



MATHIAS KUHN CONSULTING  
Großküchenmanagement  
Seminare

## Seminarbroschüre



## Mathias Kuhn Consulting Das Unternehmen

Mathias Kuhn Consulting wurde 2005 vom gleichnamigen Gesellschafter gegründet. Zwei Jahre später wurde Uwe Hähn als neuer Gesellschafter aufgenommen.

Wir beraten Senioreneinrichtungen und Krankenhäuser sowie die Betriebsgastronomie im Großküchenmanagement und bieten fachspezifische Seminare an.

Die Prozessoptimierung wird um weitere Dienstleistungen ergänzt. Mit Vario Präsent® haben wir ein eigenes Konzept zur Verbesserung der Erlössituation von Verpflegungsbereichen und unsere innovative Hygiene- und Qualitätssicherungsmethode HQ 22' verschafft unseren Kunden eine tägliche Produktionssicherheit.

Aus zwei Standorten heraus sind wir für Sie bundesweit tätig. Zu unseren Kunden gehören u. a. Kliniken, Ministerien, Akademien, Dienstleistungsunternehmen und Senioreneinrichtungen.

## Unsere Philosophie

Mathias Kuhn Consulting steht für feste Werte. Zielstrebigkeit, vorbildlicher Einsatz und Wahrhaftigkeit sowie Loyalität unserem Kunden gegenüber ist selbstverständlich.

Wissen zu vermitteln und anzuwenden, bestimmt unser Handeln. Wir betrachten den Know-how-Transfer vor allem als Hilfe zur Selbsthilfe. Unsere langjährige Erfahrung in der Personalführung zeigt, dass die Vermittlung von Wissen im direkten Fertigungsprozess eine kluge Form der Personalentwicklung ist.

Begleitend bieten wir Ihnen Fort- und Weiterbildungsseminare an. Diese befassen sich mit allen Bereichen des modernen Verpflegungsmanagements und den Komponenten einer Best-Practice-Küche. Die Zielsetzung dieser Seminare ist auf ein Selbstmanagement der Mitarbeiter und Ihrer Einrichtung ausgerichtet.

Es gilt das vorhandene Potenzial zu erkennen und zielstrebig zu optimieren. Es geht uns um die Nachhaltigkeit in unserer Dienstleistung, um Sie zum gewünschten Erfolg zu führen.

# Ziele sehen, Werte leben, Menschen begeistern!

## Betriebsanalyse, Beratung und Umsetzung

Wir stehen Ihnen mit einem kompetenten Team aus Praktikern zur Verfügung. Unser Ansatz ist die Prozessoptimierung, eine Erlössteigerung und da wo es Sinn macht, die Kostensenkung. Wenn wir bei Ihnen waren, dann besitzen Sie Know-how und unsere Werkzeuge, um ein nachhaltiges Controlling durchzuführen.

## Cook & Chill – Projektmanagement

Wir sprechen nicht nur darüber, sondern sind erfahrene Anwender! Mit zahlreichen Projekten und dem Wissen einer eigenen Bewirtschaftung einer Cook & Chill-Küche, bieten wir Ihnen Know-how bevor es zu spät oder teuer geworden ist.

## Einkaufsoptimierung (im Küchensektor)

Dort beschränken wir uns nicht nur auf die Basisdienstleistung „Preise und Konditionen verhandeln“, sondern wir kümmern uns auch um eine für Ihr Unternehmen angepasste Produktpalette, organisieren und standardisieren die Bestellvorgänge, legen für Sie die Abrechnungsmodalitäten fest und denken auch noch an viele wichtigen Details mehr.

## Verpflegungskonzepte

Die Verpflegung und das Rundherum ist unsere Leidenschaft. Deshalb entwickeln wir gerne Ihr Verpflegungskonzept. Ob Cafeteria oder die kleine Verteilküche, ob große Betriebsgastonomie oder die Wahlleistungsstation, wir finden eine Lösung für Sie!

## HQ 22' Hygiene- und Qualitätssicherungssystem

Mit unserem Hygiene- und Qualitätsmanagementsystem „HQ 22“ transferieren wir Ihre Werte und Philosophien in den betrieblichen Alltag, machen Betriebsstätten mit Hilfe objektiver Parameter untereinander vergleichbar und verhelfen Ihnen zu einem Stück Sicherheit im täglichen Geschäft.

## Neu- und Umbau – Begleitung (Küchenbereich)

Auch bei der Neu- und Umbauplanung sind wir ein verlässlicher Partner. Und das Beste: wir planen zum Festpreis!



MATHIAS KUHN CONSULTING  
Großküchenmanagement  
Seminare



Unsere Partner



LANGFELDT CONSULTING  
FACILITY MANAGEMENT

4

Unsere Referenten

7

Preisverleihung

8

Management

20

Dienstleistung

22

Nutzen & Vorteile

Wir liefern Ihnen  
Know-how, Praxis  
und Professionalität.



## Sonderwünsche und Vorträge

Selbstverständlich entwerfen wir auch Seminare nach Ihren Anforderungen und Bedürfnissen. Jedes Seminar kann als Inhouse-Seminar stattfinden.

Wir sind Ihnen gerne bei der Organisation, Abwicklung und Nachbereitung Ihrer Weiterbildung behilflich.

Die Planung, beginnend mit der Hotelauswahl, Einladungen mit Anschreiben an Betrieb und Mitarbeiter bis hin zur Rechnungsabwicklung, aber auch das Formularwesen wird für Sie von Mathias Kuhn Consulting durchgeführt bzw. gestellt. Dabei wird Ihr Logo in jedes Formular übernommen und Ihr Corporate Design bzw. Corporate Identity stimmt auch.

Gerne bieten wir unsere Vorträge an, um Ihnen bei Kongressen, Kunden- und/oder Verbandsveranstaltung ein interessantes Spektrum zu liefern.

### Vortragsbeispiele

- Meine kreative Rolle im Team: Auswirkungen bevorzugter Denk- und Verhaltensweisen auf Kommunikation und Kooperation
- ErfolgeDenken – Potenziale und Ressourcen im Unternehmen entfalten
- Mission possible – wie führen Sie Projekte zum Erfolg?
- Kostensenkung in Krankenhaus- und Seniorenheimküchen
- Erlössteigerung durch gezieltes Verpflegungsmanagement

Ernährung & Diätetik

24

Technik & Hygiene

30

EDV, Recht & Praxis

34

Garantien

36

Geschäftsbedingungen

37

## 4 Unsere Referenten



### Mathias Kuhn-Glugla

staatlich geprüfter Koch,  
Verpflegungsbetriebswirt

20-jährige Berufspraxis, sowohl in beratender als auch in praktischer Tätigkeit als Regional- und Organisationsleiter bei namhaften Catering- Unternehmen. Zu den Tätigkeiten gehörten Prozessoptimierungen, Cook & Chill-Projektleitungen, zahlreiche Realisierungen von HACCP Konzepten, Controlling Hauswirtschaft und Küche für bundesweit tätige Servicegesellschaft sowie die Budget- und Kostenkontrolle.

#### Schwerpunkt:

Prozessoptimierung, Cook & Chill und Mitarbeitercoaching



### Uwe Hähn

Küchenmeister (IHK),  
QM-Auditor (IHK),  
Verpflegungsbetriebswirt (HMA)

Über 30 Jahre Berufserfahrung u.a. als Betriebsleiter, Regionalleiter oder Gastronomieberater in verschiedenen Unternehmen. Einführung von Warenwirtschaftssystemen, Restrukturierung von Krankenhaus- und Seniorenheimküchen, Projektumsetzungen (Menü-Bestell-System, Tablett-systeme, Mitarbeitereinsatzplanungen) oder die Gestaltung von Dienstleistungsverträgen und Leistungsverzeichnissen gehören zu seinen Kompetenzen.

#### Schwerpunkt:

Management & Qualität



### Beatrice v. Brauchitsch

Dipl. Verwaltungswirtin (FH),  
Betriebswirtin (VWA),  
Versicherungsfachfrau (BWV)

Über 16 Jahre in verschiedenen Branchen und Führungspositionen, zuletzt als Geschäftsführerin eines großen Sozialunternehmens in Süddeutschland tätig. Weitere Dozententätigkeit in der Hochschule Ravensburg-Weingarten, Masterstudiengang im Sozial- und Gesundheitswesen

**Schwerpunkt:**  
Human Resources  
& Management



### Dr. Hans Gerd Luesse

Gegenprobensachverständiger,  
Laborleiter, QMB, Mikrobiologe,  
Agrarwissenschaftler

25 Jahre Berufserfahrung gesammelt u.a. als Betriebsleiter, Projektmanager, Forschungsgruppenleiter und Hygienemanagementberater. Untersuchung und Begutachtung von Lebens- und Futtermitteln. Veterinärdiagnostik, Laboranalytik, Personalschulungen Hygiene und HACCP, Entwicklung von HACCP Konzepten, Vorbereitung auf die Zertifizierung von Lebensmittelproduktionsunternehmen und Zulassung als EU-Betriebe, EU-Projektmanagement.

**Schwerpunkt:**  
Hygiene & Mikrobiologie



### Heidi Rösel

Diplom-Pädagogin, Human  
Resources Coordinator

10 Jahre Berufserfahrung als Leiterin Weiterbildung und Referentin in der Erwachsenenbildung, u.a. in den Branchen Automobil, Catering und Dienstleistung. Zertifizierte Projektmanagerin in ZOPP = zielorientierte Projektplanung und hat Reiseleiter speziell im Thema Umgang mit Gästen ausgebildet sowie Telefontrainings durchgeführt. TZI Diplom und RCI (Ruth Cohn Institut) zertifizierte Seminarleiterin

**Schwerpunkt:**  
Personalentwicklung  
& Persönlichkeitstraining



### Wolfgang Langfeldt

Staatlich geprüfter Betriebswirt,  
selbstständiger Unternehmensberater.

Der Spezialist für infrastrukturelle Dienstleistungen mit über 20-jähriger Berufserfahrung. Kernkompetenzen in den Bereichen Gebäudeinnenreinigung, Glasreinigung, Hausmeisterdienste und Grünflächenpflege. Erfahrungen in der sozialverträglichen Überführung von Eigen- in Fremdregie, Erarbeitung von Leistungsverzeichnissen sowie die Vorbereitung und Ausschreibung von Dienstleistungen im Spektrum des Facility-Managements

**Schwerpunkt:**  
Management und Qualität im  
Facility - Management



### Birgit Schnell

Diätassistentin,  
Diätküchenleiterin,  
Ernährungsberaterin

40 Jahre Berufserfahrung als Diätküchenleitung und Bereichsleitung für Cleaning und Wirtschaftsdienste. Langjährige Erfahrung in Ernährungs- und Diätberatung in verschiedenen Einrichtungen: Krankenhäuser, Krankenkassen, Volkshochschulen, Selbsthilfegruppen, Krankenpflegeschulen, Arztpraxen, Apotheken, Diabetes Schulungszentren und in der Nahrungsmittelindustrie.

**Schwerpunkt:**  
Ernährung & Diätetik

## 6 Unsere Referenten



### Peter Kreuzberg

Sachbereichsleiter Küchensoftware, Fa. Medlinq, Hamburg

Seit 7 Jahren Projektleitung zur Implementierung von Küchensoftware in Krankenhausküchen und Zentralküchen für die Gemeinschaftsverpflegung. Zuständig für Gesamtprojektierung und Mitarbeiterschulungen vor Ort sowie Problemanalysen in Abläufen und Durchführung notwendiger Anpassungen bei der Softwareentwicklung zur Optimierung des Softwareeinsatzes beim Kunden.

**Schwerpunkt:**  
EDV / Küchensoftware



### Bettina Hass

Geschäftsführerin/Inhaberin der Agentur „Glamour Faktur“

Seit 10 Jahren im Bereich Dekoration und Veranstaltung selbständig tätig. Ihre Stärken sind das Alltägliche ins Außergewöhnliche zu verwandeln - stilsicher und mit Liebe zum Detail. In zahlreichen Projekten konnten Objektgestaltungen, Dekorationen, Eventplanung und Realisation, Gestaltungen von Kantinen, Hotel/Restaurantbereiche, Dekorationen und Konzepte für Firmenveranstaltungen umgesetzt werden. Ebenfalls wurden gesamte Motto- und Themendekoration, Tischdekoration sowie Planung und Realisierung von komplexen Events durchgeführt.

**Schwerpunkt:**  
Gewinnbringendes Ambiente und Dekorationen



### André Dünwald

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Seit mehreren Jahren als Jurist mit dem Spezialgebiet „Arbeitsrecht“ in Theorie und Praxis tätig, u.a. für die Hans-Martin-Schleyer-Stiftung. Insbesondere mit den Problematiken des Arbeitsrechtes in der Gemeinschaftsverpflegung als Syndikusanwalt vertraut. Umfangreiche Erfahrungen, auch in der Planung, Entwicklung und Qualifizierung von Mitarbeitern in arbeitsrechtlichen Themenstellungen.

**Schwerpunkt:**  
Recht & Arbeitsrecht



### Susan Schulz

Diätassistentin,  
Diabetes-Beraterin

10 Jahre Berufserfahrung als Diätküchenleitung, langjährige Erfahrung in Ernährungs- und Diätberatung in Krankenhäusern und für Krankenkassen. Erfahrung mit Menü-Bestell-Systemen (MBS) sowie Cook & Chill-Produktionen

**Schwerpunkt:**  
Ernährung & Diätetik



### Andreas Wolff

Bankkaufmann und  
Sparkassenfachwirt

Seit vielen Jahren in der Seniorenheimbranche tätig. Als Bankkaufmann mit Controllerausbildung an der ZEB in Münster zählen die Bereiche Marketing und Vertriebsunterstützung, Standortplanung und Analyse, Produktentwicklung sowie die Kundenberatung zu den täglichen Aufgaben. Die Ausbildung zum Gesundheits- und Ernährungsberater sowie Lebensberater in der Schweiz bei Prof. Kurt Tepperwein, Ausbildung zum Coach an der Akademie für Führungskräfte in Leoben und die Ausbildereignungsprüfung runden das Portfolio ab.

