

Die wunderbare Geschichte der Großküchenausstattung

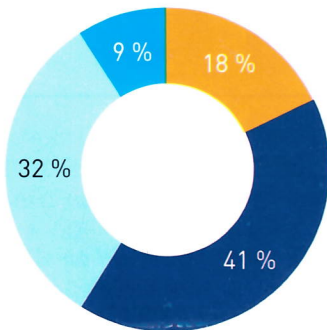
Kurz vor Weihnachten haben die Lieferanten des Gastronomie- und Großküchenfachhandels für ein kleines Wunder gesorgt: Der Rückblick auf das Jahr 2018 und die Prognosen für 2019 lassen ein deutliches Wachstum erwarten – und überflügeln damit wie so oft den allgemeinen Wirtschaftstrend.

Es war einmal eine kleine Branche von Gastronomie- und Großküchenausstattern, die wusste, dass die Hersteller nicht ohne sie die Gastronomie- und Großküchenobjekte ausstatten und mit Service versorgen können. Aus diesem Grund wuchs die Branche immer weiter, egal was in der Wirtschaft auch passierte. So ähnlich könnte das Märchen seit dem Jahr 2010 klingen – denn seitdem befindet sich die Branche im Bereich Gastronomie- und Großküchenausstattung auf Wachstumskurs. Die GastroSpiegel-Konjunkturumfrage für das Jahr 2018 und der Ausblick auf 2019 untermauern diesen Trend.

2018 lief gut

Mit insgesamt 59 Prozent der Antworten, die das Jahr 2018 als besser bezeichnen (18 % viel besser, 41 % besser), schneidet die Branchen-Konjunktur für das zurückliegende Jahr sehr gut ab – auch im Vergleich zu den Vorjahren. Für 32 Prozent der Befragten lief das Jahr immerhin noch genauso wie das Vorjahr. Neun Prozent konnten das Niveau des vorangegangenen Jahres 2017 nicht halten. Insbesondere das zweite Halbjahr 2018 hat sich sehr gut im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2017 entwickelt. Hier sehen 65 Prozent der Lieferanten eine bessere Entwicklung (21 % viel besser, 44 % besser) und ebenfalls 32 Prozent können auf gleiche Ergebnisse zurückschauen. Nur drei Prozent mussten schlechtere Ergebnisse verbuchen.

Wie ist aus Ihrer Sicht das Jahr 2018 (nach Umsätzen in Deutschland/Schweiz/Österreich) im Vergleich zu 2017 wirtschaftlich gelaufen? Die Geschäfte entwickelten sich ...



Quelle & Grafik: GastroSpiegel

■ viel besser ■ besser
■ genauso ■ schlechter

Die Gesamtwirtschaft im Jahr 2018 lief in Deutschland zwar ebenfalls gut, doch haben zum Jahresende einige Indizes für die Beurteilung der Wirtschaftslage nachgegeben. So sank der Ifo-Geschäftsklimaindex bis Dezember innerhalb des letzten Jahres deutlich. Auch die Börsenkurse haben nach Jahren des Aufstiegs neue Tiefstände erreicht. Dies bestätigt noch einmal die besondere Entwicklung in der Gastronomie- und Großküchenausstattung.

2019 läuft noch besser

Der Blick auf die erwartete Entwicklung im Jahr 2019 ist beeindruckend positiv. Zwar glauben nur noch neun Prozent, dass die Entwicklung im ersten Halbjahr viel besser wird als das Vorjah-

reshalbjahr, allerdings erwarten 62 Prozent, dass es besser wird. Insgesamt rechnen also 71 Prozent der Lieferanten mit Wachstum. 21 Prozent sehen die erste Jahreshälfte auf Vorjahresniveau und doch neun Prozent sehen sich mit rückläufigen Geschäften konfrontiert.

Im Hinblick auf die aktuelle Lage – also den Vergleich zwischen dem zweiten Halbjahr 2018 und dem ersten Halbjahr 2019 – ist die Einschätzung fast ebenso positiv, hier sehen derzeit 68 Prozent weiteres Wachstum (3 % viel besser, 65 % besser). 26 Prozent erwarten gleichbleibende und nur sechs Prozent sinkende Umsätze.

