lage informiert und individuelle Fragen beantworten kann.

Die virtuelle Begegnung hat sich als tolles Instrument herausgestellt, um den Kontakt zwischen den Mitgliedern und dem Kreisvorstand, aber auch zur Geschäftsstelle zu halten und zu intensivieren. Darüber hinaus waren die Zugriffszahlen bei den Webinaren zu Fördermitteln und Förderhilfen mit Dr. Hartmut Meyer sehr hoch.

Hier nutzten die Teilnehmer die Möglichkeit, ihre individuellen Fragen zu stellen und Tipps und Informationen über die Fördermittel und Förderhilfen sowohl des Bundes als auch des Landes zu erhalten. „Diese Themen brennen den Kolleginnen und Kollegen unter den Nägeln", so Vorsitzende Elizabeth Tischer. Insbesondere die schleppende Auszahlung sowie die Schwierigkeiten bei der Antragstellung waren Hauptdiskussionspunkte.

Dr. Hartmut Meyer informierte in den Seminaren über die unterschiedlichen Hilfen und erläuterte die Überbrückungshilfen im Einzelnen. Daneben gab es noch Tipps und Hilfen zum Ausfüllen der Angebote der NBank.

Trotz allem waren sich alle Mitglieder darüber einig, dass es wichtig ist, sobald wie möglich wieder zu öffnen, um wieder das zu tun, worin sie sehr gut sind: den Gast verwöhnen und den Gästen einen wundervollen Aufenthalt zu bieten. ◀

FRÜHE INTERVENTION AM ARBEITSPLATZ (FRIAA)

Uni Hildesheim stellt Angebot vor

Im Verbund bietet neben anderen Standorten auch die Universität Hildesheim Betrieben Hilfe und Unterstützung bei Beschäftigten mit psychischen Belastungen sowie Beschwerden an. Mittlerweile stehen laut Statistik die Fehlzeiten durch psychische Probleme an erster Stelle. Dies führt zu hohen Kosten für Unternehmen. Ziel muss es daher sein, eine schnelle Rückkehr an den Arbeitsplatz zu gewährleisten, aber auch die Symptome, die zu einer psychischen Belastung führen, zu bekämpfen.

Jeder interessierte Betrieb kann sich an die Uni Hildesheim wenden, um Unterstützung im Wiedereingliederungsprozess nach bestehender Arbeitsunfähigkeit für seine Mitarbeiter anzumelden. Psychisch belastete Arbeitnehmer können sich auch ohne Rücksprache mit dem Unternehmer direkt an die Universität wenden.

Zunächst wird es ein persönliches Erstgespräch in Hildesheim geben, um herauszufinden, welche der unterschiedlichen Wege der Behandlung gegangen werden sollen. Auf jeden Fall steht immer die arbeitsplatzbezogene Behandlung im Vordergrund. An dem Projekt können zunächst 100 Arbeitnehmer teilnehmen. Das Projekt beginnt im September 2021. Jeder Unternehmer kann maximal drei Mitarbeiter melden. ◀

INFO-SERVICE

Gerne stellt die Universität Flyer für die interne Bewerbung des Projektes zur Verfügung. Kontakt für weitere Informationen und Teilnahme am Projekt:

Marieke Hansmann,
E-Mail
friaa@uni-hildesheim.de,
Tel. 05121 88311070

COOL Compact

SEMINARE ZUR ZEITVERSETZTEN SPEISENZUBEREITUNG

Die zeitversetzte Speisenproduktion optimiert die Abläufe in jeder Küche und liefert zahlreiche Möglichkeiten der Vorbereitung und Konservierung frischer Zutaten. Das Konzept ist heute nicht nur in der Gemeinschaftsverpflegung sinnvoll einsetzbar, sondern findet auch in der Gastronomie immer mehr Zuspruch.

Die Chance, sich hier direkt zu informieren, stieß bei den Mitgliedern des DEHOGA Bezirksverbandes Hildesheim auf große Resonanz. Die Gastronomie benötigt zukunftsorientierte Vorbereitungs- und Garmethoden, die auch im Hinblick auf den Fachkräftemangel Bestand haben.