**Schwerpunkt:**  
Aktives Belegungsmanagement

## Unsere Preisverleihung

### Der Team-Preis

Bei Anmeldung von 3 Teilnehmern aus einem Betrieb/Unternehmen erhalten Sie den dritten Platz kostenlos! Aktivieren Sie Ihre Kollegen und sparen dabei!

### Das Seminar-ABO

Buchen Sie gleich 3 Seminarhighlights und erhalten eine Ersparnis von 50,00 Euro pro Seminar! Gilt nur personenbezogen.

### Der Empfehlungsbonus

Sie haben ein Seminar bei uns besucht und empfehlen uns weiter? Bei Neubuchung Ihrer Empfehlung erhalten Sie einen Wissensgutschein von 100,00 Euro, den Sie bei Ihrem nächsten Seminar eintauschen können.

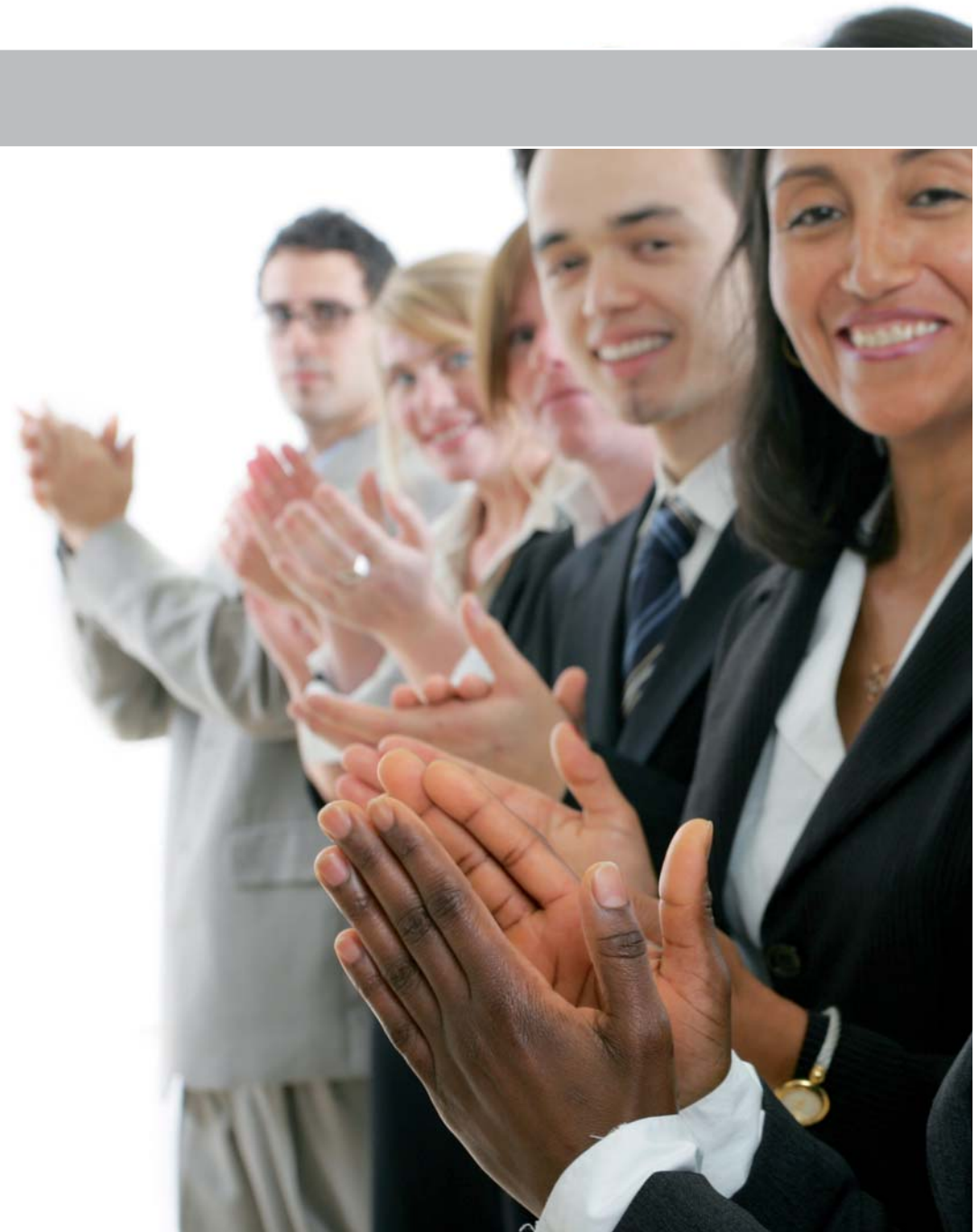
### Der 2x-Buchen-Preis

Sie wollen Ihr Wissen auffrischen und buchen ein Seminar zweimal? Dann bekommen Sie es für je 100,00 Euro! Einzige Bedingung: es müssen 12 Monate dazwischen liegen.

### Der Ich-komme-wieder-Preis

Sie haben bereits ein Seminar von Mathias Kuhn Consulting besucht? Gerne sehen wir Sie wieder und zur Belohnung gibt es 25 % Investitionsrabatt!

Alle Angaben ohne Anreisekosten – sind vom Teilnehmer selbst zu bezahlen - und MwSt.



## „Ohne Moos nix los! – Budget und Kalkulation für die Gemeinschaftsverpflegung“



„Das Aufstellen eines Budgets ist die Kunst,  
Enttäuschungen gleichmäßig zu verteilen.“  
*Maurice Stans (\*1908), ehem. amerik. Regierungsbeamter*

Unsere Aufgabe ist es, Wünsche zu erfüllen. Davon leben wir. Wir können diese nur erfüllen, wenn unsere Arbeit wirtschaftlich gestaltet wird.

In diesem Seminar wird den Teilnehmern vermittelt, welche Zahlen aussagekräftig sind, wie die Kosten entstehen und wie sie kontrolliert werden.

Nur wer die richtigen Kennzahlen kennt, kann dieses Handwerkszeug optimal einsetzen.

Anhand von Beispielen und Übungsaufgaben lernen die Teilnehmer Kalkulationen zu erstellen.

Mit diesem Basiswissen erhalten die Übenden das Fundament für ein besseres Verständnis der Wirtschaftlichkeit und können in ihrem Betrieb mögliche Einsparungspotenziale finden.

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Betriebsleiter,  
Köche, Diätassistenten, HWL und  
Cafeteria-Leitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Grundlagen BWL
- Begriffe: Deckungsbeitrag, Erlöse, BKT
- Personalkosten und -ermittlung
- Wareneinsatzberechnung
- Betriebsnebenkostenberechnung
- Kalkulationsgrundlage zur Preisfindung
- Vor- und Nachkalkulation
- Soll-Ist-Vergleich und weitere Kontrollen

**Trainer:**  
Uwe Hähn

**benötigte Hilfsmittel:**  
Taschenrechner

**Seminarcode:**  
001-M

## „Denn sie wissen nicht was sie tun ...“ Konfliktmanagement in Großküchen

„Früher habe ich mich mit euch auseinandergesetzt -  
heute setze ich mich mit euch zusammen.“

*Graffiti*

Konflikte gehören zum Leben wie das Salz in der Suppe. Wo keine Konflikte sind, ist auch keine Entwicklung. Gerade für Führungskräfte, aber ebenso für jeden Mitarbeiter ist es wichtig, Konflikte zu erkennen und eine entsprechende Konfliktmoderation zu übernehmen; bevor das Tischtuch zerschnitten ist.

Andererseits kann nicht jeder Konflikt vom Vorgesetzten moderiert werden. Deshalb ist es wichtig eine sachliche Streitkultur im Betrieb zu pflegen. Für Führungskräfte ist es wichtig, dass sie erkennen, wann sie emotional involviert sind.

Um eine erfolgreiche Konfliktbewältigung zu erlangen, bedarf es einer gezielten Vorgehensweise, denn Menschen sind nicht berechenbar.

Teilnehmer dieses Seminars lernen Konflikte zu erkennen, sie zu lösen und selbst damit umzugehen.

Neben einem Basiswissen werden verschiedene Übungen & Techniken vermittelt.

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Betriebsleiter,  
Küchenmitarbeiter, Köche, Diät-  
assistenten, HWL und Cafeteria-  
Leitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Grundlagen
- Konfliktformen
- Konfliktentstehung
- Konfliktlösung und Prävention
- Konfliktgespräch
- Strategien der Konflikt-  
handhabung
- Übungen

**Trainerin:**  
Heidi Rösel

**Seminarcode:**  
002-M

## „Alles mir nach ... oder besser vor mir her...?“ Mitarbeiterführung für Küchenleiter & Co.

„Behandle die Menschen so, als wären sie, was sie sein sollten, und du  
hilfst ihnen zu werden, was sie sein können.“

*Johann Wolfgang von Goethe, 1749 - 1832*

Die guten Führungskräfte fallen nicht vom Himmel. Junge Persönlichkeiten müssen auf ihre neue Aufgabe vorbereitet werden und erfahrene benötigen vielleicht eine Sensibilisierung.

Wer Andere führen will, muss sich selbst führen können. Nur wer eine klare Persönlichkeit ist, kann dies vermitteln.

Wer nicht richtig führen kann oder nicht geführt wird, verursacht Schäden mit Langzeitwirkung.

Mit diesem Seminar bekommen die Teilnehmer Instrumente und Herangehensweisen vermittelt, die Freude, bewusstes Führen und ein sicheres Gefühl geben.

Sie lernen die Balance zwischen Vertrauen und Kontrolle. Den Teilnehmern wird geholfen, zum eigenen Führungsstil zu finden.

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Betriebsleiter, HWL  
und Cafeteria-Leitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Grundlagen
- Kommunikation
- Motivation
- Lob & Kritik
- Konfliktmanagement
- Übungen

**Trainer:**  
Uwe Hähn  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
003-M

## Mitarbeiterführung im Management als Mittel zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung

„Mitarbeiter können alles: wenn man sie weiterbildet, wenn man ihnen Werkzeuge gibt, vor allem aber, wenn man es ihnen zutraut.“

*Hans-Olaf Henkel (\*1940), dt. Topmanager*

Um als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter seine Mitarbeiter erfolgreich führen zu können, benötigt man heute vielseitige Instrumente und Methoden. Hierzu zählen die richtige Personalauswahl, die Förderung durch Seminare und Weiterbildung sowie eine Beurteilung nach der Stärken-Schwächen-Analyse und Motivation durch realistische Zielvereinbarungen.

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über den gesamten Themenbereich des modernen Personalmanagements. Welche Kosten die einzelnen Punkte verursachen und wie Sie diese durch gezielten Einsatz von unterschiedlichen Methoden reduzieren können.

Durch die Umsetzung der vorgestellten Tools werden Sie bei Ihren Mitarbeitern eine höhere Leistungsbereitschaft, Identifikation und Integration in Ihrem Unternehmen erreichen.

### Zielgruppe:

Geschäftsführungen, Niederlassungs- und Regionalleiter und sonstige Führungskräfte mit Personalverantwortung

### Seminardauer:

1 - 2 Tage

### Teilnehmer:

maximal 12

### Inhalt:

- Personalauswahl
- Personalentwicklung
- Mitarbeiterbeurteilung
- Win-Win Situationen
- Zielvereinbarung
- Arbeitsrechtliche Situation bei personellen Einzelmaßnahmen

### Trainerin:

Beatrice von Brauchitsch

### Seminarcode:

004-M



## „Ab Morgen früher nach Hause! - Wie aus einem Chaos der normale Wahnsinn wird.“

„Es ist nicht wenig Zeit, was wir haben,  
sondern es ist viel, was wir nicht nützen.“  
*Seneca, röm. Philosoph, 4 v. Chr. - 65 n. Chr.*

Zeit ist Geld. Wenn es so ist, dann  
machen wir wohl alle Schulden.

Ein funktionierendes Zeitmanagement  
kann der Schlüssel für eine erfolgreiche  
Bewältigung der beruflichen, wie privaten  
Projekte sein.

Im Betrieb bedarf es einer genauen  
Planung, um die wirtschaftlichen und  
humanitären Ressourcen nicht zu  
verschwenden.

Ob in Besprechungen, Projekten oder  
einfach am Arbeitsplatz, für jeden  
Bereich gibt es ein richtiges und ein  
falsches Verhalten. In diesem Seminar  
erlangen die Teilnehmer einen Fahr-  
plan für ihre tägliche Arbeit.

Es werden Methoden und Maßnahmen  
aufgezeigt und vermittelt, die mit  
einfachen Mitteln in die Tat umgesetzt  
werden können.

Machen Sie mit, damit aus Ihrem  
nächsten Meeting keine zähe Veran-  
staltung wird!

