

Vorsprung durch Wissen

GASTRONOMIE®

Report

Heft 9/2019 – November – € 8,00

**Ice Cream trifft
Craft Beer**

Fachtipps Wintereis ab S. 33

**KÜCHE DER
ZUKUNFT** Teil 2

Special ab S. 45

**Ran an den
Nachwuchs**

Tolle Aktion ab S. 3

B 8005 Postvertriebsstück Gebühr bezahlt

FONTANA di Secco bei EBINGER

Umsatz mit Offen-Ausschank leicht gemacht

Remshalden. Kühlen – Transportieren – Servieren! Mit diesem Dreiklang und ihren Servier-Systemen hat sich die Fa. Ebinger Metallwaren mit Sitz in Remshalden einen Namen in der Gastronomie gemacht. Eigentlich müsste als viertes Standbein „Offen-Ausschank“ hinzukommen.

Vor 15 Jahren hat EBINGER für die Fa. Vinojet – BERMAR „Le verre de vin“ den Vertrieb, den Service und die Instandhaltung von Weinverschlussgeräten für den Offenausschank aus der Flasche übernommen und damit ein großes Know-how aufgebaut. Als weiteres Schmuckstück ist FONTANA di Secco hinzugekommen. Auch für dieses Fass-Offenausschank-System hat EBINGER die Produktion und den Vertrieb übernommen. „Der Offenausschank aus dem Fass ist eine perfekte Ergänzung zum Flaschenoffenausschank“, so Geschäftsführer Rudolf B. Schäfer.

Mit dem System FONTANA di SECCO kann Secco, weiß und rosé, aus je einem 20 Liter-Fass schnell, in kleinen, aber auch großen Mengen, ausgeschenkt werden. Das Einsatzfeld reicht vom kleinen Café bis hin zu Großveranstaltungen in Stadthalen.

Der große Vorteil dieses Systems ist nach Angaben des Herstellers: Es wird immer in der richtigen Temperatur ausgeschenkt. „Die eigentliche Sensation ist aber die nahezu unbegrenzte Haltbarkeit ohne Qualitätsverlust“, so Schäfer. „Dies wird durch eine innovative und wissenschaftlich abgesicherte Gastechnik erreicht.“

Das Einsatzgebiet ist aber nicht nur auf Secco beschränkt. Mit diesem System können auch Bier oder alkoholfreie Getränke ausgeschenkt werden. Alles was in einem 20 Liter Schmal-KEG geliefert werden kann, kann mit der Anlage ausgeschenkt werden.

Zahlreiche Gespräche mit Gastronomen haben gezeigt, dass für viele Wirte das Thema Personaleinsatz für einen Saalbetrieb ein großes Problem darstellt. Hier kann der Einsatz des Ausschanksystems das Erlebnis der Gäste positiv steigern. Über-

zeugende Einsatzorte sind z. B. Kegelbahnen: Fass runter, Gäste selber zapfen lassen, mehr Umsatz machen! Bisher ist der Zapfhahn das „Hoheitsgebiet“ des Wirts. Mit FONTANA di Secco hat der Gast die Gelegenheit, den Zapfhahn selber zu bedienen. Das spart Personal und steigert die Freude des Gastes am Eventerlebnis.

Eine wichtige Rolle spielt auch das Thema Nachhaltigkeit beim Ausschank von Secco und anderen Getränken aus dem Fass. Die Kapazität von zwei Fässern entspricht 53 (!) Flaschen. „Das bedeutet: Es müssen keine Flaschen mehr hergeschleppt, vorgekühlt, geöffnet, weggeräumt und entsorgt werden“, heißt es im Hause EBINGER. „Neben dem Umweltaspekt wird damit aber auch das Personal entlastet und die Ausschankgeschwindigkeit deutlich erhöht. Das ist ein wichtiger Punkt, wenn in kurzer Zeit eine große Anzahl von Gästen auf Getränke warten.“

Für den Vertrieb der Fässer konnte mit Felix Maucher ein ausgewiesener Fachmann gewonnen werden. Er hat an der renommierten Hochschule Geisenheim University Getränke-technologie studiert und nach mehreren Auslandsaufenthalten bei internationalen Weingütern



FONTANA di Secco: ein Blickfang und Umsatzbringer auf Rollen!

jetzt den Vertrieb für die Secco-Fässer übernommen. Angeboten werden Secco mit natürlicher Kohlensäure aus Venetien (Italien) sowie deutscher Secco und stille Weißweine.

„Der Erfolg und die steigende Nachfrage zeigen, dass wir mit diesem innovativen System auf dem richtigen Weg sind, die Gastronomie mit einer zukunftsweisenden Technik zu unterstüt-



Fotos: EBINGER

zen“, so die Botschaft bei EBINGER. „Technik und Getränke aus einer Hand!“ Weitere Infos: www.ebinger.net

Gäste-Umfrage zum Thema Convenience

Akzeptanz höher als erwartet

Steenderen. Wie denken die Gäste über den Einsatz von Convenience in der Gastronomie? Diese Frage ist die Fa. Aviko per Gäste-Umfrage (durch das Institut Toluna Germany) nachgegangen – mit zum Teil recht überraschenden Ergebnissen.

So wird der Einsatz von Convenience-Produkten in der Profi-Küche längst nicht so negativ bewertet, wie es die mediale Diskussion bisweilen vermuten lässt. Nur knapp jeder Fünfte sagt „Geht gar nicht“. Für 21 % ist

Convenience uneingeschränkt o.k. und weitere 60 % machen die Akzeptanz vom Einzelfall abhängig.

Am meisten toleriert wird die Verwendung von fertigen Gewürzmischungen (52%), Pommes frites (47%) und Dressings (34%). Unterstellt wird der Einsatz von Convenience-Produkten zudem in hohem Maße bei Soßen (68%) und bei Suppen (45%) – zwei Kategorien, in denen von Küchenchefs tatsächlich nach wie vor sehr viel selbst zubereitet wird.

Bei der Vermutung, an welchen Orten Convenience beson-

ders häufig anzutreffen ist, werden Kantinen (75%) und Autobahnraststätten (74%) deutlich vor Restaurants (20%) angegeben. Ob und wie sicher Gäste ein Convenience-Produkt überhaupt erkennen können, bleibt jedoch offen. Der Großteil (61%) der Befragten glaubt, dass dies „manchmal“ der Fall sei, und lässt damit eine deutliche Unsicherheit bei der Bewertung von gastronomischen Produkten erkennen. Weitere Infos: www.aviko.de (unter dem Begriff „News“).