



Die Rundum-Glücklich-

Dienstleister

50 Jahre Frankfurter Messecatering – hinter der Erfolgsgeschichte der heutigen Accente Services steht vor allem ein Mann: Hans-Peter Ide, seit Anfang der Neunziger Jahre an der Spitze des Unternehmens, gelang es in kürzester Zeit, die Bilanz der Company aus tiefroten in schwarze Zahlen zu führen. Seit 20 Jahren steuert er das inzwischen 30 Mio € Jahresumsatz schwere F&B-Schiff erfolgreich durch ein ganz besonderes Geschäftsumfeld, das sich inzwischen deutlich gewandelt hat.

innert sich Ide. „Mehrere Tausend Gäste mit feiner Küche zu verwöhnen, hat uns einfach niemand zugetraut.“ Also begann man Anfang der Neunziger, zunächst bei kleineren Veranstaltungen, das Kompetenzfeld Event Catering zu stärken und sich bei Veranstaltern und der Messegesellschaft selbst das entsprechende Renommee zu erarbeiten. Mit Erfolg: Zu den Meilensteinen der Accente-Geschichte zählt der langfristig abgeschlossene Exklusiv-Vertrag für Catering und Gastronomie auf dem gesamten Messegelände. Heute meistert das Team exzellentes Catering für über 10.000 Personen, wie

An bis zu 220 Tagen im Jahr ist die Accente Gastronomie auf dem Messegelände, im Congress Center und der Festhalle im Einsatz. Hans-Peter Ide, seit 1991 Geschäftsführer, zwischenzeitlich Hauptgesellschafter und heute geschäftsführender Gesellschafter der Accente Services, brachte das Verlustgeschäft Messegastronomie in kurzer Zeit in die schwarzen Zahlen.

Als Hans-Peter Ide 1991 an Bord der Accente Gastronomie Service kam, zuvor lange Jahre eine Tochter der zur März-Gruppe gehörenden Henninger Brauerei, war das Unternehmen auf dem Frankfurter Messegelände überwiegend mit Bier- und Würstchen-Ständen aktiv – als Pächter und gemeinsam mit etlichen anderen Caterern. „F&B galt als Serviceleistung für die Aussteller und Großkunden der Messe, nicht unbedingt als Profit Center oder auch als Imagetool, so wie heute. Henninger war überwiegend am Bierverkauf interessiert“, erinnert sich Ide.



Gegründet worden war die ‘Frankfurter Messe-Gaststätten Gesellschaft’ 1959. 30 Jahre später, 1989, beschloss man die Namensänderung, um die Firmierung dem mittlerweile deutlich erweiterten Leistungsspektrum anzupassen. Accente bündelte zu dieser Zeit sämtliche gastronomischen Engagements der März-Gruppe, die sich bis nach Russland erstreckten. Und von denen der neue Steuermann sich erst einmal rigoros trennte. „Es ging um die Rückbesinnung auf die Wurzeln und den Ausbau unserer Kernkompetenz“, so Ide. Am Standort Frankfurt erwirtschaftete das Unternehmen damals Erlöse von ca. 20 Mio. DM – zu wenig, befand Ide und leitete zügig Maßnahmen ein, um das Umsatzvolumen zu erhöhen.

Seine doppelte Strategie: Eroberung des Geschäftsfelds Event Catering und Systematisierung der Abläufe im Hintergrund. „In den Anfangsjahrzehnten wurden die Events auf dem Messegelände noch von anderen, durchaus namhaften Caterern betreut“, er-