Fast Allzeithoch

Diese positiven Aussagen der Lieferanten des Gastronomie- und Großküchenfachhandels spiegeln sich auch in den Trendanalysen. Allem voran ist das GastroSpiegel-Fachhandelsbarometer mit 136 Punkten auf einem hervorragenden Wert gelandet und bleibt nur einen Punkt unter dem 137-Punkte-Allzeithoch von Januar 2011 – damals kurz nach der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2009/2010. Da ab einem Wert von über 100 Punkten Wachstum angezeigt wird, ist die Entwicklung als außergewöhnlich zu sehen (siehe Grafik Seite 10). Die gute Bewertung ist in der aktuellen Konjunkturumfrage insbesondere der guten Einzelbewertungen geschuldet. Alle Indizes – Vorjahresvergleich, aktuelle Lage und Erwartungen – führen bergauf. Damit kehrt

Wenn sichere
Hygiene sich mit
hoher **Effizienz**
verbindet.



Unsere Leidenschaft und gleichzeitig unsere Unternehmensphilosophie sind hochwertige Verarbeitung, effiziente Kältetechnik und energiesparende Steuerung.



Kühl- & Tiefkühlische

- ab sofort mit dem zukunfts-sicheren Kältemittel R290
- verschiedene Ausführungen
- eingeschäumter Verdampfer
- mit Türen oder Schubladen
- effiziente Steuerung
- bedarfsgerechte Abtaugung
- Eigen- oder Zentralkühlung

ALLEE FÜR DEN
GAST
HERBST

Halle 3,
Stand 509



Cool Compact Kühlgeräte GmbH
Fon +49 (0) 74 76 / 94 56 0
Fax +49 (0) 74 76 / 94 56 20
info@coolcompact.de
www.coolcompact.de

auch die positive Wachstumsdynamik zurück, die mit einem Wert von 7,4 einen echten Wachstumsschub für das erste Halbjahr erwarten lässt. Von Krise und Pessimismus ist also kaum etwas zu sehen.

Erfolgreiches Jahr

Auch in ihren Statements machen die Lieferanten deutlich, dass ein erfolgreiches Jahr zu Ende ging, beispielsweise Andreas Lindauer, Geschäftsführer **Cool Compact**: „Fast schon traditionell schließen wir mit einem neuen Umsatzrekord ab und können in diesem Jahr im Fachhandel für Deutschland, Österreich und die Schweiz um über neun Prozent wachsen.“ Bezeichnend für dieses Jahr sei, dass der Hersteller im Bereich der „Einsteiger-Kühlschränke“ mit einfacherer Kältetechnik und niedrigerer Effizienzklasse nur sehr geringe Zuwachsraten hatte, dagegen die Top-Serien – also 570 Magnos und 590 Melios – mit einer guten und sehr guten Energieeffizienz äußerst stark gewachsen seien. „Dies zeigt, dass unsere Partner willig und in der Lage sind, Qualität zu beraten und zu verkaufen“, freut sich Lindauer. Darüber hinaus sei zu bemerken, dass gute und konzeptionelle Beratung im Bereich Schnellkühler/Schockfroster zu sehr guten Erfolgen im Verkauf führe und Cool Compact somit in der Produktgruppe Schnellkühler ebenfalls weit über dem Durchschnitt wachsen konnte.

