

Catering inside

05
09

Interview
GEORG W. BROICH:
VOLLBREMSUNG
STATT VOLLGAS
AM RING

100% organic

STRATEGIEN & KONZEPTE

Catering wird grün

Wie Nachhaltigkeit
das Handeln von
Unternehmen prägt

OPTIMAHL CATERING

Wie der Berliner Caterer die Weichen für Qualität und Wachstum stellt

10 JAHRE AVANTI

Wie der System-Caterer mit seiner Franchise-Idee den Markt aufrollt

Sehr geehrter Herr Klaiber,

heute erhalten Sie die neueste Ausgabe der Fachzeitschrift „Catering inside“.

Bitte beachten Sie im Besonderen: Seite 38, 41

Mit freundlichen Grüßen

W. Fillers

(w.fillers@vhb.de, Tel: 02631/879-210)

RÜCKBLICK
**2. Deutsches
Catering Forum**
DIE BRANCHE
STARTET NEU DURCH

BUSINESSCATERING CARECATERING EVENTCATERING MESSECATERING VERKEHRSCATERING

Durchstarten nach der Krise!

Nürburgring, Anfang September 2009. Dort, wo sich sonst Rennsportbegeisterte ein Stelldichein geben, trafen sich Top-Manager und Branchenbegleiter beim 2. Deutschen Catering Forum zum ersten Trainingslauf nach der Krise. Ja, Sie haben richtig gelesen: nach der

Krise! Der überraschende Anstieg des Geschäftsklimaindex Catering (CiGIC) um satte 23 Prozent zeigt, dass die Branche die Talsohle durchschritten hat. Nachdem der CiGIC über ein Jahr lang nur eine Richtung kannte – steil nach unten –, legte er zum Herbst 2009 von 103 auf 127,7 Punkte zu. Manche Wirtschaftsforscher halten zwar in den nächsten Monaten einen Rückschlag für denkbar, doch davon kann im Moment keine Rede sein.

Das Timing und die inhaltliche Ausrichtung des 2. Deutschen Catering Forums stimmten also perfekt. Unter dem Dachthema „Mutmacher statt Miesmacher: Wie Caterer in bewegten Zeiten die Weichen richtig stellen“ referierten erfolgreiche Catering-Manager und anerkannte Fachleute über neue Strategien, Marktveränderungen sowie aktuelle und zukünftige Herausforderungen. Mutmacher wie der Coaching-Spezialist Klaus Häck, der Finanzierungsfachmann Ashok Riehm oder der Marketing-Consultant Tobias Schnappinger zeigten Wege auf, wie sich Unternehmen mit relativ geringem Aufwand den richtigen „Treibstoff“ für ihr Durchstarten nach der Krise sichern. Auf zum Teil ungläubiges (neidvolles) Stauen stieß die von Firmengründer Hans-Christoph Klaiber präsentierte Erfolgsgeschichte des Veranstaltungsspezialisten Nord



Ihr Kontakt zur Redaktion:
Telefon: 0 66 54/91 92 30
E-Mail: s.romeis@t-online.de

Event (Hamburg), der mit seiner All-Inclusive-Strategie selbst mitten in der Krise zweistellige Wachstumsraten realisierte. Jürgen Thamm, Vorsitzender der Geschäftsführung der Compass Group Deutschland, gestattete dem Auditorium tiefe Einblicke in seine Diversifikationsstrategie nach der Akquise des

FM-Dienstleisters Plural und der LPS Event Catering. LPS-Chef Ullrich Eckert erläuterte, was ihn zum Verkauf seines Unternehmens an Compass Group veranlasst hatte. Nicht zuletzt informierte Georg W. Broich über das Ende seines Unternehmens als Exklusiv-Caterer der neuen Hospitality-Bereiche am Ring. Diese offenen und ehrlichen Darstellungen überzeugten die Teilnehmer des Forums und sorgten in den Pausen und während der Abendveranstaltung – ein zünftiger Outdoor-Event mit Off-Road-Einlagen – für viel Diskussionsstoff.

