

REPORTAGE & INTERVIEW

?Wir revolutionieren die Speisenverteilung in der Profiküche?



Seit Oktober 2020 ist Egon Kofler Geschäftsführer von B.PRO /
Foto: B.PRO

Trends aktiv mitgestalten und deren Potenziale voll ausschöpfen: Das sind Anspruch und Antrieb von B.PRO. Mit einer umfassenden Zukunftsstrategie baut der Spezialist für Großküchentechnik seine führende Branchenposition weiter aus. Im Interview spricht CEO Egon Kofler über aktuelle Herausforderungen und Chancen der Profiküche, das Zusammenspiel von Mensch und Maschine sowie ganzheitliche Beratungs- und Lösungskonzepte.

Herr Kofler, die Profiküche befindet sich im Wandel. Wie hat sie sich in den vergangenen Jahren bereits verändert? Welche Trends und Herausforderungen sehen Sie für die kommenden Jahre?

Wenn Sie früher eine Profiküche besucht haben, haben Sie zuerst Menschen gesehen ? dann vereinzelt Technik. Jetzt sehen Sie viel mehr Technik und weniger Menschen. Der Wandel zeigt sich für mich hauptsächlich darin, dass den Unternehmen weniger Personal zur Verfügung steht ? das betrifft insbesondere qualifizierte Fachkräfte. Gehen Sie in die Gastronomie, in die Krankenhäuser, in die Kantinen ? da ist der Wandel sehr deutlich spürbar.

Darüber hinaus möchte ich auch kurz die Pandemie ansprechen: Corona hat den Trend zu neuen Essgewohnheiten massiv beschleunigt, das To-go-Konzept hat stark an Bedeutung gewonnen. Jetzt bietet sogar das Restaurant um die Ecke Gerichte zum Mitnehmen an ? das wäre vor 2020 undenkbar gewesen. Das Gleiche gilt für das Delivery-Business.

In dieses Thema spielt auch ein anderer Aspekt hinein. Life und Work vermischen sich

immer mehr ? Familie, Freizeit und Arbeit sind nicht mehr strikt getrennt. Das bedeutet auch: Ich esse, wenn ich Hunger habe, egal, wo ich bin - um elf Uhr am Schreibtisch, in der Bahn oder auf dem Spielplatz mit dem Laptop auf dem Schoß und einem To-go-Gericht in der Hand.

Zusammengefasst: Die Profiküche erfährt also einen grundlegenden Umbruch, auf den wir uns vorbereiten müssen. Künftig wird es wahrscheinlich noch weniger Personal geben, das Personal muss immer flexibler und schneller sein und mehr Arbeit stemmen. Da sehen wir als Unternehmen eine große Chance, einen Mehrwert zu bieten.

Wie genau begegnet B.PRO dem Umbruch? Schildern Sie uns bitte Ihre Strategie für das Unternehmen.

Ich verfolge die Strategie, B.PRO mit Blick auf die sich verändernden Produktbedarfe und Märkte neu aufzustellen. Wir müssen uns durch proaktives Change-Management schneller bewegen als der Wandel und jetzt schon Entscheidungen treffen, die für die nächsten Jahre relevant sind. Dazu haben wir drei zentrale Säulen definiert, die wir verfolgen:

Automatisierung, Digitalisierung und Optimierung des Produktportfolios.

Unser Ziel ist es, die Speisenverteilung zu revolutionieren und so die Zukunft der Profiküche entscheidend mitzugestalten. Der absolute Fokus liegt dabei auf unseren Kundinnen und Kunden und der Frage: Welche Herausforderungen haben sie zu bewältigen und wo können wir ihnen dabei helfen?

Wie gestaltet sich eine zeitgemäße Kundenberatung?

