

**Zeitschrift:** HTR Hotel-Revue  
**Herausgeber:** hotelleriesuisse  
**Band:** - (2012)  
**Heft:** 36

**Anhang:** zagg  
**Autor:** [s.n.]

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 15.07.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



**Culinary Challenge**  
Vier Koch-Teams kochen an der Zagg um die Nominierung zur neuen Koch-Nati.  
Seite 8 und 9



Verschiedene Wettbewerbe mit hochkarätiger Kochkunst werden auch an der diesjährigen Zagg die Besucher in ihren Bann ziehen.

## Kulinarik als Kernkompetenz

Am kommenden Sonntag ist es wieder so weit: Die Zentralschweizer Gastgewerbemesse Zagg öffnet ihre Tore und erwartet mehr als 30 000 Besucher. Eine Erfolgsgeschichte.

GUDRUN SCHLENZKE

Die Regionalität und die Kleinheit ist ihre Stärke: Die Zagg in Luzern empfängt vom 9. bis 12. September zum 17. Mal die Fachbesucher aus dem Gastgewerbe. Kämpfen um Aussteller muss die Messe im Herzen der Schweiz nicht: Mit 250 Ausstellern ist die Messe bereits seit April komplett ausverkauft (2010: 241). Bei den Besuchern erwartet man mit über 30 000 einen leichten Zuwachs (2010: 28 000). Frankenstärke und sinkende Logiernächtezahlen scheinen an der alle zwei Jahre stattfindenden Fachmesse für Gastronomie, Hotellerie und Restauration spurlos vorbeizugehen. «Wir spüren in Sachen Messeverkauf die Tourismuskonjunktur nicht», freut sich Suzanne Galliker, Messeleiterin Zagg.

**2013 stehen der Zagg 1000 m<sup>2</sup> mehr Fläche zur Verfügung**

Weniger als ein Drittel Aussteller zählt die Zentralschweizer Zagg im Vergleich zur immer in

den Zwischenjahren stattfindenden internationalen Gastgewerbemesse Igeho in Basel. Doch eine nicht so grosse Messe scheint sowohl Besucher als auch Firmen anzusprechen.

«Die Zagg ist sehr persönlich», erklärt Suzanne Galliker. «Sowohl Aussteller als auch Besucher finden genug Zeit für Gespräche.» Viele Aussteller fragten nach mehr Fläche für ihre Stände, Galliker hätte gut und gerne 500 m<sup>2</sup> mehr verkaufen können. Das kann die Messeleiterin in zwei Jahren: 2013 erhält das Luzerner Messengelände eine neue, grössere Halle, sodass der Zagg 2014 zusätzliche 1000 m<sup>2</sup> zur Verfügung stehen werden. Überraschen will man die

Gäste dieses Mal gastronomisch: Die Messe betreibt die Restaurants bis auf das Messerestaurant neu selbst. An der letzten Zagg sorgte die Tavolago AG, eine Tochter der Schifffahrtsgesellschaft Vierwaldstättersee für das kulinarische Wohl. Doch für Galliker zählt die Gastronomie an einer Gastgewerbemesse klar zur Kernkompetenz, die sie nicht mehr aus der Hand geben will. «Die Restauration ist Teil des Zagg-Konzepts.» Man wolle, wie es sich für eine Messe gehöre, dem Besucher auch gastronomisch etwas Neues bieten. Im Restaurant Lucerne (Halle 2) kochen mittags und abends ausgewählte Mannschaften (mittags im Rahmen des



**«Die Restauration der Messe gehört zum Konzept. Die geben wir nicht aus der Hand.»**

Suzanne Galliker  
Messeleiterin Zagg

Culinary Challenge). Im Restaurant Dyhrberg (Halle 3) kommen Spezialitäten aus dem Wasser auf den Tisch, und Fleischiges im Restaurant Vianderie (Halle 2a) im Rahmen der Sonderschau Fleisch. Das Restaurant Traffic (Halle 3) ist ein Selbstbedienungsrestaurant. Und jeden Abend von 18 bis 20 Uhr überrascht die Messe neu mit Live-Musik am «Bar Floor». Der Bereich Bar Floor versteht sich zudem als Plattform für innovative Aussteller zum Thema Bar.

**Highlights: Swiss Skills, Culinary Challenge und Jugendforum**

Besonders viele Besucher anziehen werden die Schweizer Berufsmeisterschaften Swiss Skills für Restauration und Küche (Seite 12), der Culinary Challenge (Seite 8 und 9) sowie das Jugendforum, schätzt Suzanne Galliker. Letzteres ist voll auf die Bedürfnisse der Lernenden und Junggastronomen ausgerichtet. Montag bis Mittwoch zeigen erfolgreiche Köche und Restaurationsfachleute

ihre Kunst. Zum Beispiel erzählt Daniela Manser, Ex-Jugend-Kochnati-Mitglied und Teilnehmerin an den World Skills, wie sie es als junge Köchin an die Spitze eines Gastronomiebetriebes schaffte. Nicht zustande kam die geplante Innovationsplattform. Mangels Interessenten musste man dies absagen.

**Zagg 2012 Vom 9. bis 12. September in Luzern**

Neben 250 Ausstellern locken zahlreiche Sonderschauen auf die Allmend in Luzern: Swiss Skills Restauration und Küche, Sonderschau Fleisch, Jugendforum, Kochwettbewerb «La Cuisine des Jeunes», Culinary Challenge, Schweizer Cocktailmeisterschaften 2012, Bar Floor und die htr-Podiumsdiskussion.

[www.zagg.ch](http://www.zagg.ch)

## htr-Podium Thema Tourismus

Die htr hotel revue lädt am 11. September 2012 an der Zagg in Luzern zum Podiumsgespräch. Diskutiert wird ab 17 Uhr im Jugendforum der Zagg. Das Thema ist so brisant wie die aktuelle Lage im Schweizer Tourismus und Beherbergungsgewerbe: «Wie weiter im Schweizer Tourismus?» lautet die Headline, zu der Prominente aus Forschung, Politik, Medien und Tourismus unter der Leitung von Gery Nievergelt, Chefredaktor htr hotel revue, diskutieren. Auf dem Podium mit dabei sind: **Monika Bandi**, Leiterin Forschungsstelle Tourismus, Universität Bern; **Ariane Ehrat**, CEO Destination Engadin St. Moritz; **Adrian K. Müller**, Gastgeber



**Ständerat Hans Stöckli diskutiert beim htr-Podium mit.**

und Mitbesitzer Romantik Hotel Stern, Chur; **Peter Rothenbühler**, Publizist Tamedia;

**Marco Russi**, Vice President Global Hotel Sourcing bei Kuoni Management Global Travel Service;

**Hans Stöckli**, Ständerat und Präsident der Tourismusdestination «Jura & Drei-Seen-Land».

Das Einstiegsreferat hält Christoph Juen, CEO hotellerieuisse. Im Anschluss an die Diskussion lädt die hotel revue zusammen mit CC Angehrt zu einem Apéro mit Leckerbissen von Thomas Bissegger und seinem Team.

Die Teilnahme inklusive Eintritt an die Zagg ist kostenlos. Die Plätze sind jedoch beschränkt. Aktuell zählt die Veranstaltung bereits über 80 Gäste.

Noch kurzfristig anmelden können sich Interessierte unter [redaktion@htr.ch](mailto:redaktion@htr.ch). gsg

### Editorial

## Persönlich und gut fürs Geschäft

Die Zagg in Luzern hat das, wovon ein Unternehmen nur träumen kann: Die Nachfrage ist grösser als das Angebot. Die Messe hätte gut und gerne noch mehr Ausstellungsfläche belegen können, wenn sie nur vorhanden gewesen wäre.



GUDRUN SCHLENZKE

Eine solche Entwicklung hätte man vor gut zehn Jahren nicht für möglich gehalten. Als das Internet die Geschäftswelt so richtig eroberte und ein digitaler Marktplatz nach dem anderen ins

Leben gerufen wurde, bangten die Messeveranstalter um die Auslastung ihrer Messegelände. Alternativ-Szenarien wurden entworfen, Hiobs-Botschaften machten die Runde. Nun ist all das Bangen Schnee von gestern, manchen Messen scheint's so gut zu gehen wie schon lange nicht mehr. Nicht einmal ein starker Franken und eine serbelnde Tourismuswirtschaft können einer kleinen aber feinen Gastgewerbemesse à la Zagg etwas anhaben. Der Grund, warum trotz digitalem Wettstreit die klassische Fachmesse noch immer im Rennen ist, scheint auf der Hand zu liegen: Fachleute und Firmen wollen sich treffen, vor Ort, persönlich. Man will die

Produkte eins zu eins sehen, anfassen, degustieren können. Und so ein Messetag ist auch immer wie ein kleines Fest: Wo trifft man sonst in so ungezwungener Atmosphäre so viele Branchenkollegen?

Eine solch positive Trendwende, wie sie die Messelandschaft erlebt, schürt Hoffnungen. Auch Hotellerie und Gastronomie bieten Persönliches, was Social Media und allen voran Facebook nicht können. Natürlich muss man sich das als Konsument etwas kosten lassen, insbesondere in der Schweiz, insbesondere jetzt mit dem starken Franken.

Aber Messestände gehen auch ins Geld. Die Firmen leisten sich das nun wieder.

## Zagg-News

### Neuer Biospüler für den Speiseabfall

Die Remas AG stellt den neuen Biospüler Typ F-650 aus. Dieser bietet einen grossen Kunststoff-Eingabetrichter, so dass Küchenabfälle leicht entsorgt werden können. Mit einer Wasserbräuse kann der Eingabetrichter abgespült werden. Mittels Zentrifugierung wird aus dem Abfall eine flüssige Biomasse.

Zagg Halle 2, Stand 281

### Alternative zur textilen Tischwäsche



Die Duni AG aus Rotkreuz hat eine Alternative zur Stoff-Tischwäsche entwickelt. Die Innovation heisst Evolin, es gibt sie in den Farben Weiss und Champagne, ab Fr 1.20 pro Stück. Das Material Evolin wird in einem neuartigen Verfahren aus FSC-zertifizierter Zellulose hergestellt, die speziell verdichtet und veredelt wird, so dass ein echtes Tuch entsteht. Dieses ist aus nachwachsenden Rohstoffen «made in Europe» hergestellt und kompostierbar gemäss DIN EN 13432.

Zagg Halle 2, Stand 267

### Hartes Messer für den weichen Schnitt

Die CeCo Ltd. aus Biel zeigt an der Zagg das Steakmesser Shun



Premier Tim Mälzer, welches beispielsweise bei Benoit Violier im Hôtel de Ville Crissier bereits anzutreffen ist. Das Messer besteht aus 32 Lagen korrosionsbeständigem Damaszenerstahl. gsg

Zagg Halle 4, Stand 434

# Lukrative Fachmessen

**Das Kerngeschäft des Zagg-Veranstalters Wigra übernimmt CEO Christian Gyger erklärt, warum Gastgewerbemessen aufwendig sind und warum es nur eine Zagg gibt.**

GUDRÜN SCHLENCZEK

In den letzten zehn Jahren gab es bei der Wigra häufige Übernahmen, von denen sich die Gruppe aber auch bald wieder trennte, wie von den sechs Ferienmessen. Führen Sie als Nachfolger Ihres Vaters die Firma jetzt in eine Konsolidierungsphase? Das war nicht das Ziel, wir sind sehr kreativ und probieren gern Neues aus. Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie, wir sind keine Finanz-Investoren. Durch die Veräusserung der Ferienmessen hatten wir aber die Mittel, um bei unserer Tochter Solviva das Pflegeheimgeschäft massgeblich zu verstärken.

**Jetzt boomen Ferien im Ausland... Bereuen Sie den Schritt, die Ferienmessen verkauft zu haben?** Nein, denn auch der Pflegeheimbereich ist ein Wachstumsmarkt.

**Was passierte mit den anderen Messen, wie der Schweizer Fachmesse Facility Management oder Swiss Business Immo Expo?** Wir mussten feststellen, dass der Schweizer Markt für solche Messen zu klein ist. Bei einer Messe merkt man oft erst, nachdem man sie ein- oder zweimal durchgeführt hat, ob das Potenzial ausreicht.

