Zeitschrift: Curaviva : Fachzeitschrift

Herausgeber: Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz

Band: 74 (2003)

Heft: 12

Artikel: Informatikmittel erobern das Gastrogewerbe - ein Augenschein an der Fachmesse Igeho 03 : die clevere Maus im Vorratsraum

Autor: Hansen, Robert

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-804830

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Informatikmittel erobern das Gastrogewerbe – ein Augenschein an der Fachmesse Igeho 03

Die clevere Maus im Vorratsraum

Robert Hansen

Rezeptvorschläge ab Computer, Lagerverwaltung mit dem Scanner, Einkaufstour im Internet. Küchenchefs haben für ihre Arbeit immer ausgeklügeltere Computersysteme zur Verfügung. Dies zeigte ein Rundgang an der Gastromesse Igeho in Basel.

Mit einem Handscanner werden die zu bestellenden Produkte schnell und einfach erfasst. Fotos: roh

Wie viele Pakete Spaghetti liegen noch im Vorratskeller? Wie viele Kalorien hat die Suppe? Was macht das diesjährige Budget? Einige Mausklicks, und die gesuchten Informationen stehen auf dem Bildschirm. Computer werden zu praktischen Hilfsmitteln für die Küchenmannschaft und können die Arbeit erleichtern. Kaum ein Aussteller an der diesjährigen Gastro- und Hotelleriemesse Igeho in Basel, der nicht ein Computerprogramm präsentiert oder auf Bildschirmen die Produkte anpreist. Trotzdem wollen die Küchenchefs noch nicht so recht anbeissen. So werden auch die Lebensmittel in Grossküchen noch längst nicht online bestellt, wie das Grosshändler eigentlich erhofft hatten – und die damit Bestellungen deutlich rationeller entgegennehmen und verarbeiten könnten. Scanner sind teuer und die Handhabe ist für viele Anwender zu umständlich.

Die Firma Howeg versucht einen neuen Weg. Seit November ist das System «Easy Scan» im Einsatz, das nach der Anregung eines Kunden innert nur fünf Monaten entwickelt und eingeführt wurde. Die Verantwortlichen nennen das fingergrosse Gerät liebevoll «Fröschli». Damit lässt sich's bequem einkaufen. Beim Gang durch die Regale reicht ein Knopfdruck, und der Barcode des gewünschten ausgehenden Produktes im Gestell wird gescannt – auch im Kühlraum bei Minus 20 Grad arbeitet der Kleinscanner. Bei wärmeren Temperaturen kann bequem am Schreibtisch vor dem offenen Katalog bestellt werden. Später mit dem Computer verbunden, überträgt das Gerät die Informationen in ein Bestellformular, das am Bildschirm nochmals verändert werden kann. Die Daten werden via Internetverbindung schliesslich übermittelt. «Wir brachten die Kunden bisher nicht auf die Online-Tools. Deshalb war es unser Ziel, mit dem ‹Fröschli› ein sehr einfaches System anzubieten. Auch wer sich mit dem Computer nicht auskennt, soll das Gerät bedienen können», sagt Verkaufsleiter Roland Meier. Aussendienstmitarbeiter installieren die notwendige Software. Kostenpunkt: 500 Franken. Mit dem Programm lassen sich allerdings auch Produkte von anderen Anbietern verwalten und Bestellformulare ausdrucken, um diese zu faxen. Und das Programm übernimmt auch gleich die Buchhaltung und sämtliche Bestellungen werden archiviert und können in «Excel» exportiert werden. «Wenn ein Kunde eine gewisse Grösse erreicht, stellen wir das System gratis zur Verfügung. Unser Ziel sind 1000

Kunden bis Ende nächsten Jahres», so Meier. 6500 Kunden kaufen derzeit bei Howeg ein.

