



hotelleriesuisse
3001 Bern
031/ 370 42 16
www.htr.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 10'301
Erscheinungsweise: 48x jährlich

Themen-Nr.: 571.193
Abo-Nr.: 1094551
Seite: 15
Fläche: 63'311 mm²

Gelieferte Kinderkost hat es schwer



Wie gekocht wird, sehen Kinder beim angelieferten Essen nicht. Dem Appetit auf mehr Gemüse scheint das nichts anzuhaben. SV Group

Mit einem Outsourcen der Schulverpflegung kann die öffentliche Hand Geld sparen. Politisch schwierig erweist sich eine kalte Anlieferung – zudem können neue Kosten entstehen.

GUDRUN SCHLENCZEK

Es sind vor allem Kostengründe, welche Kantone und Gemeinden dazu bewegen, ein Outsourcen der Verpflegung von Schulen oder Kindertagesstätten (Kitas) zu prüfen. Wie gross das Einsparpotenzial sein kann, zeigt die vom Kanton Luzern vorgelegte Rechnung im Zuge der Auftragsvergabe der Kantonsschulverpflegung an die SV Group: Bisher kosteten die Mensen von sechs Luzerner Gymnasien den Kanton jährlich 4,3 Mio. Franken. Wenn der Caterer ab dem 1. Oktober den Kochlöffel schwingt, sollen es 900'000 Franken pro Jahr weniger sein. Das Einsparpotenzial liegt also bei saten 20 Prozent – dies, obwohl der Kanton das Grossinventar und die Räumlichkeiten weiterhin zur Verfügung stellt.

Als Gründe führt der Luzerner Bildungs- und Kulturdirektor Reto Wyss andere Einkaufskonditionen des Caterers an, dessen Ausrichtung am Markt sowie die Anstellungsbedingungen entsprechend den Konditionen der Gastronomiebranche – sprich Personalkosteneinsparungen. Beim Kanton Luzern beschäftigt man sich mit dem Kostenproblem Schulverpflegung bereits seit gut zehn Jahren. Realisierte Optimierungen beim Einkauf haben anscheinend nicht zu einer ausreichenden Kosten-



hotelleriesuisse
3001 Bern
031/ 370 42 16
www.htr.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 10'301
Erscheinungsweise: 48x jährlich

Themen-Nr.: 571.193
Abo-Nr.: 1094551
Seite: 15
Fläche: 63'311 mm²

reduktion geführt. «Aufgrund des Finanzdrucks der öffentlichen Hand haben wir entschieden, uns auf unseren Kernauftrag Bildung zu fokussieren», verdeutlicht Reto Wyss.

Betriebswirtschaftliche, aber auch ernährungsfachliche Motive veranlassten die Stadt Bern, bei fünf Tagesschulen und sechs Tagessstätten die kalte Anlieferung zu testen. Der Pilot läuft seit Anfang Jahr, Caterer ist hier die Menu and More AG aus Zürich, eine Tochtergesellschaft der Eldora-Gruppe (vormals DSR). Die vor dem Start pro Portion errechneten Kostenunterschiede zwischen der Variante eigene Produktionsküchen (12 bis 14 Fr./Portion) und externer (kalter) Anlieferung (7 bis

«Noch ist nicht klar, ob wir mit Menu and More viel günstiger verpflegen.»

Irene Hänsenberger

Leiterin Schulamts Stadt Bern

8 Fr./Portion) klangen vielversprechend. Nun da das Vorhaben seit einigen Monaten läuft, ist Irene Hänsenberger, Leiterin Schulamts Stadt Bern, nicht mehr ganz so überzeugt, dass die Kostendifferenz in der Realität wirklich so gross ausfällt. «Unsere grosse Erkenntnis ist, dass durch die kalte Anlieferung vor Ort plötzlich zusätzliche Personalkosten entstehen.» Die von Menu and More angelieferten Betriebe erhielten schon vorher das Essen von extern – allerdings warm. Dieses konnte direkt aus den Transportbehältern geschöpft

werden. Nun jedoch ist ein Regenerationsprozess erforderlich. Dazu kommt neu auch die Menüplanung:

Aus dem breiten Angebot des Zürcher Caterers können, respektive müssen die Betreuungspersonen oder Betriebsleitungen das Gewünschte selbst zusammenstellen. «Noch ist nicht klar, ob wir mit Menu and More die Kinder schlussendlich viel günstiger verpflegen», meint Hänsenberger. Bis Ende Jahr will man sich für ein Auswerten und Abwägen der Fakten noch Zeit geben.