**Das Potenzial reichte anscheinend auch nicht für eine zweite Zagg in Montreux...** Der Zeitpunkt war ungünstig. Als wir die Westschweizer Zagg lancierten, ging es der Gastronomie nicht gut. Dann übernahm aber die Messe Schweiz den Betrieb des Messegeländes Beauveit Lausanne inklusive Gastgewerbemesse. Das ist eine starke Konkurrenz: Im Gegensatz zur



Die Ausstellungsfläche der Zentralschweizer Gastgewerbemesse Zagg in Luzern ist regelmässig ausverkauft.

MCH Group arbeiten wir ohne eigenes Messegelände. Mit eigenen Messehallen hat man mehr ökonomischen Spielraum, die Infrastruktur ist ja bereits vorhanden. Wir müssen alles separat zahlen. Und für mehr als eine Gastronomie ist die Nachfrage in der Romandie zu klein.

**Die Zagg Luzern ist regelmässig ausgebucht, nächstes Jahr ist eine Erweiterung geplant: Cashcow für Ihr Unternehmen? Natürlich ist eine ausverkaufte Messe schön, das gibt es in der Schweiz nicht so häufig. Klar verdienen wir Geld, aber der Aufwand ist bei einer Messe grundsätzlich auch hoch. Und bei einer gastgewerblichen Messe aufgrund des notwendigen Rahmenprogramms ebenso. Kleiner dürfte die Zagg nicht sein, sonst**

könnten wir nicht so viele Sonderschauen bieten. Zudem erwarten Messebesucher heute allgemein mehr Rahmenprogramm als noch vor 20 Jahren.

**Wie viele Aussteller muss eine Messe mindestens haben, damit sie sich für Sie als Veranstalter rentiert?** 100 ist in der Regel das Minimum. Und ob man nun 100 oder 200 Aussteller zählt: Ein Teil des Aufwandes ist ähnlich gross.



**«Messebesucher erwarten heute mehr Rahmenprogramm als noch vor 20 Jahren.»**

Christian Gyger  
CEO Wigra

**Wohn- und Marketingmesse. Sind das nicht immer ganz unterschiedliche Geschäfte?** Eine Messe ist eine Messe. Wir haben jeweils einen Spezialisten in unserem Büro vor Ort, der in dem jeweiligen Themen-

bereich stark ist. Bei der Zagg ist es Suzanne Galliker.

**Welcher Messtypus ist für Sie der lukrativste?** Grundsätzlich verdient man am besten mit Messen, die eine finanzstarke Branche vertreten, wie die Uhren- oder Immobilienbranche. Und klar sind Fachmessen lukrativer als Publikumsmessen. Der Grund ist, dass man bei Fachmessen dem Besucher weniger Unterhaltung bieten muss und auch weniger Werbekosten hat.

**Welche Messe würden Sie noch gern betreiben?** Dass wir das Messegewerbe weiter ausbauen wollen, ist klar, aber in welchen Segmenten ist noch offen. Es kann auch eine Übernahme oder Zusammenarbeit sein. Oder eine Messe zu einem ganz neuen Bereich: So war Social Media vor fünf Jahren noch kein Thema. Ob hier eine Messe genügend Aussteller bringt, da habe ich allerdings meine Zweifel.

**Apropos Internet: Vor über zehn Jahren hatte man die**

**Messen ob der Internet-Konkurrenz bereits totgesagt...** Es gibt Produkte, die kauft man nicht einfach übers Internet, wie jene an der Zagg. Die Präsenz an einer Messe muss meiner Meinung nach heute einfach zum Marketingmix eines Unternehmens gehören. Zudem hat man das gewünschte Zielpublikum vor Ort und somit kaum Streuverlust.

### Wigra-Gruppe Messe als Kerngeschäft

Die Wigra-Gruppe wird heute in der zweiten Generation von Christian Gyger (32) geführt. Sein Vater Willi Gyger gründete das Unternehmen 1975 und startete mit Werbemitteln für den Tourismus. 1991 lancierte er mit der Fespo Zürich die erste Schweizer Ferien-Messe. Bis 2006 kamen rund 25 Messen aus allen Bereichen dazu. Heute zählen zur Wigra neben der Gastgewerbemesse Zagg in Luzern, die Suisse Emex Zürich und verschiedene Gastgewerbemessen. gsg

ANZEIGE

## Hinter jeder Cafina steht Qualität für höchsten Genuss



Cafina Kaffeemaschinen machen das Kaffeegeschäft zum Genuss. Auswahl, Leistung und Bedienungskomfort sind das eine. Langlebigkeit, Hygiene und konstante Qualität das andere. Und das Schäumchen auf den feinen Kaffeespezialitäten: kompetente Beratung und ein flexibler, schneller Service. Lassen Sie sich von Swiss made, Top Quality und Top Service überzeugen. Bei einer Degustation erleben Sie mehr – höchsten Kaffeegenuss, begleitet von einem attraktiven Angebot. Gönnen Sie sich jetzt das Besondere.

Besuchen Sie uns an der ZAGG  
Stand Nr. 215, Halle 2



Cafina ALPHA



Cafina c35



Cafina bar-cube

Cafina AG, Römerstrasse 2, CH-5502 Hunzenschwil,  
Tel. 062 889 42 42, info@cafina.ch, www.cafina.ch  
Cafina SA, 28c, route de Denges, CH-1027 Lonay,  
tel. 021 804 92 20

**cafina**  
Makes the difference.

# Fleisch aus dem Glas hat Tradition

**Eingemachtes Fleisch – eine etwas vergessene Konservierungsmethode – ist die Spezialität von Tamara Bühler. Sie führt das abgelegene Gasthaus Rathaus in Safien.**

RENATE DUBACH

Es gibt zwar einige Pässe und Wege, die ins Safiental führen, aber: «Per Zufall landet man nicht bei uns», heisst es auf der Website des Bündner Tals. Man muss dahin gehen wollen. Beispielsweise, um die regionale Küche zu erproben. Natürlich stehen Walserspezialitäten auf den Menükarten: Maluns, Krautkapunen, Tatsch oder Chnöddli. Bei der jungen Pächterin des Gasthauses Rathaus in Safien stehen dazu noch einige spezielle Fleischgerichte auf der Karte: Eingemachtes Rindsvoressen – «Verdämpft» heisst das hier, Lammgigot mit Risotto und Gemüse, Schafsidwurst

**«Ich war auf der Suche nach einer Methode, Fleisch länger haltbar zu machen.»**

Tamara Bühler  
Gasthaus Rathaus in Safien

mit Brot oder eingemachtes Siedfleisch mit Senf-Preiselbeer-Sauce. Daneben gibt es klassische Plättli mit Trockenfleisch, Bündnerfleisch, Rohessspeck, Salami und Bergkäse. Was es nicht gibt, ist «Schnickschnack». «Ich lege lieber etwas mehr Fleisch auf den Teller, als irgendein Schäumchen darauf zu drapieren, das passt besser zu uns», so Tamara Bühler.

**Inhouse-Convenience mit Tradition: Eingemachtes Fleisch**  
Seit anderthalb Jahren führt die 33-Jährige das Gasthaus in dem Haus, das 1481 als Gemeindehaus erbaut wurde, und das ihr Ururgrossvater vor exakt 110 Jahren kaufte. Tamara Bühlers Weg führte nicht direkt in die Gastronomie. Die gelernte Floristin machte ein paar Umwege, kam in Spanien mit Agritourismus in Kontakt und erlernte sich an alte Rezepte ihrer Grossmutter. Zurück im Safiental

machte sie sich daran, die alten Rezepte auszuprobieren.

Sie wird dabei unterstützt von ihrem Freund Heiko Münchbach, einem gelernten Metzger, der im «Rathaus» kocht, der diplomierten Hôtelière und Restauratrice Silvia Lötscher und von ihrer Mutter Anne-Marie Bühler-Hunger. Von Mutter und Grossmutter hat Tamara Bühler gelernt, wie man Fleisch einmacht, eine Methode, die schon über 150 Jahre im Safiental praktiziert wird, das halt abgelegene ist und spät an die Elektrizität angeschlossen wurde. «Ich war auf der Suche nach einer Methode, Fleisch länger haltbar zu machen. Für unser Restaurant ist das wichtig, wir wissen ja nicht genau, wie viel Fleisch wir brauchen.»

**Butterzartes Lamm auf dem Tisch – ohne Küchenstress**

Gerade das Lammgigot sei ein gutes Beispiel, führt Bühler aus, das müsse ein, zwei Stunden im Ofen gegart und am selben Tag gegessen werden. Wenn nun aber kein Gast Lust auf ein Lammgigot hat, hat man ein Problem. Ganz anders, wenn man sein Fleisch eingemacht hat, da kann man die einzelnen Portionen vorbereiten und nach Bedarf aus dem Vorrat holen.

Und das Plus: «Das Fleisch ist herrlich butterzart und aromatisch.» Selbstverständlich bezieht das Gasthaus Rathaus sein Fleisch aus der Region. Das Lammfleisch kommt vom «Höfli», einem biologisch bewirtschafteten Betrieb, den Anita und Simon Buchli in fünfter Generation in Safien Platz führen. Das Paar hält Spiegelschafe, eine Pro-Specie-Rara-Rasse mit Ursprung im Prättigau und in der Bündner Herrschaft. Geschlachtet werden die Tiere in der neuen Metzgerei in Safien Platz, lange Transportwege fallen also weg. Das kommt dem Geschmack des Fleisches zugute. Beispielsweise dem eingemachten Lammgigot nach Art des Gasthauses Rathaus.

**Sonderschau Fleisch Fokus auf Einheimisches**

Die Sonderschau «Fleisch» fokussiert ganz auf Schweizer Fleisch. Ausstellen und Publikum steht eine Plattform zur Verfügung, die in Zusammenarbeit mit der Branchenorganisation der Schweizer Fleischwirtschaft Proviande sowie Fleischanbietern entstand. Unter anderem ist der Schweizer Fleisch-Fachverband SFF mit einer «Wurst-Wand» vor Ort, und der Fleischverarbeitungsbetrieb Traitafina zeigt Schweizer Fleischtraditionen und Innovationen.

Tamara Bühler mit ihrer Mutter Anne-Marie Bühler-Hunger.

zvg



## Das Rezept

### Eingemachtes Lammgigot

Das Rezept stammt von Tamara Bühler, Pächterin des Gasthauses Rathaus in Safien.

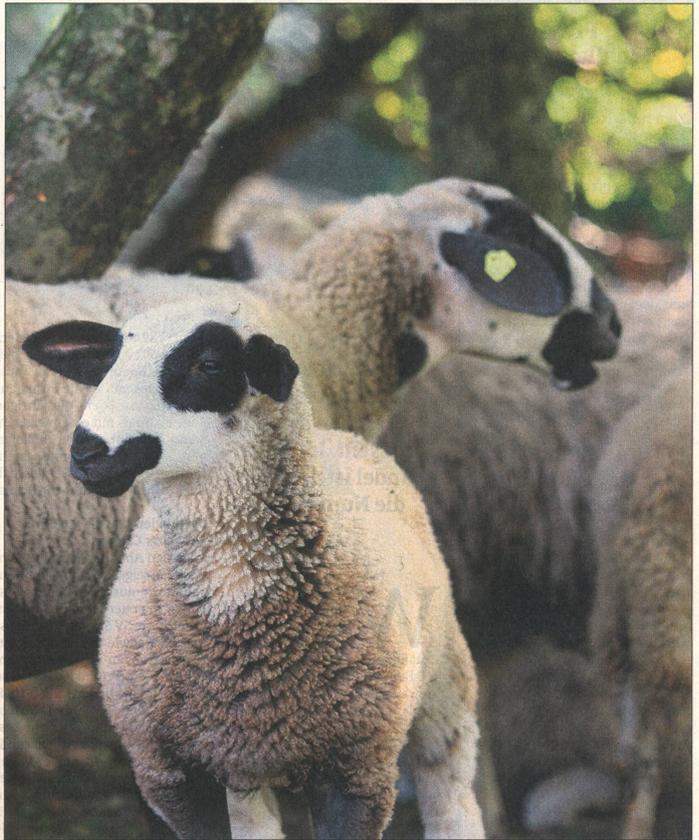
**Zutaten:**  
Ein Lammgigot ohne Knochen, portioniert in ca. 180 Gramm grosse Stücke.  
Kleinere Weckgläser, die für eine Portion von 180 Gramm mit Bouillon gross genug sind.  
Bouillon ohne Triebmittel – denn Triebmittel bringt Weckgläser zum Explodieren.  
Bratenjus  
Pfeffer, Salz, Zucker

**Zubereitung:**  
Das ungewürzte Fleisch kurz scharf anbraten. Mit wenig Pfeffer und einer Prise Salz würzen.  
Bouillon aufsetzen und zum Kochen bringen. Fleischstück in sauberes Einmachglas geben und mit Bouillon übergiessen.  
Gummiring mit Zuckerwasser bestreichen (dichtet besser), Glas verschliessen. Umluftbackofen:

Gläser im Wasserbad bei 95 Grad ca. 60 Minuten einmachen. Einmachtopf oder Steamer: 95 Grad ca. 60 Minuten. Gläser herausnehmen und erkalten lassen. Prüfen, ob das Glas dicht verschliesst.

