14. Jahrgang • Februar 2022 www.gastrospiegel.de 15220 2

GastroSpiegel

Zeitschrift für Fachhandel & Planung

Hobart: Vernetzung ist die Zukunft ▶ Seite 2

Rational: Riesige Nachfrage ▶ Seite 8

Servicekontor: Wartung mit System ▶ Seite 11

Flagge zeigen auf der Internorga

„Noch immer im Plan"

Die Internorga 2022 findet statt – das sagen die Veranstalter einige Wochen vor der Messe trotz anhaltender Pandemie und weiterhin hohen Infektionszahlen.

Alte „Internorga-Hasen" mussten in der Vergangenheit schon große Schneeverwehungen überwinden, um das Messegelände in Hamburg zu erreichen. Das wird dieses Mal nicht notwendig sein, weil die Fachmesse nun mitten im Frühjahr vom 30. April bis 4. Mai 2022 stattfindet. Dabei erwartet die Fachbesucher auch eine neue Hallenstruktur: Gastronomie- und Großküchentechnik wird zukünftig in den Hallen B1 bis B4 ausgestellt. Aber wird die Messe auch ein Erfolg?

Inzwischen haben manche Aussteller aus dem Bereich Gastronomie- und Großküchentechnik ihre Teilnahme abgesagt oder noch nicht bekanntgegeben, doch es werden auch zahlreiche wichtige Lieferanten des Fachhandels ausstellen. „Was die Messen anbelangt, haben wir nach Absage der Intergastra noch immer die Internorga im Plan", sagt beispielweise Max Klotzsche von Irinox Deutschland. Auch Cool Compact, MKN, Electrolux Professional, Phoeniks und Alexandersolia werden vor Ort sein. Am Ende wird vermutlich nicht die Menge der Aussteller und Besucher entscheidend sein, sondern ob die Aussteller und Besucher vor Ort zufrieden waren. Sollte die Messe erfolgreich sein, wäre es bedauerlich für diejenigen, die nicht ausstellen. *rl*

Mehr dazu auf Seite 14-15 ▶▶

Rego Herlitzius

„Auf einem guten Weg"

Mit dem Ausbau des Gastronomie- und Großküchenvertriebs sucht der Bäckerei- und Konditoreimaschinen-Hersteller Rego Herlitzius auch die Kooperation mit dem Fachhandel. GastroSpiegel hat sich über den Vertrieb und die Produktion vor Ort informiert. *rl*

Weiter auf Seite 4-7 ▶▶

Rego Herlitzius

„Auf einem guten Weg“

Mit dem Ausbau des Gastronomie- und Großküchenvertriebs sucht der Bäckerei- und Konditoreimaschinen-Hersteller Rego Herlitzius auch die Kooperation mit dem Fachhandel. GastroSpiegel hat sich über den Vertrieb und die Produktion vor Ort informiert.

Lang (2)

Die Geschäftsführer Johannes Rath (l.) und Uwe Paaß führen gemeinsam den Hersteller Rego Herlitzius mit Sitz in Wuppertal. In den Produktionshallen präsentieren sie hier eine der Brotschneidemaschinen.

In den vergangenen knapp 100 Jahren ist Rego Herlitzius in der Bäckerei- und Konditoreibranche groß geworden. Die Herstellermarken Rego und Herlitzius gehören seit den 1990er Jahren zur Köbo-Gruppe und wurden 2006 in der Rego Herlitzius GmbH zusammengefasst. Das Sortiment reicht von Schlag und Rührmaschinen über Planeten, Rühr und Knetmaschinen sowie Cremekochern bis hin zu hochwertigen Brotschneidemaschinen, die inzwischen auch punktuell in Großküchen und Einrichtungen der Gemeinschaftsverpflegung zu finden sind.