Meilensteine

- 1959** Gründung als Frankfurter Messe-Gaststätten Gesellschaft/Tochter der Henninger-Brauerei
- 1989** Umbenennung in Accente Gastronomie Service GmbH
- 1991** Hans-Peter Ide wird Geschäftsführer
- 1995** die Hauptverwaltung zieht von Hamburg nach Frankfurt auf das Messegelände; mehrheitliche Übernahme des Unternehmens durch H.-P. Ide
- 1998** Messe Frankfurt übernimmt die Mehrheit an Accente. Erster Event im Ausland: Konsugerma in Shanghai
- 2002** Ball des Sports in der Festhalle (auch 2003-2005) unterstützt von Dieter Müller und Johann Lafer
- 2004** Accente bezieht die neue Dependence und bündelt dort alle Unternehmensbereiche
- 2005** Japan: Veranstaltung in Tokio zur German Living-Messe
- 2007** Auftrag in Mumbai
- 2009** Eröffnung des Depot 1899 in Sachsenhausen
- 2010** China: Expo/German Living in Shanghai

am legendären, in den Annalen als 'Tag der Großveranstaltung' geführten 20. November 2008: 5.400 Gäste plus 825 VIPs der Deutschen Vermögensberatung wollten damals ebenso auf hohem Niveau verköstigt werden wie die 1.980 Teilnehmer des Sparkassentags. Um die Herausforderung perfekt zu machen, gesellten sich noch 500 Teilnehmer einer Konferenz hinzu. Ganz schön viel? Nichts im Vergleich zu einem Tag im Jahr 2004, als Accente sogar 12.000 Gäste satt und glücklich machte.

Der Anteil des Event-Caterings am Accente-Umsatz liegt mittlerweile bei bis zu 40%. Wohlgemerkt: erwirtschaftet überwiegend auf dem Messegelände, inklusive Kongresszentrum und der benachbarten Festhalle. Aber auch bundesweit und gelegentlich international ist Accente als Caterer aktiv, zum Beispiel bei der Messe 'German Living' in Tokio, in Mumbai oder während der Expo 2010 in Shanghai. Die Kunden: das Who-is-who der deutschen und internationalen Wirtschaft, von Automobilriesen über Softwarekonzerne bis hin zum Ball des Sports.

„Dass wir in den vergangenen 20 Jahren unser Leistungs-Portfolio signifikant erweitert haben, war von entscheidender Bedeutung für die Wandlung des Unternehmens vom Verlustgeschäft zum Profitbringer“, erklärt Hans-Peter Ide. Möglich wurde dies auch durch die konsequente Professionalisierung im Hintergrund. Dreh- und Angelpunkt: die enorme Herausforderung, die die Besonder-

■ *Wer gute Leute haben und halten will, muss sie dauerhaft beschäftigen.*

heiten des Messe-Caterings an die Personalplanung darstellen. An Spitzentagen bewirbt man auf dem Gelände bis zu 100.000 Besucher – dann wieder mehrere (messefreie) Wochen am Stück nur wenige hundert Gäste.

Die mit der Ausweitung der Aktivitäten einhergehende Erhöhung der Anzahl fester Mitarbeiter war ein wichtiger Schritt, buchstäblich 'professioneller' zu werden. „Dadurch konnten wir die Qualität unserer Dienstleistung enorm steigern. Wer gute



Leute haben und halten will, muss sie dauerhaft beschäftigen“, ist Ide überzeugt. „Menschen mit einem permanenten Arbeitsvertrag sind in der Regel zuverlässiger, erfahrener und sie müssen sich nicht wie unsere studentischen Aushilfen nach Klausurterminen richten.“ Heute umfasst der Accente-Personalpool rund 200 Festangestellte und 3.000 Aushilfen, die flexibel für unterschiedliche Aufgaben zur Verfügung stehen.

Organisiert wird der Arbeitskräfteeinsatz über ein zentrales Personalmanagement, das seit 2001 alle kurzfristigen Beschäftigungen im Bankett/Catering, in den Messerestaurants, in Produktion, Hauswirtschaft und Logistik koordiniert. Nicht selten sind zu Veranstaltungen an die 1.000 Aushilfen gleichzeitig im Einsatz. Hinzu

2004 wurden die zuvor auf dem Areal verteilten Produktionsküchen an einem Standort, der so genannten 'Dependance', im Herzen des Geländes konzentriert und die zentrale Produktionsküche in Betrieb genommen.