Falls nicht: Das Fleisch innert ein, zwei Tagen konsumieren. Falls dicht: Die Gläser ruhig, kühl und dunkel lagern, mindestens ein paar Tage, maximal eineinhalb Jahre.

Vor dem Servieren Weckglas öffnen. Qualität überprüfen. Bratenjus mit Thymian und Rosmarin aufkochen. Fleisch aus Weckglas nehmen, evtl. etwas Bouillon zum Bratenjus geben. Gigotstück in Bratenjus legen und ca. 10 Minuten erhitzen. Aufschneiden, mit Gemüse und Risotto oder Kartoffelgratin servieren.



Spiegelschafe haben ihren Ursprung im Prättigau und in der Bündner Herrschaft.

Pro Specie Rara/zvg

ANZEIGE

## distribution day 2012

**LINKING SOCIAL MEDIA & REVENUE MANAGEMENT!**  
ONLINE-FEEDBACKS - ONLINE-BUCHUNG - ONLINE-UMSATZ

2ND.SWISS DISTRIBUTION DAY  
**DIENSTAG, 18. September 2012**  
**Mövenpick Hotel, Zürich-Regensdorf**

Die Buchungen und der Umsatz in der Schweizer Hotellerie durch elektronische Verkaufskanäle steigen ständig. Der «Swiss Distribution Day» entwirrt die verschachtelten und vielfach intransparenten Stränge dieser Buchungssysteme und -Plattformen.

**ANMELDUNG UND INFORMATION**  
[www.distributionday.ch](http://www.distributionday.ch)

**SWISS DISTRIBUTION DAY**  
c/o HSMS Hotel Sales&Marketing Services GmbH & SHS Swiss Hospitality Solutions AG  
Steinbruchstrasse 30a  
8810 Horgen  
Telefon +41 (0)44 718 48 00  
[welcom@distributionday.ch](mailto:welcom@distributionday.ch)  
[www.distributionday.ch](http://www.distributionday.ch)

Presenting-Partner: **CRESOO**  
Gold-Partner: **swiss hospitality solutions**  
Silber-Partner: **HRS Das Hotelportal**

Konferenz-Partner: **hospitalitycamp**  
Partner: **ELTSCHINGER**, **GDI**  
Networking-Partner: **SWISS MARKETING**, **hmsma**  
Medien-Partner: **hotelrevue**, **Hoteller**

Zagg-News

**Proviande:  
Finalkochen an  
der Zagg**

Zum 10. Mal wird der beste junge Kochprofi im Wettbewerb «La Cuisine des Jeunes» von der Organisation Proviande erkoren. Am 10. September findet das öffentliche Finalkochen der vier Finalisten an der Zagg statt. Moderiert wird der Anlass vom Fernsehmoderator Sven Epiney. Dem Finalkochen geht ein Event voraus: Zuerst findet ein Gespräch mit dem 19-Punkte-Koch André Jaeger von der «Fischerzunft» in Schaffhausen statt. Dann folgt ein Podiumsgespräch mit bekannten Schweizer Kochgrössen.

[www.lcdj.ch](http://www.lcdj.ch)

**Heineken sucht  
nachhaltige  
Gastro-Betriebe**

Mit dem Green Smiley Award zeichnet Heineken Switzerland bereits zum zweiten Mal Gastrobetriebe aus, die vorbildlich handeln und sich für Mensch und Umwelt einsetzen. Gesucht werden kleinere und grössere Projekte, mit denen Gastrobetriebe in der Schweiz aktiv einen Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft leisten – ökologisch, sozial und wirtschaftlich. An der Zagg lädt Heineken Gastrobetriebe ein, sich für den Green Smiley Award 2013 zu bewerben. Bewerbungen können sich Gastronomen bis zum 31. Januar 2013.

gsg

[www.heinekenswitzerland.com](http://www.heinekenswitzerland.com)

# Gefüllt mit Exotik

**Die Ethno & Company AG ist erstmals mit einem eigenen Stand an der Zagg präsent. Im Detailhandel ist die Firma die Nummer eins.**

GUDRUN SCHLENCZEK

**W**er gern exotisch isst, kommt als Konsument bei seinem Einkauf im Detailhandel an den Produkten der Ethno & Company AG in Rotkreuz fast nicht vorbei. Gemäss Roman Baumberger von der Ethno & Company AG ist die Firma in Sachen Ethno-Food «im Schweizer Detailhandel mit Abstand die grösste». Es versteht sich von selbst, dass zu den wichtigsten Abnehmern Coop und Migros zählen.

80 Prozent ihres Umsatzes erzielt die Company im Retailseg-

ment, zirka 20 Prozent mit dem Gastgewerbe. Doch das Geschäft mit Letzterem will man ausbauen. Deshalb ist die Firma aus Rotkreuz an der diesjährigen Zagg erstmals mit einem eigenen Stand präsent. Dabei beliefert man die Gastronomie nicht selbst, sondern ausschliesslich über Gastro-Zulieferer wie Scana.

**Die Kunden sind die grossen Schweizer Caterer**

Zu den Abnehmern zählt nicht der Einzelgastonom, sondern gehören ausschliesslich Systemer, in erster Linie die grossen Caterer wie SV Schweiz, Compass und ZFV sowie die Handelsgastronomie. «Ein Thai-Restaurant kauft unsere Produkte nicht», so Baumberger. Mit den Linien Thai-Kitchen, Old El Paso (Mexiko) und Saitaku (Japan) soll ein Restaurant auf einfache Art ein exotisches Angebot in seine Küche implementieren können: In der Gemeinschaftsverpflegung in erster Linie in Form von Spezialitätenwochen, für welche die Ethno & Company AG zudem die komplette Dekoration zur Verfü-



Fajita ist ein Gericht der Tex-Mex-Küche: mit Fleisch gefüllte Tortilla.

ZVG

gung stellt. Am gefragtesten seien Thai- und Mexiko-Wochen.

**Japan-Küche bietet mehr als nur Sushi**

Stetig zunehmend, aber auf tieferem Niveau, ist die Japan-Küche. Baumberger möchte seinen

Kunden gern die ganze Vielfalt der japanischen Küche schmackhaft machen: zum Beispiel das Produkt Panko, ein grossflockiges Paniermehl aus Weissbrot, das sich sehr gut zum Panieren von Crevetten und Gemüse eignet. Oder auch japanische Nudelge-

richte. «Die Sauce ist eine andere als in China», verdeutlicht Baumberger. Weiter empfiehlt er die Umami-Paste, basierend auf dem fünften Geschmackssinn. «Die japanische Küche ist sehr raffiniert und bietet weit mehr als nur Sushi.»

ANZEIGE



Swiss Hotel Association

Unsere Mitglieder profitieren von starken Partnern

[www.hotelleriesuisse.ch/partner](http://www.hotelleriesuisse.ch/partner)

Preferred Partner

 Ihr globaler Zugang zu kaufkräftigen Kunden	 Die massgeschneiderte Versicherung für die Hotellerie	 Ihr Spezialist für einen effizienten Energieeinsatz	 Ihr Partner im bargeldlosen Zahlungsverkehr	 Der Partner rund ums Bett	 Wir machen Hotels erfolgreicher. Und dies beweisen wir täglich!	 Innovative Wilsche aus traditionellem Haus	 Backoffice Lösung für Hotellerie, Gastronomie und Tourismus	 Ihr Partner für die globale Risikoverwaltung	 Ihr Partner für massgeschneiderte Kommunikationslösungen
--	--	--	--	--	--	---	--	---	---

Business Partner

 Millionen von Kunden nutzen Western Union mit mehr als 437.000 Vertriebsstandorten in über 200 Ländern wenn sie Geld an Freunde und Verwandte senden.	 Klafs ist Europas führender Hersteller von Sauna-, Bade- und Wellness-Anlagen. Seit Jahrzehnten setzen unsere Produkte Massstäbe in Qualität, Technik und Design, von der klassischen Sauna bis zum modernen Erlebnisbad.	 Die einzige Schweizer TV-Zeitschrift mit den digitalen Sendern und wöchentlichem Programm mit täglich über 90 Sendern. Woche für Woche das aktuellste und übersichtlichste TV-Programm mit täglich über 90 Sendern, inklusive den digitalen Sendern.
--	--	---



Die Brüder Thomas und Martin Angehrn führen den Abholgrosshandel CCA.

# CCA bleibt erst mal Familiensache

Der Grosshandel der Familie Angehrn ging 1893 aus einem Restaurant mit einem Speisereisland hervor. Die ersten Grosshandelskunden waren Läden und Restaurants in der Stadt St. Gallen. Grosse Schritte in der weiteren Entwicklung waren der Grosshandels-Neubau um 1911 und im 1964 das erste Cash+Carry – und damit der erste Abholmarkt der Schweiz. In Spreitenbach folgte 1971 das erste CCA mit dem charakteristischen Bogendach und 1976 eine europäische Pionierleistung: der erste Handelsbetrieb mit voll integrierter Strichcode-Warenbewirtschaftung.

## Von Anfang an aufs Gastgewerbe gesetzt

«Seit Beginn wurde konsequent auf die Profi-Kundschaft aus Gastgewerbe und Lebensmittel-Detailhandel gesetzt», betont Martin Angehrn. Die betreffenden Marktentwicklungen habe man beobachtet, und das Warenprogramm gemäss den Kundenbedürfnissen laufend weiter entwickelt. «Die ersten Eigenmarken, die heute noch gepflegt werden, gehen zurück auf unseren Ururgrossvater, der damals schon Kaffee verkaufte. In Kassa-Büchern von 1919 finden sich bereits Rohkaffees verschiedenster Provenienzen», so Martin Angehrn.

Einige Daten charakterisieren das heutige Unternehmen CCA. Über 25000 Kunden kaufen aus einem Vollsortiment mit über 25000 Artikeln an neun CCA-Standorten. Täglich zweimal werden ab den zwei CCA-Logistik-Plattformen in Gossau und Bern Frischprodukte und Produkte aus dem weiteren Sortiment hierhin geliefert. Das Jahresvolumen der umgesetzten Waren beträgt rund 340 Mio. Franken. Beschäftigt werden 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## Migros hält jetzt einen Anteil von 80 Prozent

Die Migros, die ab 2007 eine strategische Zusammenarbeit mit CCA einging und sich mit 30 Prozent am Familienunternehmen beteiligte, hat ihren Anteil per 1. Juli 2012 auf 80 Prozent erhöht. Die restlichen 20 Prozent bleiben im Besitz der Familie Angehrn, die

Martin und Thomas Angehrn teilen sich die Leitung von Cash+Carry Angehrn. Sie stellen die fünfte Generation des einstigen Familien- und heutigen Migros-Unternehmens CCA.

KARL JOSEF VERDING

sich weiterhin operativ engagiert und auch im Verwaltungsrat vertreten ist.

Lässt sich für CCA auch unter dem Vorzeichen der 80-prozentigen Beteiligung der Migros der Charakter einer familiengeführten Unternehmung bewahren? «Unsere ersten Erfahrungen zu diesem Thema sind sehr positiv», antwortet Martin Angehrn. «In der Migros-Genossenschafts-Fa-

milie wird auch viel Wert auf Nachhaltigkeit und Mitarbeiterthemen gelegt.»  
Ihnen erschliesst CCA einen wichtigen Markt. «Diejenigen Migros-Industriebetriebe, die insbesondere Produkte für das Gastgewerbe herstellen, spielen eine wichtige Rolle», bestätigt Martin Angehrn. «Sie stellen Produkte mit Schweizer Herkunft, in Schweizer Qualität und mit Schweizer Dienstleistungen zur Verfügung.»

