

# CC COOKING+ CATERING INSIDE

DAS BRANCHEN-MAGAZIN FÜR CATERING UND GV

WWW.CCINSIDE.DE



MEHR ALS PARTYSERVICE

## Metzger goes Catering

### 08 COMMUNITY

Symposium: Enge Kooperationen zwischen Erzeugern und GV sind möglich.

### 16 CONCEPTS

Convenience-Stores machen sich zunehmend auch in Betriebsrestaurants breit.

### 95 CAREER

Führungskräfte müssen Mitarbeiter mit Selbstkompetenz überzeugen.

### 106 CORPORATE

Moderne Kaffeemaschinen können auch guten Filterkaffee.



Familienbande: Frank (li.), Vater Armand und Sohn Tom Steffen (re. im Bild) in der Metzgerei in Steinfort (Luxemburg).

Immer mehr Metzger mischen im Catering-Markt mit - und das auch weit über den Partyservice hinaus. Sie übernehmen Event-Caterings und umwerben Betriebe, Kitas und Ganztagschulen mit dem Angebot einer kompletten Mittagsversorgung.

Von Dörte Fleischhauer

# M

**Metzger und Partyservice** – irgendwie gehört beides untrennbar zusammen. Seit Jahrzehnten schon. Und es scheint eine einträgliche Liaison zu sein, denn nach Angaben des Deutschen Fleischer-Verbandes setzen knapp 90 Prozent der Fleischerfachgeschäfte (laut Fleischer-Verband waren das Ende 2017 20.552 stationäre Verkaufsstellen, das sind 12.360 eigenständige Meisterbetriebe und 8.192 weitere Verkaufsstellen) auf diesen Absatzkanal. Für das Fleischerhandwerk insgesamt waren und sind Partyservice und Catering also der wichtigste Absatzweg nach dem Thekenverkauf und dem Liefergeschäft. Und nicht nur das: „In den letzten Jahren haben sich immer mehr Betriebe auf diesen Absatzweg spezialisiert und inzwischen dort ihren Umsatzschwerpunkt gefunden. Nach eige-

## CATERING VOM METZGER NEBENAN



nen betriebswirtschaftlichen Erhebungen des Deutschen Fleischer-Verbandes ist der durchschnittliche Umsatzanteil des Partyservices im letzten Jahrzehnt von 3,1 Prozent auf 9,4 Prozent deutlich angestiegen. Je nach betrieblicher Ausrichtung werde dieser Service mit sehr unterschiedlicher Intensität angeboten. Besonders spezialisierte Betriebe übernehmen das Catering von Großveranstaltungen bis hin zu Volksfesten, hat der Fleischer-Verband festgestellt. Andere wiederum konzentrieren sich mit einem individuellen Eventservice auf die Ausrichtung privater oder geschäftlicher Veranstaltungen, oft in den Räumlichkeiten der Auftraggeber oder in den von diesen ausgewählten Lokalitäten. Auch Essenslieferungen mit täglich wechselnden Speisen an Kindertagesstätten oder Ganztagschulen oder auch private Haushalte und Einzelpersonen gehören zu den Catering-Services der Fleischerfachgeschäfte.