Letzte Meile lohnt sich

Andreas Lindauer steht mit seiner Einschätzung nicht allein da, vor allem für das zweite Halbjahr 2018 gibt es lobende Worte. So freut sich vor allem Robert Simon, Vertriebsleiter Colged Deutschland, „über das deutlich stärkere zweite Halbjahr

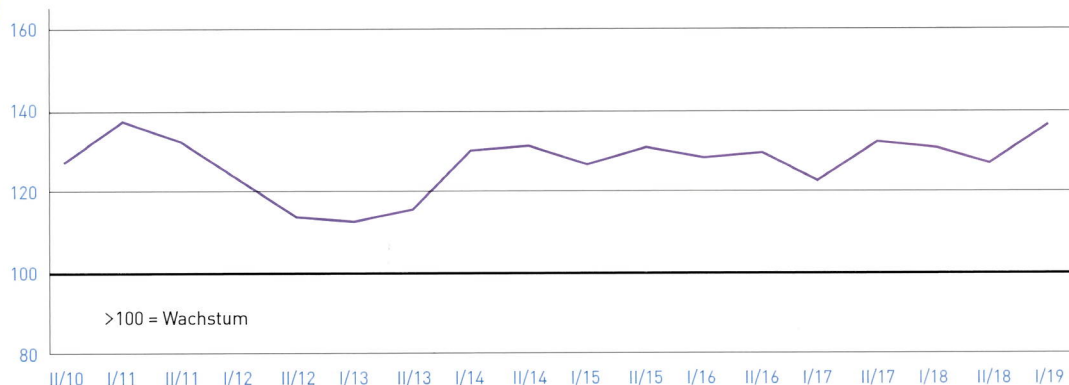
2018“. Laut Mark Joseph Müller, Geschäftsführer Eloma, lief die zweite Jahreshälfte ebenfalls deutlich dynamischer als die erste. „Besonders hebt sich auch hier der service- und beratungsorientierte Fachhandel ab, der sich stärker entwickelt als der Rest unserer Partner“, ergänzt Müller. Der Einsatz der Partner, die mit dem Unternehmen gemeinsam die Extrameile gehen, mache sich bezahlt.

Nach Einschätzung von Thomas Saatz, Geschäftsführer Isi Deutschland, habe es in den letzten Jahren eine Bereinigung im Handel gegeben. Er ist der Meinung, „dass viele Unternehmen ihre Hausaufgaben gemacht und erkannt haben, dass weniger mehr ist. Soll heißen: Je besser und spezieller die Sortimente ausgewählt werden, umso erfolgreicher werden Industrie und Handel sein.“

Aufschwung durch Neuheiten

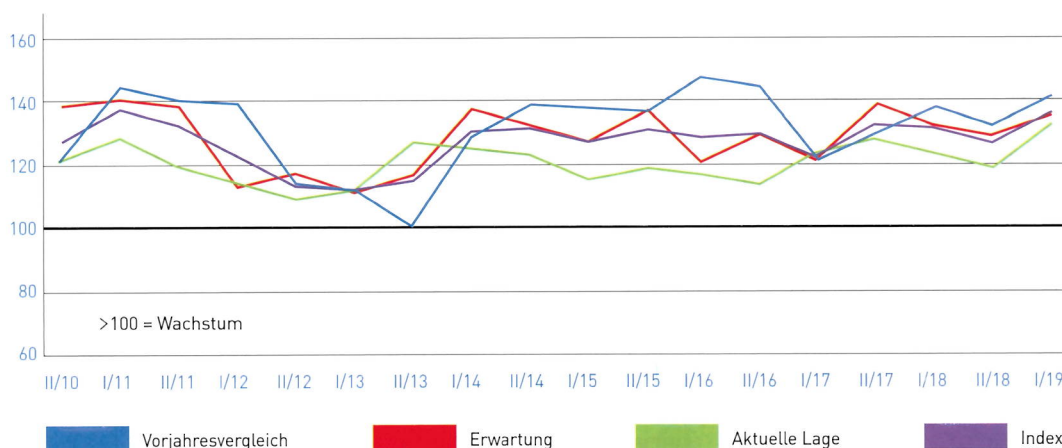
Wie sich schon in der ersten Jahreshälfte angedeutet hat, ist laut Manfred Kohler, Geschäftsführer Hobart, auch das gesamte Jahr 2018 als sehr positiv zu bewerten. „Einen großen Beitrag dazu hat die Einführung der neuen Untertischspülmaschinen-generation geleistet“, gibt Kohler als Erklärung. Durch Ergebnispräsentationen der Trocknung Top-Dry im Live-Mo-