Cool Compact, Deutschlands größter Hersteller von gewerblichen Kühlgeräten, hat mit den Schnellkühlern/Schockfrostern der Serien Vintos und Vintos+ die perfekte Technik dafür im Programm. Um das Verfahren und

die Geräte vorzustellen, bietet Cool Compact in Seminaren vielfältige Möglichkeiten, sich zu informieren.

Nach einer durch Corona bedingten kurzen Zwangspause finden nun wieder Seminare statt. „Der momentanen Situation geschuldet, haben wir unsere Seminare hauptsächlich als Online-Version vorbereitet", erklärt Andreas Glose, Leiter Kundenschulungen bei Cool Compact. Einige Seminare können jedoch wie gewohnt als Präsenzveranstaltung stattfinden. Dabei ist die Teilnehmerzahl reduziert, alle Hygienemaßnahmen werden eingehalten und sind mit den örtlichen Behörden abgestimmt.

Die Seminartermine und -standorte werden auf der Website von Cool Compact ständig aktualisiert und über die sozialen Medien verbreitet: www.coolcompact.de/informationen/veranstaltungen ◄

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 Chrysanthemen-Art (Pyrethrum = gelbliches Pulver, aus den zermahlenen 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 m² 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.
Info: RÜD Progastro GmbH & Co. KG
Heilsbergstr. 29-31, 78247 Hilzingen
Tel.: 07731 9249-60, www.rued.info
E-Mail: info@rued.info

GASTRONOMIEFLÄCHEN
IN DER MITTE ALTONA

- Neubau Erstbezug
- ca. 420 m² Gastronomiefläche
- ca. 211 m² Terrassenfläche (teilweise überdacht)
- 100 Gastplätze
- Genehmigt zur Nutzung als Vollgastronomie
- Stellplätze für Besucher stehen auf dem Gewerbehof zur Verfügung
- Diverse Einkaufsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe

Aurelis Real Estate Service GmbH
Region Nord
Tel. 040 235138-0
www.aurelis-real-estate.de
aurelis

Der Oldenburgische Golfclub sucht ab 2022
Pächter für Club-Gastronomie
zu attraktiven Konditionen. Weitere Infos:
oldenburgischer-golfclub.de/gastro
Oldenb. Golfclub e.V., Wemkenstr. 13, 26180 Rastede

Traditionslandgasthof mit Restaurant und 5 Fremdenzimmern südlich von Bremen
aus Altersgründen zu verpachten oder zu verkaufen. Das Lokal liegt in einer Kleinstadt 50 km südlich Bremen und umfasst mehrere Räume einschl. Saal für bis zu 150 Personen, sowie einen Biergarten. Großer Parkplatz. Gebäudebestand ist ausbaufähig. Wohnung auf Wunsch vorhanden. Viele Stammgäste und Vereine.
Weitere Infos: 0151/28988951

Exzellente kulinarische Tradition, einzigartiges Flair
Hotel/Restaurant mit exzellenter kulinarischer Tradition. Eines der besten und erfolgreichsten Häuser in Thüringen. Aus Altersgründen neu zu verpachten oder zu verkaufen. Die malerische Jugendstilvilla mit ihrem einzigartigen Flair eignet sich besonders für Hochzeiten, Betriebs-/Familienfeiern. 80 Gastplätze, 15 Hotelzimmer.
michael.lehner@web.de oder Telefon 01717753450

Liebevolles Stadthotel in Bestlage
Charmantes Frühstückshotel auf 4 Etagen mit 17 Zimmern im Stephaniviertel direkt am Bremer Weserufer. Immobilie mit sehr großem Wertsteigerungspotenzial und unabhängigem Check-In Verfahren. Aufbau eines 5. Obergeschosses genehmigt und sehr guter Zustand. KP € 2.750.000,-
LBS Immobilien GmbH NordWest
Sabrina Haake, Mobil: 0174 - 9376653

