

„Dem Kunden den größten Nutzen bieten“

Oer-Erkenschwick am Rande des Ruhrgebiets in Nordrhein-Westfalen beherbergt seit kurzem eine der größten Fachkompetenzen in Sachen Systemgastronomie Deutschlands: Gastro Konzept Sandkühler. Von Yvonne Ludwig-Alfers



„Aufgewachsen“ ist das Unternehmen um Geschäftsführer Mike Sandkühler im wenige Kilometer entfernten Recklinghausen – 2017 zog der Fachhändler in das Nachbarstädtchen Oer-Erkenschwick. Trotz seiner nur knapp über 20-jährigen Geschichte in der Branche – die Wurzeln manch anderer Fachhändler liegen in den 1940ern oder 1950ern – weist Gastro Konzept eine erstaunliche Expertise auf, insbesondere für die Systemgastronomie. Hier realisierte man deutschlandweit Projekte für große Namen innerhalb der Branche sowie für Gastronomien in Freizeitparks wie im Tropical Island bei Berlin und zuletzt im Heide Park Soltau. Die Spezialisierung kommt nicht von ungefähr. Durch den Wegbereiter Welbilt (früher Manitowoc) und dessen Fokus auf die Systemgastronomie, entdeckte auch Gastro Konzept diesen Zweig für sich. Der Großküchentechnik-Hersteller unterstützte den Fachhändler bei seinem Weg auch mit Ausbildungen beziehungsweise Schulungen. Heute kommen rund 70 Prozent der Kunden von Gastro Konzept aus diesem Bereich, manche – so Sandkühler – sind „Wiederholungstäter“. Und selbst andere Fachhändler und -planer holen sich bei ihren Projekten Rat in Oer-Erkenschwick. Der Vorteil für das Unternehmen und generell bei Planungen von Kettenrestaurants: Konzepte und Arbeitsabläufe stehen bereits fest. „Die Grundidee ist da“, bestätigt Sandkühler. „Es gibt nur Abweichungen durch bauliche Gegebenheiten, so dass es mal eine größere Arbeitsfläche oder ein Kühlschrank mehr ist, den wir einplanen müssen.“ Die weiteren



Beispielprojekte von Gastro Konzept (oben): „Die Grundidee ist da.“

Nah am Kunden: Geschäftsführer Mike Sandkühler (links) mit „Kochduell“-Urgestein, Starkoch und Kochschulbetreiber Matthias Ruta

30 Prozent der Kunden setzen sich aus klassischer Gastronomie und Hotellerie sowie Gemeinschaftsverpflegung zusammen. Wie ein Teil dieser Klientel ist Mike Sandkühler ein Branchenquereinsteiger. Der gelernte Bürokaufmann war zuvor in der Veranstaltungsbranche unterwegs, vermietete neben technischem Equipment für Musikevents auch Kochtechnik. Um seine Kunden und Arbeitsprozesse in der gewerblichen Küche besser verstehen und beraten zu können, absolvierte er schließlich eine Ausbildung zum Koch. „Ich wollte mich in meine Kunden hinein versetzen können, auf Augenhöhe sein“, so der Geschäftsführer. Eine Entscheidung, die den anhaltenden Erfolg seiner Firma und den Kundenzuspruch mit erklärt.

Flächendeckender Service

Durch die Mitgliedschaft in der Einkaufsgesellschaft GTEG und den Servicepool von Welbilt sichert Gastro Konzept einen

deutschlandweiten Service. Einen Umkreis von 120 Kilometer fahren die drei eigenen Techniker des Unternehmens von Oer-Erkenschwick aus an. Wird eine Störung in Berlin gemeldet, fährt beispielsweise ein GTEG-Kollege in der Hauptstadt zum Kunden. Dank der Verteilung der insgesamt 33 Mitglieder der Einkaufsgesellschaft auf das Gebiet der Bundesrepublik ist ein großer Teil Deutschlands abgedeckt. Weiße Stellen gibt es nur im Osten der Republik, doch auch hier werden Lösungen geschaffen, wenn beispielsweise in Rostock Kombidämpfer, Spülmaschine oder Kühlschrank den Dienst quittieren.

