

Geschäftsbericht 2004 - 2005

Wirtschaftslage

Das Jahr 2004 hat umsatzmäßig eine Wende vollzogen – zumindest bei denjenigen Mitgliedsunternehmen, die sich an dem Umsatzvergleich beteiligt haben: Um 2,5% ist der **Gesamtumsatz** gestiegen. Das korrespondiert mit der Entwicklung des **Projektgeschäfts**, das im vergangenen Jahr um 2,9% über dem Wert des Jahres 2003 lag. Ob daraus abzuleiten ist, dass insgesamt die Zahl der ausgeschriebenen bzw. nachgefragten Projekte in Deutschland gestiegen ist, lässt sich jedoch nicht mit Sicherheit sagen.

Das **Breitengeschäft**, d.h. Aufträge unterhalb von Projekten und der Ersatz- und Kleinbedarf, hat ebenfalls zugenommen. Am stärksten war dies bei den **Küchen- und Serviergeräten** mit 7,8%, was aber wegen der relativ geringen Umsatzbedeutung dieses Segments insgesamt nicht stark auf das Gesamtergebnis durchschlägt. **Maschinen und Kleingeräte** haben hingegen 0,2% verloren. Die Werte in diesen beiden Kategorien schwanken allerdings auch zwischen plus 61,3% und minus 19,0%.

Der Sortimentsbereich **Porzellan/Glas/ Bestecke** hat sich mit einem Plus von 4,4% leicht erholt – mit einer Schwankungsbreite zwischen plus 14,5% und minus 20,0%. Ebenso weisen die **Großgeräte und Einrichtungen** einen erfreulichen 5,3%-Umsatzzuwachs aus mit Werten zwischen plus 30,0% und minus 9,6%.

Die **Kundendienstumsätze** haben im dritten Jahr in Folge klar zugelegt, und zwar um 6,9%. Dies spiegelt das zunehmende Alter der Geräte wider, die in der

Gastronomie und in der Gemeinschaftsverpflegung im Einsatz sind. Aber auch die Tatsache, dass auf eine lückenlose Einsatzbereitschaft immer größerer Wert gelegt wird. Festzustellen ist in mehreren Betrieben aber auch, dass der Kundendienst seine Leistungsbreite erweitert, beispielsweise um Kühl- und Klimatechnik.

In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass der Fachverband eine **Umfrage über die Kostenverrechnungssätze** im Bereich Kundendienst und Reparatur durchgeführt hat, deren Durchschnittsergebnisse den beteiligten Unternehmen detailliert mitgeteilt wird. Einige Orientierungsgrößen werden zur Mitgliederversammlung am 5. März 2005 in Hamburg vorgestellt.

Die **Mitarbeiterzahl** ist im Durchschnitt aller Betriebe um 2,6% gesunken, 8% der Unternehmen haben die Mitarbeiterzahl erhöht, 92% gesenkt.

Diese Zahlen lassen den Schluss zu, dass die **Branchennachfrage** die Talsohle durchschritten hat. Die generellen Trends haben ansonsten aber weiterhin Gültigkeit: Kostendruck in der Gemeinschaftsverpflegung, insbesondere in Krankenhäusern und im Sozialbereich, ein besseres Abschneiden der Systemgastronomie gegenüber kleinen gastronomischen Betrieben sowie ausgeprägte Liquiditätsprobleme in der Gastronomie.

Entwicklung der Wirtschaftslage

Die GGKA-Mitgliedsbetriebe haben auch wieder Erwartungen für das Jahr 2005 abgegeben. Zwei Drittel erwarten einen gleichbleibenden **Gesamtumsatz**, ein Viertel einen leicht steigenden und ein

knappes Fünftel sogar deutlich steigende Umsätze.

Die **Rohrertragserwartung** liegt bei 40% der Betriebe auf Vorjahresniveau, ein leicht niedriger Rohertrag wird ebenfalls von 40% der GGKA-Mitgliedern erwartet.

Bei der **Kostenentwicklung** schlagen sicherlich die gestiegenen Stahl- und Legierungspreise auch auf das Jahr 2005 durch: 70% der Unternehmen rechnen mit leicht steigenden, 16% mit unveränderten **Einstandspreisen**. Ansonsten rechnet jedes zweite Unternehmen mit leicht steigenden, jedes dritte mit stabilen Kosten.

Bei den **Verkaufspreisen** dominieren die Händler, die gleichbleibende oder leicht steigende Verkaufspreise erwarten mit 60%, während die übrigen einen weiteren, aber nur mäßigen Preisverfall erwarten. Die spiegelt sich auch in der **Härte des Wettbewerbs** wieder, denn dieser wird weiter zunehmen, wenn auch nicht dramatisch.