Die Gemeinde Wurster Nordseeküste führt eine Interessenbekundung für die
GASTRONOMISCHE BEWIRTSCHAFTUNG DER STRANDWURT IN SPIEKA-NEUFELD
durch. Interessierte Pachtbewerber/innen finden die Details unter
www.subreport.de/E58759635 oder
www.wursternordseekueste.de/meinarbeitsplatz
Bewerbungsschluss ist der **31. August 2021 - 12 Uhr**
WURSTER NORDSEEKÜSTE
Kurverwaltung Wurster Nordseeküste
Am Kutterhafen 3
27639 Wurster Nordseeküste
Telefon 0 47 41/9 60-0 · Telefax -1 41
WURSTER NORDSEEKÜSTE - DIE NATIONALPARK-REGION

Top modernisiertes Hotel/ Gästehaus in Braunlage
ca. 728,96 Nfl., ca. 3.000 m² Grd.
14 Zimmer, voll ausgestattet,
Aufstockung möglich, Planung liegt vor.
KP: 1.650.000,- €, 25% Förderung möglich!

St. Andreasberg/Harz traditionelles Gästehaus
in toller Umgebung; ca. 466 m² Nfl.,
ca. 985 m² Grd., 18 Zimmer,
Gastraum mit Panoramablick, Stellpl.,
KP: 498.000,- €, 25% Förderung möglich!

Infos: www.ungerimmobilien.de
Tel. 03322-206545 oder 05321-7380465

Einfache Raumdesinfektion für Jedermann

Der Typhoon Fogger kombiniert automatische Oberflächendesinfektion und Raumlutreinigung in einem Gerät

Bei der ersten europäischen Messe zum Schutz vor Corona, der pro. vention in Erfurt Ende letzten Jahres, wurden technische Lösungen von über 125 Ausstellern vorgestellt. Ein Start-up-Unternehmen aus Hildesheim erregte mit seinem Gerät zur automatischen Raumdesinfektion unter den Fachbesuchern der Messe viel Aufmerksamkeit. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer, Herrn Tayfun Taylor.

Herr Taylor, was macht Ihr Produkt, den Typhoon Fogger, so besonders?
Es geht um eine Vereinfachung des Hygieneaufwandes. Der Typhoon Fogger kombiniert die Raumluftreinigung und die Oberflächendesinfektion in einem Gerät. Dazu ist er kompakt, mobil und leicht zu bedienen. Das Gerät ist komplett in Deutschland entwickelt und konstruiert.

Was ist der Unterschied zu Luftreinigern und Geräten mit UV-Licht?
Bei Luftreinigern/-filtern findet natürlich keine Oberflächendesinfektion statt. Der Raum wird also nur zum Teil von Viren und Bakterien befreit. Fest installierte Luftfilteranlagen sind außerdem extrem kostenintensiv. Geräte mit UV Licht bekämpfen die Viren und Bakterien ausschließlich im Licht, nicht im Schatten und sind auch meist sehr teuer.

Sie sagen, die bisherige manuelle Desinfektion ist nicht optimal. Warum?
Die Nachteile liegen auf der Hand. Man kann nicht sicher sein, dass die Desinfektionsmittel wirklich überall, in genau der richtigen Menge, mit genau der richtigen Einwirkzeit eingesetzt werden. Viele halten sich nicht an diese Regeln, vor allem weil ein korrektes, manuelles Desinfizieren sehr zeitintensiv ist. Außerdem wird das Reinigungspersonal beim Desinfizieren sowohl möglichen Coronaviren als auch den chemischen Desinfektionsmitteln ausgesetzt, was mit der Zeit zu gesundheitlichen Problemen führen kann. Und, ein wichtiger Aspekt in der Corona-Zeit, die Luft wird nicht gereinigt.