**Zielgruppe:**  
Führungskräfte aus Küche, Service  
und der Dienstleistungsbranche,  
Nachwuchskräfte

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Organisationsgrundlagen
- Arbeitszeitgestaltung
- Dienstplan
- Besprechungen & Verhalten
- Maßnahmen
- Übungen

**Trainerin:**  
Heidi Rösel

**Seminarcode:**  
005-M

## Zielvereinbarungen in Mitarbeitergesprächen

„Wenn wir zunächst wüssten, wo wir sind und wohin wir streben,  
könnten wir besser beurteilen, was wir tun und wie wir es tun sollten.“  
*Abraham Lincoln*

Das Leitungsteam spielt vor Ort eine  
Schlüsselrolle. Oftmals erleben die  
Führungskräfte die „Hau drauf“ Nean-  
dertaler Praktik von Ihren Vorgesetzten  
und leben diese weiter fort.

Und dann sollen im täglichen Ar-  
beitspensum noch Mitarbeiterge-  
spräche geführt werden oder Produkti-  
onsbesprechungen abgehalten werden.

Ebenso ist die jährliche betriebliche  
und persönliche Zielerreichung immer  
wieder ein schwieriges Unterfangen.

Wie finde ich heraus, welche Aufgaben  
ich delegieren soll, um welche Aufga-  
ben muss ich mich persönlich küm-  
mern, was ist wichtig und wie erreiche  
ich mein Ziel? Wie motiviere ich mit  
Gesprächen meine Mitarbeiter und  
Kollegen?

Die Teilnehmer werden in der Lage sein,  
mit ihren Mitarbeitern Ziele zu definie-  
ren und eine erfolgreiche Gesprächs-  
führung zu übernehmen. Dafür geben  
wir das kommunikative Rüstzeug.

In Zukunft kann es konstruktive Team-  
besprechungen und motivierenden  
Mitarbeitergespräche in Ihrem Betrieb  
geben.

**Zielgruppe:**  
Geschäftsleitungen, Wirtschafts-  
leiter, Küchenleiter, Betriebsleiter,  
HWL, Heimleitungen, PDL und  
Cafeteria-Leitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Mitarbeitergespräche souverän  
gestalten
- Gespräche strukturieren, zielori-  
entiert führen
- Kritikgespräche durchführen
- Zielvereinbarungen formulieren
- Besprechungsmoderation

**Trainerin:**  
Heidi Rösel

**Seminarcode:**  
006-M



## „Make or Buy?! - Wir finden den Weg.“ Eigenregie oder Fremdvergabe von Dienstleistungen

„Wenn du ein Schiff bauen willst, so trommle nicht die Männer zusammen, um Holz zu beschaffen und Werkzeuge vorzubereiten oder die Arbeit einzuteilen und Aufgaben zu vergeben, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem endlosen weiten Meer.“ *Antoine de Saint-Exupery, franz. Schriftsteller, 1900 – 1944*

Es wird immer schwieriger für Großküchen, den Ansprüchen aller Seiten gerecht zu werden. Zum einen möchte die Leitung einer Einrichtung die wirtschaftliche Sicherheit, zum anderen den höchsten Grad an Qualität und kulinarischen Freuden, um damit auch das eigene Haus im Wettbewerb vermarkten zu können.

Dabei kommt die Fremdvergabe ins Gespräch. Für alle Nicht-Küchenfachleute ist es schwer zu unterscheiden, ob die Angebote nur auf gute Marketingkonzepte aufbauen oder ob die Vergabe an einen Dienstleister die richtige Entscheidung ist.

Mit diesem Seminar erhalten die Teilnehmer die Kenntnisse um selbst einen fundierten neutralen Vergleich durchführen zu können und zu eigenen Entscheidungen zu finden. Durch verschiedene Instrumente wird es einfacher, den richtigen Weg zu gehen.

In praktischen Übungen lernen Sie Modelle kennen, mit denen sie Ihre Küche analysieren und am Ende eine nachvollziehbare Entscheidung für Eigen- oder Fremdregie treffen können. Ebenfalls eignet sich das Seminar zur Vorbereitung einer Fremdvergabe.

**Zielgruppe:**  
Geschäftsleitungen, Wirtschaftsleiter, Küchenleiter, Heimleitungen und PDL

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Definition Eigen- und Fremdregie
- Rechtsformen der Leistungsabgabe
- Marktsituation
- Kostenmodelle
- Qualität & Preis
- Personal & Steuerung
- Service-Gesellschaften
- Vorgehensweise Outsourcing

**Trainer:**  
Uwe Hähn  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
007-M

## „Hör'n se mal!“ Beschwerdemanagement

„Die meisten Dinge, die wir lernen, lernen wir von unseren Kunden.“  
*Charles Lazarus (\*1923), amerik. Unternehmer, Gründer Toys'R'Us*

Die Bearbeitung von Beschwerden verbirgt einige Gefahren.

Einerseits erwartet der Kunde, dass Sie souverän und professionell mit seiner Angelegenheit umgehen. Andererseits sollen Sie die Zufriedenheit des Kunden steigern und die Beschwerden aufnehmen.

Deshalb erfordert die tägliche Arbeit mit Kunden ein immer wieder neues Einstellen auf sehr individuelle Situationen.

Wir zeigen Ihnen verschiedene Instrumente und Techniken, um für beide Seiten eine Zufriedenheit und Begeisterung zu erzielen.

Denn: Gut bearbeitete Reklamationen generieren die treuesten Kunden

**Zielgruppe:**  
Betriebsleiter, Regionalleitung, HWL, Heimleitungen, PDL und Cafeteria-Leitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Phasen der Beschwerde
- Instrumente der Bearbeitung
- Anfang und Ende einer Beschwerde erkennen
- Umgang mit Beschwerden
- Fragetechniken
- Beschwerde-Stimulierung

**Trainer:**  
Uwe Hähn

**Seminarcode:**  
008-M

## „Verkauf den Koch!“ – Marketing für Großküchen

„Ich habe kein Marketing gemacht.  
Ich habe immer nur meine Kunden geliebt.“  
*Zino Davidoff (1906-94), Schweizer Zigarrenhersteller sowj. Herkunft*

Produkte und Dienstleistungen sind austauschbar, wie selten zuvor. Gerade beim Essen und Trinken sind die Gäste anspruchsvoller geworden. Dabei ist es zweitrangig, ob man im Restaurant, dem Seniorenspeiseraum oder dem Krankenhaus-Zimmer seine Mahlzeit zu sich nimmt.

Der Kunde erwartet Aufmerksamkeit, Aktion und die Fähigkeit des Dienstleisters, Kundenwünsche zu erkennen.

Der Fachmann oder das Unternehmen, welches nicht nur qualitativ hochwertige Produkte herstellt, sondern auch diese und sich selbst perfekt in Szene setzen kann, wird in Zukunft den USP haben. Ach, Sie wissen gerade nicht was der oder das USP ist?

Optimieren Sie Ihr persönliches Marketing und entdecken Sie in diesem Seminar die Möglichkeit, Ihr Unternehmen in Zukunft in ein passendes Image zu führen.

**Zielgruppe:**  
Küchenleitungen, Gastronomen, Betriebs- und Cafeteria-Leitungen, Nachwuchskräfte

**Seminardauer:**  
1 Tag, je nach Intensität bis auf 3 Tage ausbaubar

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Was ist Marketing
- Wahrnehmung von Marketing
- Bedürfnisse und deren Befriedigung
- Psychologische Faktoren
- Marketing-Mix – Produkt-Mix
- Public Relations
- Sales Promotion
- Marketingziele
- Image – Definition und Stellenwert
- Ausprägungen der Unternehmensdarstellung
- Beispiel „Imagebroschüre“

**Trainer:**  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
009-M

## „Auslastung 100 %“ - erfolgreiches Belegungsmanagement in Pflegeeinrichtungen

„Ein Tropfen Hilfe ist oft besser als ein Ozean voll Sympathie.“

*Unbekannt*

Die Zeiten von langen Wartelisten auf einen Pflegeplatz sowie einer Auslastung von 100% gehören der Vergangenheit an. Vielmehr sprechen Auslastungen von durchschnittlich 88% in 2005 und weiter sinkende Zahlen in 2006 und 2007 eine deutliche Sprache. Pflegebedürftige und Angehörige können mittlerweile unter einer Vielzahl von Angeboten auswählen und nutzen diese Möglichkeit auch aus.

Es ist an der Zeit, den Kurs neu zu justieren, will man auch in Zukunft eine Auslastung von 100% erreichen und weiterhin eine Warteliste führen. Ein erfolgreiches und aktives Belegungsmanagement bildet die Basis für diesen neuen Kurs. In dem 2-tätigen Workshop werden praxisnahe und sofort umsetzbare Maßnahmen und Schritte gemeinsam erarbeitet.

Da ein erfolgreiches Belegungsmanagement stets das Ergebnis einer Teamleistung „vom Hausmeister bis zur Heimleitung“ ist, eignet sich dieses Seminar besonders als Inhouse-Veranstaltung um den Anforderungen vor Ort besser gerecht zu werden.

### Zielgruppe:

Alle für das Belegungsmanagement verantwortlichen Führungskräfte und Interessierten

### Seminardauer:

2 Tage

### Teilnehmer:

max. 12

### Inhalt:

- Marketingplan als Basis für ein erfolgreiches Belegungsmanagement
- Multiplikatoren gewinnen und pflegen
- Das Interessentengespräch als Big Point
- „Alle Mitarbeiter sind Marketingfaktoren“
- Soll-Ist-Vergleich und weitere Kontrollen

### Trainer:

Andreas Wolff

### Seminarcode:

040-M

work coop  
single grou  
**team-work**  
which ind  
ciency; co  
with a tea  
tea party

## Reinigung im Facility-Management - eine saubere Dienstleistung!

„Jeder kehre vor der eigenen Tür, und die Welt ist sauber.“  
*Johann Wolfgang von Goethe, (1749 - 1832), deutscher Dichter der Klassik,  
Naturwissenschaftler und Staatsmann*

Zum Leistungsvergleich und als Kennzahl ist es wichtig, die Organisation und Kalkulation der Fremdreinigung mit der Eigenreinigung vergleichen zu können.

Fehler bei der Ausschreibung sind zu vermeiden, es werden Entscheidungshilfen bei der Vergabe von Reinigungsaufträgen gegeben und der Verantwortliche wird in die Lage versetzt, selbständig die ausgeschriebenen Leistungen und Qualitäten sowie deren Umsetzung in der Praxis zu überprüfen.

Es werden Einblicke in die Einführung einer elektronischen Qualitätssicherung gegeben, um deren Einsatz zielgerichtet lenken zu können.

Mit diesem Basiswissen erhalten die Teilnehmer das Fundament für ein besseres Verständnis der Problematiken von Reinigungsleistungen im Spannungsfeld zwischen Wirtschaftlichkeit und Notwendigkeit.

**Zielgruppe:**  
Geschäftsleitungen, Wirtschaftsleiter, HWL und Heimleitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Definition der Verschmutzungsarten
- Objektorganisation in der Reinigung
- Auswertung von Angeboten nach Vorgaben
- Definition der Reinigungsarten
- Mögliche Vertragsvarianten
- Erstellen von Revierplänen
- Vorgaben zu Reinigungsturnussen
- Einsatz von Technik und Chemie

**Trainer:**  
Wolfgang Langfeldt

**Benötigte Hilfsmittel:**  
Taschenrechner

**Seminarcode:**  
013-M

## „Vier Abteilungen und ein neuer Chef“ - Teambuilding mit neuen Mitarbeitern

„Mit einer Hand lässt sich kein Knoten knüpfen.“  
*Aus der Mongolei*

„Wir kennen uns kaum - innerhalb der einzelnen Abteilungen schon, doch im Gesamtbereich ... im Unternehmen scheinen wir manchmal Namensschilder zu brauchen.“

Ein etwas anderes Programm, Übungen, anregende Gespräche, wertvolle Informationen und neue Gesichtspunkte. Eigenes Handeln und eigene Erfahrungen der Teilnehmer stehen im Vordergrund.

**Zielgruppe:**  
Führungskräfte und MitarbeiterInnen im Catering, in Hauswirtschaft und Großküchen, Nachwuchskräfte und Mitarbeiter aus der Pflege

**Seminardauer:**  
2 Tage

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Wie erreichen Sie Team - statt Abteilungsdenken?
- Wie können Sie darüber hinaus den Mitarbeitern deutlich machen, wie Sie ihren internen und externen Kunden helfen können, erfolgreich zu sein?

**Trainerin:**  
Beatrice v. Brauchitsch

**Seminarcode:**  
012-M

## Das Ganzhirn Konzept H.B.D.I. - Herrmann Brain Dominance Instrument

### Historie

Ned Herrmann entwickelte das Instrument Ende der 70er Jahre als Leiter des Führungskräfte-Trainings bei General Electric. 1982 gründete er mit dem Instrument sein eigenes Unternehmen und gewann sehr schnell Firmen wie Coca-Cola, IBM, Shell, Goodyear, oder Ciba Geigy als Kunden. In Europa waren insbesondere die skandinavischen Länder federführend bei der Einführung des H.B.D.I. Heute ist es in fast allen europäischen Ländern im Einsatz und wurde von über 2 Millionen Menschen eingesetzt.

### Fakten

Ned Herrmanns eigene Experimente und die Forschungsergebnisse zweier Gehirnforscher – Roger Sperry & Paul McLean – brachten ihn darauf, die Elemente der beiden getrennten Theorien von Sperry und McLean in einem Modell aus vier Teilen zu kombinieren, welche das ganze denkende Gehirn darstellen. Dabei ist das H.B.D.I. eine metaphorische Darstellung bevorzugter Denk- und Verhaltensweisen, validiert in unzähligen Profilen und über 25 Jahren wissenschaftlicher Begleitung.