Gefragt nach den **wichtigsten Wettbewerbern** ergibt sich ein von Jahr zu Jahr uneinheitlicheres Bild. Meist sind es ganz konkrete Händler aus der eigenen Region, mitunter auch Unternehmen, die außerhalb des angestammten Vertriebsgebietes mit Kampfpreisen agieren, und dies insbesondere bei Ausschreibungen. Versender und der Industrie-Direktvertrieb sowie die allgemeinen Gastronomie- und GV-Versorger wurden in diesem Jahr kaum genannt.

Betriebsvergleich

Der Betriebsvergleich am Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, dessen Kosten – bis auf einen Anteil von € 25 - vom Fachverband übernommen werden, hat für das Jahr 2003 folgende Ergebnisse gebracht:

Bezogen auf die meldenden Betriebe schloss die Branche das letzte Jahr mit einem leichten Umsatzrückgang von 0,5% ab. Weniger moderat gestalteten sich die Gesamtkosten, die um 5,1% anstiegen: am stärksten in den Bereichen Transport

und Verpackung, Raumkosten und allgemeine Verwaltung. Gesenkt wurden Kosten wie Zinsaufwendungen für Fremdkapital, Werbe- und Reisekosten sowie die Kosten des eigenen Fuhr- und Wagenparks.

Betrachtet man die wichtigsten Kennziffern des Betriebsvergleichs, so erbringt jeder Mitarbeiter knapp 220.000 € Jahresumsatz netto, die Umschlagshäufigkeit des Warenlagers liegt bei durchschnittlich 8,4 mit allerdings sehr unterschiedlichen Werten. Die Personalkosten inklusive Geschäftsführergehalt und Unternehmerlohn betragen 19,9% des Gesamtumsatzes. Die Gesamtkosten belaufen sich auf 30,3%. Damit liegen betriebswirtschaftliches Ergebnis und Bilanzergebnis geringfügig im negativen Bereich, wobei Zinsen für Eigenkapital und Zinsaufwendungen für Fremdkapital sowie der Unternehmerlohn in den Kosten bereits enthalten sind.

Zusammengefasst lässt sich feststellen, dass einerseits im Schnitt der Branche zwar kein Gewinn gemacht wird, andererseits die Substanz der Unternehmen erhalten bleibt. Keine leichte Situation für die Branche, aber auch kein Krisenszenario.

Die detaillierten Auswertungsdaten sind den teilnehmenden Unternehmen, deren Zahl diesmal wieder gestiegen ist, direkt vom Institut für Handelsforschung mitgeteilt worden. Eine Synopse wurde auf der Arbeitstagung am 26. September 2004 in Düsseldorf im Mehrjahresvergleich vorgestellt.

Branchenabend

Der Branchenabend findet zur Düsseldorfer Fachmesse „HOGATEC“ am 26. September 2004 im Szene-Restaurant RIVA im neuen Düsseldorfer Medienhafen statt. Die Teilnehmerzahl sprengte den Rahmen, bis nach der Eröffnung des Buffets bei lauem Spätsommerwetter zusätzlich der Außenbereich geöffnet wurde.

Im Mittelpunkt des Interesses stand die Auszeichnung der SUPERPARTNER 2004, die nach umfangreichen Mitgliederbefragungen ermittelt wurden. Doch auch

der Dialog zwischen Industrie und Handel fand ausgiebig statt.

Mitgliederversammlung

Der Fachverband Gastronomie- und Großküchenausstattung hat sich auf seiner Mitgliederversammlung am 6. März 2004 in Hamburg neben den vom Vereinsrecht vorgegebenen Regularien mit den aktuellen Projekten und Veranstaltungen befasst. Im Mittelpunkt stand ein Brainstorming zu den wichtigsten Problemen im Fachhandel und in der Branche, eine Auflistung der herausragenden Leistungen des Fachverbandes wie auch der zukünftigen Aufgaben, veröffentlicht in GGKA-info 2/04 und umgesetzt in einzelnen Projekten.

Superpartner

Zum neunten Mal präsentiert der GGKA-Fachverband die „Superpartner“ und zeichnet damit die leistungsfähigsten Lieferanten aus. Dahinter steht die Bewertung von insgesamt 104 verschiedenen Lieferanten in fünf Kategorien mit unterschiedlichen Kriterien. In diesem Ranking wurde deutlich, dass alle Sparten bei den Faktoren Ausführung, Qualität und Zuverlässigkeit besser abschnitten als bei Vertrieb, Verkaufsunterstützung und Ertragsrealisierung.