An dieser Stelle danke ich allen Gästen und den Referenten, die durch ihr Engagement das Forum zum Vollgas-Event auf Formel-1-Niveau gemacht haben. Jetzt ist wieder das Team von *Catering inside* am Zuge, um auch für das 3. Deutsche Catering Forum im nächsten Jahr hochkarätige Referenten, spannende Themen und eine außergewöhnliche Location zu entdecken.

Herzlichst Ihre

Sabine Romeis
Chefredakteurin





Die ideale Ergänzung!

HansDampf | connect

Ihr persönliches HansDampf-Kochbuch am PC!
Erleichtern Sie sich das zeitaufwändige Erstellen von HACCP-Dokumentationen. Jetzt noch einfacher und komfortabler.

Serienmäßig für HansDampf | gold und Compact | PROfessional.

www.mkn.eu
www.hansdampf.eu

NEU



- USB-Schnittstelle
- Softwarepaket HansDampf | connect



2. Deutsches Catering Forum

Pole Position für Profis

„Mutmacher statt Miesmacher – wie Caterer in bewegten Zeiten die Weichen richtig stellen“ war Thema der Veranstaltung, zu der rund 80 Catering-Manager und Branchenbegleiter an den neuen Nürburgring gekommen waren

Durchstarten nach der Krise – welcher Ort wäre besser dafür geeignet als der legendäre Nürburgring? Wo sich sonst Rennfahrer und Motorsportbegeisterte aus aller Welt ein Stelldichein geben, hatte das Team von *Catering inside* nach der erfolgreichen Veranstaltungspromiere im vergangenen Jahr die Catering-Manager und Branchenvertreter zu dem

2. Deutschen Catering Forum eingeladen. Eckhard Lenz, Geschäftsführer des LPV Lebensmittel Praxis Verlag NRW, zeigte sich in seiner kurzen Begrüßungsansprache erfreut, dass fast doppelt so viele Teilnehmer wie im Vorjahr zu diesem Branchentreff in die Eifel gereist waren und damit das junge Veranstaltungskonzept bestätigt hatten. Gleichzeitig dankte er den beiden Partnern der Veranstaltung, Pepasco und Manas Feinkost.

Charakteristisch für das Forum ist die begrenzte Anzahl der Teilnehmer, der Catering-Family so eine exklusive Bühne für einen intensiven Meinungsaustausch mit einem hohen Unterhaltungswert zu bieten. Das Catering Forum ist somit kein anonymer Kongress mit Frontalbetreuung durch eine Vielzahl von Referenten – frei nach dem



Mittagspause mit geschäftlichem Austausch des Panoramas von der Tower Lounge hoch über der Start- und Zielgeraden

Motto „Qualität statt Quantität“ geht es vor allem um gezielte Interaktion in Form von Diskussionen, Austausch, Informationen und Networking zwischen Profis aus den unterschiedlichsten Catering-Disziplinen und Wissensgebieten.

Das Dachthema des 2. Deutschen Catering Forums lautete „Mutmacher statt Miesmacher: Wie Caterer in bewegten Zeiten die Weichen richtig stellen“. Chefredakteurin Sabine Romes nahm dazu in ihrem Einleitungsvortrag eine Bestandsaufnahme der Branche vor. Gleich zu Beginn konnte sie ein erfreuliches Signal verkünden: Nach monatelanger wirtschaftlicher Fallfahrt scheint die Branche das Schlimmste hinter sich zu haben: Der CIGIC, der von *Catering inside* exklusiv erhoebene Geschäftsindex der Catering-Branche, verzehnte zum Herbst erstmalig wieder ein Plus, und zwar um mehr als 20 Prozent. „Zwar häuften sich in den letzten Wochen die Meldungen über die Erholung der deutschen Wirtschaft, doch für die Catering-Branche hatten wohl nur die wenigsten mit einer derart schnellen Rückkehr zum Optimismus gerechnet“, sagte Sabine Romes.