Fachhandels-Barometer

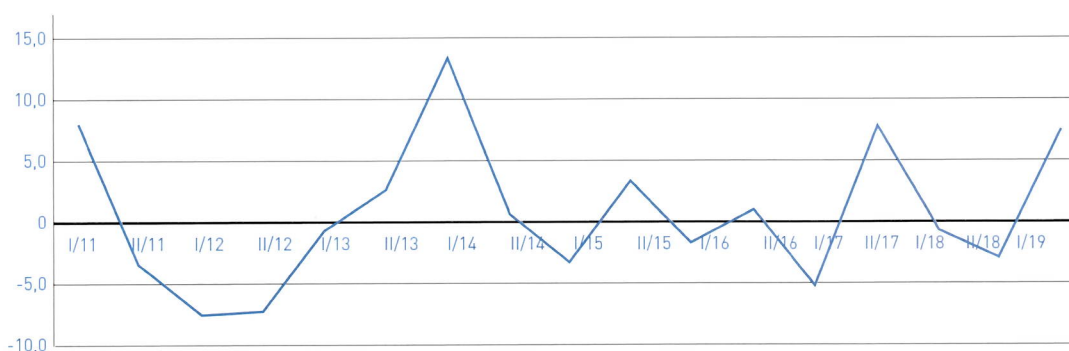


Quelle & Grafik: GastroSpiegel (6)

Fachhandels-Barometer - Einzelindizes



Wachstumsdynamik Fachhandels-Barometer



CLAUSWÄRMEBRÜCKEN®



„Mit der neuen interaktiven Steuerung, dem integrierten WLAN-Modul und der Hobart Washsmart-App habe der Hersteller viele neue Kunden gewinnen und bestehende Kunden weiterhin von Hobart als Innovationsführer überzeugen können.“

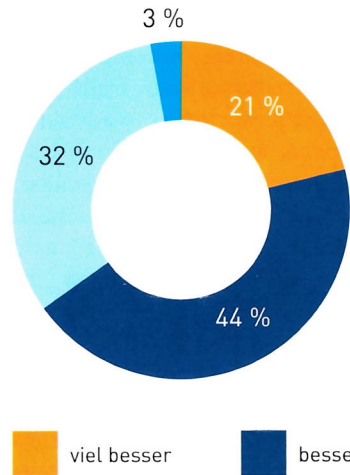
„Mit der neuen Maschinengeneration sind für alle Beteiligten – Kunde und Fachhandel – Vorteile und Nutzen mit Mehrwert verbunden, was sich auf die Geschäftsentwicklung sehr positiv ausgewirkt hat“, fügt Kohler an. Auch das Geschäft mit größeren Spülmaschinen und Spülanlagen habe sich 2018 außerordentlich gut entwickelt – auch im Ausland. Das Investitionsklima und die Konjunktur gingen dabei Hand in Hand.

Vorfreude auf Neuheiten

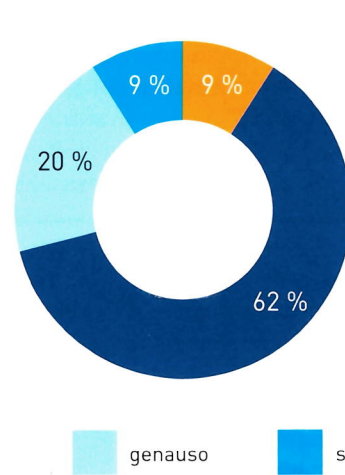
Auch der Ausblick auf das neue Jahr ist fast ausschließlich von optimistischen Statements geprägt. So betont Horst Lichter, Direktor Solex Germany: „Das Jahr war gut – das neue Jahr wird besser. Wir haben spannende Neuheiten und freuen uns auf die Messen in 2019.“ Laut Klaus-Peter Scholl von Scholl Gastro wird das wirtschaftliche Klima im Jahr 2019 sicherlich rauer werden. Aber der Branchen-Experte betont: „Trotzdem gehen wir, bedingt auch durch neue Produkte, die wir im nächsten Jahr auf der Internorga vorstellen werden, von einer Umsatzsteigerung aus.“