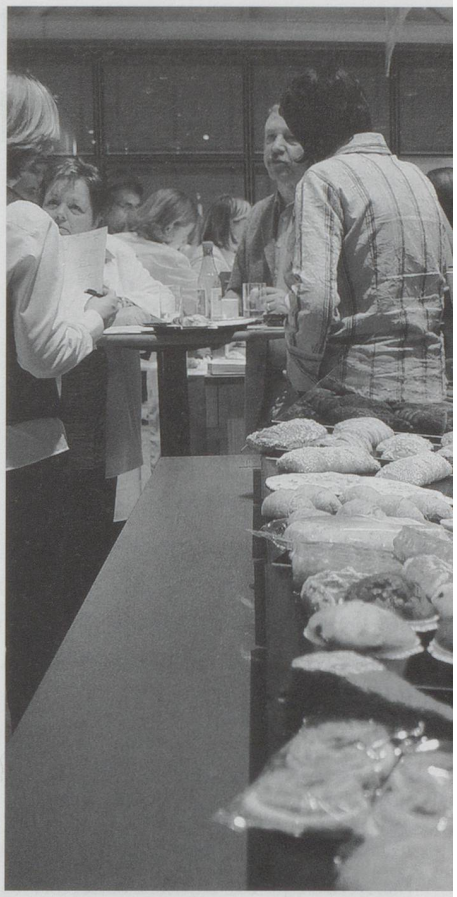
Essen zum Leben

Für Stéphane Manz ist der Computer mehr als ein Hilfsmittel. Er entwickelte vor bald zehn Jahren das Programm «Catch up», das in der Gastronomie, in Heimen, Kliniken und Schulen hilft, den oftmals komplexen Anforderungen genügende Menüpläne zu erarbeiten und gleich die Kosten der Mahlzeiten zu ermitteln. 1290 Franken kostet die Software. «Spitäler sind unsere besten Kunden, doch auch in Heimen wird unser Produkt vermehrt eingesetzt. Mangelernährung ist gerade in Heimen ein wichtiger Punkt, viele Menschen kommen bereits falsch ernährt in eine Institution», weiss Manz, Küchenchef des Alters- und Pflegeheimes Bois-Gentil in Lausanne. «Die alten Menschen gingen von zuhause aus nur noch selten einkaufen, bewegen sich wenig, kochten keine ausgewogene Menus mehr und leben oft von Brot und Butter. Statt Eiweissprodukten wird zuviel Fett und Zucker konsumiert.» Manchen Heimköchen fehle jedoch das spezifische Fachwissen – anders als bei den speziell ausgebildeten Diätköchen von Spitälern. Mit dem Computerprogramm soll in Altersheimen eine auf die alten Menschen zugeschnittene Ernährung einfach werden. «Neuste ernährungswissenschaftliche Daten sind ins System eingeflossen», sagt Manz. Bei verschiedenen Krankheitsbildern gefährliche Inhaltsstoffe werden aufgelistet, Menüpläne nach den Vorgaben der Küchenchefs automatisch ausgewogen zusammengestellt, die Nährstoffe sind übersichtlich aufgelistet. «Wir essen zum Leben», bringt Manz sein wichtigstes Anliegen auf den Punkt.

Pierre Kelch von Nestlé will dazu die Grundlage verkaufen: Nahrungsmittel. Er ist Mitinitiator des vor sechs Jahren lancierten «Caring»-Programms von Nestlé, das sich auch an Heime und Spitäler richtet. Derzeit wird ein neues Konzept erarbeitet, das neben dem Grundangebot und Sonderkost auch weitreichende Informationen über die Lebensmittel anbietet. «Wir wollen unseren Kunden das nötige Wissen vermitteln und organisieren dazu Seminare, Symposien und erstellen Informationsbroschüren. Aussendienstmitarbeiter werden speziell geschult. Das ist eine riesige Investition, die heute noch keinen Umsatz generiert. Aber ich denke schon, dass sich unser Engagement einmal auszahlen wird», meint Kelch. So versucht er, den «Graben zwischen der Industrie und den Kunden» zu verkleinern. Der Spezialist, der sich als Schnittstelle zwischen Verkauf und Marketing bei Nestlé sieht, plädiert jedoch auch für einen besseren Informationsaustausch zwischen den Pflegenden und der Küche. «Das Personal muss realisieren, wenn eine Bewohnerin bestimmte Nahrungsmittel nicht isst, die Bedürfnisse sehen und das an die Küche weitermelden. So kann ebenfalls Fehlernährung vermieden werden. Der Endkunde muss zufrieden sein, das ist das Wichtigste», sagt Kelch. «Immer mehr Menschen wollen auch wissen, was in den Nahrungsmitteln drin ist. Das ist im Heim- und Spitalbereich lebensnotwendig.»

Saubere Geschäfte

Damit die Arbeit in anderen Bereichen im Heim einfacher wird, wurde an der Igeho viel «Hardware» gezeigt: Innovative Küchengeräte, programmierbare Waschmaschinen, starke Reinigungsmaschinen. Trotz hoher Investitionen versprechen die Anbieter ihren Kunden Einsparungen – wie etwa Robert Kocher von Schulthess. «Die Geräteentwickler haben in den letzten 50 Jahren geschlafen. Doch jetzt hat ein Quantensprung stattgefunden. Die neuste Generation braucht markant weniger Waschmittel, Strom und Wasser. Das verkürzt die Amortisationszeit einer Grosswaschmaschine auf zwei bis drei Jahre», preist er seine Produkte an. Kocher sieht darin ein grosses Geschäftspotential.
Viele Institutionen hätten ihre Wäsche auswärtigen Firmen gegeben. «Outsourcen bedeutet aber eine Verdoppelung des Preises», rechnet er vor. «Heime sind deshalb unsere Hauptkunden.» Die Maschinen arbeiten mit Flüssigwaschmitteln: «Schweiss geht in der chemischen Reinigung nicht raus. Und die meisten Flecken sind wasserlöslich», argumentiert Kocher.



Fachgespräche und Köstlichkeiten an der Igeho 03 in Basel.