

F & B:

Club der regen Manager

„Gemeinsam statt einsam“ könnte man das Motto des Food & Beverage Manager Clubs bezeichnen. Anstelle heimlicher Besuche in den Konkurrenzhotels, um hinter die Kniffe der Kollegen zu kommen, sind regelmäßige Meetings angesagt.

Text: Marion Kaiser

Der Food & Beverage-Manager ist - nur zur Erklärung - zuständig für den Einkauf im gesamten Nahrungsmittel- und Getränkebereich. Nicht genug damit,

ist er auch noch für das Personal von Küche und Service verantwortlich. Die Höhe der Summe, über die der F & B-Manager verfügt, richtet sich nach dem Umsatz des Hotels.

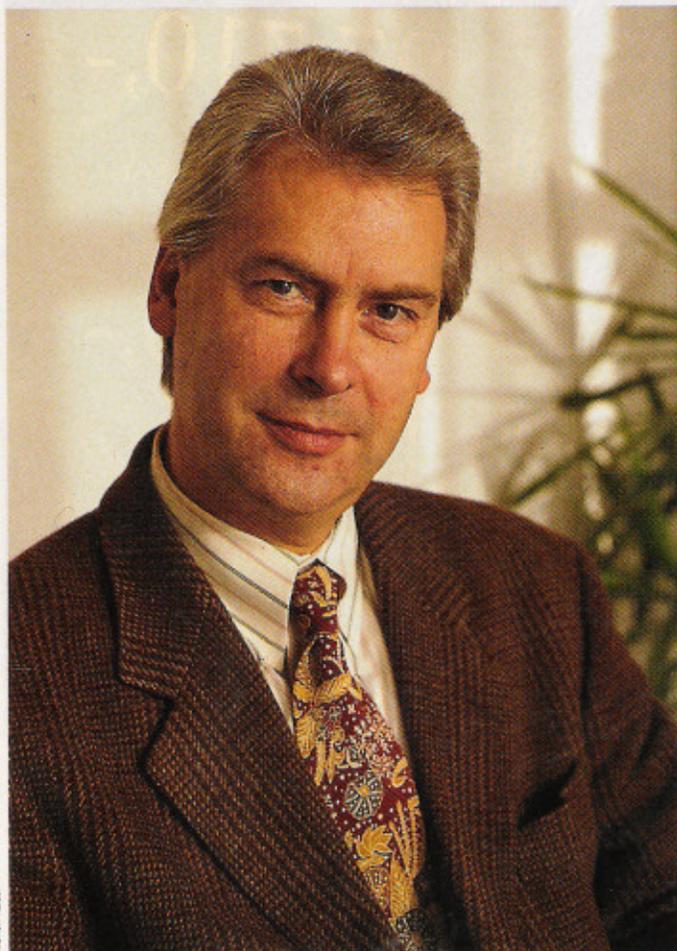
45 bis 50 Prozent davon fallen den Personalkosten zu, 16 bis 19 Prozent den Getränken und 26 bis 32 Prozent den Speisen.

Nicht jeder aus dieser Runde ist zum F & B Manager Club zugelassen. Die Ehre, diesem Club beizutreten, ist nur den Angestellten der Vier- und Fünfsterkategorie in Wien vorbehalten. (Ähnlich wie in Wien hat sich eine solche Institution - als eingetragener Club - in Salzburg entwickelt.)

nichts anderes übrig, als in den anderen Häusern zu „spionieren“. Die Konkurrenz war und ist schließlich groß.

Schon vor zehn Jahren wurde den F & B-Experten die praktizierte Geheimniskrämerei zu dumm. Sie schlossen sich zu einer losen Verbindung zusammen und nahmen freundschaftlichen Kontakt auf. Monatlich traf man sich bei gutem Essen und Trinken und begann Erfahrungen auszutauschen. Die Verbindung war dann anscheinend doch zu locker. Nach und nach löste sich die Runde auf.