**50 JAHRE
ACCENTE SERVICES
WIR GRATULIEREN ZUM
JUBILÄUM UND WÜNSCHEN
WEITERHIN VIEL ERFOLG!**



THE BECK'S EXPERIENCE



kommen etwa 700 weitere Kräfte, die Accente der Messe für die Standbewachung, als Garderobenhilfen und für andere Tätigkeiten zur Verfügung stellt. Allein die Abteilung Personalmanagement erzielt so als Profit Center im Jahr einen Umsatz von etwa 3,5 Mio. €.

Durchschnittlich 200 Mitarbeiter sind an Messetagen in den bis zu 100 von Accente betriebenen F&B-Outlets auf dem Gelände

Accente Gastronomie Service

Gegründet: 1959 als Frankfurter Messe-Gaststätten Gesellschaft (Henninger Brauerei)

Namensänderung: 1989

Mehrheits-Eigentümer: seit 1998 Messe Frankfurt Venue GmbH & Co. KG

Gesch. Gesellschafter: Hans-Peter Ide

Hauptsitz: 'Dependance', Frankfurt Messegelände

Mitarbeiter: > 200 feste, >3.000 Aushilfen

Umsatz 2009: 30 Mio. € (netto, ohne Accente Franchise; Total: 52,6 Mio. €)

Geschäftsbereiche:

■ **Restaurants:** 24, geöffnet je nach Bedarf, Ø 200 MA, bis zu 7.000 Essen/Tag, plus: Pressecenter, VIP-Club Ascoli, Betriebskantinen der Messe und Accente mit je etwa 400 Essen täglich

■ **Cafés & Bistros, Imbisse:** bis zu 60 auf dem Messegelände (inkl. Festhalle, Congress Center) bis zu 220 Tage/Jahr, Umsatz ca. 8 Mio. €/Jahr

■ **Shops:** max. 7, Lebensmittel, kalte Getränke, frische Backwaren, Tabakwaren, Souvenirs, Klein-elektro, Fotobedarf, Drogerieartikel, Standbedarf, Haushalts- und Schreibwaren

■ **Standbelieferung:** > 400 Artikel: Getränke, kalte Speisen, Süßwaren & Knabbergebäck, Kaffee, Tee, Zubehör, Zapfanlagen, Kaffeefullautomaten, Haushaltswaren, Mietgeschirr, Trinkwasserspender, Eiskwürfel, Kühl- und Küchengeräte, Gastro-Equipment

■ **Banquet Service:** Büffets oder Menüs bis zu 12.000 Gästen, Umsatz 2009: 7,9 Mio. €/27,6 % vom Gesamtumsatz (2008: 11,7 Mio. €/40,6 %)

■ **Depot 1899:** Restaurant in Frankfurt-Sachsenhausen, eröffnet Juni 2009, 850 Plätze, Wirtshauskonzept in modernisiertem historischen Ambiente, Jahresumsatz voraussichtlich 3 Mio. €

■ **Back Office:** (Produktion, Logistik, Personalagentur, Hauswirtschaft, Betriebstechnik)