Bei der Superpartner-Wahl werden zusammengekommen 728 verschiedene Bewertungsvarianten erhoben, für die es jeweils eine Durchschnittsnote gibt. Damit diese umfangreiche Erhebung, die unter allen Mitgliedern des Fachverbandes GGKA durchgeführt wurde, ernsthaft ausgefüllt wird, hatte die GGKA-Geschäftsstelle die Befragung in mehreren Etappen über einen Zeitraum von sechs Monaten verteilt.

Um zu schauen, wo zunehmend „Sand im Getriebe“ ist, wurden in der Analyse einerseits die Kriterien der technischen Ausführung, Qualität und Zuverlässigkeit und andererseits Faktoren wie Vertrieb, Verkaufsunterstützung und Ertragsrealisierung separat unter die Lupe genommen. Die Ergebnisse lassen aufhorchen. In den

Produktbereichen „CNS-Möbel“, „Küchen- und Serviergeräte“ sowie „Großküchen ohne CNS-Möbel“ lag die Bewertung der Produkt- und qualitativen Kriterien immer um eine halbe Schulnote besser als bei Marketing, Vertrieb und Ertrag. Bei der Sparte „Maschinen und Geräte“ klaffen diese beiden Betrachtungen sogar um 0,75 Schulnoten auseinander. Bemerkenswert ist, dass die Gruppe „Glas, Porzellan und Bestecke“ mit Qualität und Zuverlässigkeit eine gute Schulnote (2,17) erzielt hat. Bei Vertrieb, Marketing und Ertrag jedoch steht diese Sparte mit der Note 3,24 gegenüber allen anderen deutlich zurück.

Im Bereich „Küchen- und Serviergeräte“ bekam Wüsthof mit der Note 1,80 die mit Abstand beste Bewertung. Dieses Unternehmen lag in den vergangenen 15 Jahren immer unter den drei besten Platzierungen, meist auf Rang 1! Auch der Zweitplatzierte, Firma Dick, hat schon mehrmals gut abgeschnitten, diesmal mit der Note 2,18. Auf den dritten Platz kam Rösle knapp dahinter mit der Note 2,21. Die Stärken dieses Bereichs liegen eindeutig bei der technischen Ausführung und Qualität, die Schwächen bei der Verkaufsunterstützung und der Ertragsrealisierung.

Im Bereich „Porzellan, Glas, Bestecke“ errang wieder einmal Picard & Wielpütz den 1. Platz mit der Note 1,99, gefolgt von Amefa mit der Note 2,14. Knapp dahinter liegt Schönwald aus dem Hause BHS tabletop mit der Note 2,16. Auch in dieser Kategorie wurden technische Ausführung und Qualität am besten bewertet, im Durchschnitt aller Unternehmen haperte es am stärksten mit der Vertriebspolitik (Note 3,33) sowie mit der Verkaufsunterstützung (Note 3,23).

Im Bereich „Großgeräte ohne CNS-Möbel“ gab es mit Viessmann auf Platz 3 eine kleine Überraschung. Denn dieses Unternehmen, insgesamt mit der Note 2,32 bewertet, war bislang nicht unter den Spitzenreitern der Kategorie. Platz 2 erhielt Gram mit der Note 2,29. Und MKN, fast regelmäßig unter den ersten dreien, ist dieses Mal Sieger mit der Note 2,23. Ins-

gesamt wurden technische Ausführung und Qualität in dieser Kategorie mit der Durchschnittsnote 2,34 schlechter als in anderen Gruppen bewertet, was an der Komplexität des Produktes liegen dürfte. Die Lieferzuverlässigkeit mit der Note 2,30 liegt hier sogar noch besser, am schlechtesten schneidet die Ertragsrealisierung mit der Note 3,00 ab.

Im Bereich „CNS-Möbel“ siegte Scholl und verteidigte damit zum dritten Mal den Platz 1 mit der Note 2,29. Auf Platz 2 steht Hupfer mit der Note 2,41, gefolgt von Klaus, Ettlingen, mit der Note 2,48. Technische Ausführung und Qualität wurden insgesamt in dieser Gruppe am besten bewertet, am schlechtesten Ertragsrealisierung und Verkaufunterstützung.