### Nutzen für jedermann

1. Wir verstehen, wie das Gehirn funktioniert, so dass wir mit alltäglichen Geschäftssituationen effizienter umgehen können.
2. Wir begreifen unsere eigene und die Denkweise unserer Mitarbeiter, Kollegen, Freunde und Familienmitglieder. Es wird uns klar, was sie motiviert und warum sie Dinge auf ihre Weise erledigen.

3. Wir lernen Führungsfragen wie z.B. Produktivität, Motivation, Arbeitsgestaltung, Stellenbesetzung, Kreativität und strategisches Denken aus einer völlig neuen, vielschichtigen Perspektive kennen.
4. Menschen entdecken neue Ratschläge und Ansätze für ihre eigene Karriere.

### Fragen & Antworten

Das Ganzhirn - Modell stellt eine einzigartige Methode dar, geschäftliche Gegebenheiten zu beurteilen und wichtige Geschäfts- und Führungsprobleme zu verstehen und zu lösen.

### Es gibt Antwort auf Fragen wie:

- Warum stagniert die Entwicklung in meinem Unternehmen?
- Warum sind meine Mitarbeiter nicht produktiv?
- Wie arbeiten wir „kundenorientierter“ und reagieren rascher auf Kundenwünsche?
- Warum ist mein Unternehmen nicht kreativ?
- Was hält mein Unternehmen von Veränderungen ab?
- Wie können wir das Mitarbeiter-Potenzial besser nutzen?

### Menschen sind einzigartig

Jeder Mensch ist einzigartig! H.B.D.I. ist ein Instrument, das es uns ermöglicht, diese Einmaligkeit zu verstehen und für komplexe Aufgaben synergetisch zu nutzen. Das gilt für Einzelne, für Teams und für Unternehmen. In diesem Sinne sorgen wir für Entwicklung bei Menschen. Teams. Unternehmen!

„Das größte Vergnügen im Leben besteht darin, Dinge zu tun, die man nach Meinung anderer nicht fertig bringt.“

*Marcel Aymé*

Manager oder Führungskraft - ist das nicht das Gleiche?

Weit gefehlt: Die Welt ist voller Manager, die organisieren und den Betrieb am Laufen halten. Doch was die Unternehmen wirklich brauchen, sind Menschen mit Führungsqualitäten, mit Visionen und konkreten Vorstellungen davon, wie diese effektiv umzusetzen sind.

Wenn auch Sie dazu gehören wollen, wenn Sie Ihr Team, Ihr Unternehmen mit innovativen Ideen und Esprit leiten wollen, wenn Sie Ihre Führungsqualitäten entwickeln und verbessern möchten, dann ist unser Seminar genau das Richtige für Sie!



### Zielgruppe:

Führungskräfte aus allen Managementebenen - auch wenn Sie nur sich selbst führen müssen.

### Seminardauer:

1 Tag

### Teilnehmer:

max. 12

### Inhalt:

- Kurzvorstellung des Instruments H.B.D.I.
- Manager oder Führungspersönlichkeit?
- Wer bin ich als Führungskraft?
- Wie kommuniziere und handle ich?
- Entdecken Sie persönliche Ressourcen!
- Motivieren, überzeugen, aktivieren Sie Mitarbeiter.

### Trainerin:

Beatrice von Brauchitsch

### Seminarcode:

011-M

## „Hophophop – oder der Mythos des Motivierens?“

„In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.“

*Augustinus*

Wenn Menschen nur noch als Produktionsfaktoren gesehen werden, dann befindet sich ein Unternehmen bzw. ein Betrieb in einer kritischen Situation.

Mitarbeiter, die nur Kritik erleben, werden ihre Arbeit nicht besser und effektiver ausführen.

Motivieren heißt, die Bedürfnisse von Mitarbeitern und Betrieb in Einklang zu bringen und sich dabei als Führungskraft selbst zu motivieren.

Und noch etwas: eine Umfrage von Gallup (2004) zeigte, dass

- 70% der Mitarbeiter Dienst nach Vorschrift machen
- 18% bereits innerlich gekündigt haben
- nur 12% sich emotional an ihr Unternehmen gebunden fühlen

Wo stehen Sie, und wo stehen Ihre Mitarbeiter?

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Betriebsleiter, Diätassistenten, HWL und Cafeteria-Leitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

- Inhalt:**
- Formen der Motivation
  - Selbstmotivation
  - Motivationskiller identifizieren und minimieren
  - Begeisterung erzielen!
  - langfristige Motivation schaffen
  - Motivationsgespräche führen
  - Übungen

**Trainer:**  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
022-M

## „Kennzahlen oder kennen wir die Zahlen?“

„Wir müssen kopieren, nicht kopieren.“

*Manfred Perlitz (\*1943), dt. Nationalökonom  
Zentrum f. Europäische Wirtschaftsforschung*

Zahlen, Zahlen, Zahlen, aber welche gelten für mich und wo kommen Sie her?

Um ein Unternehmen oder Betrieb gut steuern zu können, werden Kennzahlen benötigt.

Die Kunst liegt in der richtigen Bewertung von Kennzahlen.

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie ein Kennzahlensystem entwickeln und einführen.

Sie bekommen einen Überblick zu den Begrifflichkeiten und erhalten wertvolle Instrumente für den täglichen Gebrauch.

Und dann erzählen wir noch, was ein Benchmark ist ...

**Zielgruppe:**  
Führungsmitarbeiter im Catering, Hauswirtschaft und Großküchen, Nachwuchskräfte, Trainees

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

- Inhalt:**
- Begrifflichkeiten
  - Organisatorische Voraussetzungen
  - Einführung von Kennzahlensystemen
  - strategische und operative Kennzahlen
  - Kennzahlen und der Umgang damit
  - und was ist ein Benchmark?

**Trainer:**  
Uwe Hähn

**Seminarcode:**  
023-M



## „Dem Zufall auf den Fersen!“ Qualitätsmanagement in Großküchen

„Qualität = Das Gegenteil des Zufalls.“  
Klaus Zumwinkel (\*1943), dt. Topmanager

Qualität ist, wenn der Kunde wieder-  
kommt und nicht das Produkt!

Beim Begriff Qualität kommen einem  
sofort viele Schlagwörter in den Sinn:  
KTQ, Kaizen, EFQM, KVP oder TQM.  
Aber was bedeuten diese Kürzel?

Und welche Form der Qualität kann in  
einer Großküche ein- und umgesetzt  
werden?

Mit diesem Seminar erhalten Sie ein  
Grundlagenwissen und Instrumente,  
um einen qualitativen Arbeitsalltag für  
Ihren Bereich zu planen und einzufüh-  
ren.

Qualitätsmanagement ist nicht nur für  
den Chef wichtig!

**Zielgruppe:**  
Führungsmitarbeiter im Catering,  
in Hauswirtschaft und Großküchen,  
Nachwuchskräfte, Trainees

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- QM-Systeme in der Küche bzw.  
der Gemeinschaftsverpflegung
- DIN 22.000
- Formen der Qualität
- Umgang mit QM-Dokumen-  
tationen
- Anforderungen des MDK und  
der Umwelt
- Gesetzliche Grundlagen
- QM-Controlling
- Instrumente des QMS

**Trainer:**  
Uwe Hähn

**Seminarcode:**  
024-M

## „11 Freunde müsst ihr sein!“ Im Team effizienter arbeiten

„Was dem Schwarm nicht nützt, das nützt auch der einzelnen Biene nicht.“  
Marc Aurel (121-180), s. 161 röm. Kaiser

Richtig zusammengesetzte und ge-  
führte Teams sind sehr leistungsfähig.  
Das Geheimnis dieser Teams ist die  
bewusste Integration der Stärken der  
einzelnen Teammitglieder sowie eine  
klar definierte und gelebte Rollenver-  
teilung.

Aus diesem Grund sind Teams kreativer,  
effizienter und flexibler beim Lösen von  
Problemen als es Einzelkämpfer oder  
zufällig zusammengewürfelte Gruppen  
sein können.

Gemeinsam erarbeitete Konzepte und  
Lösungen werden von allen Teammit-  
gliedern getragen und deshalb schnel-  
ler und besser umgesetzt als einsam  
getroffene Entscheidungen.

**Zielgruppe:**  
Führungsmitarbeiter im Catering,  
in Hauswirtschaft und Großküchen,  
Nachwuchskräfte, Trainees

**Seminardauer:**  
1 Tag, je nach Intensität ausbaubar  
bis auf 3 Tage

**Teilnehmer:** max. 12

**Inhalt:**

- Was bedeutet ein Team für mich?
- Teamstrukturen erkennen
- Verantwortlichkeit als Team-  
mitglied
- Entdecken Sie persönliche  
Ressourcen!
- „Spielregeln“ eines Teams  
kennen und gezielt einsetzen
- Teamentwicklung und  
Teampflege
- Kommunikation im Team und  
mit anderen
- konstruktiver Umgang mit  
Spannungen im Team
- Veränderungen im Team zum  
Laufen bringen

**Trainer:**  
Uwe Hähn  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:** 026-M

## Das Vario Präsent Konzept: Erreichen Sie Ihre Zielgruppen



Ein Lächeln sagt mehr als tausend Worte, denn es verrät unserem Gegenüber, dass es uns gut geht und wir zufrieden sind. Deswegen freuen wir uns natürlich auch über jedes Lächeln, das uns entgegengebracht wird. Ein einfacher Weg zu einem Lächeln ist ein Geschenk, denn jeder Mensch freut sich doch über Geschenke, Sie nicht auch?

Aus diesem Gedanken heraus entstand das neue Vario Präsent-Konzept. Mathias Kuhn Consulting hat sich die Frage gestellt: „Was schenken Sie einem Verwandten, Freund oder einem Patienten oder einer Patientin bzw. den Kollegen, wenn sie nicht die Pralinen oder den Blumenstrauß auswählen?“ Darauf gab es nicht viele spannende Antworten.

Genau an diesem Punkt setzt das Vario Präsent-Konzept an. Wir bieten Ihnen eine ausgewählte Anzahl von guten Geschenk-Produkten mit einem gesunden Preis-Leistungsverhältnis. Dabei garantieren wir Aufschläge von mindestens 50% und bis zu 200%!

Mit Vario Präsent erreichen Sie kinderleicht Ihre wichtigsten Zielgruppen:

**z. B. PrivatpatientInnen**  
Schenken Sie den Menschen Ihre Aufmerksamkeit. Mit einem kleinen Geschenk aus dem VarioPräsent-Angebot zeigen Sie Wertschätzung und die Menschen verlassen Ihr Haus nach überstandener Behandlung mit einem wirklich guten Gefühl.

**Oder Ihre MitarbeiterInnen**  
Vario Präsent bietet wunderbare Dankeschön- oder Geburtstagsgeschenke - motivieren Sie mit kleinen Präsenten!

**Und natürlich all Ihre PatientInnen**  
sowie deren Angehörige  
Zaubern Sie ganz leicht ein Lächeln auf das Gesicht der Menschen. Mit persönlichen Geschenken von Vario Präsent.

- Ihre Vorteile**
- Erstbestückung auf Kommission
  - garantierte Deckungsbeiträge
  - Verkaufssupport
  - Betreuung durch kompetente Partner
  - direkte Belieferung
  - geringe Warenbestände

*„Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert,  
sondern von dem, was es verkauft.“  
unbekannt*

Die Bedürfnisse des Endverbrauchers zu erkennen und ihnen gerecht zu werden, ist eine wesentliche Voraussetzung, um die Kundenzufriedenheit und damit auch die Kundenbindung zu erhöhen.

Mit einer gezielten Erlössteigerung ihres Kiosk- oder Cafeteriabereiches können sie diesen oftmals wenig ertragreichen Bereich zu einem eigenen Profit-Center machen. Nur wer ständig ein aktuelles Sortiment hat und motivierte Mitarbeiter, die wissen wie sie diese Produkte an den Kunden bringen, wird Erfolg haben.

Gleichgültigkeit im Verkauf kann dagegen verheerende Folgen haben.

Mit diesem Seminar werden in kompakter Form den Teilnehmern verschiedene Grundlagen vermittelt, mit denen sie im Alltag operieren können.

**Zielgruppe:**  
Mitarbeiter aus Kiosk und Cafeteria

**Seminardauer:**  
1 Tag bzw. als Kurzseminar möglich

**Teilnehmer:**  
max. 12

- Inhalt:**
- Anforderungen der Endverbraucher
  - Anforderungen Kiosk oder Cafeteria
  - Warenpräsentation
  - Zielgruppen

**Trainer:**  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
035-DS

## „Essen verteilen oder Seniorenrestaurant?!“ Erfolgreiche Dienstleistung mit und für Senioren.

„Die größte Kulturleistung eines Volkes sind die zufriedenen Alten.“  
Aus Japan

Alles dreht sich ums Essen und Trinken... Die Mahlzeiten sind wichtiger Bestandteil der Tagesstrukturierung, das angebotene Menü ein beliebtes Thema für Gespräche, manchmal auch ein Streitpunkt und ein Anlass für Beschwerden. Jeder hat seine eigenen Vorstellungen dazu und über Geschmack lässt sich bekanntlich nicht streiten.

Jedoch über guten und schlechten Service am Gast: dem Bewohner.

Dieses Seminar bringt neue Sichtweisen und schafft ein Bewusstsein bei Ihren Mitarbeitern. Die Vermittlung von Basiswissen im Umgang mit Senioren, ist besonders für Neulinge eine optimale Einstiegsunterweisung.

Und die „alten Hasen“ können neue Verbesserungen einbringen. Am Ende steht ein innovativer Impuls - für Ihren Bewohner.