Ganz klar ist für die Schulamtsleiterin aber, dass die Qualität des Aufgetischten mit der kalten Linie deutlich besser ausfällt als vorher, als die Komponenten jeweils rund zwei Stunden warmgehalten wurden. Die Schulkinder goutierten das Qualitätsplus, ässen mehr Gemüse, zudem müsse weniger weggeworfen werden. Trotzdem kämpft die Schulamtschefin mit Gegenwind seitens Politik und Schulen. Hauptkritikpunkte sind die grosse Anlieferdistanz und das vorgekochte Essen aus Kunststoffbeuteln. Aufgrund der ersten Erkenntnisse aus dem Pilot und des politischen Drucks muss Hänsenberger eine Nachfolgelösung für die Anlieferung aus Zürich prüfen: «Das politische Ziel ist eine regionale Lösung.»

Längere Vertragslaufzeiten als im Business-Segment

Politischem Gegenwind ist ebenso die externe Verpflegungslösung bei sechs Tagesschulen der Stadt Biel ausgesetzt: Seit gut zwei Jahren lässt hier die SV Group die Mahlzeitenkomponenten kalt anliefern. Produziert werden diese bei Le Patron in Böckten. Mit einem dringlichen Postulat soll ein Stopp einer weiteren Ausdeh-

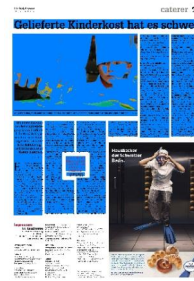
nung der Catererlösung geprüft werden. Zwei Tagesschulen der Stadt haben noch eine eigene Produktionsküche, fünf werden von grösseren Kita-Küchen aus versorgt. Eine bei der Stadt eingereichte Initiative für «gesunde Ernährung» fordert nun ein Aufheben der industriellen Produktionsweise und dass möglichst mit lokal Produziertem, idealerweise aus biologischem Anbau, gekocht wird. Aktuell wird die Gültigkeit der Initiative geprüft. Ist diese gegeben, kommt die Initiative vors Volk. Die Diskussion sei sehr emotional gefärbt und habe «viel mit Überzeugungen zu tun», bemerkt Marcel Meier, Leiter Tagesschulen der Stadt Biel. Denn auch bei der SV Group stammen 90 Prozent der

Nahrungsmittel aus der Schweiz. Hauptgrund für das Outsourcen waren die begrenzten Produktionskapazitäten. Um diese zu schaffen, hätte der Investitionswille gefehlt – indirekt also wiederum ein Kostenproblem. Ohne Berücksichtigung dieser Investitionskosten ist der Kostenunterschied jedoch eher marginal: Bezogen auf die Waren- und Personalkosten betrage der Unterschied zwischen warmer Anlieferung durch eine Kita und kalter aus Böckten gerade mal einen Franken, schätzt Meier. Das Drei-Komponenten-Menü beziehe man bei der SV Group für durchschnittlich 5 Franken.

Trotz Widerstand seitens Politik, Schulen oder Eltern rechnen die Caterer, dass es aufgrund des Spardrucks zu einer Umverteilung kommt. Bei der SV Group ortet man das Potenzial primär bei Krippen und Schulen ohne Kücheninfrastruktur, also in der Anlieferung. Die ZFV-Unternehmungen, bei denen das Segment Bildung über 40 Prozent des Gesamtumsatzes ausmacht, verzeichneten bei der Schulverpfle-

Datum: 21.05.2015

htr hotelrevue
Die Schweizer Fachzeitung für Tourismus



hotelleriesuisse
3001 Bern
031/ 370 42 16
www.htr.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 10'301
Erscheinungsweise: 48x jährlich

Themen-Nr.: 571.193
Abo-Nr.: 1094551
Seite: 15
Fläche: 63'311 mm²

gung in den letzten fünf Jahren eine Umsatzzunahme von 30 Prozent; allein im letzten Jahre waren es 11 Prozent. «Das Segment Bildung hat damit massgeblich zum Unternehmenswachstum beigetragen», betont CEO Andreas Hunziker. Attraktiv am Bildungsbereich sei zudem die längere Vertragslaufzeit von fünf bis zehn Jahren (Business: drei- bis fünfjährige Verträge) und die «grössere Loyalität» der Vertragspartner.