



## PRÄSIDENT

**Udo Finkenwirth**

Casino Bad Homburg

Im Kurpark, 61348 Bad Homburg  
Tel. 06172 - 170170, Fax 06172 - 303413  
E-Mail [finkenwirth@t-online.de](mailto:finkenwirth@t-online.de)

## VIZE-PRÄSIDENT

**Michael Bläser**

Hotel Bayern

Neureuthstraße 23, 83684 Tegernsee  
Tel. 08022 - 1820, Fax 08022 - 182100  
E-Mail [michael.blaeser@hotel-bayern.de](mailto:michael.blaeser@hotel-bayern.de)

## SCHATZMEISTER

**Peter Martin**

Steigenberger Hotel Frankfurt-Langen

Robert-Bosch-Straße 26, 63225 Langen/Frankfurt  
Tel. 06103 - 9720, Fax 06103 - 972555  
E-Mail [peter.martin@frankfurt-langen.steigenberger.de](mailto:peter.martin@frankfurt-langen.steigenberger.de)

## SEKRETARIAT

**Lena Kraft**

Postfach 1128, 63689 Ranstadt

Tel. 06035 - 917462, Fax 06035 - 917467  
E-Mail [fbma.kraft@lena-kraft.de](mailto:fbma.kraft@lena-kraft.de)  
[www.fbma.de](http://www.fbma.de)

## REGIONALDIREKTOREN

**REGION NORD** (Bremen, Hamburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern)

**Christoph Lueg**

Mercure Hotel Hannover City

Willy-Brand-Allee 3, 30169 Hannover  
Tel. 0511 - 80080, Fax 0511 - 8093704  
E-Mail [christoph.lueg@accor.com](mailto:christoph.lueg@accor.com)

**REGION OST** (Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen)

**Henrik Böhnstedt**

c/o Seehotel Burg Spreewald

Willischzaweg 69, 03096 Burg

Tel. 035603 - 650, Fax 035603 - 65250

E-Mail [hboehnstedt@seehotel-burg-spreewald.de](mailto:hboehnstedt@seehotel-burg-spreewald.de)

**REGION WEST** (Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland)

**Josef Schulte**

Große Seestraße 51, 60486 Frankfurt

Mobil 0171 - 7639139, Fax 069 - 75934983

E-Mail [josef-schulte@t-online.de](mailto:josef-schulte@t-online.de)

**REGION SÜD-WEST** (Baden-Württemberg)

**Andreas Heller**

Bad Hotel Bad Überkingen

Otto-Neidhart-Platz 1, 73337 Bad Überkingen

Tel. 07331 - 3020, Fax 07331 - 30220

E-Mail [andreas.heller@minag.de](mailto:andreas.heller@minag.de)

**REGION SÜD** (Bayern/Österreich)

**Konrad Pötzel**

Unterfeldstraße 3, 82467 Garmisch-Partenkirchen

Mobil 0171 - 7684946, Fax 08821 - 9669634

E-Mail [kpoetzel@t-online.de](mailto:kpoetzel@t-online.de)

**ARBEITSKREIS ZULIEFERINDUSTRIE** /AZI-Sprecher

**Bernd Beckers**, Teekanne GmbH

Kevelaerer Straße 21-23, 40549 Düsseldorf

Tel. 0211 - 5085290, Fax 0211 - 5085509

E-Mail [bernd.beckers@teekanne.de](mailto:bernd.beckers@teekanne.de)



Tim Mälzer  
neue Wirkungs-  
stätte: die »Bullerei«

# Lehrreiches **TREFFEN**

**Netzwerke, erfolgreiche Gastronomiekonzepte und der Onlinevertrieb standen auf der Agenda des Herbstmeetings der FBMA-Region Nord am 18. und 19. Oktober in Hamburg**

**A**uftakt der Veranstaltung bildete ein Vortrag von Robert Coester. Sein Netzwerk »Gemax« bündelt rund 350 Hotellerie- und Gastronomiebetriebe in Deutschland und Österreich mit dem Ziel, »die Interessen engagierter Einzelbetreiber zu bündeln, erfolgreiche Lösungen zu erarbeiten und dadurch Wettbewerbern erfolgreich Paroli zu bieten«. In Hamburg stellte er den FBMA'ern »Gewinner und Verlierer der Krise« vor.