Eröffnen Sie Ihr Senioren-Restaurant!

**Zielgruppe:**  
Mitarbeiter aus Pflege, Service, Hauswirtschaft und Küche

**Seminardauer:**  
1 Tag bzw. als Kurzseminar möglich

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Grundlagen der Dienstleistung
- Rechtliche Aspekte
- Perspektiven der Senioren
- Lösungen
- Anforderungen an den Speisenplan
- Beschwerdemanagement
- 10 goldene Regeln

**Trainer:**  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
015-DS

## „Endlich wieder italienische Woche“ Vom Aktionismus zur geplanten Aktion.

„Der einzige Weg, uns zu behaupten, ist über bessere Dienstleistungen und besseren Service. Die Kunden sind Götter.“  
Jeff Bezos, amerik. Unternehmer, Gründer der Internet-Buchhandlung "Amazon"

Kundenzufriedenheit und Kundenbindung in der Gemeinschaftspflege sind das A & O. Besonders bei Kunden die fast jeden Tag in Ihr Betriebsrestaurant oder ins Bistro kommen.

Die Bedürfnisse und Wünsche der Gäste spielen in der Küche die Hauptrolle. Qualität und Frische sowie ein abwechslungsreiches Speisenangebot in Verbindung mit erlebtem Genuss stehen für den Gast im Vordergrund. Ihr Kunde will unterhalten werden und dabei spielt es keine Rolle ob es eine groß angelegte Aktion ist oder nur ein kurzes Intermezzo. Sie müssen den Gast, Bewohner oder Mitarbeiter erreichen.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie aus einer Idee eine unterhaltsame und ansprechende Aktion planen, durchführen und am Ende noch messen bzw. bewerten können.

Sie erhalten Instrumente und Anregungen, um eine Aktionsplanung in die tägliche Arbeit einzubringen.

Aktionen sind das Salz in der Suppe.

**Zielgruppe:**  
Betriebs- und Küchenleiter, Cafeteria-Mitarbeiter, Servicekräfte und Küchenmitarbeiter

**Seminardauer:**  
1 Tag

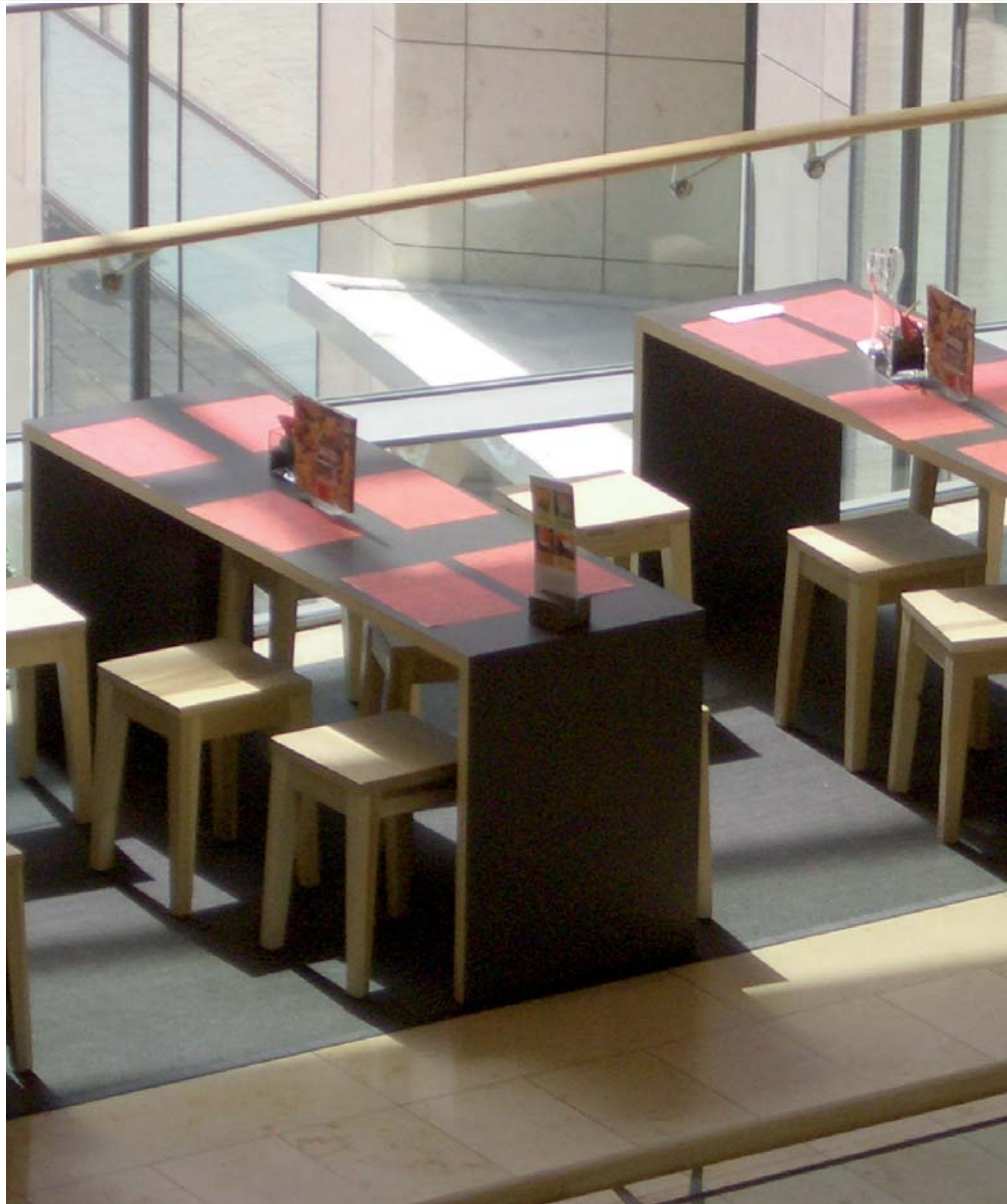
**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- was bedeutet „Aktion“
- Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden
- Planung, Durchführung & Messung
- Erstellung eines Aktionskalender
- wie finde ich Kooperationspartner
- Dekoration & Ambiente

**Trainer:**  
Uwe Hähn  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
024-DS



### Transparente Kostengestaltung

Sie zahlen natürlich nur die vorher genau definierte Leistung bzw. das Seminar, das Sie in Anspruch nehmen.

### Themenbezogene Referentenauswahl

Wir haben den richtigen Referenten / die richtige Referentin für Ihr Seminar. Unsere Referenten schulen nur die Themen, in denen Sie selbst Spezialisten sind.

### Übernahme der gesamten Seminaradministration

Wir kümmern uns um alle administrativen Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Seminarplanung und -durchführung. Wir laden Ihre Mitarbeiter ein, wir reservieren Hotelzimmer und Tagungsräume, wir rechnen alle entstehenden externen Kosten für Sie ab - Sie erhalten nur noch eine Rechnung.

## „Ja gerne!“ Dienstleistung für Profis durch Profis.

„Wer klug zu dienen weiß, ist halb Gebieter.“  
Publilius Syrus (1.Jhd. v. Chr.), röm. Lustspieldichter

Jeder hat ihn schon kennen gelernt:  
Den schlechten Service! Liegt es am  
Zeitgeschehen, der Mitarbeiterqualität  
oder an der Grundeinstellung?

Dienstleistung ist eine Frage der  
Einstellung. Manche haben es im Blut,  
andere können es erlernen.

Für ganze Unternehmen bedeutet dies  
einen Strukturwandel. Wer in Zukunft  
die Nase vorn haben will, muss kunden-  
orientierte Serviceleistungen leben.

Die Teilnehmer erhalten ein Basiswis-  
sen über den Dienstleistungsgedanken.  
Darüber hinaus erhalten Sie praktische  
Anleitungen, um im Alltagsgeschäft mit  
Freude den Kunden zu dienen.

Zur guten Dienstleistung gehört ein  
gutes Beschwerdemanagement. Die  
Teilnehmer erlernen verschiedene Me-  
thoden, mit Reklamationen umzugehen  
und sich richtig zu verhalten.

Mit Spaß eine Dienstleistung leben!

**Zielgruppe:**  
Alle Mitarbeiter die externe und  
interne Kunden bedienen.

**Seminardauer:**  
2 Tage  
(kann auch geteilt werden)

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Anforderungen an eine Dienstleistung
- Kunden von gestern und heute
- Dienstleistungs-Soll-Profil
- Die verschiedenen Servicetypen
- Die Service-Fehler-Kette
- Beschwerdemanagement
- Das Reklamationsgespräch
- Das ideale Servicemanagement
- 10 goldene Regeln

**Trainer:**  
Uwe Hähn

**Seminarcode:**  
014-DS

## „Ambiente statt Plastikblümchen... die Botschaft des Dekorativen.“

„Das Künstlerische beginnt mit dem Worte "anders".  
Carl Einstein (1885-1940), dt. Kunsthistoriker u. Schriftsteller

Was für ein Eindruck vermittelt mein  
Objekt? Wie bekomme ich das gewisse  
Extra, eine Atmosphäre zum Wohlfüh-  
len und ein Ambiente das mich von  
meinen Konkurrenten abhebt? Welche  
Basisdekorationen sollte ich haben und  
wie kann ich diese auch mit einfachen  
Kniffen selber erstellen? Welchen finan-  
zierbaren Fundus sollte ich anschaffen  
– was ist wichtig und was nicht?

All diese Fragen werden Ihnen in die-  
sem Seminar beantwortet.  
Es werden Ihnen kompatible Dekorati-  
onen gezeigt, Tipps gegeben, welche  
Anschaffungen in welchem finanziellen  
Rahmen gemacht werden sollten, was  
geht und was gar nicht geht.

Am Ende des Seminartages sollten Sie  
in der Lage sein, Prioritäten in der An-  
schaffung eines Basisfundus zu setzen,  
ihr Büffet appetitlich zu gestalten und  
selber gekonnt Akzente in der Tischde-  
koration zu setzen.

**Zielgruppe:**  
Betriebsleiter, HWL, Heim-  
leitungen, Cafeteria-Leitungen,  
Regionalleitungen und Küchen-  
mitarbeiter

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Dekoration als Marketing-  
instrument
- Jahreszeitliche Dekorationen
- Bezahlbare, pfiffige Tisch-  
dekorationen
- Buffetgestaltung
- Go's und no Go's
- Tipps und Tricks der Profis
- Individuelle Kurzberatung
- Workshop – Interaktive Tisch-  
gestaltung

**Trainerin:**  
Bettina Hass

**Benötigte Hilfsmittel:**  
Photoapparat zum „Ideenstehlen“

**Seminarcode:**  
036-DS

## Ernährung für Senioren – Grundlagenwissen auch für den Pflegenden

*„Im Alter bereut man die Sünden, die man in der Jugend nicht begangen hat“  
W. Somerset Maugham, (1874 – 1965), engl. Schriftsteller*

Gerade der Speiserversorgung in Seniorenheimen und -residenzen kommt eine besondere Rolle zu. Sie muss die speziellen Ernährungsbedürfnisse von älteren Menschen sowie deren Einschränkungen berücksichtigen.

In diesem Seminar schauen die Teilnehmer durch die „Brille“ älterer Menschen und werden auf aktuelle Tendenzen in der Seniorenverpflegung hingewiesen. Ziel ist es, die Grundlagen-Diätetik aufzufrischen und sich selbst neu zu sensibilisieren.

Das Seminar eignet sich aber auch für Teilnehmer/Innen aus Einrichtungen der Behindertenhilfe und der Suchtkrankenpflege, die eine Auffrischung in Diätetik wünschen sowie Tipps zur Berücksichtigung von Bewohner-Bedürfnissen bei der Ernährungsplanung suchen

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Diätküchenleiter, Diätassistentinnen, Diätköche, Köche und Interessierte aus der Pflege

**Seminardauer:**  
1 Tage

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Stoffwechsel
- Energiebedarf
- Flüssigkeitsbedarf
- Ernährungssituation älterer Menschen
- Trendentwicklungen
- Schnittstellenkommunikation

**Trainerin:**  
Birgit Schnell

**Seminarcode:**  
027-ES



## Mangelernährung

*„Ohne die Küche meiner Frau wäre ich nicht so alt geworden“  
Winston Churchill, (1874 -1965), brit. Politiker und Nobelpreisträger*

Das Angebot an Nahrungsmitteln ist so groß und vielfältig, wie noch nie in der Geschichte der Menschheit. Dennoch nehmen der falsche Umgang mit Lebensmitteln und die Mangelernährung stark zu.

Viele Menschen sind mit den elementarsten Nährstoffen und Vitaminen unterversorgt. Dabei zieht sich Mangelernährung durch alle Altersstufen und Bevölkerungsschichten.

Die Folgen einer Unterernährung bzw. Fehlernährung sind u.a. Entwicklungsrückstände bei Kindern oder im schlimmsten Fall der eintretende Tod.

Um es nicht soweit kommen zu lassen, beschäftigt sich dieses Seminar mit der Problematik und bietet Ihnen Lösungen an.

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Diätküchenleiter, Diätassistentinnen, Diätköche, Köche und Interessierte aus der Pflege

**Seminardauer:**  
1 Tage

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Grundlagen der Ernährung des Menschen
- Nährstoffbedarf
- Vitaminbedarf
- Planung gesunder Ernährung
- Mangelsymptome
- Ernährungsumstellung
- Ernährungsprotokolle

**Trainerin:**  
Birgit Schnell

**Seminarcode:**  
028-ED

## Ernährungsberatung – professionell!

*„Pläne ohne Beratung schlagen fehl, durch gute Beratung führen Sie zum Ziel“  
Bibel, Sprüche 15.22*

Kann es bei der Ernährungsberatung für beide Seiten Spaß geben? Gerade die richtige Ansprache im "kritischen Moment" kann zum gewünschten Erfolg führen!