Bei den „Maschinen und Geräten“ kam Graef auf Platz 1 mit der Note 2,10. Ein Unternehmen, das schon häufiger unter den TOP 3 genannt wurde. Platz 2 erhält frifri mit der Note 2,13 und Platz 3 Kratt/Mussana mit der Note 2,17. Auch hier sind technische Ausführung und Qualität überproportional gut, Mängel gab es im Schnitt der Unternehmen bei der Ertragsrealisierung und der Verkaufunterstützung.

Die Preisverleihung erfolgte auf dem GGKA-Branchenabend am 26. September 2004 im Restaurant „Riva“ im Düsseldorfer Hafen. Die detaillierten Ergebnisse wurden zusammen mit der GGKA-info 5/04 veröffentlicht.

GGKA-Strukturdaten

Es war die Fachpresse, die das Thema auslöste: Wen repräsentiert der Fachverband GGKA, in welchem Umfang werden Mitarbeiter ausgebildet und beschäftigt, wie hoch ist der Außenumsatz und welche Rückschlüsse lassen sich auf die Branche ziehen?

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Fachverband GGKA repräsentiert 362 Mio. € Branchenumsatz. Fast 2.000 Menschen sind in den Mitgliedsunternehmen des Fachverbandes GGKA beschäftigt, davon 80% in Marketing, Vertrieb und

Logistik, 20% im technischen Kundendienst. Diese Anteile variieren allerdings sehr stark bei den einzelnen Betrieben, die unterschiedlich aufgestellt sind.

1.553 Mitarbeiter sind bei den GGKA-Mitgliedern ganztags beschäftigt, 127 Personen halbtags und 130 Personen geringfügig. Die Gesamtzahl der Auszubildenden liegt bei 114, hauptsächlich im Handel. Die meisten Betriebe verfügen nicht über die rechtlichen Voraussetzungen, handwerkliche Ausbildungsplätze einzurichten, da es sich nicht um voll umfängliche Meisterbetriebe handelt. Betrachtet man die 107 Auszubildenden im kaufmännischen Bereich in Relation zu den dort Beschäftigten, ergibt sich eine Ausbildungsquote von 7,5%, die damit über dem Bundesdurchschnitt liegt. Rechnet man die geringfügig Beschäftigten und die Halbtagsbeschäftigten auf volle Stellen um, so liegt die Ausbildungsquote sogar bei stolzen 8,3%. Dieser Wert zeigt, dass die Fachbetriebe der Branche es mit der Ausbildung und ihrer gesellschaftlichen Verpflichtung ernst nehmen und selbst für ihren qualifizierten Nachwuchs sorgen. Dabei ist es nicht immer gerade leicht, genügend geeignete Bewerber für die Ausbildung in der Branche zu gewinnen.

Der Gesamtumsatz ohne Mehrwertsteuer, dem das Jahr 2003 zugrunde liegt, beträgt 362 Mio. € und umfasst Warenverkäufe zu Verkaufspreisen abzüglich Kundenretouren, Gutschriften, Rabatte und einschließlich gewährter Skonti sowie eventueller Provisionseinnahmen. Geteilt durch die Anzahl der auf volle Stellen gerechneten Mitarbeiter beträgt der Pro-Kopf-Umsatz 212.688 €.

Diese Kennzahlen ergeben eine Umfrage, die im Auftrag des Fachverbandes GGKA vertraulich durch das Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln durchgeführt wurde. Da es die erste Untersuchung dieser Art ist, gibt es keine Vergleichswerte aus der Branche. Aber auch für sich gesehen unterstreicht das Ergebnis die Relevanz des führenden Verbandes der Branche in der Marktbearbeitung für Gastronomie.

Wartungsvertrag und Checklisten

Die zunehmende Einsatzdauer von technischen Geräten in der Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung und die immer höheren Anforderungen an deren lückenloser Bereitschaft führen zu einem wachsenden Bedarf im Bereich Inspektion und Wartung. Dabei gilt es, eine Reihe von rechtlichen, technischen und kaufmännischen Anforderungen zu berücksichtigen. Der Fachverband hat es übernommen, in Abstimmung mit den Verbänden auf vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen einen geprüften Standard-Wartungsvertrag zu entwickeln und beim Bundeskartellamt anzumelden. Dieser Vertrag wird einen rechtlich sicheren Rahmen bieten, in dem die detaillierten Checklisten für die Geräte und Zusatzleistungen vereinbart werden können.

Zur Erfüllung der Inspektions- und Wartungsleistungen ist es notwendig, für die einzelnen Gerätegruppen, teilweise bis zum konkreten Gerät eines Herstellers ausdifferenziert, spezifische Checklisten zu nutzen. Dies ist mit einem hohen Aufwand verbunden, dem sich der Verband und sein Vorstand stellen werden. Hierzu gehören auch Standard-Arbeitswerte, die meist nur vom Lieferanten selbst aufzustellen sind.