Am Abend stand der Besuch der »Bullerei« auf dem Programm – das neue Restaurant mit angeschlossenem »Deli« von TV-Koch Tim Mälzer und dessen Partner Patrick Rütter. Untergebracht ist dieses in einer denkmalgeschützten Viehmarkthalle im Hamburger Schanzenviertel; offeriert werden frische saisonale, neudeutsche Gerichte mit mediterranen Einflüssen. Nach dem Menü stellte Mälzer persönlich das Konzept seiner »Bullerei« vor. Anfangen hat er am 1. Juli dieses Jahres mit 45 festen Mitarbeitern und dem Vorhaben, pro Abend 150 bis 200 Essen im Restaurant und täglich 400 im »Deli« verkaufen. Bereits am ersten Tag übertraf jedoch die Gästereaktion all seine Erwartungen, wie er verriet, sodass er seither im Restaurant bis zu 380 Essen täglich serviert. Im Innen- und Außenbereich des »Deli« kommen an Spizentagen bis zu 1400 Essen zusammen. Das Personal musste daher aufgestockt werden und umfasst derzeit 74 festangestellte Mitarbeiter und 24 Aushilfen. Um das Geschäft einigermaßen planen zu können, vergibt Mälzer zudem nur 140 Plätze pro Abend an Gäste mit Reservierungen, die übrigen stehen dem Laufpublikum zur Verfügung.

Das Fachprogramm am zweiten Tag stand ganz im Zeichen des Onlinevertriebs – ein Kanal, der in den vergangenen zehn Jahren in der Hotellerie eine Steigerung von sieben auf 41 Pro-

zent erfahren hat. Einen aktuellen Marktüberblick bot hier Carolin Brauer, die Geschäftsführerin der Quality Reservations Deutschland GmbH in Langenhagen. Ihr Vortrag beschäftigte sich zum einen mit Plattformen, Kundenansichten, Vertriebswegen und Entwicklungen.

Zum anderen thematisierte sie Punkte wie Kosten, Vergleichbarkeit und die eigene Homepage und schuf so einen spannenden Übergang zu der Frage, wie Hoteliers bzw. Gastronomen ihre Homepages gestalten und mit dem Thema Onlinevertrieb umgehen. Anhand von Beispielen zeigte Carolin Brauer zunächst den Ist-Zustand auf, bei dem Internetauftritte neben Basisinformationen die Möglichkeit bieten, online einen Tisch zu bestellen, einen Newsletter zu abonnieren oder das Angebot zu bewerten. Anschließend gab sie – unter Berücksichtigung von Social Media – einen Überblick über Trends im Onlinevertrieb.



Robert Coester



Carolin Brauer

## TERMINE

**6. und 7. Dezember 2009**

Regionalmeeting West, Gasthaus in Unna

**23. bis 25. April 2010**

Jahreshauptversammlung,  
Verleihung der »Brillat Savarin-Plakette«,  
Baden-Baden



**K**onrad Pötzels (li.) Einladung zum traditionellen Wiesn-Meeting in München folgten dieses Jahr insgesamt 70 Mitglieder der Food & Beverage Management Association. Der Regionaldirektor hatte für den 21. September nicht nur einen Besuch des Oktoberfests mit Einkehr ins »Winzerer Fändl« organisiert, sondern noch drei weitere interessante Programmpunkte. So erklärte Florian Hettler, Leiter Gastronomie und Catering bei Dallmayr, seinen Fachkollegen die Philosophie des Traditionsunternehmens, stellte dessen Geschäftsbereiche vor und führte durch die Food & Beverages Stores. In der Traditionsgaststätte »Weisses Bräuhaus« – dem Stammhaus von Schneider Weisse – hatten die FBMA'ler die Möglichkeit, einen Blick hinter die Kulissen eines der größten Münchner Innenstadtwirtshäuser zu werfen. Alfons Schuhbeck (re.) weihte die Teilnehmer in seinem Restaurant am Platzl in die Geheimnisse seiner Kräuter- und Gewürzküche ein

## NEUES wagen

**Laut Hans-Jürgen Hartauer haben nur die Gastronomen und Hoteliers Erfolg, die den Wettbewerb verlassen und auf die Verbesserung bekannter Systeme verzichten. Wie das geht, erklärt der Trainer im Interview mit Articolare PR**

**Articolare PR:** *Der Beste sein zu wollen, ist nicht nur in der Hospitality-Branche eine gängige Zielsetzung, sondern generell in unserer Gesellschaft. Warum greift diese Vorstellung zu kurz?*