## Seit diesem Frühjahr: Fangfrische Fische

Der stark ausgebaut Frischbereich hat einen grossen Einfluss auf die Frequenzen in den CCA-Märkten. «Es ist in der Tat so, dass die Frische ein wichtiger Anziehungspunkt für die Kunden ist», sagt Martin Angehrn. «Das Angebot 'Frische für Profis' wird laufend weiter entwickelt, ein aktuelles Beispiel ist die 'Frisch-FischBox'. Seit dem Frühjahr bestellen die Kunden fangfrische importierte Fische und Meerestiere nun auch direkt im CCA – die Köche sind begeistert von den Produkten», meint Angehrn.

## CCA-Antwort auf Billig-Anbieter: Mehr Leistung

Billig-Anbieter und Versandhandel sind zu konkurrierenden Teilnehmern am Zulieferer-Markt geworden. Auch der Einkaufstourismus über die deutsche Grenze spielt gegenwärtig am Markt für die Gastronomie eine Rolle. Martin Angehrn umschreibt die Gründe so: «Wichtige Faktoren für diese Veränderungen sind die Konsumgewohnheiten, die Mobilität sowie das Arbeits- und Freizeitverhalten.» Und er erklärt: «Die CCA-Antworten auf diese Herausforderungen umfassen das ganze Leistungsspektrum für die Kunden. Bei den Lieferanten werden bessere Preise eingefordert und an die Kunden weitergegeben. Das Sortiment und die Dienstleistungen werden weiterentwickelt.»

Will CCA in Zukunft durch weitere Standorte, zusätzlich zum Schwerpunkt Ostschweiz sowie jenen in Bern, Luzern, Pratteln, seine Kundennähe noch weiter ausbauen? «Das würden wir natürlich gerne, auch wenn die Konkretisierung nicht ganz einfach ist», antwortet Martin Angehrn.

«Die Frische ist in der Tat ein wichtiger Anziehungspunkt für die Kunden.»

Martin Angehrn  
Cash+Carry Angehrn

milie wird auch viel Wert auf Nachhaltigkeit und Mitarbeiterthemen gelegt.»

Unter dem gemeinsamen Dach der Migros stellt CCA eine Ergänzung zu der im Zustellgrosshandel tätigen Scana dar. Scana erzielte 2011 einen Umsatz von 260 Mio. Franken. «Unter den CCA-Kunden sind heute viel mehr Gastronomiebetriebe als Hotels, die Hotels kaufen vielfach eher bei Scana ein», stellt Martin Angehrn fest. Die Kunden profitieren davon, dass CCA plus Scana dank grossem Beschaffungsvolumen Preisvorteile erwirken können.

## Produkte stammen heute auch aus der Migros-Industrie

Zu den Zulieferern zählen auch die Lebensmittel-Produktionsbetriebe der Migros-Eigenindustrie.

## ENTFACHE DIE VIELFALT

### SPECTRA FOAM MASTER

Die Franke Spectra Foam Master mit Flavour Station ist der Schlüssel zu einem grenzenlosen Getränkeangebot: Mit kaltem und warmem Milchschaum in verschiedenen Konsistenzen, Kaffee und Trinkschokolade sowie bis zu drei verschiedenen Sirups können unzählige trendige Kaffee-kreationen einfach per Knopfdruck hergestellt werden.

– Eine professionelle Kaffeemaschine für höchste Ansprüche an Geschmack, Ästhetik und Leistung!

[www.franke.com](http://www.franke.com)

ZAGG Luzern  
vom 9. bis 12. September 2012 | Halle 2 | Stand 241

COFFEE SYSTEMS **FRANKE**

# Komplexer Service

**Bei Egro Suisse stehen schweizweit 35 Servicetechniker im Einsatz. CEO Michael Wehrli erklärt, worauf es ankommt.**

GUDRUN SCHLENCZEK

Michael Wehrli, die Kaffeemaschinentechnik entwickelt sich immer weiter: Muss der Servicetechniker heute weniger häufig gerufen werden? Ich glaube nicht, dass sich die Anzahl Einsätze pro Gerät in den vergangenen Jahren signifikant verringert hat. Während die Anforderungen punkto Funktionalität in den vergangenen Jahren gestiegen sind, Stichworte sind integrierte Milchlösungen, integrierte Wassertanks, Touchscreen, sind die Geräte bei gleicher Leistungsfähigkeit deutlich kleiner als noch vor einigen Jahren. Sie erbringen grösste Leistungen auf kleinstem Raum. Unsere Kaffeemaschinen sind im Vergleich zu früher jedoch deutlich wartungsfreundlicher für den Servicetechniker. Der Zeitbedarf für die Revision einer vollautomatischen Kaffeemaschine hat sich deshalb wesentlich reduziert. Erhöht haben sich aber die Ansprüche der Kunden an die Servicequalität.

Wie häufig muss ein Servicetechniker in der Regel vor Ort? Die Anzahl Interventionen pro Gerät hängt von verschiedenen Faktoren ab: von der Anzahl Brühzyklen pro Periode, dem Kalkgehalt des Wassers und einer korrekten Wartung. Auch eine integrierte Milchlösung ist tendenziell wartungsintensiver. Nicht zu unterschätzen ist der Einfluss des Personals. Wird ein Gerät von immer den gleichen Personen und mit konstanter Sorgfalt betreut, reduziert sich die Anzahl der Einsätze nicht selten auf null. Zudem ist die Anzahl der Serviceeinsätze bei Kunden mit Serviceverträgen tendenziell leicht höher. In der Regel muss mit zwei bis drei Interventionen pro Jahr gerechnet werden.

Inwieweit liessen sich Störfälle vermeiden? Als Hersteller sind wir bestrebt, die Lifetime-Costs für den Kunden zu senken. Diese Bemühungen stellen einen wesentlichen Bestandteil der täglichen Arbeit unseres

Schweizer Entwicklungsteams dar. Langfristig ist dies für einen Kaffeemaschinenhersteller auch der einzige Weg, um am Markt erfolgreich bestehen zu können.

**Wie viel kostet der technische Service einen Betrieb im Durchschnitt pro Jahr?**

Ein Kunde, der durchschnittlich 30 000 Produkte pro Jahr brüht und die Maschine nach Herstellerangaben pflegt, darf mit jährlichen Kosten von 1500 bis 2500 Franken rechnen. Je nach Gerät, Art der Pflege und Anzahl Brühzyklen können diese Werte jedoch anders ausfallen. Ich rate den Kunden, sich jeweils beim Techniker über den Zustand des Geräts zu informieren. Dies hilft, Servicekosten zu senken oder gar zu vermeiden. Ich stelle häufig fest, dass Kunden bei relevanten Arbeiten an ihrer Kaffeemaschine nicht vor Ort sind.

**Welcher Maschinentyp ist stör anfälliger: der Halb- oder der Vollautomat?**

Vorausgesetzt, dass beide Typen gleich gut gewartet und gepflegt werden, kann man sagen, dass tendenziell die traditionelle Kaffeemaschine weniger störungsanfällig ist. Der Grund hierfür liegt auf der Hand. Eine vollautomatische Kaffeemaschine ist wesentlich komplexer, bietet dem Benutzer aber auch deutlich mehr Funktionalität.

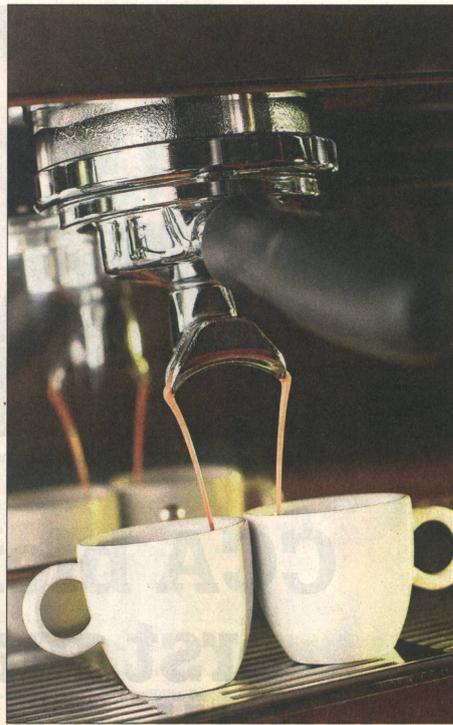
**Kapselsysteme wie Nespresso erobern den Markt – auch weil die Maschinen vielleicht weniger wartungsintensiv sind?**

Oh Kapselsysteme das Gastgewerbe tatsächlich erobern werden, wird sich weisen. Wir beobachten die aktuelle Entwicklung genau. Zweifellos haben aber die Marktleader im Kapselbereich dazu beigetragen, dass das Bewusstsein für die gute Kaffequalität bei den Konsumenten gestiegen ist. Die Kosten pro Kapsel liegen bei den Marktleadern derzeit noch immer weit höher als die Summe der Amortisations-, Kaffee- und Servicekosten je Tasse bei einem Vollautomaten mit frisch gemahltem Kaffee (Basis der Kalkulation: 70 Kaffees/Tag; Modell Egro ONE). Somit werden mögliche Minderkosten im Wartungsbereich durch generelle Mehrkosten der Kapsel längst kompensiert. Persönlich ziehe ich frisch gemahlten Kaffee



**«Wartungsminderkosten werden durch Mehrkosten der Kapsel kompensiert.»**

Michael Wehrli  
CEO Egro Suisse AG



Tendenziell weniger störungsanfällig: die Kolbenmaschine. istock

der Kapsel selbstverständlich vor. Ich vergleiche den Kapselkaffee ansatzweise mit einem Fertigprodukt – ähnlich einer

Fertigpizza. Diese kann durchaus auch von guter Qualität sein, und dennoch ist mir der Besuch der Pizzeria lieber.

## Weiterbildung aktuell.

**Nachdiplomstudium HF Hotelmanagement**  
Erstes eidgenössisch anerkanntes Nachdiplomstudium auf der Stufe HF zugeschnitten auf Unternehmer/innen und Kader aus Hotellerie und Gastronomie. Modulare Weiterbildung in vier Teilen mit den zentralen Themen aktueller Unternehmensführung inkl. BW und Real Project Management. Nachhaltiger Erfahrungsaustausch und permanente Betreuung. General Management Review auf strategischer Ebene mit direktem Bezug zur Praxis.  
Kursbeginn Zyklus 39: 17. Oktober 2012      Kursbeginn Zyklus 40: 16. Oktober 2013

**Informationsveranstaltungen:**  
03. April 2013, Hotel Cascada, Luzern  
28. Mai 2013, Hotel Ambassador, Bern  
15. August 2013, Hotel Storchen, Zürich

**Führungsfachfrau/-mann FA**  
**Lehrgang Leadership, 5 Module:** Selbstkenntnis, Selbstmanagement, Teamführung, Kommunikation, Information Konfliktmanagement.  
**Lehrgang MANAGEMENT, 6 Module:** Betriebswirtschaft, Rechnungswesen, Personalwesen, Teamorganisation, Projektmanagement, Recht.  
Mit diesen Ausweisen und mindestens 1 Jahr Führungserfahrung sind Sie zur Berufsprüfung Führungsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis zugelassen. **Diese Weiterbildung wird mit L-GAV-Bildungsbeiträgen unterstützt.** Die Ausbildung erfolgt in Kooperation mit [www.akad.ch/business](http://www.akad.ch/business).  
Alle Infos unter [www.hotelleriesuisse.ch/weiterbildung](http://www.hotelleriesuisse.ch/weiterbildung)

**Qualitätsgütesiegel für den Schweizer Tourismus**

<b>Stufe I</b>		<b>Stufe II</b>
18./19. September 2012, Winterthur	12./13. November 2012, Chur	27./28. November 2012, Lenzerheide
09./10. Oktober 2012, Basel	11./12. Dezember 2012, Thun	

Weitere Kursdaten finden Sie unter: [www.quality-our-passion.ch](http://www.quality-our-passion.ch)

[www.hotelleriesuisse.ch/weiterbildung](http://www.hotelleriesuisse.ch/weiterbildung), [weiterbildung@hotelleriesuisse.ch](mailto:weiterbildung@hotelleriesuisse.ch), Telefon +41 (0)31 370 43 01

**KOPAS-Ausbildungen**  
20. November 2012, Hotel Walhalla, St. Gallen  
21. Februar 2013, Seminarhotel Sempachersee, Nottwil  
18. April 2013, Hotel Bildungszentrum 21, Basel

**reception@hotelleriesuisse, Zyklus 8**  
Modul 1 Persönlichkeit: 01. bis 05. Oktober 2012  
Modul 2 Front Desk Skills: E-Learning, Self Learning  
Modul 3 Kommunikation: 26. bis 30. November 2012  
Seminarhotel Sempachersee, Nottwil