Seit 2017 liegt der Sitz des Unternehmens in Wuppertal, wo sich auch die Produktion sowie Vertrieb, Marketing und die Geschäftsführung befinden. Die GastroSpiegel-Redaktion traf dort die Geschäftsführer Uwe Paaß und Johannes Rath sowie Vertriebsspezialist Albert Bechtoldt. Dabei wurde zunächst über die bereits erwähnte Historie gesprochen und auch ein Blick ins „Museum“ geworfen. Denn im Eingangsbereich stehen einige ältere Maschinen, die für das Unternehmen und die Branche wegweisend waren. Dazu erläuterte Uwe Paaß beispielsweise die Einführung der ersten elektronischen Steuerungen, die als sehr robust und ausfallsicher gelten, und auch die stufenlose Eintellung der Maschinen. „Bis heute ist diese Technologie die Grundlage für diese Maschinengeneration, die ich zum Teil selbst mit meinem Vater entwickelt habe“, ist der Fachmann sichtbar begeistert.

Immer weiterentwickelt

Doch auf diesen Entwicklungen und Erfolgen hat sich das Unternehmen nicht ausgeruht und die Maschinen immer weiterentwickelt. So werden die Schlag- und Rührmaschinen der SM-Serie zum Vermengen und Rühren von hochempfindlichen Aufschlagmassen, Saucen, Salaten mit Mayonnaise und Cremes heute digital gesteuert und erfolgreich auch in Großküchen eingesetzt. Auch Teige lassen sich gut herstellen. Dabei ist die Bedienung insbesondere für wechselndes Personal einfach, schnell und sicher. Gleiches gilt auch für die Geräte der PM-Serie, zu der robuste, präzise und leicht zu reinigende Planeten-, Rühr und Knetmaschinen gehören. Die Produktreihe der Cremekocher wird unter der CK-Serie zusammengefasst und ermöglicht rationelles Kochen und Erhitzen von Cremes, Massen und Soßen.

Wichtig für die Anwendung aller Maschinen ist, dass diese sehr leicht und genau einstell- und

Im Eingangsbereich des Unternehmens stellt Uwe Paaß stolz die Geschichte der beiden Marken Rego und Herlitzius und die Produktentwicklung von fast 100 Jahren vor.

bedienbar sind, um beste Ergebnisse zu erzielen. Die stufenlose elektronische Drehzahlregelung in Verbindung mit der digitalen Zeit- und Abschaltautomatik erlaubt ein genaues und reproduzierbares Ergebnis auf der Basis der jeweiligen Rezeptur. Außerdem sind alle Maschinen GS-geprüft und entsprechen damit hohen Sicherheitsstandards. Abgerundet wird das Gesamtprogramm durch zahlreiche Brotschneidemaschinen der Rotec-Serie. Mit diesem Gesamtprogramm ist Rego Herlitzius bisher in der Kernzielgruppe sehr gut aufgestellt.

Stetiger Wandel

Warum wendet sich Rego Herlitzius also weiteren Märkten wie dem Großküchenbereich zu, will die GastroSpiegel-Redaktion wissen. Die Antwort ist nach Analyse von Johannes Rath einfach: Denn das Bäcker- und Konditorhandwerk, zu dem vor allem die Abnehmer der Rego-Maschinen gehören, unterliegt einem stetigen Wandel mit einem Rückgang der Handwerksbetriebe. Deshalb wird zum einen das internationale Geschäft bereits seit vielen Jahren vorangetrieben und nun auch intensiv das Gastronomie- und Großküchengeschäft fokussiert.

Die Vorteile für die Profi-Gastronomie liegen dabei auf der Hand – insbesondere bei der SM-Serie. Denn anders als Planeten- und Knetmaschinen, die man häufiger in Großküchen sieht, simulieren Schlag- und Rührmaschinen durch ihre Taumeltechnik die menschliche Handbewegung beim Aufschlagen. „Dadurch entstehen Massen, die eine deutlich stabilere Struktur erhalten und damit weniger schnell kollabieren“, erläutert Uwe Paaß. Dafür seien die Maschinen auch in der Gastronomie sehr gut einsetzbar.