Erst 1990 war es wirklich soweit. Egon Michelitsch - damals im Hotel Imperial tätig - machte sich für die Gründung des F & B Manager Clubs stark und wurde zum Präsidenten gewählt. Draxler, der auch schon die Anfänge miterlebt hatte, arbeitete als Michelitsch' Stellvertreter tatkräftig mit. „Michelitsch ging ein Jahr nach der Grün-



Marion Kaiser

Fritz Draxler, Präsident des F & B Manager Clubs

Managern von Vier- oder Fünfsterhotels vorbehalten

Jedes Haus, das sich mit diesen Symbolen schmücken darf und auch die Position des F & B-Managers besetzt hat, kann mitmachen.

„Diesen guten Kontakt hat es nicht immer gegeben“, weiß der Präsident des Clubs, Fritz Draxler, Direktor des Bosai-Hotels, über die Entstehungsgeschichte bescheid. Um ein wenig über die Arbeitsmethoden der Kollegen zu erfahren, blieb früher

dung nach Bad Reichenhall, und ich übernahm die Leitung“, erzählt Draxler und betont, daß dieser Zusammenschluß kein bisschen mit Vereinsmeierei zu tun hat: „Die kann ich nämlich überhaupt nicht leiden.“

Pünktlich alle sechs Wochen (ausgenommen ist eine Sommerpause von drei Monaten) lädt eines der 16 Mitgliederhotels ein. Die Herren - pardon, eine Dame ist auch

dabei - setzen sich nachmittags zusammen und beginnen mit ihrer Arbeit. Jawohl, Arbeit. „Die Arbeitssitzungen dauern zwei bis drei Stunden, die wir wirklich nutzen“, versichert Draxler. Dabei geht es oft um schwierige Themen wie gesetzliche Ruhebestimmungen, neue Buchhaltungsmethoden oder Steuerrecht. Meist werden Fachleute aus diesen Gebieten eingeladen, die den so friedlich Vereinten

schulen. Man diskutiert ehrlich über Probleme, die sich im eigenen Haus ergeben. Und es kann auch sein, daß die anderen Mitglieder gleich mit Lösungsvorschlägen aufwarten.

Gemeinsame Einladungen und Reisen verstärken noch den freundschaftlichen Kontakt, sei es bei einer Cherry-Verkostung bei Sandeman in Jerez oder die Besichtigung der Riedl-Glashüt-

Gemeinsame Einladungen und Reisen verstärken den freundschaftlichen Kontakt

- eigentlich Konkurrenten - schwierige und unverständliche Punkte erläutern. So holte man sich Experten aus der Fremdenverkehrs-Berufsschule Wien, dem Fachverband für Hotel- und Beherbergungsbetriebe oder dem Institut Dr. Neumann Management. In der letzten Sitzung (am 24. November) ging es um die brennende Problematik der neuen Müllverordnungen. Ein Gast aus dem Magistrat stand Rede und Antwort.

Draxler freut sich über die gute Beziehung, die sich durch den Club zwischen den großen Hotels entwickelt hat: „Man braucht keine finanziellen Mittel und keine Tricks mehr, um an Informationen zu kommen. Wir haben ein wirklich offenes Verhältnis.“

Durch den Club - bei dem keine Mitgliedsbeiträge eingehoben werden - haben Personalprobleme im Servicebereich beinahe den Schrecken verloren und erleichtern die Kooperation mit den Fach-

te in Schneegattern. Demnächst geht es ab nach Mexiko, um Corona, Olmeca Tequila und einige Spitzenrestaurants zu besuchen.

Letztendlich profitiert der Club auch davon, daß man schließlich als Großabnehmer - und das sind alle Einkäufer gemeinsam - Lebensmittel oder auch Geräte wesentlich günstiger bekommen kann. Zulieferfirmen bekommen die Gelegenheit, vor versammelter Runde ihre Produkte zu präsentieren. Eine Chance, gleich über Sinn und Zweck neuer Anschaffungen zu diskutieren. Will ein F & B-Manager nicht gleich in teure Maschinen investieren, kann es vorkommen, daß ihm ein Kollege mit dem passenden Stück unter die Arme greift.

Jedes Treffen endet - mittlerweile schon fast traditionsgemäß - mit einem großen Essen. Bei den Spezialitäten des jeweiligen Gastgebers läßt es sich eben doppelt so gut fachsimpeln. ●