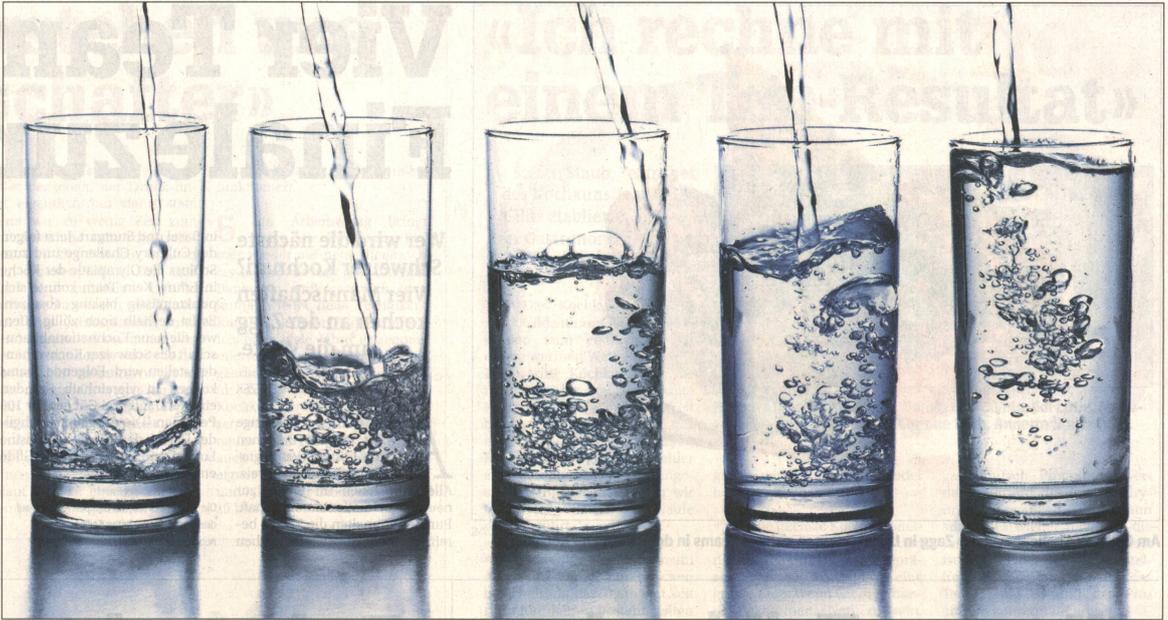
**CAS – Nachhaltiges Tourismus-Management**  
Vermittlung von Schlüsselkompetenzen, um im Tourismus nachhaltig und wirtschaftlich erfolgreich zu sein.  
**Kursbeginn: 8. März 2013**

**Informationsveranstaltungen:**  
Donnerstag, 25. Oktober 2012, 18.15–19.30 Uhr  
Dienstag, 27. November 2012, 17.00–18.00 Uhr  
Dienstag, 18. Dezember 2012, 18.00–19.15 Uhr  
Donnerstag, 10. Januar 2013, 17.00–18.00 Uhr  
Weitere Infos finden Sie hier: [www.hslu.ch/c231](http://www.hslu.ch/c231)

hotelleriesuisse  
Swiss Hotel Association

Ein Filtern von Wasser ist gut für den Geschmack, für die Gesundheit aber nicht notwendig. Etwaige Schwermetalle lassen sich genauso gut mit Vorspülen beseitigen.

VIRGINIA NOLAN



Die Wasserqualität ist in der Schweiz per se gut, ein Glas Wasser auch ungefiltert ein Genuss.

folia

**H**ahnenburger ist nicht immer gut genug: Einigen kommt nur ins Glas, was durch die Tischfilterkanne ging. Darin hält ein spezielles Granulat nicht nur Kalk zurück, Konsumenten erhoffen sich dadurch auch weniger Schadstoffe im Getränk. Filtern scheint eine Art Glaubensfrage zu sein: Die einen schwören darauf, die anderen finden es unnötig. Skeptiker fragen sich: Braucht es Trinkwasserfilter, wo wir aus öffentlichen Brunnen trinken und bei Durst einfach den Hahn aufdrehen können?

Ja, sagt Lumi Berisha, Schweizer Kommunikationsverantwortliche von Brita, dem deutschen Marktführer für Tischwasserfilter: «Schweizer Leitungswasser hat eine sehr gute Qualität, kann durch Filtration aber noch besser werden.» Hauptsächlich gehe es darum, den Kalkgehalt zu reduzieren. Zu viel Kalk, so Berisha, schade nicht nur Haushaltgeräten, es beeinträchtigt auch das Aroma von Tee oder Kaffee. Das ist plausibel. Doch bleibt die Frage: Welche Schadstoffe haben wir im Leitungswasser zu befürchten?

**Abwarten und Wasser erst mal laufen lassen nützt gleich viel**

«Wir unterscheiden zwischen mikrobiologischen und chemischen Verunreinigungen», sagt René Schaubhut, stellvertretender Bereichsleiter Wasser beim Kantonalen Labor Zürich. Zu Ersteren gehörten Bakterien und Viren, die

über Regen oder Abwasser in Seen gelangten, in der Trinkwasseraufbereitung aber herausgefiltert würden. Quellwasser, das kleine Versorgungsnetze speise, werde oft nicht behandelt, da könnten durch heftigen Regen mitunter schon Keime ins Trinkwasser gelangen, sagt Schaubhut. «Meist ist die Belastung aber gering, und ein Tischwasserfilter würde dagegen nicht helfen.» Zu den chemischen Stoffen gehöre Nitrat, das im Grundwasser von landwirtschaftlich genutztem Boden in erhöhter Konzentration auftreten könne. «Wir verfügen in der Schweiz jedoch über geeignete Aufbereitungstechniken», sagt Schaubhut. Zudem würden Trinkwasserressourcen generell gut geschützt. «Das sind beste Voraussetzungen für ein hochwert-

iges Endprodukt.» Alfred Hubli ist Sales-Direktor bei Brita Professional, jener Unternehmenssparte, die Filtersysteme für Restaurantküchen, für Wasserspender oder für professionelle Kaffeemaschinen herstellt. «Das Problem ist nicht das Trinkwasser», sagt er, «sondern die Tatsache, dass es in vielen Häusern durch alte oder kaputte Rohre fließt, die Schwermetalle und Dreck abgeben. Ein Filter fängt das auf.» Zudem



**«Aus gesundheitlichen Erwägungen ist ein Filtern schlicht nicht nötig.»**

René Schaubhut  
Kantonales Labor Zürich

manchmal auch Chlor, das in der Trinkwasseraufbereitung als Hilfsstoff erlaubt sei, Geschmackspuren im Wasser. Filtern sei ein probates Mittel dagegen. Tatsächlich habe man nachweisen können, dass Armaturen Spuren von Blei oder Kupfer ins Trinkwasser abgeben, sagt Schaubhut. «Das passiert vor allem dann, wenn sie länger nicht benutzt werden. Dann entsteht sogenanntes Stagnationswasser.» Ein Wasserfilter sei

zweckdienlich, um solche Partikel herauszulösen, genauso gut wirke aber Vorspülen: «Am Morgen das Wasser laufen lassen, bevor man trinkt. Dann fliesst frisches Wasser nach.» Chlor allerdings werde in der Wasseraufbereitung gar nicht oder nur in Kleinmengen verwendet, die absolut unbedenklich seien. Mitunter komme es aber vor, dass ein feiner Gaumen es herauschmecke.

**Filter mit Ionen-Austauschern sind kontraproduktiv**

Bis zu 70 Prozent Kalzium verliert Wasser im Filter. Können im Bestreben, Schädliches herauszufiltern, auch wertvolle Stoffe verloren gehen? «Durchaus», sagt Schaubhut. Bei vielen Produkten enthalte das Granulat im Filter sogenannte Ionen-Austauscher, die

dem Wasser Minerale wie Kalzium und Magnesium entzögen und sie durch Natrium ersetzen. «Magnesium und Kalzium sind wertvoller als Natrium, von dem wir ohnehin zu viel aufnehmen.»

«Genau deshalb wenden wir diese Technologie nicht an. Wir filtern nur Kalk und geschmacksstörende Stoffe heraus», sagt Hubli von Brita. Filtern sei aber kein Wundermittel, es könne Wasser nicht von Pestiziden, Hormonen oder Arzneimittelrückständen befreien. «Es geht darum, den Trinkgenuss zu optimieren.» Von einer Wasserfiltration aus gesundheitlichen Erwägungen rät Chemiker Schaubhut ab. «Es ist schlicht nicht nötig. Wenn es jedoch um feines Wasser für den Tee- und Kaffeegenuss geht, merken Kenner sicher den Unterschied.»

ANZEIGE

Jetzt auf [evolutionoffinen.de](http://evolutionoffinen.de) registrieren

**Evolin™**  
The evolution of linen

NEU  
Jetzt fühlen.  
Jetzt testen.  
Jetzt sparen.

Duni AG • Lettenstrasse 11 • 6343 Rotkreuz • Tel. 041 798 01 71

**Evolin™ – Tischwäsche in neuer Dimension**

Aufwendiges Wäschehandling können Sie sich sparen – dank Evolin™, der neuen und revolutionären Tischwäsche von Duni. Evolin™ kombiniert die Optik und Eleganz textiler Tischdecken mit der Flexibilität und Bequemlichkeit einer modernen Einweglösung.





Am Culinary Challenge an der Zagg in Luzern messen sich die Teams in der «warmen» Kochkunst. CCCL/ZVG

# Vier Teams im Finale zur Nati

**Wer wird die nächste Schweizer Kochnati? Vier Mannschaften kochen an der Zagg um die Wette.**

GUDRUN SCHLENCZEK

**A**m Culinary Challenge der Zagg 2012 kochen die besten vier Regionalteams der Schweiz. Alle vier stehen im Finale zur neuen Kochnationalmannschaft. Punkte sammelten die Teams bereits an Kochkunstwettbewerben

in Basel und Stuttgart. Jetzt folgen der Culinary Challenge und zum Schluss die Olympiade der Köche in Erfurt. Kein Team konnte sich punktemässig bislang absetzen. Es ist deshalb noch völlig offen, wer die neue Kochnationalmannschaft des Schweizer Kochverbandes stellen wird. Folgende Teams kochen in viereinhalb Stunden ein Menü mit drei Gängen für 100 Personen: Die Aargauer Kochgilde, Cercle des Chefs de Cuisine Luzern und Zürich und die Gilde etablierter Köche.

Die Teamchefs der vier Equipen nehmen auf dieser und der nächsten Seite zu den nebenstehenden fünf Fragen Stellung.

## Fünf Fragen an die Teamchefs

1. Wie herausfordernd ist es, warm zu kochen?
2. Womit möchten Sie an der Zagg punkten?
3. Welche Ziele würden Sie als Kochnati verfolgen?
4. Wie gross ist der psychische Druck?
5. Was bringen Ihnen die Wettbewerbe im Alltag?

## «Warmer Teil ist der anspruchsvollere»

Der Teamgedanke müsse im Vordergrund stehen, meint Thomas Kuster, Teamchef des Cercle des Chefs de Cuisine Zürich CCCZ: «Unser Team ist Klasse.»

**1.** Beim warmen Programm ist es eine zusätzliche Herausforderung, dass die Gerichte degustiert werden, dem Team über die Schultern geschaut wird und 100 Personen bekocht werden müssen. Ansonsten sind

ähnliche Kriterien zu erfüllen wie im kalten Programm. Der warme Teil ist für uns der anspruchsvollere, Fehler können nur schwer korrigiert werden.

**2.** Mit unserem Auftritt und dem, was am Schluss auf dem Tisch steht, ob geliebt oder frisch aus der Wettbewerbsküche. Dahinter wollen wir zu 100 Prozent stehen können, und alles Weitere entscheidet sich dann.

**3.** Ich denke, wie alle anderen 3. Mannschaften, einen Sie erringen, eine Goldmedaille ge-

winnen, national wie international Erfolg haben. Dabei bleibt der Teamgedanke stets im Vordergrund. Erfahrungen auf diesem Niveau sammeln und dann umsetzen, das gehört für mich auch dazu.

**4.** Unterschiedlich. In der Vorbereitungs- und Wettkampfphase sicher sehr hoch. Hier ist der Teamgeist für mich ein sehr wichtiger Faktor, den man nie unterschätzen sollte. Unser Team ist Klasse, ich bin sehr stolz darauf.