Es geht darum, die Bedürfnisse ganzheitlich zu betrachten. Die Nachfrage nach einzelnen Produkten geht zurück. Wir als B.PRO werden weitaus früher in den Prozess der Ausstattung einer Profiküche mit einbezogen. Die Kundinnen und Kunden möchten idealerweise Lösungen für komplette Speisenausgabe- und -verteilprozesse.

Wir möchten uns als verlässlicher Partner auf der gesamten Customer Journey positionieren, der die Kundinnen und Kunden auch über After Sales und Service hinaus kontinuierlich begleitet. Das stärkt natürlich auch die Kundenbindung, denn der Kunde wird, wenn er zufrieden ist, sicher wieder an uns herantreten.

Die Fragen, die wir uns kontinuierlich stellen, sind folgende: Was können wir heute schon für Systemlösungen anbieten? Welche Partnerunternehmen brauchen wir dafür? Welche Kooperationen können wir eingehen? Und das alles mit dem Ziel, dass sich der Kunde oder die Kundin gut aufgehoben und in den Bedarfen gesehen fühlt.

Die zentralen drei Säulen der Zukunftsstrategie von B.PRO sind Automatisierung, Digitalisierung und Optimierung des Produktportfolios. Welchen Stellenwert hat das Thema Automatisierung für die Branche wie auch für B.PRO?

Ich habe viele Gespräche mit Verantwortlichen geführt und immer wieder gefragt: Wo kann ich Ihnen helfen? Es geht mir erst in zweiter Linie darum, einzelne Produkte zu verkaufen. Ich möchte die Probleme der Kundinnen und Kunden verstehen und dafür systematische Lösungen anbieten. Das Ergebnis war, dass wir gemeinsam beim Thema Personalmangel ansetzen möchten ? und hier kommt das Thema Automatisierung ins Spiel. Es geht darum, dass die Technik automatisiert wird und körperlich anstrengende wie auch sich häufig wiederholende Aufgaben in der Gemeinschaftsverpflegung übernimmt. So wird weniger Personal gebraucht, das vorhandene wird entlastet, Mensch und Maschine arbeiten Hand in Hand.

Hier arbeiten wir unter anderem mit internen Kompetenzen und vertrauen zum Beispiel auf unsere Tochterfirma Brimato Catering Automation Technology. Wir haben ein breites Know-how in Sachen Automatisierung.

Welche Produkte und Produktlinien von B.PRO und Brimato bilden dieses Know-how in Sachen Automatisierung ab?

Unser Portfolio in Sachen Automatisierung umfasst heute schon unter anderem die Bestecksortier- und Verpackungsmaschinen von Brimato und B.PRO, die Speisensortier- und Verpackungsautomaten von Brimato ASV-1 mit sechs Modulen vom Speisentransportierband bis zum Tabletteinräumer und die Brimato Puffer- und Fördertechnik für eine unterbrechungsfreie Prozesskette in der Küchentechnik. Der Bereich wird weiter ausgebaut und individuell auf Kundenwünsche angepasst. Das Ziel ist es, die Speiserverteilung ganzheitlich zu automatisieren.

Welchen Stellenwert hat das Thema Digitalisierung für die Branche wie auch für B.PRO? Die Digitalisierung sorgt für einfachere, transparentere Abläufe. So können zum Beispiel Hygienestandards gesichert und Nachweispflichten durch eine digitale HACCP-Dokumentation lückenlos eingehalten werden. Nicht zuletzt dient die Auswertung der Daten als Grundlage zur Optimierung von Prozessen in der Großküche.

Was sind zentrale Produkte und Produktlinien, mit denen B.PRO dem Thema Digitalisierung Rechnung trägt?