Walter Spangenberg, Geschäftsführer Saro Gastro Products, erwartet für das Jahr 2019 eine Umsatzsteigerung von zirka 20 Prozent. Das liege vor allem daran, dass der Großhändler für viele Händler und Importeure die Probleme mit Zertifizierungen – wie ROHS, LFGB, CE oder Typenschilder – löst, da man eine eigene Abteilung aufgebaut habe, die sich nur mit Zertifizierung beschäftigt. „Weil die Kontrollen immer häufiger und strenger durchgeführt werden, gewinnen wir viele Händler und Importeure als Neukunden“, freut sich Spangenberg.

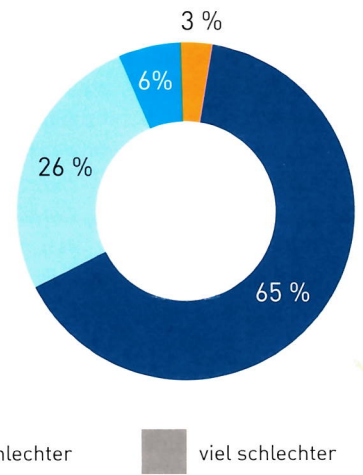
Wie schätzen Sie mit Blick auf den Fachhandel speziell den wirtschaftlichen Verlauf des 2. Halbjahres 2018 im Vergleich zum 2. Halbjahr 2017 ein? Die Geschäfte entwickelten sich ...



Welche Erwartungen haben Sie mit Blick auf den Fachhandel an die wirtschaftliche Entwicklung des 1. Halbjahres 2019 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2018? Die Geschäfte entwickeln sich ...



Welche wirtschaftlichen Erwartungen haben Sie mit Blick auf den Fachhandel an das 1. Halbjahr 2019 im Vergleich zum 2. Halbjahr 2018? Die Geschäfte entwickeln sich ...



An der GastroSpiegel-Konjunkturumfrage für das zweite Halbjahr 2018 und das erste Halbjahr 2019 haben 34 Lieferanten des Gastronomie- und Großküchenschendels zwischen dem 12. Und 20. Dezember 2018 teilgenommen.

Kleine Wermutstropfen

Manfred Kohler blickt ebenfalls positiv in das Jahr 2019: „Denn wir sind uns sicher, dass wir mit neuen Produkten, Programmen und Konzepten unseren Kunden zusätzlichen Nutzen und Mehrwert bieten, die auch entsprechend honoriert werden“, sagt der Hobart-Geschäftsführer. Ein Wermutstropfen sei nach Einschätzung des Branchenexperten jedoch die Kostensituation. „Die Erhöhung von Material- und Personalkosten sind erheblich, was letztlich auch beim Kunden teilweise aufschlagen wird“, blickt Kohler voraus.

Einen anderen kritischen Punkt für die Branchen-Konjunktur sieht Salvatore Russo, Vertriebsleiter Deutschland von Beer Grill: „Aufgrund von Baustellenverzug konnten viele Projekte 2018 nicht rechtzeitig fertiggestellt werden, folglich mussten wir viele Aufträge in das Jahr 2019 schieben. Der Fachhandel war stetig überlastet – dieser Umstand sollte sich im Jahr 2019 wieder beruhigen, sodass wir wieder gemeinsam neue Projekte gestalten können.“ rl

R&S Edelstahl und Technik GmbH

R&S Edelstahl und Technik GmbH
 In der Wöste 15 · 59073 Hamm
 Tel.: 0 23 81 - 544 76 - 0
 Fax: 0 23 81 - 544 76 - 66
www.rs-edelstahl.de
info@rs-edelstahl.de



NEU: die Fresh-Bar! Exzellente Präsentation kalter Speisen und Salate, immer top-gekühlt durch regelbare Schleierkühlung.



Seit 2012 ebenfalls erfolgreicher Produzent von Kühlvitrinen, Kühlwannen und Kühltheken.