**5.** Es verbessert unser Organisationstalent, weil viele Termine wahrgenommen werden müssen. Ein Probelauf da, eine Besprechung dort etc. Wertvoll sind sicher die neuen Kontakte, die man knüpfen kann, in In- und Ausland. Der Austausch unter Fachleuten und die Chance, sich so auch mal einen top Job zu ergattern. Man lernt neue Techniken kennen und erweitert das kulinarische Verständnis. Vor allem entwickelt sich die Kreativität enorm. Und man hat stets ein ganzes Team hinter sich, dessen Mitglieder sich gegenseitig antreiben. gsg



CCCZ: Paul Janssen, Ale Mordasini, Heinz Vorhofer, Thomas Kuster, Gian Durisch, Adrian Reimann (v. l.). ZVG

## «Es braucht viel, um ganz oben zu sein»

Shaun Leonard, Teamchef des Cercle des Chefs de Cuisine Lucerne CCCL, betont, wie gross die Herausforderung ist, ganz oben mitzumischen. Was er schätzt: den Austausch.

**1.** Als Team freuen wir uns auf alle Arten von Wettkämpfen. Ein Koch muss in der Lage sein, Präzision und Sorgfalt zu demonstrieren. Nichts kann den Nervenkitzel bei den Wettkämpfen im warmen Kochen übertreffen.

**2.** Jeder im Team hat seine Stärken. Diese gilt es am Wettkampf-Tag abzurufen und umzusetzen. Zusammen wollen wir am Wettbewerb in Luzern unser Bestes geben.

**3.** Einen Schritt nach dem anderen - wir haben noch zwei sehr wichtige Wettbewerbe innerhalb eines Zeitraums von vier Wochen. Wenn die hinter uns liegen, und wir über das Erreichte reflektiert haben, sind wir in der Lage, diese Frage zu beantworten.



CCCL: Shaun Leonard, Roland Schwarzenbach, Karin Lustenberger, Stephan Stemming, Adrian Bürki, Martina Tempel (v. l.). ZVG

**4.** Der psychische Druck ist nicht ein Problem sondern verursacht einen Adrenalinstoß. Dann sind wir voll in unserem Element. Die Tagesform spielt auch noch eine Rolle. Manchmal funktionieren Sachen, die im Training kein Problem waren beim Wettkampf nicht und umgekehrt.

**5.** Mein Job an der Hotelfachschule IMI in Luzern besteht daraus, meinen Schülern die neuesten Techniken, Zutaten und Ideen zu vermitteln. Die

Testdurchläufe finden häufig bei mir an der Schule statt. So erhält die neue Generation internationaler Kochprofis einen Einblick in die Kochkunst und zusätzlich viele Tipps und Tricks. Die Erfahrungen, die wir als Teammitglieder des CCCL sammeln, auch im Austausch mit anderen Wettbewerbsteilnehmern, sind sehr wertvoll. Jeder, der jemals am Wettbewerbsgeschehen teilgenommen hat, weiss, wieviel Können, Zeit und Hingabe es braucht, um ganz oben mitzumischen zu können. gsg

Aroma braucht Wasser.  
Wasser braucht BRITA®.

Besuchen Sie uns an der ZAGG in Luzern vom 9. - 12.09.12 Halle 2, Stand 270!

25  
Jahre  
ans

PURITY Quell ST  
PURITY C Quell ST  
Optimale Wasserqualität und lange Lebensdauer für Kaffeemaschinen.  
Weitere Informationen finden Sie auf [www.brita.ch](http://www.brita.ch)

## «Wir verstehen uns als Botschafter»

Der Teamchef Sascha Müller möchte mit seiner Aargauer Kochgilde nicht gekünstelt kochen. Es soll einfach schmecken.

1. Also bei der kalten Kochkunst ist sicher der Aufwand grösser, man braucht mehr Trainings, und der Schlaf kommt auch zu kurz. Die Produkte müssen genauer gewährt werden, da man nicht alles gelieren kann. Es gibt allerdings viele Sachen, die besser wirken, wenn sie nicht geliert werden, die kann man dann im warmen Wettbewerb einbauen. Warm kochen ist ja unser täglich Brot; da macht es schon Spass, die Möglichkeiten auszuschöpfen.

2. Wir haben bewusst darauf geachtet, dass wir nicht zu gekünstelt kochen und anrichten. Das heisst, der Geschmack, die Zubereitung und die Machbarkeit standen bei uns im Vordergrund. Es soll einfach toll schmecken und gut aussehen.

3. Wir verstehen uns als Botschafter der Schweizer Kochkunst, deshalb wollen wir an vergangene Erfolge anknüpfen. Wir sind uns bewusst, dass da viel Arbeit auf uns zukommen würde, wir sind bereit, alles dafür zu tun.

4. Die Kochkunst ist eine Leidenschaft, der Druck findet eigentlich nur dann statt, wenn wir zu wenig Zeit zum Trainieren und zum Tüfteln finden, weil der Betrieb, in dem man arbeitet, Vollgas läuft und man dem familiären Umfeld auch gerecht werden will. Durch eine gute Jahresplanung und Erholungsphasen versuchen wir, dies zu minimieren. Unser Team arbeitet gut zusammen; wenn einer nicht mehr weiter kommt, dann wird er von den anderen unterstützt. Wir versuchen auch, den Aufwand in Grenzen zu halten, das heisst, es macht für uns keinen Sinn, einen warmen Probelauf eins zu eins zu kochen, wenn wir nicht ganz sicher sind,

dass die Kreation, die geplant ist, funktioniert.

5. Im Arbeitsalltag bringt mich die Kochkunst immer wieder auf neue Ideen, ich lasse viel davon bei unseren Banketten einfließen. Ich sehe immer wieder neue Techniken. Karriere definiert jeder anders. Ich habe viele Jahre in renommierten Häusern in der Saison gearbeitet und mir das Rüstzeug für den Beruf geholt. Mit der Kochkunst möchte ich mein Wissen weitergeben und gleichzeitig neues erlangen. Ich sehe das auch als Weiterbildung - man eignet sich neues Know-how an und hilft sicher dabei, marktfähig zu bleiben. gsg



Sascha Müller, Roman Okle, Manuela Käslin, Giuseppe Ferrante, Pascal Inauen, Thomas Bissegger, Livio Scussel (v.l.).

## «Ich rechne mit einem Top-Resultat»

Stefan Staub, Teamchef des Kochkunstteams der Gilde etablierter Schweizer Gastronomen, will an der Zagg alles geben.

1. Das Kochkunstteam der Gilde nimmt in dieser Formation zum ersten Mal an einem warmen Wettbewerb teil. Die warme Kochkunst ist viel mehr praxisbezogen als die kalte Plattenschau. Die Schwierigkeit besteht darin, dass man nur einen Versuch hat, bei der kalten Kochkunst kann man Fehler eher kaschieren. Für das angestrebte Top-Resultat haben wir total vier warme Probeläufe durchgeführt.

2. Das Gilde-Kochkunstteam wird immer ein bisschen belächelt; da das Team erst seit rund fünf Jahren besteht, gelten wir in der Szene wohl etwas als «Underdog». Doch können wir den Vize-Weltmeistertitel in Luxemburg oder Gold an der Intergrasta vorweisen. Ich würde sagen, der Erfolg gibt uns Recht. Wir haben nichts zu verlieren und können nur gewinnen. Auf das Resultat beim warmen Kochen sind wir sehr gespannt. Ich rechne mit einem hervorragenden Resultat, das Team hat sich bestens vorbereitet. Wir machen keine halben Sachen. Entweder



Roman Maier, Michel Läser, Dominique Charle, Edi Lüthi, Manuela Stämpfli, Stefan Staub, Corinne Roth, Annette Staub (v.l.).

geben wir vollen Einsatz oder lassen es bleiben.

3. Die nächste Kochnationalmannschaft zu stellen und die Schweiz im Ausland repräsentieren zu dürfen, ist eine grosse Ehre. Wenn wir die Chance bekommen, Nati zu sein, dann wollen wir sicher vorne mitmischen. Zudem wäre eine Optimierung der Kommunikation unter den Regionalteams und zwischen dem Kochverband wünschenswert, denn wir sind eine Nation.

4. Bei der Kochkunst ist es wie beim Eiskunstlaufen: Es zählen nicht Meter oder die Stoppuhr, sondern der individuelle Eindruck der Jury. Damit umzugehen, ist manchmal nicht

ganz einfach. Programme werden aufgrund des letzten Juryurteils angepasst, und dann stimmt es wieder nicht, da die Jury anders zusammengesetzt ist als bei der letzten Ausstellung. Wichtig ist, dass sich das Team einigt und das Programm konsequent umsetzt.

5. Es ist in sehr zeitintensives Hobby mit vielen schlaflosen Nächten und Einschränkungen fürs Privatleben. Auf jeden Fall kann man sich weiterentwickeln, man nimmt neue Ideen mit, der Austausch im Team ist sehr bereichernd. Vieles kann auch im Arbeitsalltag später mal umgesetzt werden, speziell von den warmen Ausstellungen, die heute mehr im Trend liegen und mehr Sinn machen. gsg

Besuchen Sie uns vom 9. – 12.09.2012 an der ZAGG in Luzern - Halle 2 / Stand 283

Dialock Hotels werden von den Gästen besonders gelobt für:

- optimale Funktionalität
- exzellenten Komfort
- perfekte Organisation
- hohe Sicherheit
- gehobenes Türen-Design
- einfaches, berührungsloses Öffnen und Schliessen der Zimmertüren

Und genau deshalb entscheiden sich Hotelfachleute für das elektronische Identifikations- und Schliesssystem Dialock von Häfele mit vielfältigen Schlüsselvarianten von der Karte bis zum Clip.

Bestellen Sie die **Dialock Dokumentation** inkl. der Referenzliste von Schweizer Top-Hotels aller Stern-Kategorien: Tel. +41 (0)71 686 82 00, info@haefele.ch, www.dialock.ch, www.haefele.com  
Häfele Schweiz AG, Dammstrasse 29, CH-8280 Kreuzlingen

Erlebnisausstellung: Häfele Functionality World Schweiz, Industriestrasse 18, Bauarena, CH-8604 Volketswil, Tel. +41 (0)43 810 10 75, www.functionality-world.ch

**Häfele Dialock.**  
Elektronisches Identifikations- und Schliesssystem.

Engineered by Häfele. Produced by Häfele. Made in Germany.



**dia**lock

Für die Sicherheit, den Komfort und die Betriebsorganisation.  
Für Gelände, Gebäude, Raum und Möbel.

**HÄFELE**  
FUNCTIONALITY FOR YOU

## BRITA

### 25 Jahre BRITA Professional Schweiz



1987 gründete BRITA, Experte im Bereich der Optimierung von Trinkwasser, eine Tochtergesellschaft in der Schweiz. 25 Jahre später ist die BRITA Wasser-Filter-Systeme AG erfolgreicher denn je. Die BRITA Gruppe wuchs 2011 trotz der weltwirtschaftlich angespannten Lage das achte Jahr in Folge. Insgesamt erzielte die Unternehmensgruppe mit ihren 15 nationalen und internationalen Tochtergesellschaften sowie Vertreibern in über 60 Ländern auf allen fünf Kontinenten einen Umsatz von 320,7 Mio. Euro. Zu diesem Wachstum von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr trug auch der Standort in der Schweiz bei. Die BRITA AG beschäftigt aktuell 53 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihrem Unternehmenssitz in Neudorf (LU).

BRITA Professional feiert das 25jährige Firmenjubiläum an der ZAGG in Luzern. Produkte-Neuheiten:  
- PURITY Finest C500 für pure Espresso Momente  
- PURITY Fresh C50 speziell für Weichwassergebiete mit hoher Partikeldichte.

**BRITA AG**  
Gassmatt 6, 6025 Neudorf  
Tel. 041 932 42 00  
Fax 041 932 42 01

info-ppd@brita.net  
www.brita.ch

ZAGG: Halle 2, Stand 270

## CAFINA

### Kaffeevollautomat Cafina bar-cube IS



Cafina AG präsentiert den Kaffeevollautomaten Cafina bar-cube IS: Perfekte, konstante Kaffeequalität für alle erdenklichen Kaffeespezialitäten und dazu feinste Spezialitäten. Alles aus einem zuverlässigen Vollautomaten, mit langlebiger Technik, bei einfacher Bedienung und hoher Hygienesicherheit. Highlight ist ausserdem das innovative Design mit seiner prägnanten Lichtführung - ein Blickfang für jedes Ambiente!  
Die Cafina bar-cube IS überzeugt neben ihrem klaren Design in kompakter Form vor allem durch ihre professionellen Leistungskomponenten. 40 Getränke-spezialitäten sind über 5 Bedienebenen einfach zu speichern. Das Display informiert dabei über jeden Bedienschnitt des Vollautomaten. Die beleuchteten Produktanzeigen machen die Auswahl ganz einfach. Parallel verarbeiten lassen sich je nach Wunsch nicht nur zwei verschiedene Bohnensorten sondern auch zwei verschiedene Schokovarianten, optional mit Verwendung von Milch oder Milchpulver.