www.accenteservices.de

Standorte

mit seiner Netto-Ausstellungsfläche von knapp 1,5 Mio. qm beschäftigt. Das kulinarische Spektrum reicht von Imbiss über Fast Casual bis Fine Dining und verändert sich bei jeder Messe ein wenig. Zur Buchmesse 2009 waren beispielsweise 76 Einheiten aktiv – vom Kaffeewagen über Würstchen- und Brezel-Stände sowie Sushi Bars bis hin zu gehobeneren Formeln wie 'Rotisserie' oder 'Switzerland'. Zum Accente-Portfolio gehören außerdem: Pizza & Pasta, American Fast Food, Steakhouses und Pubkonzepte. Das Angebot erreicht an die 90 % der Messebesucher, bis zu 7.000 Essen werden täglich verkauft. In allen Units gilt: Schnell muss es gehen. Stundenlange Geschäftsessen im Fullservice-Restaurant? Das war einmal. Flotte Selbstbedienungsfarmeln sind heute die Regel. „Die Menschen nehmen sich auf einer Messe immer weniger Zeit für das Essen“, beobachtet Ide. „Das liegt vor allem daran, dass sie immer kürzer bleiben – die meisten nur noch für einen Tag, den sie dementsprechend intensiv nutzen. Der Restaurant- oder Cafébesuch dient dann tatsächlich nur dem Sattwerden und darf nicht lange dauern. Und auch die Aussteller können häufig nicht mehr lange weg von ihrem Stand.“ Weite Wege wegen eines bestimmten F&B-Angebots nimmt kaum jemand in Kauf. „Also müssen wir ein möglichst breites Angebot in jeder Halle vorhalten“, unterstreicht Ide. Gleichzeitig lassen sich Konzepte leichter auf dem Gelände multiplizieren: Man braucht nicht drei verschiedene italienische Restaurants, sondern kann Synergien nutzen, indem Formeln mehrfach realisiert werden.

Wie viele Restaurants, Bistros und Cafés mit welchem Angebot im Einsatz bzw. geöffnet sind, das ist von Messe zu Messe unterschiedlich. „Jede Ausstellung hat ein anderes Publikum und damit ein anderes Nachfrageprofil“, sagt Ide. „Auf der 'Ambiente' werden überwiegend Wein und Sekt konsumiert, bei der Musikmesse eher Bier. Wenn viele Japaner anreisen, verkaufen wir enorme Mengen (selbst produziertes!) Sushi. Zur 'Light and Building' kommen viele Handwerker, die wollen etwas Handfestes essen.“ Auch die Zahl der beteiligten Hallen wirkt sich auf die Bandbreite der eingesetzten Restaurants und Imbissstände aus.

Die Gastronomie konkurriert auf dem Messegelände immer mit den Ausstellern um Flächen – und muss in Sachen Flächenproduktivität stets zweiter Sieger bleiben. „Die Messegesellschaft verdient natürlich mit zusätzlicher Ausstellungsfläche deutlich mehr Geld“, erläutert Ide. „Andererseits will und muss man seinen Kunden aber auch eine ansprechende und unkomplizierte Versorgung mit Speisen und Getränken bieten.“ In den extremen Nachfragespitzen um die Mittagszeit, die enorme Kapazitäten erfordern, liegt eine weitere Herausforderung für die Messegastronomie: „Unser Geschäft spielt sich in einem sehr kleinen Zeitfenster ab“, so Ide. Die meisten Accente-Restaurants bieten mehr als 300 Sitzplätze. Zwischen halb eins

Der Restaurant- oder Cafébesuch darf nicht lange dauern.

und drei sind in der Regel alle Plätze besetzt, ein Maximum an Personal ist im Einsatz. Auch deshalb sind alle Konzepte auf schnellen Stuhlschlag ausgerichtet, um Wartezeiten zu vermeiden und zugleich den Umsatz zu maximieren. Anschließend passiert aber nicht mehr viel. Gegen 16 oder 17 Uhr schließen die Outlets. „Abendessen möchte auf dem Gelände eigentlich niemand“, erklärt Ide. „Die Besucher reisen nach Hause und die Aussteller sind froh, wenn sie noch etwas von der Stadt sehen.“