Im Anschluss präsentierte sie das Branchenbarometer, das schwerpunktmäßig die Reaktionen der Branche auf die Krise analysierte. Ein zentrales Ergebnis: Jedes zweite Unternehmen hat während der Krise daran gearbeitet, sich wirtschaftlich besser aufzustellen. Um die Marktpositionen zu verbessern, wurden beispielsweise zielgerichte Catering-Konzepte entwickelt, die Organisation verbessert sowie in



Tipp, Trends & Thesen zum Durchstarten: Das 2. Deutsche Catering Forum im Lindner Hotel Congress und Motorsport am Nürburgring bot den Teilnehmern eine exklusive Bühne für gezielte Interaktion in Form von Information, Diskussion, Austausch und Networking, verbunden mit einem hohen Erlebnisfaktor

Aus- und Weiterbildung investiert. Interessant: Ein Drittel der Teilnehmer hat sich strategisch neu ausgerichtet und zudem neue Geschäftsfelder ins Visier genommen. Besonders im Fokus: die Bereiche Event-Catering, Messe-Catering sowie Betriebsrestaurants.

Im ersten Vortrag ging es gleich um den so wichtigen Treibstoff „Führungskräfte“: Unter dem Titel „Formel 1 statt Larne Duck (Lahme Ente)“ beleuchtete Klaus Häck, Geschäftsführer & Inhaber von Hornequadrat (Wuppertal), den Nutzen und die Vorteile eines professionellen Coachings für die Führungsebenen der Catering-Branche. Ein wichtiges Ziel war es den Anwesenden, die Coaching unter anderem

„Vom Einstieg ins ‚sexy business‘, also die Welt des Event-Caterings, erhoffen wir uns auch positive Effekte für die übrigen Geschäftsbereiche“

Jürgen Thamm, Vorsitzender der Geschäftsführung, Campus Group, Detmold, Eschborn



nach wie vor mit Psychotherapie in einen Topf werfen, die immer noch bestehende Scheu vor dem Thema zu nehmen. „Natürlich gehören heute – wie beispielsweise im Sport – auch psychologische Aspekte zur Höchstleistung“, sagte Klaus Häck, Geschäftsführer der Psychologie bisher nur von wenigen Personen mit Führungsverantwortung akzeptiert.“ Ein Coach sei auch kein lebenslanger Guru oder Beichtwater – in der Regel nennen sich die Wege nach fünf bis zehn Sitzungen. „Ziel ist es, dass unsere Kunden ohne uns auskommen und wir uns überflüssig machen“, erläuterte der Professional Coach Klaus Häck, Voraussetzung ist allerdings die Bereitschaft zur Veränderung.“ Dann bringt Coaching Führungskräfte in die erste Starre!

Ein Beispiel für die Schnelllebigkeit (und Flexibilität) der Catering-Branche war das Kurzreferat unter der Fragestellung „Ausgebrennt am Nürburgring?“ von Georg W. Broich, Geschäftsführender Gesellschafter von Broich Premium Catering, Düsseldorf. Ursprünglich war beim 2. Deutschen Catering

Krise & Maßnahmen

Wir haben (um)...

... wirtschaftlich besser aufgestellt	51,0%
... insgesamt bessere Catering-Maßnahmen ergriffen	41,2%
... organisatorisch mehr ausgerollt	41,2%
... in HR- und Weiterbildung investiert	36,3%
... strategisch mehr ausgerollt	33,3%
... ein neues Geschäftsmodell ausprobiert/ausgebaut	29,4%

Zwischenbilanz: *„Viele Catering-Manager haben die Krise der vergangenen Monate dazu genutzt, um sich Unternehmen strukturell besser aufzustellen und seine Position im Markt zu verbessern.“* Dazu, wenn den na. neue strategische Catering-Konzepte entwickelt, die Organisation verbessert und in die dies und Weiterbildung der Mitarbeiter investiert.