**CAFINA AG**  
Kaffeemaschinen  
Römerstrasse 2, 5502 Hunzenschwil  
Tel. 062 889 42 42  
Fax 062 889 42 89  
info@cafina.ch  
www.cafina.ch

ZAGG: Halle 2, Stand 215

## CCA Angehrn

### Easy Rider Feeling an der ZAGG



Die Harley-Davidson Seventy-Two steht für ein Fahrgefühl, wie es nur echte Easy Rider kennen. CCA bringt genau dieses Feeling mit an die ZAGG. Berausende kulinarische Erlebnisse, die neue Frisch-FischBox und natürlich die Verlostung des Hauptpreises stehen am Stand von Cash + Carry Angehrn im Mittelpunkt.

Seit Mai braust die CCA Harley-Davidson Seventy-Two von Bogendach zu Bogendach. Rechtzeitig zur Eröffnung der ZAGG wird sie am CCA-Stand ankommen und in der Kocharena auf den glücklichen Gewinner warten. Dieser wird an der Hauptverlosung des grossen Gewinnspiels am 12. September in der Kocharena erkoren. Bis kurz davor ist die Teilnahme am grossen Wettbewerb noch möglich - einfach am Stand von CCA die Kundenkarte beantragen und mitmachen. Zudem finden täglich Verlosungen von CCA-Einkaufsgutscheinen und vielen weiteren attraktiven Preisen statt.

**CCA Cash + Carry Angehrn**  
Mooswiesenstrasse 42  
9201 Gossau  
Tel. 071 388 13 13  
Fax 071 388 13 14  
marketing@cca-angehrn.ch  
www.cca-angehrn.ch

ZAGG: Halle 2a Stand 140

## DUNI AG

### Evolin® von Duni Evolution of Linen



Aufwendiges Wäschehandling kann man sich ab sofort sparen: Mit Evolin®, der „Evolution of Linen“, verleiht Duni dem Thema Tischwäsche eine ganz neue Dimension.

Viele Gastronomiebetriebe beklagen das aufwendige Wäschehandling textiler Tischwäsche wie z.B. Zählen, Wiegen, Kontrollieren, Aussortieren und Zurückrechnen bei der Wäschelieferung. Um hier Abhilfe zu schaffen, haben sich die Duni-Entwickler einer der vielleicht schwersten Herausforderungen angenommen - nämlich eine Tischwäsche zu erschaffen, die optisch absolut stoffähnlich ist, darüber hinaus aber immer und einfach verfügbar ist, keinen Handling- oder Pflegeaufwand benötigt, beste Kostenübersicht gewährt und dazu noch farbliche Auswahl bietet. Das Ergebnis heisst Evolin® und kann sich wahrlich sehen lassen - eine ganz neue Art der Tischwäsche, die den Aussagen zahlreicher Testkunden zufolge handfeste Vorteile bietet.

**DUNI AG**  
Lettenstrasse 11  
6343 Rotkreuz  
Tel. 041 798 01 71  
Fax 041 798 01 72  
info\_switzerland@duni.com  
www.duni.com

ZAGG: Halle 2, Stand 279

## FRANKE

### Trendige Mix-Getränke



An der diesjährigen ZAGG zeigt Franke Coffee Systems, wie man eine unglaubliche Vielfalt an Mixgetränken aus Kaffee, Milch/schaum, Schokolade und Aromen per Knopfdruck herstellt. Die Franke Spectra Foam Master mit Flavour Station macht es möglich. So entstehen köstliche Spezialitäten mit und ohne Alkohol. Ein abwechslungsreiches Angebot in der Menükarte freut den Gast, macht neugierig, fördert die Gästebindung und bringt Zusatzumsätze. Die Vorzüge der Milchverarbeitung bei der Franke Spectra Foam Master liegen ganz klar in den verschiedenen Schaumkonsistenzen, die von fliessend cremig bis steif sahnig in jeder Nuance für jedes Produkt individuell programmiert werden können und dies kalt und warm!

Franke Coffee Systems erweitert sein Angebot an Out-of-Home-Kaffeemaschinen. Seien Sie gespannt auf die Lösungen der renommierten Maschinen-Traditionsmarke La Spaziale.

**Franke Kaffeemaschinen AG**  
Franke-Strasse 9, Postfach 235  
4663 Aarburg  
Tel. 062 787 36 07  
Fax 062 787 92 81  
info@franke.com  
www.franke.com

ZAGG Halle 2, Stand 241

## GO IN

### FLAT®-Technologie Basis für jeden Tisch



Das lästige Wackeln von Tischen hat ein Ende: Die patentierte FLAT®-Technologie gleicht alle Bodenebenen perfekt aus. In Altstädten stellt Kopfsteinpflaster Gastronomie, die ihren Gästen eine komfortable Außenbestuhlung bieten möchten, oftmals vor Herausforderungen. Doch auch bei stärkerem Gefälle und sehr unebenem Bodenbelag müssen Tische nicht mehr wackeln - die neuen GO IN Tische mit hydraulisch gelagerten Bodengleitern gleichen Bodenunebenheiten selbstständig aus. Die FLAT®-Technologie funktioniert immer - selbst wenn Tische von Gästen verschoben werden, muss das Personal sie nicht neu ausrichten. Die Tische bleiben stabil, unabhängig auf welchem Untergrund sie stehen und wie oft ihr Standort verändert wird. Zudem hat die preisgekrönte Nivellierungs- und Stabilisierungstechnologie die einzigartige Fähigkeit Tischplatten in einer gemeinsamen Höhe auszurichten. So wird eine Aneinanderreihung mehrerer Tische möglich. Weitere Infos finden Sie unter [www.go.in.ch](http://www.go.in.ch).

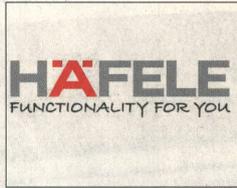
**GO IN GmbH**  
Justus-von-Liebig-Strasse 3-5  
D-86899 Landsberg am Lech  
Tel. 0049 (0) 81 91 91 94 200  
Fax 0049 (0) 81 91 91 94 299

info@go.in.de  
www.go.in.de

ZAGG: Halle 2a, Stand 105

## HAEFELE SCHWEIZ AG

### Die neue Trennwand Slido Wall von Häfele



Die neuen, multifunktional einsetzbaren Trennwände von Häfele gewährleisten unzählige Möglichkeiten der Raumaufgliederung sowohl in der Höhe als auch in der Tiefe. Die einzelnen Elemente lassen sich mühelos einsetzen und wieder lösen und passen sich den architektonischen Begehrenheiten hervorragend an. Ob Naturholzurne, Schichtstoff- und Kunststoffplatten, Kunstleder, Textilstoffe oder Farbanstriche - die neuen Trennwände bieten mit ihrer grossen Auswahl an Farben, Materialien und Formen die unterschiedlichsten Einsatzmöglichkeiten. Zudem erreichen die neuen Slido Wall Trennwände von Häfele Dämmwerte bis R<sub>w</sub>P 57 dB und wurden von öffentlichen Institutionen nach DIN Norm 20143-3 auf Schalldämmung geprüft.

Übrigens: am 10. September 2012 ab 14.00 Uhr gibt die frischegebäckene Schweizermeisterin und ehemalige Europameisterin im Mountainbike-Fahren Sarah Koba exklusiv Autogramme für ihre Fans. Besuchen Sie uns am Häfele-Stand!

**Häfele Schweiz AG**  
Dammstrasse 29  
8280 Kreuzlingen  
Tel. 071 695 43 75  
Fax 071 695 43 76

info@haefele.ch  
www.haefele.ch

ZAGG: Halle 2, Stand 283

## HUGENTOBLER

### NEU! FrigoJet® «Touchscreen»



Ganz nach dem Motto modern und trotzdem einfach und bedienfreundlich haben wir den bewährten Schnellkühler/Schockfroster FrigoJet weiterentwickelt und mit praktischen Funktionen erweitert. Die neue Generation mit dem Namen FrigoJet „Touchscreen“ kühlt Ihre Speisen in einer in der normalen Gastronomie bisher nicht gekannten Leistung von -40°C herunter, so wie in der Grossindustrie. Durch das blitzschnelle Anfrosten wird der Garprozess innert Minuten gestoppt, dadurch bleiben Feuchtigkeit, Saft und Vitamine voll erhalten.

- Kein Qualitätsverlust bei Farbe, Duft, Saft und Aroma
- Keine Bildung von Eiskristallen
- Kühlt dampfheisse Speisen ab (95°C)
- Kühlung mit einer Leistung von -40°C
- Kühlt den Kern des Produktes in maximal 90 Minuten auf +3°C ab
- Spitzenqualität und Hygiene

Überzeugen Sie sich selbst an unserem Stand. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

**Hugentobler Schweizer Kochsysteme AG**  
Gruenerstrasse 107  
3322 Schönholzi  
Tel. 0848 400 900  
Fax 031 858 17 15

info@hugentobler.ch  
www.hugentobler.ch

ZAGG: Halle 2a, Stand 108

## HÜGLI

### Prima Gusto Würzpasten



Convenience für Individualisten und Kreative. Für das Veredeln und Verfeinern von Speisen geben wir von Hügli der modernen Küche die neue Produktlinie Prima Gusto zur Seite - Kräuter frisch vom Garten direkt ins Glas. Abschmecken und Verfeinern wird damit in Zukunft noch leichter!

Die innovativen Würzpasten sind immer zur Hand, lassen sich einfach dosieren und behalten ihre natürliche Frische bis zum letzten Löffel. Sie können jederzeit im Kochprozess eingesetzt werden, passen immer dazu und erleichtern die Arbeit wesentlich. Das gibt Sicherheit, auch bei Hochbetrieb in der Küche! Einfach in der Zubereitung - kalt und warm anwendbar und sofort einsetzbar - so lassen sich verführerische Rezepte noch weiter verfeinern und wunderbar abschmecken. Lassen Sie sich in die Welt der Kräuter verführen und geben Sie Ihrer Küche einen neuen Kräuterschwung.

**Hügli Nahrungsmittel AG**  
Bleichstrasse 31  
9323 Steinach  
Tel. 071 447 22 11  
Fax 071 447 29 94

verkauf.ch@huegeli.com  
www.huegeli.com

ZAGG: Halle 2 Stand 231

## MASSIMO CERUTTI SA

### Cerutti "Il Caffè"



Ein echter Kaffee, welcher in Erinnerung bleibt! Das ist das Leitmotiv von Cerutti "Il Caffè", dem Familienbetrieb mit mehr als 50 Jahren Erfahrung im Rösten von italienischem Kaffee. Dank der Auswahl der besten Rohkaffeesorten aus den Produktionsländern, die nach einer alten Tradition in den „Fazendas“ geerntet werden, hat Cerutti "Il Caffè" seine erlesene und aromatische Mischung nach bester italienischer Rösttradition aufgebaut. Nach einer langstammigen und delikaten Röstung entwickeln die Bohnen der sorgfältig ausgewählten Sorten die besten Aromen, so dass jeder Gast ein Produkt von bester Qualität geniessen kann. Sein Geschmack ist voll und mild, weder bitter, noch sauer. Cerutti "Il Caffè" wird in der ganzen Schweiz angeboten. Er eignet sich für die traditionellen Espressoautomaten wie auch für die vollautomatischen Kaffeemaschinen.

Cerutti "Il Caffè" bietet nicht nur ein vorzügliches Produkt sondern auch eine komplette Ausstattung für die Gastronomie an.