Gewährleistung und Garantie

Die Unsicherheit, wie das vor zwei Jahren eingeführte Gewährleistungsrecht im Rahmen des neuen Schuldrechts sich in der Praxis bewährt, war groß. Der Fachverband und dessen damaliger Vorsitzender Gottfried Schupp hatte sich intensiv mit dieser Herausforderung befasst. Denn im Gegensatz zu Konsumgüterverkäufen an private Endkunden kann bei Geschäftsbeziehungen mit gewerblichen Endverbrauchern die gesetzliche Gewährleistung von 24 Monaten durch Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) auf 12 Monate verkürzt werden, was insbesondere bei den kleingewerblichen Gastronomen auf Unverständnis stieß.

Der Fachverband hatte dazu eine kompakte Information für die Endkunden aus-

gearbeitet, die bei der Angebotsabgabe wie auch im Zusammenhang mit Lieferscheinen, Rechnungen und Montage eingesetzt wird und im vergangenen Jahr bereits in zweiter, aktualisierter Auflage erstellt wurde. Hier wurde auch die viel beachtete Übersicht mit abgedruckt, welche Hersteller in welcher Form das neue Gewährleistungsrecht umgesetzt haben.

Dieses Merkblatt ist auch weiterhin in Einheiten zu 100 Exemplaren zu je 3,00 € beim Fachverband GGKA zu beziehen (Mindestbestellmenge: 300 Exemplare). Die Besteller bekommen zusätzlich eine Information für ihre Mitarbeiter, wie die Regelungen in der Praxis umgesetzt werden.

Qualifikation

Der Fachverband bietet derzeit – außer im Rahmen von seinen Arbeitstagungen auf den Messen Internorga und hogatec – keine eigenen Seminare an. Vielmehr werden interessante Veranstaltungen im Rahmen der GGKA-info, teilweise auch in Sonderbeilagen beworben und zumeist Sonderpreise für GGKA-Mitglieder ausgehandelt. Zu nennen sind hier insbesondere die Seminare des Herstellerverbandes HKI, des Fachplaner-Verbandes VdF sowie der Branchenverbände BBW, BVDM und GPK.

Der Verband der Fachplaner hat Zielsetzung und Kriterien für einen Fachkundenachweis verabschiedet, der den Kunden eine größtmögliche Qualitätssicherheit bieten soll. Dies ist mit einer kontinuierlichen Weiterbildung der Fachleute verbunden. Im Rahmen dessen hat sich der VdF verpflichtet, entsprechende Weiterbildungsangebote vorzuhalten.

Branchendialog GGKA/HKI/VdF

Am 23. April 2004 trafen sich die Vertreter der vier Verbände Fachverband GGKA, Industrieverband HKI, Verband der Fachplaner (VdF) und erstmals des Verbandes gewerblicher Geschirrspülmaschinen (VGG). Auf der Agenda standen u.a. die Themen Wartungs-

verträge/Checklisten, Elektro- und Elektronikgeräte-Gesetz (ElektroG) und Elektronischer Datenaustausch.

Diese Themen wurden auf einer weiteren Sitzung am 15. Oktober 2004 vertieft und um ein Referat von Knut Sauerbier, Brita, über die Trinkwasservorordnung erweitert. Ein intensiver Meinungs austausch fand auch zur Qualifizierung in der Branche und zur Messepolitik statt.

Das nächste gemeinsame Treffen findet am 8. April 2005 in Frankfurt statt. Der Fachverband war durch Rudolf Lacher, Gottfried Schupp, Levin Leiser (in Doppelfunktion VdF), Thomas Grothkopp und Volker Wessels vertreten.

Informationsarbeit

Im Berichtszeitraum sind sechs Ausgaben der Mitgliederzeitschrift GGKA-info erschienen, die auch außerhalb des Verbandes im Abonnement vertrieben wird. Hier wird aus der Verbandsarbeit berichtet, Veranstaltungen angekündigt und das Branchengeschehen begleitet. Aber auch wichtige Rechtsverordnungen, Gerichtsurteile und Erfahrungsberichte werden hier berücksichtigt.

Im Rahmen der GGKA-info wurde regelmäßig über interessante Publikationen für den GGKA-Fachhandel, über Untersuchungen und Entwicklungen bei den Endkunden berichtet.