Krise & Zielsetzungen

Konkrete Vorhaben der Catering-Unternehmen

Expansion in neue Märkte	46,1%
Erstellung neuer Geschäftsfelder	45,1%
Strategische Partnerschaften	41,2%
Auslastung der Produktionskapazitäten	35,1%
Internationales Wachstum	37,7%
Verstärkte Investitionen	9,8%

Ausblick: *„Die Cateringbranche sieht ihre größten Chancen vor allem in der Expansion in neue Märkte und in der Erzielung von neuen Geschäftsfeldern.“* Auch das Engagement in strategischer Partnerschaften ist ein wichtiges Ziel. Die Catering-Unternehmen sind sich bewusst, dass die Investition in Personal, das Handeln der Produktionskapazitäten.

Krise & neue Märkte

Konkrete erzielte/wertete Geschäftsfelder

Event-Catering	54,9%
Messe-Catering	43,1%
Betriebskantine	39,2%
Systemgastronomie	27,5%
Food-Produktion	26,5%
Care-Work/Wellness/Reha	25,5%

Oliver Grossen: *„Wichtig, die Catering-Unternehmen, die Expansion zu neuen Märkten, die Expansion in neue Märkte und in der Erzielung von neuen Geschäftsfeldern.“* Auch das Engagement in strategischer Partnerschaften ist ein wichtiges Ziel. Die Catering-Unternehmen sind sich bewusst, dass die Investition in Personal, das Handeln der Produktionskapazitäten.

Krise & Ausblick

Aktuelle Einschätzungen/Prognosen der Catering-Manager

Der Abschwung dauert mindestens noch bis 2010	51,0%
Die Krise verändert das Marktverhalten in den nächsten drei Jahren	49,1%
Strategie & Nachhaltigkeit sind Strategien der Zukunft	47,1%
Die Kennzahlen in der Branche sind sich verhalten	41,2%
In Zukunft wird nur gewinnen, wer sein Geschäft breit aufstellt	33,3%
Durch Kooperationen werden wir deutlich innovativer	29,4%

Realismus: *„Aber zu viele Catering-Manager hoffen, dass die Krise bis 2010 ausbleibt und sich selbst in den nächsten drei Jahren in der Branche nicht verändern.“* Auch das Engagement in strategischer Partnerschaften ist ein wichtiges Ziel. Die Catering-Unternehmen sind sich bewusst, dass die Investition in Personal, das Handeln der Produktionskapazitäten.



Der legendäre Nürnberg hat sich innerhalb der letzten zwei Jahre von der reinen Restriktion zum ganzjährigen Freizeit- und Businesszentrum gemischt. Vor knapp drei Wochen war die Eröffnung. Die Teilnehmer des 2. Deutschen Catering Forums hatten Gelegenheit, den neuen Burg- als Fair- und Event-Location aus erster Hand kennen zu lernen.

Jahres hatte der Marktführer für Contract-Catering den Firmenspezialisten Pirat Servicepool und die LPS Event Catering (vormals Lufthansa Party Service) übernommen. Jürgen Thamm zog Parallelen zur Diversifikationsstrategie des PC-Herstellers Apple Macintosh, der inzwischen über 50 Prozent seines Umsatzes mit PC-fremden Produkten wie iPod, iTunes oder iPhone erwirtschaftet. „Auch wir müssen uns verändern“, schlussfolgerte Jürgen Thamm. „Getrieben werden wir dabei von unseren Kunden, die sich integrierte Food- und Support-Services aus einer Hand wünschen.“ Er verwies dazu auf eine Umfrage, nach der 54 Prozent der Event-Kunden von Compass Group die Übernahme weiterer Dienstleistungen wie Reinigung, Security oder Business- und Office-Service grundsätzlich als erstrebenswert ansehen. Besonders stolz ist Jürgen Thamm auch auf den Kauf des renommierten Event-