Vertriebsmannschaft erweitert

Damit in diesem Segment der Vertrieb an Fahrt gewinnt, hat das Unternehmen im vergangenen Jahr die Vertriebsmannschaft erweitert und betreut mit der neu geschaffenen Position bundesweit den Fachhandel sowie die Kunden in Hotellerie, Gastronomie und Einrichtungen in der Gemeinschaftsverpflegung sowie in gewerblichen Großküchen, Catering, Veranstaltungen und Betriebskantinen.

Verantwortlich in der Vertriebsposition ist Albert Bechtoldt, der in der Gastronomie aufgewachsen ist und als gelernter und erfahrener Hotelkaufmann die Gastronomie-Branche sehr gut kennt. In den vergangenen Jahren hat er vor allem Erfahrungen im Vertrieb von Markenprodukten für die Gastronomie, unter anderem für GEV Großküchen-Ersatzteil-Vertrieb und Lavazza Deutschland, gesammelt. Aus dieser Erfahrung heraus kennt er auch den Fachhandel für Gastronomie- und Großküchentechnik. Inzwischen wurden weitere Fachhandelskunden gewonnen, wie Bechtoldt erläutert, und auch zwei Einkaufgruppen hätten die Geräte gelistet. „Wir sind in der Kooperation mit dem Großküchenfachhandel noch am Anfang, aber auf einem guten Weg“, betont Albert Bechtoldt.

Erfolgreich mit dem Fachhandel

Andererseits ist das Thema Fachhandel für Rego Herlitzius

Lang (2)

Das Lager in Wuppertal ist gut gefüllt – auch während der CoronaPandemie hatte der Hersteller nur wenige Lieferprobleme.

bereits ein Teil des bisherigen Kerngeschäfts, wie Uwe Paaß erläutert: „In unserem Kerngeschäft Bäckerei und Konditorei arbeiten wir seit vielen Jahren erfolgreich mit dem Fachhandel – auch international – zusammen." Allerdings räumt Paaß ein, dass es zwischen den Segmenten Unterschiede gebe. Während im Backgewerbe die Kunden aufgeschlossen sind für hochwertige Produkte im „wertigen Preissegment", sei die Großküche diversifizierter, kleinteiliger und beispielsweise stark an Universalmaschinen zu günstigen Preisen interessiert. „Aus diesem Grund sind unsere Spezialmaschinen sowie unsere Marken in Gastronomie und Großküchen noch nicht so bekannt", erklärt Paaß. Auch bei Fachplanern benötige der Hersteller noch mehr Aufmerksamkeit für die Produktreihen.

Seit einigen Jahren gibt es auch eine Preisliste für den gastgewerblichen Bereich und klare Konditionen für den Fachhandel, wie Vertriebsprofi Bechtoldt erläutert. Sonderrabatte könnten dann bei entsprechenden Stückzahlen oder Ausstattungsmerkmalen – also zum Beispiel bei Sondermodellen oder Zubehör – gewährt werden. Außerdem biete man auch Mietkauf und Leasing an, wenn die Finanzierung beim Kunden nicht kurzfristig möglich sei.

Bisher kaum im Fokus

Geschäftsführer Johannes Rath möchte die Partnerschaft mit dem Fachhandel auch dazu nutzen, interessante Projekte zu initiieren, die bisher so kaum im Fokus der Händler oder Planer standen. „Für uns hat sich das Thema Brotschneiden mit den Herlitzius-Geräten der Rotec-Serie im Bäckerhandwerk und auch in Filialbetrieben bis hin zu den Supermärkten sehr gut entwickelt", sagt Rath. Vor allem das selbstbediente Schneiden sei ein echtes Zukunftsthema, von dem auch Händler und Planer profitieren könnten.

In der Gemeinschaftsverpflegung spiele das Thema inzwischen ebenfalls eine Rolle. Hier sei das Thema „Zentrales Schneiden" in manchen Großküchen angekommen, wie der Geschäftsführer erläutert. So werden Brotschneidemaschinen zum Beispiel in Zentralküchen für die Care Verpflegung eingesetzt. Aber auch im Foodservice-Bereich werden die Maschinen bei Snack Konzepten verstärkt nachgefragt.