Ferner wurde punktuell ausführlich über Hersteller berichtet, u.a. Bartscher, BHS, Hobart, Kahla, Meiko, Rieber, Scholl, Schott Zwiesel, Triptis und WMF. Und natürlich über Mitgliedsunternehmen wie den Jubiläen der Firmen Calderoni (125 Jahre) und Maiworm (50 Jahre) sowie Hörstke und Jomo.

Pressearbeit

Seit 2004 führt der Fachverband auf jeder Fachmesse – hogatec und Internorga – Pressegespräche durch und verschickt die jeweiligen Pressemeldungen an die Fach- und Wirtschaftspresse. Im Berichtszeitraum war dies am 27.

September 2004 in Düsseldorf und am 4. März 2005 in Hamburg.

Mit den maßgeblichen Zeitschriften der Branche besteht ein gegenseitiger Austausch der Publikationen. Der Fachverband steht im Dialog mit Redaktionen der Branche, gibt Pressemeldungen heraus und führt Pressegespräche durch.

Messepolitik

Die beiden für den GGKA-Fachhandel wichtigsten Messen, **Internorga** jährlich in Hamburg und **hogatec** alle zwei Jahre in Düsseldorf, unterstützt der Fachverband durch je eigene Veranstaltungen. Mit Sorge wird jedoch betrachtet, dass der hogatec seitens europäischer, teilweise sogar deutscher Hersteller nicht mehr die Bedeutung zugemessen wird, wie in den vergangenen Jahren: Die führende Fachmesse der Branche, die sich auf Fachbesucher gerade auch aus dem Handel konzentriert. Der Vorstand des Fachverbandes sieht eine gefährliche Tendenz darin, wenn mittelständische Hersteller die Messekompetenz in andere Staaten abwandern lässt und sich im Kernabsatzgebiet nicht mehr hinreichend engagieren und Präsenz zeigen.

Mit Bedauern wird festgestellt, dass das Management der Düsseldorfer Messengesellschaft ihr Heil in Parallelveranstaltungen sieht und nicht mehr in der Kernkompetenz der hogatec. Sie arbeitet damit eindeutig dem Messeplatz Mailand zu, der als Reiseziel attraktiver als die Landeshauptstadt am Rhein sein mag, hinsichtlich der Marktbearbeitung des größten europäischen Landes jedoch wenig dienlich ist.

Elektronischer Datenaustausch/-einsatz

Es kommen innerhalb der relativ kleinen GGKA-Branche unterschiedliche Planungssysteme zum Einsatz. Dem Marktführer SWS wird eine üppige Preispolitik vorgeworfen, die seit Jahren bestehende CAD-Plattform des HKI kommt praktisch nicht zur Anwendung, verschiedene Unternehmen und vor allem spezialisierte

Planer arbeiten mit AutoCad, vielfach wird nach offenen Standards gerufen. Die Verbände GGKA, HKI und VdF haben es übernommen, ihre jeweiligen Ziele zum Thema zu definieren und eine gemeinsame Arbeitsgruppe einzusetzen.

Unabhängig davon wird geprüft, ob für die Sortimente Glas, Porzellan, Keramik, Bestecke und Kochutensilien die bestehende und bewährte Datenplattform nmedia herangezogen werden kann, wo teilweise identische Hersteller sich engagieren.

Das Thema bedarf insgesamt eines langen Atems, zumindest in diesem Punkt sind sich alle Beteiligten einig.

Rechtspolitik

In der GGKA-info wurde zunehmend auf Änderungen von Gesetzen, Verordnungen und Richtlinien hingewiesen, u.a. ausführlich über das Geräte- und Produktsicherheitsgesetz (GPSG), das Elektro- und Elektronik-Geräte-Gesetz (ElektroG), die Arbeitsstättenverordnung, den Komplex des § 13 a UstG und die angedrohte Ausbildungsabgabe.

Handelspolitik

Der Vorstand des Fachverbandes hat den Dialog mit den Verbund-, Erfa- und Marketing-Gruppen der Branche intensiviert und in der GGKA-info zunehmend über deren Entwicklung berichtet. So über die Pentagast e.G. und EK Großeinkauf e.G.

Wirtschaftsthemen

Im Berichtszeitraum gab es eine Reihe Wirtschafts- und Mittelstandsthemen, die für die GGKA-Branche und die Mitgliedsunternehmen von Bedeutung waren und sind. Sie fanden ihren Niederschlag in den drei Ausgaben der GGKA-info.

Vorstandsarbeit

Der Vorstand, dessen Mitglieder ehrenamtlich und ohne Aufwandentschädigung arbeiten, hat im Berichtszeitraum drei Mal getagt.

