

### Mögliche Übertragungswege des SARS-CoV-2

Laut Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) ist die Tröpfchen-Infektion bei SARS-CoV-2 der wichtigste Übertragungsweg, bei der die Corona-Viren in die Luft abgegeben und anschließend eingeatmet werden. Auch eine Schmierinfektion gilt als möglich, bei der ein Erreger, der sich auf den Händen befindet, an die Schleimhäute der Nase oder des Auges gelangt und dann dort eine Infektion auslöst.

Als aktuell unwahrscheinlich gelten Übertragungen über diese Wege:

- Verzehr kontaminierter Lebensmittel
- Kontakt zu kontaminierten Gegenständen (Mögliche Ausnahme: Schmierinfektionen)
- Übertragung über importierte Waren wie Lebensmittel oder Bedarfsgegenstände

Bislang nicht bekannt, aber auch nicht auszuschließen ist eine Übertragung des Virus

über Geschirr und Besteck. Denkbar sei dies durch direktes Niesen oder Husten einer infizierten Person, da Viren auf festen Oberflächen eine Zeitlang überleben können.

Grundsätzlich empfiehlt das BfR dringend, in allen Bereichen die allgemeinen Hygieneregeln zu beachten.

Corona-Viren reagieren laut BfR empfindlich auf fettlösende Substanzen wie Alkohole oder Tenside, die als Fettlöser

in Seifen und Geschirrspülmitteln enthalten sind. Daher sei es „hoch wahrscheinlich“, dass durch diese Substanzen die Virus-Oberfläche beschädigt und das Virus inaktiviert wird. Das gelte insbesondere auch dann, wenn im Geschirrspüler das Geschirr mit 60 Grad Celsius oder höherer Temperatur gereinigt und getrocknet wird.

Quelle: BfR (Stand: 23.03.2020)  
Regelmäßige Updates auf:  
[www.rki.de](http://www.rki.de)

der Corona-Krise sind für uns alle schwierig und zum Teil auch existenzbedrohend. Wir von der GGG möchten in dieser Situation helfen“, betont Christoph Nöcker, Geschäftsführer GGG, im Gespräch mit GastroSpiegel.

#### Zusammenhalt

Der Gastronomie-Onlinehändler Gastro Hero hat ebenfalls auf die Krise reagiert und bietet für seine Kunden eine kostenlose Corona-Hilfe-Hotline an, da viele Gastronomen mit der aktuellen Situation und der angeordneten Schließung ihrer Betriebe aufgrund der Corona-Pandemie überfordert seien und um ihre Existenz bangten. Unter der kostenlosen Hotline nehmen sich Experten der Sorgen der Gastronomen an, beraten, geben Informationen und helfen auch bei individuellen Lösungsfindungen. „In dieser

Zeit ist besonders eines wichtig: Der Zusammenhalt“, betont der Online-Händler in einer Pressemitteilung.

Auch große Konzerne wie Metro Deutschland bieten in vielen Bereichen Unterstützung an, damit ihnen die Kunden nicht wegbrechen. Das Unternehmen hat ein Gutscheinportal entwickelt, das Gastronomen dabei helfen soll, ihren Umsatz zu steigern und damit gerade in dieser kritischen Zeit ihre Liquidität zu bewahren. Über das neue Portal können Gastronomie-Betriebe sowie andere selbständige Unternehmen schnell und einfach digitale Gutscheine erstellen und ihren Kunden anbieten.

Auch Melitta Professional Coffee Solutions geht einen ähnlichen Weg und will in der aktuellen Situation mit Gutscheinen helfen, die von Gästen heute gekauft

und nach dem Neustart eingelöst werden. Melitta Professional, Ticket 24 und Point Digital unterstützen das Gastgewerbe deshalb mit der Online-Plattform, die den Gutschein-Service einfach und obendrein für den Gastgeber kostenlos gestaltet.

#### Preisaktionen und Partnerschaft

Aktuell befragt die GastroSpiegel-Redaktion die Lieferanten, wie sie ihre Fachhändler in der Corona-Krise gezielt unterstützen. So betont Andreas Lindauer, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb bei Cool Compact: „Um unsere Kunden in dieser außergewöhnlichen Situation zu stärken, planen wir in den nächsten Wochen Preis-Aktionen und reagieren partnerschaftlich auf entstehende Probleme wie zum Beispiel Verzug bei Abnahme oder schleppende

Zahlungseingänge seitens der Endkunden.“ Optimistisch ist Stefan Ackermann, Geschäftsführer Ackermann Spülmaschinen: „Ich glaube, dass die meisten Hersteller diese Krise noch einige Zeit durchstehen können und auch in der Lage sind, den Fachhandel zu unterstützen.“ Einige Hersteller äußern die Hoffnung, dass sich die Zeiten bald wieder ändern, wie beispielsweise Michael Schärf, Geschäftsführer EKU Großküchentechnik: „Wir gehen davon aus, dass die Durststrecke im Gastrobereich schon Ende Mai oder Anfang Juni endet.“ rl

Die gesamten Ergebnisse der Lieferanten-Umfrage zur Corona-Krise werden in GastroSpiegel 05-2020 vorgestellt.



KREATIV. INDIVIDUELL. HOCHWERTIG.