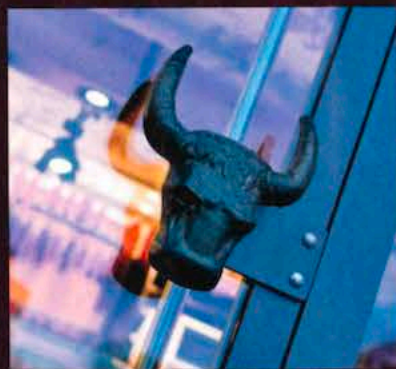
#### WENIGER METZGER, MEHR UMSATZ

Natürlich, das Fleischerhandwerk ist im Umbruch. Immer mehr Fleischereien müssen schließen, in vielen Dörfern und kleineren Städten gibt es keine mehr. Und das, obwohl gutes Fleisch so angesagt ist wie nie zuvor, sich trotz zunehmender vegetarischer und veganer Lebensweisen um manche edle Fleischzuschnitte fast schon ein Kult gebildet hat, gutes Fleisch förmlich zelebriert wird. Die Ausbildung zum Fleischer bzw. zur Fleischerin zählt laut BiBB-Datenreport 2019 zu den Berufen mit hohen Vertragslösungsquoten (41 Prozent, das ist Platz 10 in der zugehörigen Rangliste; zum Vergleich: Spitzenreiter sind Restaurantfachleute mit knapp 52 Prozent, Köche liegen auf Platz 6 mit etwas über 48 Prozent). Wobei der Beruf des Fleischers auf der Wunschliste der Jugendlichen sowieso schon nicht sonderlich weit oben steht. Also erfinden andere Metzger ihr Geschäftsmodell neu, und das durchaus mit Erfolg. Die Betriebe, die übrig bleiben, wachsen oft kräftig. Denn nach Angaben des Deutschen Fleischer-Verbandes ist der Branchenumsatz des Fleischerhandwerks trotz rückgängiger Betriebszahlen gestiegen: Dort errechnete man im Durchschnitt einen Anstieg des Umsatzes je Betrieb um 8,4 Prozent auf knapp 1,38 Mio. Euro. Die Umsatzleistung je Beschäftigten erhöhte sich um rund 6.300 Euro auf knapp 121.000 Euro im Durchschnitt.

Doch dass ein Metzger seinen Partyservice zu einem millionenstarken Event-Catering ausbaut wie der Luxemburger Frank Steffen, ist eher ungewöhnlich.



Erfolgreicher Unternehmenszweig der Steffen Group und Spezialität von Frank Steffen sind Schinken der Marke Lisanto, die wie die echten Parmaschinken hergestellt werden.



## METZGER GOES CATERING

Frank Steffen ist Metzgermeister – und Traiteur. „Ein Traiteur ist ein mobiler Logistiker, der gut kochen soll“, findet er. Sein Erfolg scheint ihm Recht zu geben.

Von Dörte Fleischhauer

# S

#### Schinken hängt neben Schinken,

mehrere Hundert sind es. Bis zu 14 Monate hängen sie in speziell klimatisierten Reiferäumen. Sie sind eine Spezialität des Luxemburger Metzgermeisters Frank Steffen und eines seiner Vorzeigeprodukte. Steffen stellt die Schinken so her, wie auch die echten Parmaschinken produziert werden, das hat er in Parma gelernt. Pro Jahr verlassen zwischen 320 und 350 fertige Schinken mit dem Namen Lisanto die Produktionsräume von „Steffen Salaison“. Die Schinkensparte ist nicht der einzige Bereich der heutigen Groupe Steffen, einem Familienunternehmen, das neben Fleischverarbeitung auch Metzgerei, Patisserie, Feinkost und Catering auf gehobenem Niveau umfasst. Die Unternehmensgeschichte begann 1989 mit der Eröffnung des Metzgerladens, der die Kultur des guten Fleisches ehrt, im Heimatort Steinfort. 2001 kam ein zweiter Betrieb in Düdelingen dazu, 2008 dann der Laden in Cents,



Der Partyservice entwickelte sich und wurde schnell zum Catering auf höchstem Niveau. Das macht sich auch in den Auftragsbüchern des Unternehmens bemerkbar.

2011 die Dépendance in Pétange und schließlich 2013 das Geschäft in Esch-sur-Alzette. 2012 wurden alle Marken in einem Konzern, der Groupe Steffen, zusammengeführt.