**Hans-Jürgen Hartauer:** Der Beste sein zu wollen, heißt, sich in einem vergleichbaren System zu bewegen. In der Regel wird der Hotelier oder Gastronom versuchen, einzelne Bausteine zu verändern – was aber bedeutet, dass nur et-

was bereits Bekanntes verbessert wird. Das ist allenfalls ein Echo und bringt keinen Euro. Heute geht es vor allem um die Frage: Wer gewinnt die höchste Aufmerksamkeit und zwar im positiven Sinne? Hohe Beachtung erreicht man nicht, indem man an Schräubchen dreht, sondern indem man den Wettbewerb verlässt und etwas Einzigartiges, nicht Vergleichbares schafft.

**Articolare PR:** *Einzigartig in welcher Hinsicht?*

**Hartauer:** In Bezug auf die Lebenswelten, die erschaffen werden. Keine Erlebniswelten, in denen die Menschen etwas erleben, sondern Lebenswelten, in denen die Menschen im Mittelpunkt stehen und sich ausleben können.

**Articolare PR:** *Wer hat dies Ihrer Meinung nach bereits geschafft?*



Hans-Jürgen Hartauer

**Hartauer:** Aida hat diesen Quantensprung 1994 geschafft, als das erste Clubschiff in See stach, mit welchem erstmals junge Kreuzfahrer und auch Familien angesprochen wurden. Zehn Jahre später ist das dem East in Hamburg gelungen. Die Gäste tauchen dort regelrecht in eine andere Sphäre ein. Das Hotel ist mystisch, überraschend und sehr lebendig.

**Articolare PR:** *Warum haben das bisher so wenige begriffen?*

**Hartauer:** Weil viele Vorstellungen von ihren Gästen haben, die nicht mehr zeitgemäß sind. Als Hotelier muss ich meine Kunden und die neue Gesellschaft verstehen. Dazu muss ich wissen, dass heute die Jungen Trends setzen und die Älteren führen; dass junge Menschen viel vernetzter denken und man sie mit althergebrachten Angeboten nicht locken kann, und dass die Menschen vielschichtig sind und sich nicht mehr einschätzen lassen.

**Articolare PR:** *Wie kann ein Hotelier diese Herausforderung meistern?*

**Hartauer:** Indem er mit Experten spricht, die diese neuen Menschen und neuen Märkte kennen und ihn dabei unterstützen, neue komplexe Lebenswelten zu erschaffen. Dazu braucht man eine Strategie, bei der zuvor ausgelotet wird: Welche Qualitäten sollen gestützt werden? Welche Themen sind zeitgemäß? Diese Arbeit muss nicht zwangsläufig mit einem großen finanziellen Investment einhergehen.

**Articolare PR:** *Wenn Sie Hotels betreten, was fällt Ihnen auf?*

**Hartauer:** Die meisten Hotels haben keinen »Flow«. Sie strahlen Last aus. Viele neue Hotels hingegen sind leicht und lebendig. Motel One etwa hat das gekonnt umgesetzt und ein Hotel für Neuzeitkunden geschaffen.

## HOSPITALITY MANAGEMENT SCHOOL 2010

### 1. und 2. Februar

Qualifikationsmanagement  
Referent: Tim Plasse  
(Plasse Project GmbH, Eschborn)

### 1. und 2. März

Selbstmanagement  
Referent: Klaus-Günther Wiesler  
(Seehotel Wiesler, Titisee)

### 16. bis 18. April

Wine Camp Frühling  
Leitung: Andreas Bender  
(German Hill GmbH)

### 10. und 11. Mai

Leadership und Motivation  
Referent: Jean-Georges Ploner  
(Pencom Deutschland GmbH, Frankfurt)

### 7. und 8. Juni

Strukturiertes F & B Management  
Referent: Matthias Schöneberger  
(Mosch Mosch GmbH, Frankfurt)

### 6. und 7. September

Personalmanagement  
Referent: Christian Scheidt  
(Bad Hotel Bad Teinach)

### 29. bis 31. Oktober

Wine Camp Herbst  
Leitung: Andreas Bender  
(German Hill GmbH)

### 1. und 2. November

Betriebswirtschaft und Controlling  
Referent: Tobias Jäkel  
(Mosch Mosch GmbH, Frankfurt)

Informationen unter [www.fbma.de](http://www.fbma.de) • Anmeldung unter [www.wihoga.de](http://www.wihoga.de)