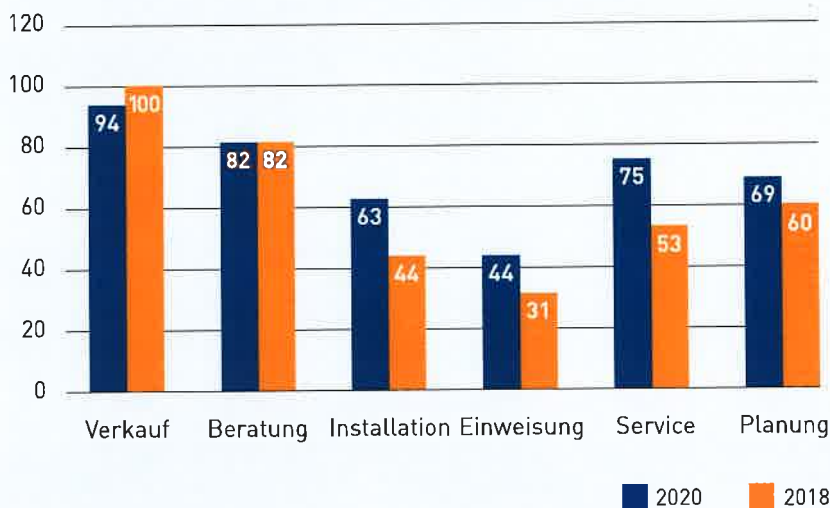
# EDELSTAHL IST UNSERE LEIDENSCHAFT

PROFI-KONZEPTE, INNOVATIVE TECHNIK UND SONDERBAU FÜR DIE GEMEINSCHAFTSVERPFLEGUNG UND DIE GASTRONOMIE.

ERFOLG IN DER GROSSKÜCHE BEGINNT MIT HAKA [WWW.HAKA.INFO](http://WWW.HAKA.INFO)

**HAKA**  
Groß in Küchentechnik

In welchen Bereichen ist der stationäre Fachhandel für Sie heute als wichtiger Partner tätig? (Mehrfachantworten möglich, Angaben in Prozent)



#### Betreuung und Marketing

Einige der 32 Unternehmen, die von 100 befragten Lieferanten geantwortet haben, erklären auch in Statements, wie sie die Zukunft des Fachhandels sehen. So bleibt für Eckhard Kowalewski von Victorinox der Fachhandel „unser Partner und ist für die Betreuung der Gastronomie und Hotellerie unverzichtbar“. Kowalewski erläutert: „Fachhändler haben die Nähe zum Kunden, bieten den notwendigen Service und haben ihr Ohr am Markt.“ Für Klaus-Peter Scholl von Scholl Apparatebau ist der Handel ein Multiplikator für die Produktangebote – insbesondere auch im Bereich Marketing. „Service, Beratung und Planung liegen zum Großteil bei unseren Fachhändlern“, betont Scholl.

Laut Thomas Saatz, Geschäftsführer Isi Deutschland, werde sich der gute Fachhändler speziell im hochpreisigen, aber auch innovativen Küchen- und Technikbereich immer behaupten. „In vielen Bereichen geht es nicht nur um den Preis, sondern auch um Beratung und Service durch den Fachhandel“, betont Saatz. Es sei jedoch auch damit zu rechnen, dass sich Mischformen wie stationärer Fachhandel mit eigenem Internetshop immer weiter durchsetzen werden. Der Isi-Chef erläutert: „Schließlich eröffnen sich durch einen Internetshop für viele stationäre Händler auch weitere Kundengruppen und – überregionale – Vertriebsmöglichkeiten. Der stationäre Handel ist auf keinen Fall ein Auslaufmodell und wird von der Industrie gebraucht.“






#### Komplexität nicht im Internet erklärbar

Ob sich das Internet als Handelsplattform für Großküchentechnik durchsetzt, hängt auch von den Sortimenten ab, wie beispielsweise Andreas Lindauer, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb bei Cool Compact Kühlgeräte, erläutert. So sei klar, dass auch gewerbliche Kühlgeräte technisch komplexer werden. Neue Kältemittel, erweiterte Möglichkeiten beim Einsatz von Schnellkühltechnik, Anpassung von Arbeitsabläufen und Einbindung in Software-Lösungen sind nur einige Beispiele. Dabei werde auch die Grenze dessen, was der Fachhandel in seiner Beratung anbieten kann, irgendwann erreicht. „Dann ist es unsere Aufgabe als Hersteller, den Partnern aus dem Fachhandel zur Seite zu stehen und Endkunden stärker als in den vergangenen Jahren zu beraten“, betont Branchenkenner Lindauer. Auch aus diesem Grund biete man pro Jahr zirka 80 bis 90 Seminare an, in denen der Hersteller – gemeinsam mit dem Fachhandel – berate und schule. „Klar ist jedoch auch, dass wir erst dann zur Stelle sein müssen, wenn der Fachhandel bereits einen großen Teil der Arbeit erledigt hat: Der Kunde wurde akquiriert, er wurde beraten, er wurde neugierig gemacht. Dann können wir als Spezialisten tiefer einsteigen. Daher werden wir auf in Zukunft ausschließlich auf den Fachhandel setzen“, betont Lindauer. Außerdem könnten die vielen kleinen Unterschiede bei gewerblichen Kühlgeräten heute im Web nicht ausreichend erklärt werden, ergänzt



MultiFresh® NEXT

Der neue, emissionsfreie Irinox Schnellkühler & Schockfroster.

-  **Jederzeit heiß nachschieben**
-  **Kein Anfrieren**
-  **Kein Abtauen**
-  **Bis zu 30% leiser**
-  **Internetfähig**

Leistungsstark, klimaneutral, vernetzbar.

**IRINOX**

The Freshness Company®

Irinnox Deutschland GmbH  
 irinnox.deutsch@irinnox.com  
 irinnoxprofessional.com