#### BEIM METZGER ESSEN GEHEN

Direkt neben der Metzgerei in Steinfort liegt das Restaurant La table de Frank, eine nahe liegende Line-Extension. Als Metzger hatte Steffen auch immer einen Partyservice. Wie die meisten seiner Kol-

legen auch. Irgendwann entstand aus der Nachfrage eine Idee, und die wurde zum Selbstläufer. Im La Table de Frank werden regionale Gerichte aufgetischt, qualitativ hochwertiges Fleisch aus eigener Verarbeitung, Feingebäck und Desserts aus der unternehmenseigenen Patisserie. Man geht beim Metzger essen. Und so muss es im Restaurant auch aussehen, das ist Steffen wichtig. Alte Schwarz-Weiß-Fotos hängen an der Wand, in Rahmen aus Schwammholz. Fotos aus seiner Kindheit, die er zum

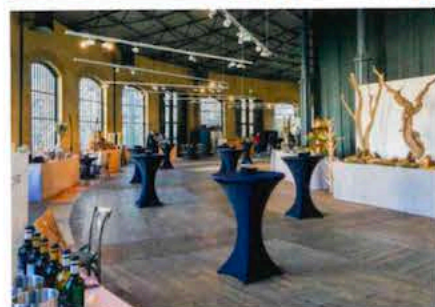
FOTOS: Groupe Steffen



großen Teil in der großväterlichen Metzgerei verbrachte, Alltagsszenen: Klein-Frank auf einem Schwein im Schweinestall, auf einem anderen Foto stehen Mutter und Großmutter mit zwei Kühen vor der Eingangstür der Metzgerei. „Das sind meine Wurzeln“, sagt er zum einen. Und zum anderen: „Wenn man so schöne Werte hat, muss man sie bewahren.“ Und er wusste schon früh, dass er zwar Metzger werden wollte, aber nicht nur, sondern Traiteur: „Das war schon immer mein Wunsch.“ Und auch wenn „Gastronomie seit Gründung des Unternehmens 1989 Teil der DNS ist“, wie Steffen erzählt, war dieses eigene Restaurant neues Terrain für den Metzgermeister. Dass hier in manchen Dingen eigene Gesetzmäßigkeiten herrschen, war ein Lerneffekt.

#### EVENTS MIT BIS ZU 2.000 GÄSTEN

Und auch der Partyservice selbst entwickelte sich, wurde schnell ein Catering auf hohem Niveau: Aus dem rustikalen Speiseangebot mit Spanferkel wurden anspruchsvolle und ästhetisch inszenierte Gerichte mit guten Produkten aus der Region. Inzwischen werden Veranstaltungen mit bis zu 2.000 Gästen organisiert und becatert. „30 Prozent des Caterings sind Food, 70 Prozent Logistik und Menschen“, sagt Frank Steffen. Von den 210 Mitarbeitern der Group Steffen arbeiten 70 im Catering; mit dieser Sparte werden 7 Mio. Euro pro Jahr erwirtschaftet, ein Drittel des Gesamtumsatzes. Herz des Nonfood-Caterings ist eine 2.000 qm große Halle in einem Nachbargelände: Dort lagert Steffen das Equipment – von Tellern, Tischen und Tischdecken über die Dekoration bis hin zu Stromkästen.



„Wir richten jedes Fest genau nach den persönlichen Vorstellungen aus“, so Frank Steffen. Und zwar alles in Eigenregie. **„Wir sind mit unserem Unternehmen gewachsen.“**

Der Lagerumfang berechnet sich für ihn nicht in Palettenstellplätzen. So arbeitet Steffen nicht. Sein Lager ist organisiert in vier Etagen, Gitterwagen und Regalen mit Mannhöhe (um Stapler zu vermeiden) und Flightcases sowie angebundener Spülküche. Anders als viele andere Caterer sieht er das Nonfood-Lager nicht als reine Kapitalbindung, sondern als Basis für „eine große Reaktivität“ – und für größere Wettbewerbsfähigkeit. Dass man nichts anmieten müsse, sei ein großer Vorteil für die Kunden. Der Lagerhalle sollen nun eine Produktionshalle und ein Verwaltungsge-

bäude folgen, die dezentralen Unternehmensbereiche zusammengeführt werden. Von den Metzgerläden abgesehen natürlich.