Reflektieren Sie sich selbst:

- wie ist Ihr Erscheinungsbild?
- wie gut kommt Ihre Sprache an?
- welche Gestik sieht Ihr Gegenüber?

Ist Ihre Beratung eine Dienstleistung oder die Veranstaltung mit dem erhobenen Zeigefinger? Und wie werden Sie vom Umfeld, den Stationsmitarbeitern, Ärzten und Patienten wahrgenommen?

Eine gute Ernährungsberatung soll das Interesse an Ernährungsfragen wecken und durch Aufklärungsarbeit das Bewusstsein für gesunde Ernährung fördern sowie gemeinsam mit dem Patienten konkrete Strategien zur Ernährungsumstellung einleiten.

Im Seminar lernen Sie die Grundlagen der Ernährungsberatung, den Umgang mit dem Patienten und viele „Werkzeuge“ zum erfolgreichen Arbeiten in der Ernährungsberatung kennen.

**Zielgruppe:**  
Diätküchenleiter und Diätassistentinnen

**Seminardauer:**  
1 Tage

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Grundlagen der Ernährung des Menschen
- Physiologische Aspekte der Ernährung
- Praxis der Ernährungsberatung
- Ernährungsanalysen
- Vorbereitung und Durchführung von Patientengesprächen
- Begleitung von Ernährungsumstellungen
- Erfolgskontrollen
- das professionelle Erscheinungsbild
- Ernährungsberatung als Dienstleistung

**Trainerin:**  
Birgit Schnell

**Seminarcode:**  
029-ED



## Ausgewogene Ernährung und sinnvolle Diätetik – Grundlagen der Ernährung

*„Drei Dinge bringen einen Menschen um.  
Hektik, Sorgen und falsche Ernährung.“  
Kirpal Singh, ind. Meditationslehrer*

Eine richtige und gesunde Ernährung ist die Basis für unser körperliches und seelisches Wohlbefinden. Theoretisch wissen das die meisten, doch wer hält sich schon daran. Viele Gesundheitsrisiken und Erkrankungen sind oftmals ernährungsabhängig und bilden ein großes Problem für unsere Gesellschaft.

Ernährungsbedingte Krankheiten kosten jährlich einige Milliarden Euro und belasten uns alle durch steigende Beiträge zur Krankenversicherung.

Es gibt eine Menge zu beachten bei der Zusammenstellung des Speisen- und Getränkeangebots. Physiologische oder erkrankungsbedingte Veränderungen im Alter haben großen Einfluss auf die Ernährung und erfordern besondere Kostformen.

Im Seminar werden aktuelle Grundregeln vermittelt, die die MitarbeiterInnen in der täglichen Praxis nutzen können, um ein Speisenangebot zu erstellen, das den alten Menschen schmeckt und gleichzeitig bestehende Erkrankungen und Einschränkungen angemessen berücksichtigt.

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Diätküchenleiter, Diätassistentinnen, Diätköche, Köche und Interessierte aus der Pflege

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
12 Personen

**Inhalt:**

- Ess- und Trinkprobleme alter und kranker Menschen
- Vollwertige Ernährung und ausreichende Flüssigkeitsversorgung
- Leichte Vollkost – leicht verträglich
- Essen und Trinken bei Diabetes mellitus
- Essen und Trinken bei Kau- und Schluckstörungen
- Exemplarisches Vorgehen bei Mangelernährung

**Trainerinnen:**  
Birgit Schnell  
Susan Schulz

**Seminarcode:**  
016-ED

## Besondere Aspekte der Ernährung bei Demenz – Essen und Trinken mit Freude und Genuss

*„Der Geist ist denselben Gesetzen unterworfen wie der Körper:  
beide können sich nur durch beständige Nahrung erhalten.“  
Luc de Clapiers, Marquis de Vauvenargues (1715- 47), frz. Schriftsteller*

Vor allem die kognitiven Veränderungen führen bei Menschen mit Demenz zu Problemen beim Essen und Trinken und erschweren die optimale Versorgung: Speisen werden nicht mehr als solche erkannt, die Betroffenen sitzen vor dem gedeckten Tisch und wissen nicht, was sie dort tun sollen, da die notwendigen Handlungsabläufe nicht mehr bekannt sind. Dabei fühlen sie sich oftmals jung und kompetent und lehnen die eine Bevormundung verständlicherweise ab.

Wenn nicht ausreichend gegessen und getrunken wird, stellt das MitarbeiterInnen vor große Probleme.

Im Seminar lernen die TeilnehmerInnen, die Ess- und Trinkprobleme von Menschen mit Demenz zu verstehen und entwickeln Handlungsideen, um die Selbständigkeit der Betroffenen bestmöglich zu erhalten und ihre Versorgung zu verbessern.

**Zielgruppe:**  
Küchenleiter, Diätküchenleiter, Diätassistentinnen, Diätköche, Köche und Interessierte aus der Pflege

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
10 – 15 Personen

**Inhalt:**

- Ess- und Trinkprobleme bei Demenz
- Bedeutung von Essen und Trinken
- Speisen- und Getränkeangebot
- Fingerfood, Eat by walking
- Gestaltung der Ess-Situation
- Anregende Atmosphäre

**Trainerin:**  
Birgit Schnell

**Seminarcode:**  
017-ED

## 28 Ernährung & Diätetik



## Entwicklung eines Verpflegungskatalogs – Qualitätssicherung im Bereich Essen und Trinken

*„Wer nicht jeden Tag etwas für seine Gesundheit tut, muss  
eines Tages viel Zeit für die Krankheit opfern“  
Sebastian Kneipp, (1821 -97), Pfarrer und Hydrotherapeut*

Meist weiß niemand so genau, welche Kostformen es im Haus gibt und was dabei zu beachten ist?

Welche Speisenauswahl empfiehlt sich bei welchem Ernährungsproblem?

Ist die „Leichte Vollkost“ geeignet zum Abnehmen?

Wie sieht eine pürierte Kost aus?  
Was ist der Unterschied zu einer passierten Kost?

Ein Verpflegungskatalog kann bei diesen Fragen helfen. Er gibt einen Überblick über alle angebotenen Kostformen. Er informiert über Indikation, Prinzip der Ernährungstherapie und erleichtert so die Auswahl der richtigen Kostform. Durch die genaue Beschreibung der Arbeitsabläufe, der Kommunikation und Handlungsweise wird in allen Bereichen eine Qualitätssicherung erzielt.

Die TeilnehmerInnen erarbeiten gemeinsam das Vorgehen in der Praxis und entwickeln den Rahmen für ihren hauseigenen Verpflegungskatalog.

**Zielgruppe:**  
Verantwortliche MitarbeiterInnen aus Pflege, Hauswirtschaft und Küche

**Seminardauer:**  
2 Tage

**Teilnehmer:**  
10 – 15 Personen

**Inhalt:**

- Verpflegungskatalog als Grundlage für Kostverordnung und Speisenzubereitung
- Erforderliche Kostformen
- Beteiligung aller Bereiche
- Kommunikationswege
- Integration in das bestehende QM-System

**Trainerinnen:**  
Susan Schulz  
Birgit Schnell

**Seminarcode:**  
018-ED

## Ernährung beim Diabetes mellitus

*„Diabetes ist die Tücke des Konfekts“  
unbekannt*

Diabetes mellitus ist eine chronische Stoffwechselerkrankung. Die Anzahl der Menschen mit Diabetes nimmt auch aufgrund falscher Ernährungsgewohnheiten und mangelnder körperlicher Bewegung jährlich zu. In Deutschland gibt es aktuell ca. 7 Millionen Menschen, bei denen ein Diabetes mellitus Typ 2 festgestellt wurde.

Diabetes lässt sich jedoch sehr erfolgreich und gut behandeln. Bewegung, eine gesunde Ernährung und aktuelle Therapiemethoden tragen zu einer guten Einstellung des Blutzuckerspiegels bei und können damit helfen, Folgeerkrankungen zu vermeiden.

In diesem Seminar erhalten Sie ein Basiswissen und praktische Anleitungen, mit dem Sie in Ihrem Alltag bestehen können.

**Zielgruppe:**  
Diätköche und Mitarbeiter aus der Pflege

**Seminardauer:**  
1 Tage

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Klassifikationen und Therapie
- Befähigung zur Selbstkontrolle
- Ernährung bei Diabetes mellitus
- BE-Berechnungen und -Verteilungen auf die Mahlzeiten
- Folgeerkrankungen und Kontrollmechanismen

**Trainerinnen:**  
Susan Schulz  
Birgit Schnell

**Seminarcode:**  
025-ED



## Cook & Chill-Technologie – von der Theorie zur Praxis

*„Man darf nur dann etwas Neues machen,  
wenn man etwas besser machen kann.“  
Adolf Loos (1870-1933), österr. Architekt*

Die Gemeinschaftsverpflegung ist von einem wachsenden Kostendruck betroffen. Um heute beim Verpflegungsmanagement gut und erfolgreich zu sein, kommt es nicht nur darauf an, die Kosten in den Griff zu bekommen, sondern auch Denk- und Verhaltensweisen sowie Präferenzen der Patienten und Bewohner als Nutzer vielfältigster Versorgungsangebote zu kennen und zu bedienen.

Dies erfordert umfassende Strategien und integrierte Steuerungssysteme in den Bereichen Organisation, Technologie, Personal, Verpflegung, Kommunikation und Logistik.

Dieses Seminar schafft es, die Brücke zwischen kreativem Kochen und industrieller Fertigung herzustellen. Um die Cook&Chill-Technologie perfekt umzusetzen, bedarf es einer Sensibilisierung und Vorbereitung des Küchenteams.

Eine Mischung aus Basiswissen, Übungen und Ergebnissen für den zukünftigen Küchenalltag hält dieses Seminar für Sie bereit.

**Zielgruppe:**  
Verwaltungsleiter, Einkäufer,  
Küchenmitarbeiter, Entscheider  
aus Großküchen, Heimleitungen  
und Geschäftsleitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Grundlagen
- Verpflegungssysteme
- Prozesse
- Logistik
- Produktion
- Rückkühlung & Regeneration
- Technologie & HACCP
- Ernährungsphysiologie
- MBS
- Wirtschaftlichkeit
- System & Mensch

**Trainer:**  
Mathias Kuhn-Glugla

**Seminarcode:**  
019-TH

## „Mikrobiologische Grundlagen für Verpflegungsbereiche“

„Ich glaube noch an das Gute im Menschen.  
Man sollte Mikroben keinesfalls unterschätzen.“  
© Erhard Blanck, (\*1942), deutscher Heilpraktiker

Unsere Aufgabe ist die Bereitstellung gesunder und sicherer Speisen und Getränke. Aber diese Produkte sind auch die Nahrung zahlreicher Mikroorganismen. Einige sind „nützlich“, aber viele sind für den Menschen auch gefährlich bis lebensbedrohend.

Die kritischen Punkte zu (er)kennen und damit umzugehen, wird Ihnen in diesem Seminar vermittelt. Anhand ausgewählter Produktionsabläufe lernen die Teilnehmer die besonderen Risiken der einzelnen Produktgruppen und Verarbeitungsprozesse kennen und zu analysieren. Sie erhalten Instrumente an die Hand, um Vermeidungsstrategien zu entwickeln.

### Zielgruppe:

Hygienebeauftragte und Interessierte aus den Bereichen Kliniken, Seniorenheimen und der Betriebsgastronomie

### Seminardauer:

1 Tag

### Teilnehmer:

max. 16

### Inhalt:

- Grundlagen Mikrobiologie
- gefährliche Mikroorganismen im Küchen- und Servicebereich
- Begriffe: HACCP, neues Lebensmittelrecht, Rückverfolgbarkeit
- spezifische Risiken einzelner Warengruppen
- spezifische Gefährdung in der Gemeinschaftsverpflegung besonderer Risikogruppen (Kindergarten, -hort; Schulen; Alten- und Pflegeheime; Kliniken)
- Personalhygiene
- Prozesshygiene
- kritische Kontrollpunkte

### Trainer:

Dr. Hans Gerd Lüesse

### Seminarcode:

041-TH

## „Allergene in der Speisenzubereitung – Das unterschätzte Risiko“

„Chance und Risiko besagen das Gleiche, nur einmal von der Sonnenseite und einmal von der Schattenseite betrachtet.“  
Prof. Querulix, (\*1946), deutscher Aphoristiker

Allergene in der Speisenzubereitung – ein unterschätztes Risiko.

Allergiker sind auf eine sichere Deklaration von Allergenen angewiesen. Spuren von allergenen Lebensmitteln können auch im Routinebetrieb verschleppt werden. Eine zunehmende Zahl von Personen entwickelt im Laufe ihres Lebens eine Allergie gegen Nahrungsbestandteile. Die Sensibilität für dieses Thema wird geschärft, da es sich ja bei den Lebensmittelallergenen nicht um allgemein aus der Nahrung zu eliminierende Substanzen handelt, sondern um zum Teil bestimmende Komponenten einzelner Produkte.

Es besteht zwar eine Kennzeichnungspflicht, aber auch in der Verarbeitung kann es zu nennenswerten Produktkontaminationen mit Lebensmittelallergenen kommen.

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer die Kenntnisse, um solche lebensbedrohlichen Situationen zu vermeiden. Die Fähigkeit der Teilnehmer, kritische Punkte innerhalb der Prozessabläufe zu (er)kennen, wird geschärft. Sie erhalten Strategien, um nicht gewollte „Verunreinigung“ mit Allergenen zu vermeiden.