Und diese Probleme kann der Typhoon Fogger lösen?
Ja. Bei unserer Maschine wird ein feiner Trockennebel versprüht, der sich gleichmäßig auf allen Oberflächen im Raum verteilt. Auch die Einwirkzeit ist vorgegeben. Die Desinfektion ist immer gründlich. Das Personal ist geschützt, weil niemand während der Desinfektion im Raum ist. Gleichzeitig wird die Raumluft gereinigt, dafür sorgen die beiden eingebauten HEPA-Filter. Diese 2 in 1 Funktion ist einzigartig am Markt. Eine weitere Besonderheit sind unsere Desinfektionsmittel. Auch diese sind Made in Germany. Es gibt ein Desinfektionsmittel für den täglichen Bedarf (Bio Medi-Akut) und ein weiteres Mittel mit einer nachgewiesenen Desinfektionswirkung auf Oberflächen von bis zu 7 Tagen (Bio-Medi-7).

Geschäftsführer Tayfun Taylor

Wie lange dauert die Desinfektion eines Zimmers?
Unser Gerät ist aufgrund seines einzigartigen Doppeldüsensystems aktuell das schnellste, das es gibt. Ein Standard-Hotelzimmer wird mit ihm in etwa 10 Minuten komplett desinfiziert.

Kann sich jeder Ihr Gerät leisten?
Wir bieten tatsächlich für jeden Geldbeutel eine Lösung an, vom Kauf, über Leasing der Maschine bis zu einem günstigen Abo-Modell bei den Desinfektionsmitteln (ähnlich wie bei einem Handyvertrag).
Unter www.typhoon-fogger.com finden Sie alle notwendigen Informationen. Wir beraten Sie gern.
Danke für das Gespräch.

DEHOGA-TERMINE

DEHOGA-Landesverbandstag
31. Oktober 2021 – 2. November 2021

DEHOGA NIEDERSACHSEN
Der Unternehmerverband des Gastgewerbes

SEMINARTERMINE 2021 DEHOGA-AKADEMIE

THEMA	KATEGORIE	TERMIN
Selbstorganisation u. Zeitmanagement	Persönliche Kompetenz	17.05.2021
Reklamationshandling in der Gastronomie	Housekeeping	27.09.2021
Service organisieren mit Plan und Spaß	Servicetraining	05.10.2021
Professioneller Verkauf in der Hotellerie	Kostenoptimierung	11.10.2021
Online-Bewertungen verstehen und konstruktiv nutzen	Persönliche Kompetenz	01.11.2021
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	Persönliche Kompetenz	25.11.2021

SEMINARTERMINE 2021 SERVICE QUALITÄT DEUTSCHLAND

SEMINARFORMAT	SEMINARORT	TERMIN
Q-Refresher	Hannover	16.06.2021
Q-Ideenworkshop	Hannover	08.07.2021
Q-Seminar (Ausbildung zum Q-Coach)	Hannover	14.09./15.09.2021
Q-Themenworkshop Mitarbeiterbindung und -motivation	Oldenburg	07.10.2021
Q-Themenseminar Internationaler Gast	IHK-Bezirk Stade	08.11./09.11.2021
Q-Themenseminar Internationaler Gast	Lüneburg	11.11./12.11.2021
Q-Seminar (Ausbildung zum Q-Coach)	Wolfenbüttel	15.11./16.11.2021
Q-Seminar (Ausbildung zum Q-Coach)	Uelzen	01.12./02.12.2021

- **DEHOGA Termine**
- **Seminare der DEHOGA-Akademie**
  Preis: 269,90 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/
- **Ausbildung zum QualitätsCoach**
  Preis: 349 Euro zzgl. MwSt. inkl. 1,5-tägige Ausbildung, ein Mittagessen, drei Kaffeepausen sowie Seminarunterlagen.
  Aktuelle Informationen und Anmeldung unter:
  www.q-deutschland.de/q-seminar/

IBO GmbH
IBO Schädlingsbekämpfung und Desinfektion GmbH
Robert-Bosch-Breite 4 • 37079 Göttingen
Tel. 05 51 - 30 96 82-0 • info@ibo-goe.de
GEPRÜFTER HGK-LIEFERANT HGK