



## Die Personen

Gunnar Altenfeld, 48, und Thomas Beers, 52, sind ausgebildete und diätetisch geschulte Köche sowie Betriebswirte (VWA). Bevor sie sich 2006 mit ABCConcepts selbstständig machten, arbeiteten sie in unterschiedlichen Funktionen im Healthcare-Bereich der Compass Group.

Vor zehn Jahren haben Gunnar Altenfeld und Thomas Beers mit ihrem Unternehmen ABCConcepts Neuland in der Gemeinschaftsgastronomie betreten. Mit ihren langjährigen Erfahrungen aus dem Catering helfen die gelernten Köche und Betriebswirte auf dem Weg zum passenden System.

## „Das Ziel heißt Eigenregie“

**Vor zehn Jahren haben Sie Ihre guten Jobs im Healthcare-Catering gekündigt und mit der Gründung von ABCConcepts den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Im Rückblick eine gute Entscheidung?**

**Thomas Beers:** Absolut! Wir waren damals schlichtweg unzufrieden mit einem System, in dem es vorrangig um Deckungsbeiträge und Gewinn ging. Wir wollten es selbst machen und anders, indem wir stärker den Qualitäts- und Servicegedanken verfolgten. Dabei dachten wir zunächst durchaus noch im klassischen Catering-Schema.

**Warum haben Sie sich davon verabschiedet?**

**Beers:** Den Anstoß dazu haben wir von außen bekommen. Der Verpflegungsverantwortliche des St. Elisabeth-Krankenhauses in Köln wollte gern von den Vorteilen beider Systeme profitieren, er wünschte sich Catering und wollte gleichzeitig die Eigenregie.

**Gunnar Altenfeld:** Und wir wollten keine Ware auf eigene

Rechnung einkaufen und verwalten.

**Beers:** Stattdessen lieber Konzepte entwickeln – individuell auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. Daraus ist in unserer Firmenbezeichnung Concepts geworden.

**Altenfeld:** Aber ein Konzept ist nur so gut, wie seine Umsetzung in die Praxis gelingt. Dafür bieten wir den Beteiligten vor Ort Begleitung an. Dafür steht der Buchstabe B.

„Anfangs dachten wir noch im klassischen Catering-Schema.“

**Fehlt noch das A, was verbirgt sich hinter diesem Buchstaben?**

**Beers:** Die Analyse, die ganz am Anfang steht. Denn bevor man sich auf den Weg macht, muss man wissen, wo man steht.

**Und wo steht ABCConcepts heute nach zehn Jahren?**

**Altenfeld:** Bei einem Jahresumsatz von etwa 3,5 Mio. Euro – und das ganz ohne Lebensmitteleinkauf. Das Startjahr 2006 schlossen wir mit 243.000 Euro ab. Vor zehn Jahren waren wir zu zweit, heute sind wir 35 Mitarbeiter, davon

arbeiten zehn Mitarbeiter hier im Overhead in Ratingen.

### Haben sich in dieser Zeit außer den Kennzahlen auch die inhaltlichen Schwerpunkte Ihrer Arbeit verändert?

**Beers:** Ja, vor zehn Jahren ging es noch vor allem darum, Einsparpotenzial zu identifizieren und um die Entscheidung zwischen In- oder Outsourcing. Seit ein bis zwei Jahren sind die Fragen um das passende Verpflegungssystem stärker in den Vordergrund gerückt.

### Welches Verpflegungssystem hat bei Ihnen Priorität?

**Altenfeld:** Wir sind beide mit Leib und Seele Köche. Von daher würden wir am liebsten überall frisch kochen. Aber die Bedingungen vor Ort sprechen mitunter für andere Lösungen. Hier leisten wir mit unseren Machbarkeitsstudien Entscheidungshilfe. Es geht immer darum, was sich logistisch am besten umsetzen lässt und welches Verpflegungssystem Zukunft hat. Auf dem Weg dahin bieten wir Begleitung an.