**Massimo Cerutti SA**  
Via Casate 17-19  
6883 Novazzano  
Tel. 091 640 70 00  
Fax 091 640 70 01

info@caffe-cerutti.ch  
www.caffe-cerutti.ch

ZAGG: Halle 3, Stand 331

**PISTOR**

Herzlich willkommen  
am Pistor-Stand



Überzeugen Sie sich an der ZAGG selbst von unseren Wildspezialitäten! Über die Mittagszeit können Sie an unserem Stand ein typisches Wildgericht degustieren. Antipasti liegen im Trend, daher bietet Pistor seit kurzem ein Antipasti-Sortiment, das nicht pasteurisiert wird. Damit bleiben Eigenaroma, Textur und Farbe der Gemüse erhalten. Lassen Sie sich überraschen und geniessen Sie bei einem Glas Wein die feinen Spezialitäten aus Italien.  
Nach der Inbetriebnahme unseres neuen Tiefkühlagers können wir unseren Lieferanten ab Frühling 2013 eine erweiterte Plattform für ihre Produkte bieten. Dank der Unabhängigkeit von Pistor profitieren Sie von einer unbefangenen und breiten Sortimentsgestaltung.  
Nehmen Sie sich die Zeit im September, wir laden Sie gerne ein zu einer Beratung, zu einem Drink oder Imbiss.

**Pistor AG**  
Hasenmoosstrasse 31  
6023 Rothenburg  
Tel. 041 289 89 89

info@pistor.ch  
www.pistor.ch

ZAGG: Halle 2, Stand 285

**ROMER'S HAUSBÄCKEREI**

Kleine Backwaren  
fürs Dessert



Wer kennt es nicht: Man steht vor einem Dessert-Buffer und kann sich kaum entscheiden. Wie schön wäre es, wenn von allen Törtchen und Cremes nur ein kleines Stück degustiert und verzehrt werden könnte? Romer's Hausbäckerei trifft mit ihren Dessertkreationen im Kleinformat genau den Zahn der Zeit. So geniessen Naschkatzen wie Linda Fäh unbekümmert die zahlreichen Variationen. Mit bescheidenen 15 Gramm ist der Mohrenkopf das Leichtgewicht. Das grüne Schwedentörtli mit Marzipan folgt ihm auf den Fersen mit 20 Gramm. Punschkugel (25 g) und Cremeschnitte (30 g) vervollständigen das Quartett. Sortentrennt zu 36 beziehungsweise 40 Stück bei den Mini-Cremeschnitten werden die Kompositionen auf Papierkapseln abgesetzt und in Tiefzugschalen verpackt geliefert.

**Romer's Hausbäckerei AG**  
Neubuchstrasse 1, Postfach 55  
8717 Benken SG  
Tel. 055 293 36 36  
Fax 055 292 36 37

info@romers.ch  
www.romers.ch

ZAGG: Halle 2, Stand 258

**SIX PAYMENT SERVICES**

Datensicherheit in  
der Hotellerie



Schützen Sie sich wirksam vor möglichen Diebstählen im bargeldlosen Zahlungsverkehr? SIX Payment Services begleitet und unterstützt all seine Kunden bestmöglich - insbesondere im Bereich Sicherheit. Nutzen Sie die Gelegenheit und melden Sie sich jetzt an einer unserer Fachveranstaltungen (19.9. Basel, 3.10. Genf) «Datensicherheit» online an: [www.six-payment-services.com/events](http://www.six-payment-services.com/events).  
Spezialisten berichten, worauf es punkto Sicherheit bei Hotel-Management-Systemen ankommt, geben Tipps zur richtigen Wahl der Reservationsplattform und informieren über PCI-Sicherheitsstandards. Mittels eines praktischen Beispiels erfahren die Teilnehmenden zudem, wie ein Hacker-Angriff im Detail ablaufen kann.

**Six Payment Services AG**  
Hardturmstrasse 201  
8021 Zurich  
Tel. 058 399 91 11  
Fax 058 499 95 25

[www.six-payment-services.com](http://www.six-payment-services.com)

ZAGG: Halle 2, Stand 248

**ERWIN MÜLLER**

Alles aus einer  
Hand



Als führender Anbieter von innovativen Textilien für die Gastronomie und Hotellerie bietet Hotelwäsche Erwin Müller ein Sortiment, das durch Qualität, Aktualität und ein besonders gutes Preis-Leistungsverhältnis begeistert. Neben modernen Produkten und Farben für eine trendige Raumgestaltung finden Sie auch bewährte Klassiker und das alles in einer Palette von casual bis exklusiv, von ländlich rustikal bis innovativ.  
JOBELINE ist der Spezialist für moderne Berufsbekleidung, mit seinem besonderen Gespür für aktuelle Trends und der vielseitigen Kombinierbarkeit seiner Produkte. Bei JOBELINE findet jeder das passende Outfit. Besonders in der Küche überzeugen innovative, funktionelle und hochwertige Materialien mit perfekter Passform und einer grossen Auswahl an Farben.

**Hotelwäsche Erwin Müller GmbH**  
Tramstrasse 7  
9444 Diepoldsau  
Tel. 0848 809 809  
Fax 0848 806 806

service@erwinmueller.ch  
www.erwinmueller.ch

ZAGG: Halle 2, Stand 248

**WÄSCHEKRONE**

Tischwäsche mit  
Mehrwert



Ein Multitalent aus dem Hause Wäschekrone, das vielseitig eingesetzt werden kann, ist ein Strukturgewebe in edler Leinenoptik. Wäschekrone konfektioniert daraus hochwertige Tischwäsche, die mit einem entscheidenden Detail punktet: dem absolut sicheren Halt auf dem Tisch. Bei klassischen Tischdecken kommt dafür ein unsichtbarer Spannsaum, bei trendigen Tischläufern eine integrierte Klettbandbefestigung zum Einsatz, die für den Gast nicht zu sehen sind und die Tischwäsche dezent an Ort und Stelle halten. Darüber hinaus ist das raffinierte Strukturgewebe von Wäschekrone dank feiner Teflonbeschichtung fleckabweisend. Ein weiteres Plus: Wäschekrone konfektioniert aus dem pflege- und bügelleichten Polyestergerewebe hochwertige Sitzkissen mit Reißverschluss und rutschfeste Bierbankauflagen.

**Wäschekrone GmbH + Co. KG**  
Hirschstrasse 98  
D-89150 Laichingen  
Tel. 0049 (0) 7333 804 840  
Fax 0049 (0) 7333 804 940

info@waeschekrone.ch  
www.waeschekrone.ch

ZAGG Halle 2a, Stand 143

Gesucht:  
Bademantel

Gefunden:

[www.hotelmartplatz.ch](http://www.hotelmartplatz.ch)



hotel  
marktplatz.ch

Eine Dienstleistung von hotellerieuisse

# Meisterschaft macht Politik

Die Swiss Skills fürs Gastgewerbe finden dieses Jahr an der Zagg statt. Mit den Swiss Skills 2014 in Bern verfolgt man auch politische Ziele.

GUDRUN SCHLENCEK

Die Swiss Skills fürs Gastgewerbe, die Schweizer Meisterschaften für Restauration und Küche, finden erstmals im Rahmen der Zagg statt. Die Köche sowie Restaurationsfachleute, die sich an der Zagg messen, gehören schon zu den Besten ihres Fachs: Sie mussten im Vorfeld bereits verschiedene Qualifikationsetappen bestehen. Die am 12. September in Luzern nominierten Schweizermeisterinnen und -meister werden die Schweiz an den World Skills 2013 in Leipzig vertreten. Dort messen sich die jungen Topleute – das Maximalalter liegt bei 22 Jahren – mit Berufsleuten aus rund 60 Ländern.

In der Schweiz ist man stolz auf die duale Berufsbildung und ihre

Einzigartigkeit. Trotzdem schneiden gerade asiatische Länder, die ein solches System nicht kennen, an der WM der Berufe jeweils noch besser ab: An der letzten Weltmeisterschaft in London belegte das Schweizer Team in der Nationenwertung hinter Korea und Japan den dritten Platz. Christine Davatz, Vizedirektorin des Schweizerischen Gewerbeverbandes und Offizielle Delegierte von Swiss Skills, wundert sich nicht darüber: «Der Wettkampf ist für asiatische Länder eine Prestigefrage.» In Korea und Japan würden die Kandidaten sicher ein Jahr lang auf den Wettbewerb hin trainiert.

**Kandidaten werden auf die World Skills gut vorbereitet**

In der Schweiz ist das Training vor allem die Arbeitswelt selbst. So lernen die jungen Berufsleute dafür, flexibel auf sich verändernde Bedingungen zu reagieren. Ein Vorteil wiederum bei den World

Skills. Denn rund 30 Prozent der gestellten Aufgaben seien jeweils unbekannt.

Aufwand für die Meisterschaften wird aber auch in der Schweiz betrieben: Die öffentliche Hand lässt sich die drei Ebenen der Berufsmeisterschaften – Swiss Skills, European Skills und World Skills – jedes Jahr rund eine Million Franken kosten. So werden die jeweils knapp 40 Schweizer Kandidaten an drei Wochenenden mental auf die World Skills vorbereitet – inklusive Medientraining. Finanziert bekommen die Teilnehmer zudem verschiedene Ausrüstungen sowie die Reise und den Aufenthalt am Austragungsort.

«Für ein Land ist die Beteiligung an den World Skills innenpolitisch jeweils ein sehr grosser Gewinn», erklärt Davatz. Sie gibt ein Beispiel: Die Finnen, welche bei Pisa-Studien immer top abschneiden, aber mit einer sehr hohen Jugendarbeitslosigkeit zu



**«Die Beteiligung an den World Skills ist politisch jeweils ein grosser Gewinn.»**

Christine Davatz  
Schweizer Gewerbeverband



Zeigen ihr Können an den Swiss Skills 2012 an der Zagg: Restaurationsfachleute.

kämpfen haben, sind seit den World Skills im 2005 in Helsinki daran, ein duales Bildungssystem aufzubauen. Nützen will Christine Davatz, die auch Bildungsverantwortliche beim Schweizer Gewerbeverband ist, konkret die Swiss Skills 2014 für ihr Anliegen, der dualen Berufsbildung in der Politik mehr Gehör und Goodwill, insbesondere finanzieller Art, zu verschaffen. Die Swiss Skills 2014 sollen erstmals zentral für alle Berufe vom 17. bis 21. September in den BEA-Hallen in Bern durchgeführt werden. 100 Berufe sollen sich auf 60000m<sup>2</sup> präsentieren, lautet das Ziel des OK-Präsidenten und Direktors Berner KMU

Christoph Erb. Das sind 20 bis 30 mehr als in «normalen Jahren» bei einer dezentralen Durchführung. Das Budget liegt bei rund 14 Mio. Franken, zu 60 Prozent unterstützt vom BBT.

**Swiss Skills 2014: Grossevent zu 10 Jahre Berufsbildungsgesetz**

Anlass für den Grossevent ist zudem der Fakt, dass 2014 das Berufsbildungsgesetz zehn Jahre in Kraft sein wird. Und, so Davatz: «Ab 2014 rechnen wir aus demografischen Gründen mit einem Rückgang bei den Lernenden.» Sie möchte deshalb bereits im Vorfeld im grossen Stil die Werbe- und Medientrommel rühren. Wie-

der mit dem Blick auf die Politik werden die Swiss Skills 2014 prominent auf dem Bundesplatz eröffnet, eingebettet in ein attraktives Rahmenprogramm und dem Vorstellen der Teilnehmenden. Abschliessend wird das Swiss-Skills-Feuer Olympia-like entzündet, welches während der gesamten Veranstaltung an wichtigen Standorten brennen wird. Die Schlussfeier ist in der Postfinance Arena geplant. Erbs Wunsch: Künftig alle vier Jahre die Meisterschaften zentral durchzuführen. «Alle zwei Jahre wäre der Aufwand zu hoch.»

Swiss Skills an der Zagg in Halle 4

## Vielfalt der Karten ist Trumpf!



Machen Sie den Aufenthalt Ihrer ausländischen Kunden noch einfacher: Akzeptieren Sie Kartenzahlungen der kaufkräftigen Diners Club und Discover-Kunden auf Ihrem Zahlterminal. Damit erschliessen Sie sich einen interessanten Kundenkreis mit über 50 Millionen Karteninhabern, die im Durchschnitt deutlich mehr pro Transaktion ausgeben als solche mit anderen gängigen Kreditkarten. Mehr noch: Sie profitieren automatisch auch von der Akzeptanz der Kreditkarten BC Card aus Korea und DinaCard aus Serbien. Für zufriedener Kunden und mehr Umsatz für Sie.

[www.six-payment-services.com/diners](http://www.six-payment-services.com/diners)

SIX Payment Services

Diners Club INTERNATIONAL DISCOVER