### Zielgruppe:

Küchenleiter, Betriebsleiter, Diätassistenten, HWL und Pflegeteammitglieder

### Seminardauer:

1 Tag

### Teilnehmer:

max. 16

### Inhalt:

- Grundlagen Allergologie
- Lebensmittelallergene
- Begriffe: neues Lebensmittelrecht, Deklarationspflicht
- spezifische Risiken einzelner Warengruppen
- Prozesshygiene
- kritische Kontrollpunkte

### Trainer:

Dr. Hans Gerd Lüesse

### Seminarcode:

043-TH

## „Salmonellen und andere unerwünschte Gäste“ Krisenmanagement für Großküchen

„Et hät noch immer jotjeange.“  
(Es hat noch immer gut gegangen.)  
Redensart aus Köln

### HQ 22 – Die Lösung zur Umsetzung Ihrer betrieblichen Standards



HQ-22' ist die Antwort auf die heutigen Hygiene- und Qualitätsfragen in allen Verpflegungsbereichen.

Alle relevanten Parameter werden in einem übergeordneten, klar strukturierten Managementsystem für die Lebensmittelsicherheit zusammengefasst.

Durch diese Kombination kann die Lebensmittelsicherheit in einem bisher nicht gekannten Maße gewährleistet werden. Basis ist die neue DIN EN ISO 22.000, die vor kurzem in Kraft gesetzt wurde.

Die Struktur der Neuen Norm orientiert sich am Aufbau der DIN EN ISO 9001: 2000. Damit ist die

Verbindung von Hygienemanagementsystemen mit Qualitätsmanagementsystemen erstmals möglich und gewollt.

Kernpunkte des Systems HQ 22'

- Erfassung des Ist-Standes
- Aufbau eines Qualitäts- und Hygienemanagementsystems
- Zusammenführung bestehender Systeme
- Vorbereitung und Begleitung bis zur Zertifizierungsreife
- Überprüfungen im Rahmen von Hygiene- und QM-Begehungen
- Abklatschtests mit mikrobieller Untersuchung
- Mitarbeiterschulungen / Belehrungen nach IfSG
- Erstellung von Handbüchern

Die Nachrichten 2007 aus Fulda oder Dortmund waren erschreckend. Und aus der Sicht der Verantwortlichen für eine professionelle Verpflegung im Healthcare - Bereich nicht gerade Imagefördernd. Sicherlich ist zum einen die Gefährdungslage für die Patienten und Mitarbeiter, die mit Speisen versorgt werden, schwieriger geworden, denn viele Küchen beliefern aus wirtschaftlichen Gründen mittlerweile zusätzlich noch zwei, drei andere Häuser. Damit steigen auch das Risiko und die Anzahl an möglicherweise betroffenen Menschen beim Ausbruch von Infektionskrankheiten wie Salmonellen. Zum anderen erschreckt uns als Berater in der betrieblichen Praxis aber immer wieder der allzu sorglose Umgang mit z. B. rohen Eiern und daraus hergestellten Produkten.

Wie gesehen kann das aber auch komplett schief gehen! Die Beispiele der Vergangenheit haben gezeigt, dass es wichtig ist ein professionelles Krisenmanagement zu haben. Für alle Führungskräfte ist es deshalb ratsam, sich schon vor dem Eintritt überraschenden Ereignissen, Gedanken zu machen und den richtigen Umgang mit diesen zu üben. Gerade die Medien spielen eine wichtige Rolle, denn: heute führt kein Weg an den Medien vorbei, wenn es „brennt“.

**Zielgruppe:**  
Wirtschaftsleiter, Küchenleiter, Betriebsleiter, Köche, Diätassistenten, HWL, PDL, Heimleitungen und Regionalleitungen

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 12

**Inhalt:**

- Kleine mikrobiologische Keimkunde
- Pfade finden: Übertragungswege erkennen und versperren
- Umgang mit kritischen Produkten
- Erstellen einer Gefahrenanalyse
- Lebensmittelsicherheit kontra Dienstleistung - „Wo bleibt mein Frühstücksei“
- Produkte und Systeme „Was geht wie!“
- Umgang mit Krisen und deren Bewältigung
- Kommunikation während einer Krise

**Trainer:**  
Uwe Hähn

**Seminarcode:**  
021-TH

## „Schimmel- unappetitlich und lebensbedrohend“

*„Ist eine Sache einmal verdorben, so nützt es nichts mehr, im Nachhinein mit "Liebe" und "Pflicht" herumzufuchteln.“*

*Lieh tse, (440 - 370 v.Chr.*

Schimmelpilzgifte können schwerste körperliche Schäden verursachen. Vermeidungsstrategien und rechtzeitiges Erkennen von Gefährdungspotentialen sind daher sehr wichtig, denn Schimmelpilze gibt es (fast) überall. Die besondere Gefährdung geht von den von ihnen produzierten Giften aus, die hitzestabil sind. Sie können lebensbedrohliche Erkrankungen auslösen und sich auch im Menschen anreichern.

Das neue Lebensmittelrecht schreibt enge Grenzwerte für eine Vielzahl dieser Substanzen vor. Dieses Seminar gibt über die einzelnen Mycotoxine und ihre Verbreitung innerhalb der Lebensmittel Auskunft. Die Teilnehmer erhalten anhand von ausgewählten Beispielen die Möglichkeit, die besonderen Gefährdungen der einzelnen Warengruppen und Produktionswege zu beurteilen. Sie erhalten Instrumente an die Hand, um Vermeidungsstrategien zu entwickeln.

### Zielgruppe:

Alle Verantwortlichen aus der Gemeinschaftsverpflegung, Küchenleiter, Mitarbeiter aus den Bereichen Warenanahme und Lager

### Seminardauer:

1 Tag

### Teilnehmer:

max. 16

### Inhalt:

- Grundlagen Mikrobiologie und Schimmelpilze
- Grundlagen Mycotoxine
- Begriffe: neues Lebensmittelrecht
- spezifische Risiken einzelner Warengruppen
- Warenhygiene
- Prozesshygiene
- kritische Kontrollpunkte
- Kontrollmöglichkeiten

### Trainer:

Dr. Hans Gerd Lüesse

### Seminarcode:

042-TH

## „Ein Muss! HACCP-Training inkl. IfSG-Belehrung“

*„Was man zur Effektivität braucht, ist eine durch Übung gewonnene Kompetenz.“*

*Peter F. Drucker (\*1909), amerik. Managementlehrer, -berater u. -publizist östr. Herk.*

Gerade bei der Zubereitung von Speisen für Dritte, insbesondere kranker und alter Menschen, müssen einheitliche Hygiene-Richtlinien eingehalten werden. Mögliche Fehlerquellen sind zu vermeiden. Die Zusammenhänge von Produkt-, Personal- und Prozesshygiene stehen hier im Mittelpunkt. Dabei ist zunächst das Erkennen von kritischen Kontroll-Punkten (CCP's) wichtig, um die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen.

Dieses Seminar vermittelt die Grundbegriffe und schafft ein Bewusstsein für die tägliche Hygiene. Zusätzlich werden den Teilnehmer die EU-Verordnungen und weitere Vorgaben näher gebracht.

Die Teilnehmer erfüllen mit der Teilnahme an diesem Seminar die Nachweispflicht der jährlichen Unterweisung nach IfSG § 43.

### Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter aus Küche und Hauswirtschaft

### Seminardauer:

1 Tag

### Teilnehmer:

max. 16

### Inhalt:

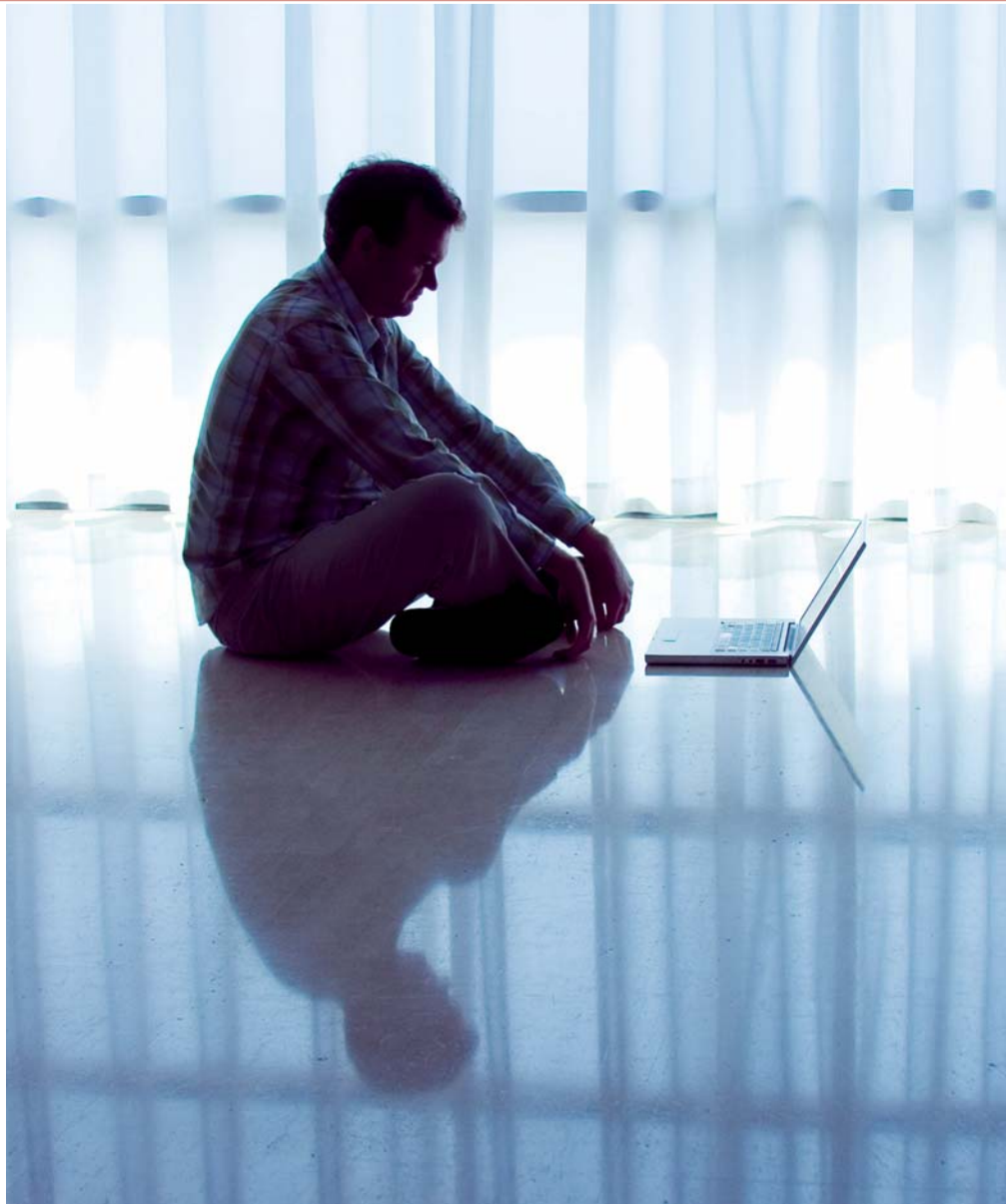
- Mikrobielle Grundzüge
- Hygiene des Arbeitsumfeldes
- Produkthygiene
- Personalhygiene
- Lagerhygiene
- Unterweisung nach § 43 IfSG
- Faktoren für Lebensmittelinfektionen
- Schädlinge erkennen
- Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen
- EU Verordnung
- HACCP & Volksfeste

### Trainer:

Uwe Hähn  
Mathias Kuhn-Glugla

### Seminarcode:

020-TH



Gerne bieten wir Ihnen Praxis-Seminare an. Jedoch würde deren Darstellung den räumlichen Rahmen dieser Broschüre sprengen. Aus diesem Grund finden Sie hier eine kleine Auswahl.

- Garnituren für die Großküche
- Dessert wieder selbstgemacht
- Passierte Kost als Herausforderung
- Front-Cooking, die Show für die Mittagspause

Diese Seminare wenden sich vor allem an Küchenleiter, Produktionsleiter und Köche, die in einer fachlich fundierten Veranstaltung Praxiswissen für Ihren Betrieb erwerben wollen. Die Betonung liegt dabei ganz klar auf „Praxis“. Die Dozenten und Seminarleiter sind kompetente Fachleute aus der betrieblichen Praxis, die keinen Frontalvortrag als „Lehrveranstaltung“ halten, sondern in einer Küche zusammen mit den Teilnehmern Lösungen zu deren betrieblichen Problemen erarbeiten.

Diese Veranstaltungen finden als regionale Veranstaltungen und Inhouse-Seminare statt, denn in Ihrem Betrieb bieten wir eine optimale Anpassung auf Ihre speziellen Bedürfnisse.

Sollten Sie Interesse haben, sprechen Sie uns an!

## „Küchensoftware – a la carte“ – Neue und kreative Möglichkeiten beim Einsatz von Küchensoftware

„Technik ist die Anstrengung, Anstrengungen zu ersparen.“  
Baltasar Gracián y Morales, (1601 - 1658),  
spanischer Jesuit, Moralphilosoph und Schriftsteller

Software à la carte ist machbar und kein Widerspruch zur Notwendigkeit, Standardsoftware einzusetzen. Intelligente Schnittstellen zur Anpassung an die organisatorische Infrastruktur der individuellen Küche machen es möglich.