### Wie funktioniert die Begleitung ganz konkret?

**Beers:** Beispielsweise durch unsere Verpflegungsmanager. Die stehen auf der Gehaltsliste von ABCConcepts, sind vor Ort im Einsatz und wir berechnen dafür eine Managementpauschale, die je nach Aufwand zwischen 8.000 und 10.000 Euro beträgt. Wir sorgen damit dafür, dass unsere Optimierungsvorschläge für die Produktions- und Verteilungsabläufe zusammen mit den Mitarbeitern vor Ort auch in der Praxis umgesetzt werden. Nicht zu vergessen die Optimierung der Lieferanten, die Kalkulation der Speisepläne und vieles mehr. Dazu nutzt der Kunde alle Module sowie die



## Das Unternehmen

- **Leistungsspektrum:** ABCConcepts Verpflegungsmanagement mit System GmbH in Ratingen bietet seit 2006 bundesweit Beratung und erfolgsorientiertes Verpflegungsmanagement in der Gemeinschaftsgastronomie an. Das Buchstabenkürzel steht für Analyse, Begleitung und Concepts. Bislang wurden ca. 40 Rückführungen vom Catering in die Eigenregie begleitet. Darüber hinaus hilft ABCConcepts bei der Einführung neuer Verpflegungssysteme oder begleitet unterschiedliche Prozesse – wie etwa die Optimierung der Produktions- und Verteilungsabläufe oder die Erstellung und Kontrolle von Budgets.
- **Konzepte:** Das Modul „ABCCommit“ unterstützt die Küchenverantwortlichen vor Ort bei der Vor- und Nachkalkulation der Rezepte und legt kundenindividuelle Lieferantenstrukturen fest. Bei „Optimah!-Vital“ handelt es sich um ein Ernährungskonzept für Menschen mit Kau- und Schluckbeschwerden, das in Kooperation mit Sander Gourmet vermarktet wird. Weitere Marken von ABCConcepts sind das Belieferungssystem „Proculina“ für Senioren- und Altenpflegeheime sowie die Menükonzepte „Vital-ABC“ und „Vital-ABC-Kids“. Zu den Kunden zählen u. a. Berufsförderungswerke, Kliniken und Senioreneinrichtungen.

# 100% HACCP. 0% Papier.

HACCP ist nun schnell, einfach, sicher und rückverfolgbar. Arbeiten Sie papierlos, aktuell und ortsunabhängig mit dem HACCP-Managementsystem testo 250.

Finden Sie Ihre optimale Lösung unter [www.testo.de/haccp/gastronomie](http://www.testo.de/haccp/gastronomie)





Zufriedene Blicke:  
(v.l.) Thomas Beers  
und Gunnar  
Altenfeld .

Mitarbeiter aus dem Overhead-Team von ABCConcepts.

**Da drängt sich die Frage auf, was unterscheidet ABCConcepts und seine Verpflegungsmanager von einem klassischen Caterer mit seinen Betriebsleitern?**

**Altenfeld:** Wir haben rein gar nichts mit dem operativen Einkauf der Lebensmittel zu tun. Der liegt allein in der Verantwortung unserer Kunden, die dann auch direkt von den Preisvorteilen, die ABCConcepts vorab verhandelt hat, profitieren. Unsere Kunden entscheiden über die Höhe des Wareneinsatzes. Wer bereit ist, 4 Euro und mehr auszugeben, dem stellen wir einen höherwertigen Speiseplan zusammen, als wenn das Limit etwa bei 3,50 Euro liegt.

**Beers:** Dazu ist unser erklärtes Ziel, den Kunden mittel- bis langfristig in die Eigenregie zu führen.

**Wie häufig ist Ihnen das in den vergangenen zehn Jahren gelungen?**

**Altenfeld:** Insgesamt etwa 40 von unseren Kunden arbeiten inzwischen wieder unabhängig. Im Schnitt sind etwa 20 bis 25 Verpflegungsmanager bundesweit bei unseren Kunden vor Ort im Einsatz.