7968 Sir Jackie Stewart hat die Welt der Formel 1 auf den Namen geführt.

2. Deutsches Catering Forum

Themen & Referenten auf einen Blick

Querschnitt mit Formate-Warm: Vielfalt und Diversifikation für Hard Event Catering
Referent: Sabine Romms, Chefköchlerin, Catering Inside, New York/Georgfeld & Jäger, Nord Event, Hamburg

Angewandte HR-Management: Welche Personalstrategie im Event-Bereich?
Referent: Broch Premium Catering am Ring bei Georg W. Broch, Geschäftsführer/Präsident, Broch Premium Catering, Düsseldorf

Strategie & Innovation: Wie kann man sich als Catering-Unternehmen positionieren?
Referent: Klaus Hübner, Gründer & Inhaber, Hompage, Huppert

Wirkungsvolle Marketingkommunikation: Wie Caterer mit gezielter Strategie, fokussierten Marketing und offener Kommunikation ihre Dienstleistungsmarketing machen?
Referent: Rainer & Berger, Creative, München

Die veränderte Spielweise: Wie Sie die Konkurrenz Ihrer Kunden identifizieren und eigene Gesten bewusst für Ihren Erfolg einsetzen?
Referent: Jan Stawik, Experte für Corporate Events, LPS Event Catering, Rumbach

„Warum sich mit kleinen Schritten zufriedengeben, wenn man einen großen machen kann?“

Ulrich Eckert, Geschäftsführer/Geobühnen, LPS Event Catering GmbH, Rumbach

Im ersten Nachmittagsvortrag mit dem Titel „Dienstleistung ohne Grenzen“, erläuterte Jürgen Thamm, Vorsitzender der Geschäftsführung, Compass Group Deutschland, wie sein Unternehmen mit neuen Akquisitionen und kompromisslosem Servicegedanken die Marktposition weiter ausbaut. Anfang des Jahres hatte der Marktführer für Contract-Catering den Firmenspezialisten Pirat Servicepool und die LPS Event Catering (vormals Lufthansa Party Service) übernommen. Jürgen Thamm zog Parallelen zur Diversifikationsstrategie des PC-Herstellers Apple Macintosh, der inzwischen über 50 Prozent seines Umsatzes mit PC-fremden Produkten wie iPod, iTunes oder iPhone erwirtschaftet. „Auch wir müssen uns verändern“, schlussfolgerte Jürgen Thamm. „Getrieben werden wir dabei von unseren Kunden, die sich integrierte Food- und Support-Services aus einer Hand wünschen.“ Er verwies dazu auf eine Umfrage, nach der 54 Prozent der Event-Kunden von Compass Group die Übernahme weiterer Dienstleistungen wie Reinigung, Security oder Business- und Office-Service grundsätzlich als erstrebenswert ansehen. Besonders stolz ist Jürgen Thamm auch auf den Kauf des renommierten Event-

„Wir haben bisher nur zweimal an einem Pitch teilgenommen, und ich kann berichten, dass wir beide gewonnen haben“

Hans-Christoph Kalber, Gründer & Geschäftsführer, Nord Event, Hamburg

Viele spannende Ein- und Ausblicke gessenen die Formateilnehmer/innen bei der einflussreichen Führung über die Hospitality-Bereiche am neuen Nürnberg Forum.

Die Zukunft wird zeigen, ob diese interessante Strategie erfolgreich aufgeht!

Vor allem die ausverkauften Event-Caterer waren gespannt, welche Beweggründe Ulrich Eckert, Geschäftsführer von LPS Event Catering, dazu veranlasst hatten, mit seinem erfolgreichen Unternehmen unter die Fittiche der Compass Group zu schlüpfen. Noch wenige Jahre zuvor hatte er den LPS per Management-Buy-out aus der Lufthansa AG gelöst, um jetzt wieder bei einem Konzern zu landen. „Warum sich mit kleinen Schritten zufriedengeben, wenn man einen großen machen kann“, nannte Ulrich Eckert als einen der wichtigsten Beweggründe für die neue „Partnerschaft mit Perspektive“. Als weiteren Vorteil sieht er Synergien im Verkauf des