Die unternehmenseigenen Servicetechniker (24/7) nutzen bei Reparaturen beim Kunden vor Ort oder in der Werkstatt in Oer-Erkenschwick nur Original-Ersatzteile, die sich stets auf Lager befinden, und Markenwerkzeuge. „Ich kann mich zwei Stunden mit einer Reparatur aufhalten, weil mir ständig

Von der Rohskizze bis zur Schlüsselübergabe – Gastro Konzept übernimmt für Kunden die kompletten Planungsaufgaben

Mehrwert Service – hierauf legt Gastro Konzept ein starkes Augenmerk. Partner unterstützen bei der flächendeckenden Abwicklung bundesweit



der Schraubenschlüssel abbricht, oder ich arbeite gleich mit dem richtigen Werkzeug und bin schneller“ – das läge auch im Interesse des Kunden, wie Mike Sandkühler betont. Ist eine Reparatur in der Restaurantküche nicht möglich oder benötigt der Kunde, etwa aufgrund einer Feierlichkeit, zusätzliche Technik, stellt Gastro Konzept Leihgeräte zur Verfügung: Damit kann der geschäftliche Alltag des Kunden uneingeschränkt weitergehen. Ein Service, der sich in der unmittelbaren Gegend des Unternehmens herumgesprochen hat und dafür sorgt, dass Gastro Konzept einen gewaltigen Kundenzustrom verzeichnen kann.

Beratung par excellence

Ein wohl einzigartiger Beratungsservice, den Gastro Konzept bereits seit längerem dank verschiedener Küchenpartner anbieten konnte, ist das Live-Kochen. Mit dem Umzug nach Oer-Erkenschwick ist nun Platz für die eigene Präsentierküche, die vor einem Beratungstermin individuell auf den jeweiligen Kunden und sein Foodkonzept mit der benötigten Küchentechnik eingerichtet wird. Der Kunde wird für mehrere Tage eingeladen, hier mit seinem eigenen Warenkorb zu kochen und sein System dabei auszuprobieren. „Damit bekommt der Gastronom einen genauen Eindruck von der Technik und Ausstattung, die dann vor Ort realisiert wird“, erläutert Sandkühler. Was nach großem Aufwand klingt, ist keiner. Unter einer großen, fest installierten Abzugshaube werden nur die thermischen Geräte auf Rollen aufgebaut. So sind flexible und

schnelle Umbauten von einem Burgerkonzept auf Pizzatechnik möglich. „Mit dem Angebot an den Kunden können wir viel besser erklären, warum er genau diese Geräte benötigt und wie sie mit seinem persönlichen Warenkorb harmonisieren“, erläutert Sandkühler den entscheidenden Vorteil des Live-Kochens für sein Unternehmen und den Koch, welcher eventuell auch schon online nach vergleichbaren Geräten geschaut hat. Den Mehrwert Service sowie sichere Garantieansprüche bei Großküchentechnikgeräten, den der stationäre Fachhandel bietet, sieht Sandkühler als Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Online-Handel, der zwar Geräte günstiger, aber Service und Garantie fast gar nicht oder mit Hintertürchen anbietet. Dennoch beweist Gastro Konzept in diesem Bereich seinen Weitblick. Bereits seit längerem schlummert im System der Website ein Online-Handel, der zwar kontinuierlich gepflegt, aber für User nicht zugänglich ist. „Sollten wir irgendwann merken, dass wir nicht mehr ohne auskommen, können wir von heute auf morgen den Schalter umlegen“, so Mike Sandkühler – dann natürlich auch mit dem entsprechenden, gewohnten Service seines Unternehmens.

www.gastrokonzept.eu

www.trendkompass.de



Mike Sandkühler, Geschäftsführer von Gastro Konzept

Gastro Konzept Sandkühler GmbH & Co. KG; Oer-Erkenschwick

Geschäftsführung / Inhaber
Mike Sandkühler

Historie, Gründung
Gründung 1999, 2002 Start der Großküchentechnik

Mitarbeiter, Auszubildende
10 feste Mitarbeiter, 1 Auszubildende, 8 externe Handelsvertreter

Einzugsgebiet
bundesweit

Kundenstruktur
Systemgastronomie, klassische Gastronomie & Hotellerie, Freizeitparks, Food Trucks

Sortiment
Vollsortimenter mit Fokus auf spezielle Systemgastronomietechnik

Autorisierter Händler u. a. für ...
primär Welbilt; auch: smeg, RAK, MKN, Rational, Winterhalter, Krefft, Cool Compact

Größter Umsatz mit welchem Segment?
Großküchentechnik (Grill- und Pizzatechnik, Frittensen)

An den Wandel in der Profiküche angepasstes Sortiment?
Multifunktionale Küchentechnik, modulare Systeme

Objektgeschäft / Planung
Über 50 Projekte im Jahr

Hausmessen, Seminare, Schulungen, Workshops
Anwenderseminare, -schulungen, Steuer- und Rechtsseminare

Service, Außendienst, After-Sales-Geschäft
24/7-Service, Reparaturen vor Ort oder in eigener Werkstatt, Leihgeräte

Zugehörigkeit zu Verbänden / Händlerzusammenschlüssen
GTEG

Werbung über ...
Nur Mund-zu-Mund-Propaganda, eigener Katalog