Nicht zuletzt entwickelt das Wuppertaler Unternehmen auch weiteres Zubehör für die bisherigen Spezialmaschinen. „Wir arbeiten daran, mit entsprechenden Aufsätzen und Erweiterungen die Geräte auch als Gemüseschneider oder Fleischwolf einzusetzen. Dann können wir in Zukunft unsere Geräte auch als Universalmaschinen in den Markt bringen, was für den Gastgewerbe- und Großküchen-Sektor sicherlich ein großer Vorteil wäre", sagt Paaß.

Gut gefülltes Lager

Die Voraussetzungen für die Weiterentwicklung sind jeden-

Vertriebsspezialist Albert Bechtoldt öffnet seit 2021 den Gastronomie- und Großküchenmarkt verstärkt für die Maschinen von Rego Herlitzius und sucht die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel.

Rego Herlitzius (4)

Für Gastronomie und Großküchen sind aus dem Sortiment von Rego Herlitzius vor allem Aufschlag-, Rühr-, Planeten- und Knetmaschinen sowie Cremekocher interessant. Auch Brotschneidemaschinen werden immer häufiger in Großküchen eingesetzt.

falls gut, wie bei der Besichtigung der Produktion in Wuppertal deutlich wird. Hier führt allen voran wieder Uwe Paaß den Besuch durch die Fertigung und das Lager. Ein großer Teil der Komponenten und Bauteile wird in Verbundunternehmen der Köbo-Gruppe hergestellt, ein weiterer Teil von externen Lieferanten gefertigt. Am Standort Wuppertal finden vorwiegend Endmontage, Prüfung, Lagerhaltung und Versand statt. Außerdem befindet sich hier ein großes Ersatzteillager, in dem Uwe Paaß beeindruckend große Rührbesen und Knethaken präsentiert. Der Geschäftsführer legt vor allem Wert darauf, dass die Ersatzteile über einen sehr langen Zeitraum zur Verfügung stehen, da sich die Mechanik der Geräte kaum verändert.

Gut gefüllt wird das Lager präsentiert, da vor allem Standard-Maschinen produziert werden. Dabei gab und gebe es derzeit kaum Lieferverzögerungen, da viele Komponenten selbst oder regional hergestellt werden. Individualisiert werden die Maschinen für den jeweiligen Betrieb durch die Vielfalt beim Zubehör. Dazu gehören auch individuelle Einstellungen der Maschinen, zum Beispiel bei Tests nach Kundenwunsch. So habe kürzlich eine Großbäckerei mit einer automatisierten Brotschneidemaschine ein bestimmtes Brot in sehr dünne Scheiben schneiden und verpacken wollen. „Wir haben lange getestet, aber für den Kunden die Lösung gefunden", berichtet Johannes Rath stolz.

Kundenzufriedenheit im Fokus

Auch das Service-Thema ist für den Wuppertaler Hersteller wichtig. So erläutert Uwe Paaß, dass Wartung und Service durch eigene Service-Techniker und ein zusätzliches externes Netzwerk von geschulten Service-Technikern geleistet werden. Angeboten werden auch Wartungsverträge und Schulungsangebote sowie eine schnelle und einfache Ersatzteilversorgung. Bei größeren Defekten oder Notfällen wird auch eine Leihmaschine bereitgestellt. Ein einmaliges Konzept in der Branche ist der Messeraustausch-Service bei Brotschneidemaschinen: „Der Kunde muss nie wieder ein neues Messer kaufen", sagt Paaß.

Damit macht der Hersteller deutlich, dass es ihm nicht nur um die Maschinen, sondern vor allem um die Ergebnisse beim Kunden und um dessen Zufriedenheit geht. „Wir pflegen eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern und entwickeln daraus anwenderfreundliche und innovative Produkte", fasst Johannes Rath zusammen. Deshalb ist er überzeugt, dass auch Gastronomie- und Großküchenbetriebe sowie Fachhändler den Vorteil der Rego-Herlitzius-Maschinen schnell erkennen. *rl*