2004 wurden die zuvor auf dem Areal verteilten Produktionsküchen an einem Standort, der so genannten 'Dependance', im Herzen des Geländes konzentriert und die zentrale Produktionsküche (mit 1.750 qm eine der größten in Hessen) in Betrieb genommen. Dank ihrer kann Accente mit einer ausgewogenen Mischung aus selbst hergestellten Produkten und Frische-Convenience nach eigenen Rezepten arbeiten und in der Regel auch kurzfristig auf unvorhergesehene Nachfragespitzen reagieren. Die eigene Fahrzeug-Flotte (Kühl-LKW, LKW, Pick-ups, Elektroschlepper) beliefert Restaurants und Bistros, wo die Speisen endgefertigt werden, ebenso wie die mobilen Imbisse. Die EDV-Abteilung kontrolliert mehr als 100 Arbeitsstationen mit drei Haupt- und zehn Nebenservern. Ein ausgeklügeltes Warenwirtschaftssystem soll Verluste verhindern: „Für die Imbisse gibt es Ware nur ge-

Depot 1899

gen Bargeld“, nennt Ide ein Beispiel. Heißt: Werden 300 Würstchen an ein Outlet geliefert, muss der Betriebsleiter am Ende des Tages den kompletten Verkaufspreis für diese abliefern. Ein- und Ausbuchungen werden im Zentrallager vorgenommen, nicht am Point of Sale. „Wir haben dort keine Kassen. So geht uns kein Umsatz verloren.“

In ihrem Jubiläumsjahr 2009 betreute Accente kulinarisch 25 internationale Fachmessen sowie elf weitere Fach- und Publikumsausstellungen mit rund 41.000 Ausstellern und 1,6 Mio. Besuchern.

Darüber hinaus begrüßte das Team weitere 390.000 Besucher zu den mehr als 170 Veranstaltungen im Kongress-, Tagungs- und Eventbereich. Abhängig von der Besucherfrequenz der Messe und von der Zahl der gebuchten Veranstaltungen, spürte man die Wirtschaftskrise durchaus, begriff sie jedoch als Chance. „Als Caterer stehen wir noch recht gut da“, so Ide. „Wir haben alle notwendigen Maßnahmen eingeleitet, um gestärkt aus dieser Herausforderung hervorzugehen.“ Stichwort: Erschließung neuer Umsatzpotenziale – diesbezüglich ist Ide seit Jahren schon mit offenen Augen auf dem Messegelände unterwegs. Und so gehört die Standbelieferung mit F&B, Knabberartikeln, Kaffee, Tee + Zubehör, Zapfanlagen und Haushaltswaren längst ebenso zum Accente-Dienstleistungspektrum wie das auf die Bedürfnisse von Ausstellern und Besuchern abgestimmte Retail-Portfolio in den sieben Messeshops sowie die Verpflegung der Mitarbeiter in den zwei Messe-Kantinen. Ides jüngster Coup: das im Juni 2009 eröffnete Restaurant ‘Depot 1899’ im südlich des Mains gelegenen Stadtteil Sachsenhausen. Eine XXL-Perle mit schickem Ambiente und kulinarischem Wirtshaus-Profil, die vom Start weg Monat für Monat 20 % über dem Planumsatz lag und schon bald für jährliche Erlöse von über 3 Mio. € stehen soll – 2,5 Mio. waren anvisiert. Im Dezember fand hier auch die große Accente-Geburtsparty statt, bei der 700 geladene Gäste die Erfolgsgeschichte des Unternehmens feierten. Gerne würde Ide auch in anderen Städten wachsen. „Aber da wir eine Tochter der Frankfurter Messgesellschaft sind, will man uns an anderen Messeplätzen nicht haben“, bedauert der Geschäftsführer und Minderheitsgesellschafter. Also stehen für