Aufmerksame Zuhörer - engagierte Referenten: Die Pausen wurden für die Vertiefung der Themen genutzt

Cross-Selling, denn die rund 700 Euresit-Kunden sind auch potenzielle LPS-Kunden. Zudem kann er bundesweit expandieren, weil er jetzt fast in jeder Stadt auf eine Kücheninfrastruktur zurückgreifen kann. Ulrich Eckert machte aber auch klar, dass die Chemie zwischen dem Management und LPS von Anfang an stimmte. So wurde ihm beispielsweise vertraglich zugesichert, dass die Eigenständigkeit des LPS als mittelständisches Unternehmen innerhalb eines Konzerns auch zukünftig weitgehend erhalten wird. Auch hier bleibt die Zukunft spannend!

Eine Erfolgsgeschichte im Event-Markt präsentierte Hans-Christoph Klüber, Geschäftsführer und Inhaber des Hamburger Unternehmens Nord Event. Innerhalb von nur zehn Jahren hat er sein Unternehmen zu einem der größten Marktteilnehmer in Deutschland ausgebaut. Selbst in der Krise verzeichnet Nord Event zweistellige Wachstumsraten und rechnet in diesem Jahr mit der Betreuung von rund 3.500 Events. Unter die Caterer ist Nord Event übrigens erst vor drei Jahren gegangen, bis dahin kaufte das Unternehmen die Food-Dienstleistungen zu. Kern der Strategie von Hans-Christoph Klüber ist der Aufbau möglichst starker Wertschöpfungsketten, um Kunden perfekte Events zu attraktiven Preisen aus einer Hand anbieten zu können. Dazu hält Nord Event inzwischen fast alle ent-

Dazu gab nicht nur der Vortrag über erfolgreiche Marketingkommunikation von Tobias Schnappinger vielfältige Ansetzpunkte

scheidenden Gewerke von der Bereitstellung erstklassiger Locations in Hamburg über die Vermittlung von Künstlern bis hin zu Dekoration und Catering vor. Diese Wertschöpfungsphilosophie ist ein Grund dafür, dass das Unternehmen komplette Events in der Regel preislich wesentlich günstiger anbieten kann, als wenn beispielsweise eine Agentur unterschiedliche Gewerke und Unternehmen (inklusive Catering) zu einem Produkt verbindet. Abgerundet wird das Portfolio heute u.a. durch eine Zentralküche, Einzelhandelsgeschäfte, ein Floristikunternehmen und Gastronomie. Für ungewöhnliche Gesichter im Auditorium sorgte die Aussage von Hans-Christoph Klüber, dass er bisher nur zweimal an Pitches von Agenturen teilgenommen hat, die er übrigens gewann. Ein Unternehmen, das Event-Caterer im Auge behalten sollten!

Wie und wo sich Catering-Unternehmen in Zeiten der Bankenkrisse Finanzierungsalternativen zum klassischen Bankkredit erschließen können, beleuchtete Ashok Riehm, Wirtschaftsmediator & Consultant der Riehm Steuerberatungskanzlei, Berlin. Er referierte unter anderem über Maßnahmen zur Liquiditätssicherung, die Bedeutung von Ratings (intern und extern) für die Bewilligung von Finanzierungen sowie den Aufbau von Steuerungsinstrumenten. Du auch für die Catering-Branche Bankkredite nach wie vor das wichtigste Finanzierungsmittel darstellen, stieß die Darstellung von

Alternativen wie Factoring, Mezzanine-Kapital oder die Zusammenarbeit mit Business-Angels oder Venture Capital-Gebnern auf besonderes Interesse. „Es hat mich überrascht, in welchem geringem Umfang die Catering-Branche öffentliche Fördermittel in Anspruch nimmt“, betonte Ashok Riehm, „es gibt europaweit mindestens 1.000 Programme, die sich speziell an den Mittelstand richten.“ Geld ist also vorhanden!