**Da könnte ein Auftraggeber auch auf die Idee kommen, den Verpflegungsmanager abzuwerben und gleich direkt bei sich einzustellen.**

**Beers:** Das ist in der Tat schon vorgekommen. Dabei wird aber oft übersehen, dass unsere Verpflegungsmanager jederzeit auf Serviceleistungen der Zentrale zurückgreifen können. Dieser Rückhalt fällt dann weg.

**Altenfeld:** Die meisten unserer Kunden wissen zu schätzen, was sie an unserem Overhead haben. Übrigens wecken nicht nur unsere Verpflegungsmanager Begehrlichkeiten am Markt. Auch für das ganze Unternehmen gab es bereits Übernahmeangebote von großen Playern der Branche.

**Was Sie ja wohl dankend abgelehnt haben. Hat der Preis nicht gestimmt oder gab es andere Gründe?**

„Es gab auch schon Übernahmeangebote von großen Marktplayern.“

**Beers:** Wir sind auch nach zehn Jahren noch ein junges aufstrebendes Unternehmen und haben noch viele Visionen und Ziele. Und wir sind uns der Verantwortung auch gegenüber unseren Mitarbeitern bewusst und möchten das Unternehmen als starker Arbeitgeber auch weiterhin selbst führen.

**Ihre berufliche Historie hat dazu geführt, dass ABCConcepts immer noch einen Schwerpunkt bei Kliniken sowie Alten- und Seniorenpflegeeinrichtungen hat. Wie kommen Sie in den anderen GV-Märkten voran – wie Business und Schule?**

**Altenfeld:** Aufgrund unserer Brands haben wir alle Lösungen, um sowohl im Business als auch im Schul- und Kindergartenbereich Verpflegungssysteme einzuführen bzw. zu optimieren.

**Beers:** Sicherlich hatten wir bisher andere Schwerpunkte, aber auch hier bleibt die Entwicklung nicht stehen. Wir konnten auch in diesem Bereich Kunden überzeugen und uns in diesem Markt positionieren.

**Ihr Modell steht und fällt mit engagiertem, qualifiziertem Personal. Der Fachkräftemangel dürfte auch an ABCConcepts nicht vorbeigehen. Was tun Sie, um gute Mitarbeiter zu bekommen und zu halten?**

**Beers:** Es ist nicht einfach, passende Mitarbeiter zu finden. Wir arbeiten zurzeit mit einigen Mitarbeitern zusammen, die wir aus unserem früheren Arbeitsbereich kennen und für unser Unternehmen begeistern konnten. Es ist unsere Philosophie, den Mitarbeitern ein gutes Paket in Form von Wertschätzung, Teambildung und persönlicher Begleitung anzubieten. Wir führen regelmäßig Bewerbungsgespräche mit potenziellen Mitarbeitern, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Wir bilden seit zwei Jahren Trainees aus, um personelle Lücken zu schließen und die immer wiederkehrenden Aufgaben aus unserem Overhead besser bedienen zu können.

**Welche Aufgabenfelder sind das zum Beispiel?**

**Altenfeld:** Wir sind immer auf der Suche nach innovativen Lösungen für die konkreten Fragen, mit denen sich unsere Kunden im Alltag herumschlagen. So ist zum Beispiel unser Ernährungskonzept Optimahl-Vital für Menschen mit Kau- und Schluckstörungen entstanden, das wir gemeinsam mit Sander Gourmet auf den Markt gebracht haben. Darüber hinaus haben wir weitere Tools und Brands entwickelt, die unseren Kunden die Arbeit erleichtern und den Gästen mehr Genuss bieten. Schließlich bieten wir auch Serviceschulungen für die Mitarbeiter unserer Kunden an.

**Was steht in dieser Hinsicht aktuell an?**

**Beers:** Wir wollen nicht nur die Prozesse unserer Kunden stetig verbessern, sondern auch an uns selbst arbeiten. Dafür haben wir uns gerade nach ISO 2009:2015 erfolgreich zertifizieren lassen. Damit dürften wir in der Beraterszene neue Impulse gesetzt haben. *Interview: Ingeborg Sichau*