Geschäftsstelle

Als Geschäftsführer ist für den Verband **Thomas Grothkopp** und als Referentin **Kathrin Schnabel** tätig. Die Geschäftsstelle, der der Fachverband seit seiner Gründung angehört, hat ihr Büro in der **Fachschule des Möbelhandels in Köln-Lindenthal**. Aus der engen Verzahnung mit den Branchenverbänden GPK/Hausrat (mit Überlappungen im Bereich Porzellan, Glas etc.), Bürowirtschaft (ebenfalls gewerbliche Endkunden) und Möbel/Küchen/Einrichtung (z.B. Zusammenarbeit bei der Qualifizierung von Sachverständigen) profitiert der Fachverband ebenso wie durch das Know How der Fachschule, die Betriebswirte und Einrichtungsfachberater - mit jeweils staatlicher Abschlussprüfung - ausgebildet. Seit 1. Januar 2005 hat der Fachverband eine Mitgliedschaft im Bundesverband Wohnen und Büro e.V. (BWB) erworben, um seinen Mitgliedern den gezielteren Zugang zur gemeinsamen Interessen der hier vereinten Verbände zu ermöglichen

Fachverband GGKA

Fachverband Gastronomie- und Großküchenausstattung e.V.

Frangenheimstr. 6, 50931 Köln
☎ 0221/94083-20, Fax: 0221/94083-90
E-Mail: ggka@einzelhandel.de
Internet: www.ggka.de
Geschäftsführer: Thomas Grothkopp
Referentin: Kathrin Schnabel

Vorstand

Rudolf Lacher (Vorsitzender)
Lacher Großküchen GmbH
Hilpertstraße 14, 64295 Darmstadt
☎ 06151/9801-81, Fax: /9801-9582
E-mail: info@lacher.de
Internet: www.lacher.de

Gildo Calderoni (Ehrevorsitzender)
Joseph Calderoni GmbH
Poststraße 52-56, 44809 Bochum
☎ 0234/53693, Fax: 0234/53695
E-Mail: calderoni-gastro@t-online.de,
Internet: www.calderoni.de

Thomas Distler
Distler Gastro GmbH
Heinrich-Hertz-Str. 9, 34123 Kassel
☎ 0561/58095-0, Fax: 0561/58095-61
E-Mail: info@distler-kassel.de, Internet:
www.distlergastro.de

Christian Hubensack
Chr. Hubensack GmbH
Anderter Str. 64, 30629 Hannover
☎ 0511/95959-0, Fax: 0511/95959-44
E-Mail: chr.hubensack@t-online.de,
Internet: www.hubensack.de

Gottfried Schupp (Stellv. Vorsitzender)
Schafferer & Co.
Tullastraße 80, 79108 Freiburg
☎ 0761/5158-126, Fax: 0761/5158-127
E-Mail: ge@schafferer.de
Internet: www.schafferer.de

Mathias Thurm
Küchen Thurm GmbH
Lutherstraße 20, 07546 Gera
☎ 0365/8310044, Fax: 0365/2900570
E-Mail: kuechenthurm@t-online.de,
Internet: www.kuechenthurm.de

Gerhard Trentmann
Hase GmbH & Co.
Kiebitzheide 11-21, 49084 Osnabrück
☎ 0541/5607-0, Fax: 0541/5607-119
E-Mail: info@haseundco.de
Internet: www.haseundco.de

Jürgen Wirtz
Wirtz GmbH
Gewerbegebiet Barl, 56856 Zell-Mosel
☎ 06542/9873-0, Fax: 06542/9873-40
E-Mail: info@gastroline.de
Internet: www.gastroline.de

Geschäftsbericht 2004/2005

Unternehmensgruppen

Erfa-Gruppe Kompetenz

Ansprechpartner:

Gert Helmich

Helmich Hotelausstattung GmbH

Krögerskoppel 13, 24558 Henstedt-
Ulzburg

☎ 04193/9013-6, Fax: 04193/9013-83

E-Mail: info@helmich-hotelausstattung.de

www.helmich-hotelausstattung.de

GTEG Großküchentechnik

Einkaufsgesellschaft eG

Blütenstr. 41, 90765 Fürth

☎ 0700/00761678, Fax: 0700/00761679

E-Mail: info@gteg-fuerth.de

Internet: www.gteg-eg.de

HGT – Kooperationspartner GbR

Richthofenstraße 29, 31137 Hildesheim

☎ 05121/708565, Fax: 05121/708567

E-Mail: mail@hgt-gmbh.de

Internet: www.hgt-gmbh.de

Pentagast e.G.