Wie Caterer sich und ihre Dienstleistung aus Sicht eines Kunden mit einer gezielten Marketingstrategie präsentieren und unverzichtbar machen können, war Inhalt des Vortrags von Tobias Schnappinger, Partner von Raeder & Berger Consulting, München. Er legte dar, warum Kommunikation ein ent-



„Schade, dass die Caterer nur in geringem Umfang öffentliche Fördermittel nutzen“

Ashok Riehm, Consultant, Riehm Steuerberatung, Berlin

der deutschen Catering-Branche unter Wert, obwohl sie tagtäglich Höchstleistungen vollbringt. Als gelungene Beispiele nannte er die Marketing-Strategien von





Nach dem informativen Tagesprogramm sorgte ein zünftiger Outdoor-Event mit Barbecue in einem Off-Road-Camp am Nürburgring für den gelungenen Abschluss des 2. Deutschen Catering Forums. Wer wollte, konnte sich bei einer Fahrt im Geländewagen auf spektakulären Pisten einen ordentlichen Schuss Adrenalin für den Rest des Abends holen

Kofler & Company und SchoCo Catering München, die auf einen Mix aus Kunden-Events, Web-Auftritt, Newsletter und professioneller Pressearbeit setzen. Ein Raunen ging durch das Auditorium, als Tobias Schnappinger die Frage stellte, wer mit seinem Unternehmen bereits bei Wikipedia vertreten ist. Hintergrund: Wenn sich Kunden über einen Caterer informieren wollen, wird meist der Name „gegoogelt“. Wikipedia-Inhalte gehören dann in der Regel zu den Top-5-Treffern. Einfacher, schneller und preiswerter kann man sein Unternehmen nicht präsentieren!

Als letztem Referenten kam Jan Sentürk die „undankbare“ Aufgabe zu, das Auditorium nach einem langen Tag noch einmal richtig in Schwung zu bringen. Um es vorwegzunehmen: Es gelang dem Experten für Körpersprache in seinem Vortrag „Die versteckten Signale“ perfekt! Jan Sentürk zeigte anhand anschaulicher Übungen, wie beispielsweise Mimik, Körperhaltung, Tonation der Stimme, Gesten oder auch ein schlichter Händedruck auf Menschen wirken. „Natürlich kann Körpersprache keine Wunder bewirken, aber sie trägt dazu bei, Gespräche erfolgreicher zu führen.“ Jan



„Natürlich kann Körpersprache keine Wunder bewirken, aber sie trägt dazu bei, Gespräche erfolgreicher zu führen“

Jan Sentürk, Experte für Körpersprache

Abends holen. Die meisten nahmen das Angebot begeistert an.

Fazit: Eine Krise ist noch lange kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken, sondern kann, im Gegenteil, ein optimaler Anlass sein, sich selbst neu zu erfinden. Die Mutmacher-Referenten beim 2. Deutschen Catering Forum haben den Teilnehmern dafür eine Fülle von Anregungen und Ideen gegeben. JÖRG-MICHAEL EHRLICH ■

Sentürk berichtete zudem über eine Studie, die den Einfluss der Körperhaltung auf die Wahrnehmung bei Kunden untersucht hatte. Ernüchterndes Ergebnis: Der Inhalt (also die fachliche Komponente) hat am Gesamturteil nur einen Anteil von sieben Prozent. Fazit: Die Körpersprache macht den Unterschied!

Ein zünftiger Outdoor-Event mit Barbecue von Broich Premium Catering in einem Off-Road-Camp in unmittelbarer Nähe des Nürburgrings sorgte zum Abschluss des 2. Deutschen Catering-Forums von *Catering inside* für den passenden Rahmen mit Motorsport-Feeling. Wer wollte, konnte sich im Geländefahrzeug auf den spektakulären Pisten der ehemaligen Kiesgrube einen ordentlichen Schuss Adrenalin für den Rest des