Das im Juni 2009 eröffnete Restaurant ‘Depot 1899’ im südlich des Mains gelegenen Frankfurter Stadtteil Sachsenhausen ist als erstes Restaurant außerhalb der Messe der jüngste Neuzugang im Accente-Portfolio. Die Idee hinter dem Engagement: „Es kamen immer wieder Anfragen nach Events für 200 bis 500 Gäste, die sich auf dem Messegelände wegen der hohen Nebenkosten nicht realisieren lassen“, berichtet Hans-Peter Ide. Das alte Sachsenhäuser Eisenbahn-Depot stand lange leer. Ide, dem mit seinem Unternehmen Accente Franchise unter anderem die Louisiana-Kette mit neun Outlets gehört, hatte erwogen, dort selbst ein Restaurant zu eröffnen, sich jedoch dagegen entschieden. „Aber als ich der Messgesellschaft davon erzählte, fiel die Idee auf fruchtbaren Boden. Auch wenn es, wie bei öffentlichen Gesellschaften üblich, sehr lange dauerte, bis man schließlich beschloss, sich dort gastronomisch zu engagieren.“

Auch die Investition von rund 1,5 Mio. € musste von der Muttergesellschaft genehmigt werden. „Zum Glück halte ich auch Anteile an der Accente Services und kann so manche Dinge schneller durchsetzen, als wenn ich nur Geschäftsführer wäre“, schmunzelt Ide. Zum Vorteil des Unternehmens: Gut acht Monate nach dem Start zählt das Depot mit seinen 650 Restaurantplätzen (+200 außen) und einem Event-Bereich für 400 Personen bereits zu den gefragtesten Locations in der Mainmetropole. „Mit diesem Erfolg haben wir so nicht gerechnet. Wir stehen immer wieder vor der Frage, ob wir das Restaurant lukrativ komplett für Veranstaltungen vermieten sollen, was aber unsere Stadtteil-Gäste auf die Dauer verprellen könnte.“ Denn das Prinzip heimische (hessische!) Küche zu Wirtshauspreisen kommt bei den Sachsenhäusern außerordentlich gut an. „Zunächst gab es Bedenken, dass ein öffentlicher Betrieb den privaten Mitbewerbern das Wasser abgraben könnte“, sagt Ide. Jedoch unbegründet: „Die ganze Straße ist viel lebendiger, seit das Depot eröffnet wurde. Davon profitieren auch die anderen Gastronomen!“ www.depot1899.de

die nächsten Jahre die Optimierung und Ausweitung der Operations am Standort Frankfurt auf der Agenda. Nach wie vor besonders im Fokus: der effiziente Einsatz der Mitarbeiter. U. a. will man die Personalvermittlung unter dem Namen ‘Eventence’ erweitern und qualifizierte Arbeitskräfte auch an externe Unternehmen ausleihen. Darüber hinaus übernimmt Accente im Sommer weitere Dienstleistungen von der Messe, u. a. die Garderoben und Informationsstände. Die Synergien liegen für Ide auf der Hand: „Die meisten Mitarbeiterinnen, die morgens den Ansturm an den Kassen und Garderoben bewältigen, werden nach 10 Uhr nicht mehr gebraucht. Dann setzen wir sie in unseren Restaurants ein. Ab 16 Uhr verstärken sie wiederum die Teams am Ausgang und freuen sich, dass sie den ganzen Tag arbeiten können, und nicht nur wenige Stunden.“

Bei so viel Win-Win-Denke wundert es nicht, dass das Accente-Selbstverständnis längst weit über das eines ‘einfachen Caterers’ hinaus geht: „Wir sind ein professioneller, moderner Fullservice-Dienstleister, der seine Kunden mit besten Speisen und kreativen Konzepten verwöhnt – und allem, was dazu gehört“, fasst Ide zusammen. „Accente bietet das echte Rundum-Glücklich-Paket!“

BM



Zufriedene
Kunden sind unser
Markenzeichen

Herzlichen Glückwunsch!

Diversey, Ihr Partner für umfassende
Hygienelösungen, gratuliert
Accente Gastronomie Service
zum 50-jährigen Bestehen.

Diversey
for a cleaner, healthier future™

Besuchen Sie uns auf www.diversey.com