Längst ist die Zentralküche in Expansionsprozesse eingebunden, die nur möglich sind, wenn Werkzeuge für das Management und die Umsetzung vorhanden sind. Der Kindergarten um die Ecke war erst der Anfang. Die Anbindung von Seniorenverpflegung, Essen auf Rädern, Party-Catering und Konferenzbelieferung und vor allem die Schulverpflegung, sind neue Herausforderungen für eine Steigerung der Wirtschaftlichkeit der Großküche. Mit intelligenter Software-Architektur kann allen Herausforderungen der Zukunft begegnet werden.

Das Seminar bietet auch eine gute Grundlage im Entscheidungsfindungsprozess zum Einsatz von lieferantunenabhängiger Küchensoftware.

**Zielgruppe:**  
Geschäftsleitungen, Einkauf, Heimleitungen, Wirtschaftsleiter, Betriebsleiter, Küchen- und Diätküchenleitungen und sonstige Interessierten

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 16

**Inhalt:**

- Einsatzbereiche von Küchensoftware
- MBS Mahlzeitenbestellsystem
- Menü- und Speisenplanung
- Rezepturen und Kalkulationen
- Diätetik und Nährwertberechnungen
- Allergenkennzeichnung
- Budgetierung

**Trainer:**  
Peter Kreuzberg

**Seminarcode:**  
044-EDV

## „Arbeitsrecht für Praktiker“ – Grundlagenwissen für den betrieblichen Alltag

„Vor Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand.“  
unbekannt

Leider geht es in Betrieben nicht immer nur friedlich zu, denn wo Menschen miteinander (und manchmal auch gegeneinander) arbeiten, kann es zu Konflikten kommen.

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Rechtsgrundlagen des Arbeitsrechtes kennen. Wie geht man professionell und sicher mit möglichen Auseinandersetzungen im betrieblichen Alltag um, wie verhalte ich mich Mitarbeitergerecht und gleichzeitig Gesetzeskonform.

Schlampig geschriebene Abmahnungen oder nicht eingehaltene Fristen führen im Arbeitsrecht regelmäßig zu gerichtlichen Auseinandersetzungen, deren Ausgang oftmals unsicher ist und die im schlechtesten Fall dem Betrieb und auch dem Mitarbeiter einen beträchtlichen Schaden zufügen können. Dem Betrieb durch hohe Abfindungssummen und eine möglicherweise imageschädliche Außenwirkung durch unzufriedenen Ex-Mitarbeiter. Dem ehemaligen Mitarbeiter durch manchmal schlecht zu erklärende „Brüche“ in seinem Lebenslauf.

All das kann durch einen sorgfältigen Umgang mit arbeitsrechtlichen Themen vermieden werden.

**Zielgruppe:**  
Wirtschaftsleiter, Betriebsleiter, Heimleitungen, Küchenleitungen und Personalverantwortliche Führungskräfte

**Seminardauer:**  
1 Tag

**Teilnehmer:**  
max. 20

**Inhalt:**

- Beginn eines Arbeitsverhältnisses
- Mitarbeitersuche
- Problematiken des Gleichstellungsgesetzes
- Konfliktlösungen im Alltag
- Weisungsrecht des Arbeitgebers
- Ermahnungen/Abmahnungen
- Beendigung von Arbeitsverhältnissen
- Hinweise und Tipps für die Praxis

**Trainer:**  
Andre Dünnwald

**Seminarcode:**  
039-R

## Garantien

Verschwiegenheit und Diskretion sind für unser Unternehmen Schlüsselwerte. Ihre internen Angelegenheiten sollen auch intern bleiben.

Wir sprechen gerne mit unseren Kunden, aber nicht über unsere Kunden

Wir garantieren für jeden Teilnehmer unserer Seminare eine optimale Betreuung als Grundlage für den persönlichen Lernerfolg.

Wir sichern zu, dass unsere Trainer die fachlichen, methodischen, kommunikativen, sowie sozialkompetenten Ansprüche erfüllen, die Sie von Ihnen erwarten können.

Kritische Auswahl, eine hohe Praxisnähe, ständige Weiterbildungen und umfassende Berufserfahrung der Trainer unterstreichen dies.

Wir begleiten unsere neuen Trainer bei den ersten Seminaren, um sicherzustellen, dass sowohl die Person als auch die Methoden unseren und vor allem Ihren Ansprüchen gerecht werden.

Wir kontrollieren unsere Leistungen kontinuierlich durch ein Feedback mittels Teilnehmer-Fragebögen. Diese Ergebnisse stehen Ihnen als Auftraggeber selbstverständlich zur Kontrolle und Bewertung unserer Arbeit zur Verfügung.

## Lieber Betrachter unsere Broschüre,

an dieser Stelle bedanken wir uns für Ihr Interesse und die Zeit, die Sie mit dem Lesen dieser Broschüre verbracht haben.

Gerne stehen wir Ihnen persönlich zur Verfügung und beantworten Ihre Fragen, nehmen Anregungen oder Ihre Seminarbuchung entgegen.

Ihre

Uwe Hähn und Mathias Kuhn-Glugla  
Inhaber

# Unser Ziel: Ihre Begeisterung!



# Allgemeine Geschäftsbedingungen

## 1. Geltungsbereich

- a) Die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) sind Bestandteil aller Vertragsabschlüsse mit Mathias Kuhn Consulting Hähn & Kuhn-Glugla GbR (MKC). Die AGB gelten ausschließlich. Entgegenstehende oder von unseren AGB abweichende Bedingungen des Kunden erkennen wir nicht an, es sei denn, diesen wurde ausdrücklich schriftlich zugestimmt.
- b) Die AGB gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Kunden.

## 2. Vertragsgegenstand

- a) MKC bietet Fach- und Verhaltenstrainings, Fortbildungen, Beratungen und andere Dienstleistungen an. Hierbei gibt MKC für seine Angebote die jeweiligen aktuellen Preise an.
- b) Die Buchung der gewünschten Veranstaltung erfolgt mit der Einreichung des Anmeldeformulars bei MKC.
- c) MKC bleibt die Absage einer Veranstaltung vorbehalten, sofern die für die Durchführung der Veranstaltung erforderliche Mindestzahl von Teilnehmern nicht erreicht wird.
- d) MKC behält sich vor, einen Alternativtermin anzubieten.
- e) MKC schuldet ausschließlich die vereinbarte Leistung im Sinne eines Dienstvertrages. Es wird kein bestimmter Erfolg geschuldet. Vereinbart ist im Zweifel die Leistung, die in der Auftragsbestätigung beschrieben worden ist. Geänderte, erweiterte oder neue Leistungsinhalte bedürfen einer gesonderten schriftlichen Vereinbarung.
- f) MKC ist Urheber der erarbeiteten Leistungsinhalte; eine Weiterleitung der Seminarunterlagen an Dritte ist daher ohne ausdrückliche Einwilligung von MKC untersagt.

## 3. Zahlungsbedingungen

- a) Der Rechnungsbetrag ist vom Kunden binnen 10 Tagen nach Rechnungszugang zu entrichten. Auf Verlangen von MKC ist der Rechnungsbetrag vor Beginn der Veranstaltung in voller Höhe zu entrichten.
- b) Kommt der Kunde mit der Ausgleichung der Seminargebühr in Zahlungsverzug, so ist ein Verzugszins in Höhe von 5% über dem Basiszinssatz nach §1 des Diskont-Überleitungsgesetzes zu entrichten. Die Geltendmachung eines weitergehenden Schadens bleibt vorbehalten.
- c) Entrichtet der Kunde auch nach erfolgter Mahnung die fällige Seminargebühr nicht, so ist MKC berechtigt, die weitere Leistungserbringung bis zur Beseitigung des Zahlungsverzuges zu verweigern und ihm den Zugang zu den Seminaren zu sperren.
- d) Kommt der Kunde mit der Annahme der Dienste in Verzug oder unterlässt bzw. verzögert er eine ihm obliegende Unterstützung, so kann MKC für die nicht geleisteten Dienste die vereinbarte Vergütung verlangen, ohne zur Nachleistung verpflichtet zu sein.
- e) Weitere Rechte von MKC aus Gesetz oder Vertrag bei Zahlungsverzug bleiben unberührt.
- f) Der Kunde kann gegen Ansprüche von MKC nur dann aufrechnen, wenn dessen Gegenforderung unbestritten ist oder darüber ein rechtskräftiger Titel vorliegt. Ein Zurückbehaltungsrecht kann der Kunde nur geltend machen, soweit es auf Ansprüche aus demselben Vertrag beruht.
- g) Die Teilnahme an Seminaren und Trainings kann bis spätestens 4 Wochen vor Seminarbeginn storniert werden. Die Stornierungsmitteilung muss bei MKC bis spätestens 4 Wochen vor dem Beginn der Veranstaltung schriftlich eingehen. Bei einer solchen Stornierung werden 15% der Seminarkosten, mindestens aber 35,00 € zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer, als Stornogegebühr fällig. Weiterhin kann der Teilnehmer auch zwischen dem 27.Tag und dem 4.Tag vor Seminarbeginn eine Stornierung aussprechen. In diesem Fall muss die Stornomitteilung schriftlich bis spätestens zum 4.Tag vor dem Veranstaltungsbeginn bei MKC eingehen. In diesem Fall wird eine Stornogegebühr in Höhe von 25% der vollen Veranstaltungsgebühr, mindestens 100,00 € zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer, fällig. Nach dem 4.Tag vor dem Veranstaltungsbeginn ist eine Stornierung nicht mehr möglich.
- h) Bei Seminarveranstaltungen mit Flug, werden zusätzlich zu den Stornogebühen aus Punkt 3 g) noch die Flugstornierungskosten fällig.
- i) Bei einer Umbuchung des Teilnehmers wird eine Umbuchungsgebühr in Höhe von pauschal 25,00 € zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer berechnet. Die Umbuchung bedarf der Zustimmung von MKC.

## 4. Gewährleistung

- a) MKC wird die Leistungen entsprechend der Leistungsbeschreibung erbringen.
- b) MKC hat Fehler nicht zu vertreten, die auf einer Verletzung von Mitwirkungspflichten des Kunden zurückzuführen sind oder die im Verantwortungsbereich Dritter liegen.

## 5. Datenschutz

- a) MKC speichert und verarbeitet personenbezogene Daten des Kunden in dem Umfang, der im Rahmen des Vertragsverhältnisses erforderlich ist.
- b) MKC wird alle Angaben der Kunden vertraulich behandeln.

## 6. Haftung

- a) Für Schäden haftet MKC nur, soweit seinen Mitarbeiter, gesetzlichen Vertretern oder sonstigen Erfüllungsgehilfen vorsätzlich oder grob fahrlässiges Handeln anzulasten ist. Im Übrigen haftet MKC nur für voraussehbare Schäden die durch Verletzung essentieller Vertragspflichten von MKC verursacht werden. Die Haftung ist ausgeschlossen für entgangenen Gewinn, mittelbare Schäden, Mangelfolgeschäden, Schäden, die ihre Ursache in der von Dritten zur Verfügung gestellten Telekommunikationsanlage haben, sowie für Schäden die aufgrund einer Verletzung der Mitwirkungspflicht des Kunden verursacht wurden.
- b) MKC haftet nicht für Schäden aus höherer Gewalt.

## 7. Vertragslaufzeit, Kündigung

- a) Der Vertrag tritt mit Eingang der unterzeichneten Anmeldung des Kunden in Kraft. Er endet mit dem im jeweiligen Angebot genannten letzten Veranstaltungstermin. Während der Laufzeit des Vertrages ist eine fristgerechte Kündigung des Vertrages ausgeschlossen. Unberührt hiervon bleibt die Stornierungsmöglichkeit gemäß Punkt 3 g) dieses Vertrages. Bei einer Online-Anmeldung kommt der Vertrag jedoch erst mit der Einrichtung eines Vorschusses auf die Teilnahmegebühr in Höhe von 75,00 € zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer, zustande.
- b) Das Recht der Parteien zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.
- c) Bei Verletzungen von Mitwirkungspflichten durch den Kunden ist MKC zur fristlosen Kündigung des Vertragsverhältnisses berechtigt.

## 8. Erfüllungsort, Rechte, Gerichtsort

- a) Erfüllungsort ist Essen, oder der Ort der Leistungserbringung.
- b) Für das vorliegende Vertragsverhältnis gilt deutsches Recht.
- c) Für alle Rechtsstreitigkeiten aus dem Vertrag wird Essen als Gerichtsstand vereinbart.

## 9. Schriftform

- a) Änderungen, Ergänzungen und die Aufhebung dieses Vertrages sowie des Schriftformerfordernisses bedürfen der Schriftform.
- b) Alle Anzeigen, Erklärungen und Kündigungen, die in diesem Vertrag erwähnt sind oder in ihm ihre Grundlage finden, bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

## 10. Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam und undurchführbar sein oder werden, so wird dadurch die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen nicht berührt. Die Vertragspartner verpflichten sich, eine dadurch etwa entstehende Lücke durch eine Regelung auszufüllen, die dem wirtschaftlich gewollten Sinn und Zweck der Bestimmung und des Vertrages möglichst nahe kommt.



Mathias Kuhn Consulting  
Hähn & Kuhn-Glugla GbR  
Kersebaumstrasse 59  
45136 Essen

Telefon 0201 248 448 81  
Telefax 0201 248 448 87

[postfach@mathiaskuhn.de](mailto:postfach@mathiaskuhn.de)

Büro Süd  
Kapellenstraße 37  
82223 Eichenau

Telefon 08141 70 524  
Telefax 08141 88 93 06

[www.mathiaskuhn.de](http://www.mathiaskuhn.de)