#### NEU: GASTRONOMIE IM BAHNHOF

Mit den Jahren wurde der Name Steffen, ob nun als Maison Steffen (Metzgerei), Lisanto (Schinken), Steffen Traiteur (Catering) oder La table de Frank, in der Genießer- wie auch in der Gastronomieszene in ganz Luxemburg zum Begriff. Neustes Projekt: Le Quai Steffen. Gastronomie im Bahnhof von Luxemburg-Stadt. Schnelles Essen zu günstigen Preisen. Jedoch jenseits einer Bahnhofsgastronomie, stattdessen ausgerichtet auf die Bedürfnisse eines Großstadtpublikums, das es eilig hat, aber gut essen möchte. Einerseits gibt es einen Take-Away-Bereich, dem Restaurant vorgelagert. Der verkauft schon seit November vergangenen Jahres. Das Restaurant für bis zu 140 Gäste wiederum hat im Juli eröffnet. Das Angebot ist an fünf Zeiten angepasst: Frühstück, Vormittagsgeschäft, Mittagessen, Nachmittagsverpflegung und Abendessen. An sieben Tagen die Woche, von 5.30 Uhr bis 23.30 Uhr. Steffen trägt sich bereits mit



„30 Prozent des Caterings sind Food, 70 Prozent Logistik und Menschen.“

Frank Steffen


dem Gedanken an eine räumliche Erweiterung. Das Potenzial ist da: Täglich strömen 70.000 Reisende durch den Bahnhof. Und dann gibt es noch die Anwohner und die im Bahnhofsviertel Beschäftigten.

Achtsamkeit, Wertschätzung und Verantwortung, das sind die zentralen Faktoren, die im Unternehmen Steffen eine Rolle spielen – egal, ob es um die Tiere geht, die Maison Steffen verarbeitet, um die Produkte, die bei Steffen Traiteur, im Restaurant La table oder im Le Quai Steffen zum Einsatz kommen. „Wir sind ein Unternehmen, das sehr sozial ist. Und wir haben Verantwortung. Für die Produkte wie auch für die Menschen, mit denen wir arbeiten. Jeder Mitarbeiter ist ein zu pflegender Experte.“ Und Steffen sagt von sich selbst: „Ich bin durch das Unternehmen auch als Mensch gewachsen.“



**Für den Chef sind die Menschen im Unternehmen von besonderer Bedeutung: „Jeder Mitarbeiter ist ein zu pflegender Experte“.**

2009 ist Sohn Tom (das „to“ in Lisanto; „Lis“ steht für Lisa, „an“ für Anne, die Töchter von Frank Steffen) in das Unternehmen eingestiegen. Prädestiniert dafür hat ihn nicht nur, mit Maison Steffen aufgewachsen zu sein, sondern auch ein Abschluss als Bachelor im Hotel- und Restaurantmanagement der renommierten Paul-Bocuse-Hotelschule. Und auch Tochter Lisa, die derzeit studiert, soll in absehbarer Zeit in das Unternehmen eintreten.

Frank und Tom Steffen sind die Luxemburg Ambassadors der EPCAS, der European Party Caterer Association, einer Plattform für europäische Event-Caterer. Ziel ist es vor allem, die oftmals grenzübergreifend tätigen Mitglieder über aktuelle europäische Initiativen bzw. Gesetzgebungen zu unterrichten. Aber der Verband hat sich auch professionelle Weiterbildung und die Reduzierung von Food Waste auf die Fahnen geschrieben. 

Professionelle Spültechnik

**m MEIKO**  
The clean solution

„Ich geb' sie nicht mehr her.“

Mario Provenzano, Chefkoch  
Restaurant THE GRILL  
Casino Baden-Baden/Deutschland

THE GRILL spült mit der Gläserspülmaschine **M-iClean U** mit Osmosetechnik MEIKO GiO-MODUL und der Haubenspülmaschine **M-iClean H** mit Haubenautomatik.

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

M-iClean U M-iClean H