Philipp-Reiss-Str. 9, 36093 Künzell

☎ 0661/93483-0, Fax: 0661/93483-25

E-Mail: info@pentagast.de

Internet: www.pentagast.de

Verbände

Fachverband Gastronomie- und Großküchenausstattung e.V. (GGKA)

Frangenheimstraße 6, 50931 Köln

☎ 0221/94083-20, Fax: 0221/9408390

E-Mail: ggka@einzelhandel.de

Internet: www.ggka.de

Industrieverband Haus-, Heiz- und Küchentechnik e.V. (HKI)

Stresemannallee 19, 60596 Frankfurt

☎ 069/256268-0, Fax: 069/235964

E-Mail: info@hki-online.de

Internet: www.hki-online.de

Industrieverband Schneid- und Haushaltswaren e.V. (IVSH)

Neuenhofer Str. 24, 42657 Solingen

☎ 0212/22673-0, Fax: 0212/22673-29

E-Mail: info@ivsh.de

Internet: www.ivsh.de

Verband der Fachplaner Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschafts verpflegung e.V. (VdF)

Friedrich-Ebert-Str. 33, 04109 Leipzig

☎ 0341/3010131, Fax: 0341/3912141

E-Mail: info@vdfnet.de

Internet: www.vdfnet.de

Verband der Hersteller von gewerblichen Geschirrspülmaschinen e.V. (VGG)

Feithstraße 86, 58095 Hagen

☎ 02331/377544-0, Fax: /377544-4

E-Mail: info@vgg-online.de

Internet: www.vgg-online.de

Verband der Keramischen Industrie e.V. (VKI)

Schillerstraße 17, 95100 Selb

☎ 09287/808-0, Fax: 09287/70492

E-Mail: info@keramverband.de

Internet: www.keramverbaende.de

Fachpresse

**Allgemeine Hotel- und
Gaststättenzeitung (AHGZ)
Hotel & Restaurant
Mitteilungen für das Hotel- und
Gaststättengewerbe**
Matthes-Verlag GmbH
Olgastr. 87, 70180 Stuttgart
☎0711/21330, Fax: 0711/2133366
E-Mail: ahgz@matthes.de
Internet: www.ahgz.de

**food-service
gv-praxis
Neue Gastronomische Zeitschrift (NGZ)**
Deutscher Fachverlag
Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt
☎069/7595-01, Fax: 069/7595-1220
E-Mail: foodservice@dfv.de,
red.gv-p@dfv.de,

Gastgewerbe-Das Branchenmagazin
Birkenstr. 65, 40233 Düsseldorf
☎ 0211/6999091-11, Fax: / 6999091-19
redaktion@gastgewerbe-magazin.de
www.verlagsanstalt-handwerk.de

P+G
Krammer-Verlag
Herrmannstraße 3, 40233 Düsseldorf
☎0211/9149-3, Fax: 0211/9149-490
E-Mail: krammer@krammerag.de

PV-Report
ES-Fachschriften-Verlag
Scheidemannstraße 2, 61130 Nidderau
☎ 06187/92949-0, Fax: 06187/92949-17
E-Mail: redaktion@pv-report.de
www.pv-report.de

stil & markt
Meisenbach GmbH
Franz-Ludwig-Str. 7a, 96047 Bamberg,
☎ 0951/861-0, Fax: 0951/861-158
E-Mail:b.dicker@meisenbach.de

trendkompaß
Redaktionsbüro Riedel
Im Weinberg 7, 79238 Ehrenkirchen
☎07633/98202-3, Fax: 07633/98202-5

Bildungseinrichtungen

Fachschule des Möbelhandels (Möfa)
Frangenheimstraße 6, 50931 Köln
☎ 0221/94013-0, Fax: 94013-27
E-Mail: info@moefa.de
Internet: www.moefa.de

**Privates Bildungswerk für
Großküchentechnik (BGT)**
Blütenstr. 41, 90765 Fürth
☎ 0700/00761678, Fax: 0700/00761679
E-Mail: info@bgt-fuerth.de
Internet: www.bgt-fuerth.de

Technische Akademie Wuppertal (TAW)
Hubertusallee 18, 42117 Wuppertal
☎ 0202/7495-0, Fax: 0202/7495-202
E-Mail: taw@taw.de
Internet: www.taw.de

**Gastronomisches Bildungszentrum
Koblenz e.V.**
Hohenfelder Str. 12, 56068 Koblenz
☎: 0261/30-489-0, Fax: 0261/30-489-34
E-Mail: gbz@gbz-koblenz.de
Internet: www.gbz-kob