Der Speisentransportwagen B.Protherm E ist sicher ein gutes Beispiel. Dessen integrierte Sensoren messen unter anderem die Innentemperatur, so lässt sich jederzeit sicherstellen, dass die transportierten Speisen wie gewünscht und gefordert gekühlt bzw. warmgehalten werden. Im Zusammenspiel mit dem Softwaretool QM-Spot wird ein umfassendes digitales Hygiene-, Temperatur- und Prozessmanagement möglich. Alle wichtigen Daten lassen sich papierlos unter einer bedienerfreundlichen Nutzeroberfläche einsehen, verwalten, rechtskonform dokumentieren und für die Optimierung der Abläufe in der Profiküche detailliert analysieren.

Welchen Kurs schlägt B.PRO künftig mit Blick auf sein Produktportfolio ein?

B.PRO wird sich noch mehr zum Systemanbieter wandeln, mit besonderem Fokus auf der Speiserverteilung und Speisenausgabe. Dabei verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz und denken in Komplettlösungen für die verschiedenen Teilbereiche der Großküche und deren Prozesse. Um diese Strategie bestmöglich umsetzen zu können, werden wir zum einen unser Leistungs- und Produktportfolio kontinuierlich und stimmig weiterentwickeln, zum anderen verstärkt mit anderen Unternehmen kooperieren, deren Angebote sich mit unseren ideal ergänzen.

Zwei gute Beispiele dafür sind unsere Zusammenarbeit mit temp-rite im Bereich Schulverpflegung und die Kooperation mit QM-Spot bei der softwaregestützten Hygiene- und Qualitätssicherung.

Erläutern Sie bitte die zentralen strategischen Schritte hinsichtlich der Themen Portfolioerweiterung und Weiterentwicklung zum Systemanbieter.

Wir greifen einerseits auf Komponenten unserer Tochterfirmen zurück und treiben die Eigenentwicklungen engagiert voran, andererseits gehen wir starke Partnerschaften mit etablierten wie auch kleineren Unternehmen (unter anderem Start-ups) ein, um Synergieeffekte und neue Möglichkeiten zu schaffen.

Unser Blick gilt immer den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden wie auch den Herausforderungen, denen sie sich in den kommenden Jahren werden stellen müssen. Dabei ist ein enger, vertrauensvoller Dialog essenziell: So war die Präsentation unserer ?Vision Kitchen Automation? auf der Internorga 2023 ein Ausgangspunkt für viele tiefgehende Gespräche rund um die anspruchsvolle Realität der Profiküche und deren Weg in die Zukunft. Auf dieser Grundlage entstehen nun gemeinsam mit unserer Tochter Brimato Konzepte zur Automatisierung verschiedener Prozessschritte am Speisenverteillband ? ganz nah dran an der Praxis.

In Sachen Weiterentwicklung von B.PRO zum Systemanbieter haben wir zum Beispiel das Projekt Junior-Serve auf den Weg gebracht.

Erzählen Sie mehr über das Projekt.

Mit Junior-Serve haben wir ein Thema aufgegriffen, das 2026 akut wird. In diesem Jahr müssen Grundschulen eine Ganztagsversorgung gewährleisten. Spätestens zu diesem Zeitpunkt stehen viele Verantwortliche also vor einem großen Problem. Denn die gesamte Versorgungskette muss ja gesichert sein ? das vor dem Hintergrund eines oftmals geringen Budgets und des auch in diesem Bereich vorherrschenden Personalmangels.

Bei B.PRO haben wir den Bedarf der potenziellen Kundinnen und Kunden schon früh erkannt, wussten aber auch: alleine schaffen wir es nicht. Also haben wir uns Partnerunternehmen gesucht, mit denen wir unsere Vision schnellstmöglich Realität werden lassen konnten. Daraus ist beispielsweise Junior-Serve entstanden. Das All-in-one-Serviersystem stellt praktische und individuelle Lösungen für Kindertagesstätten und Schulen zur Ganztagsversorgung bereit ? von der Anlieferung über die Regeneration und Ausgabe bis zur Rücknahme. Momentan sind wir in der Vermarktungs- und Vertriebsphase. Die ersten Systeme sind etabliert, das Feedback ist sehr gut.