



EINBLICKE

UNIVERSITÄTSKLINIKUM DES SAARLANDES HOMBURG

PRESSEBERICHT VON BARBARA SCHINDLER

in Kooperation mit der Fachzeitschrift *VerpflegungsManagement*

Seit Anfang 2023 geht das Universitätsklinikum des Saarlandes (UKS) in Homburg bei der Patienten-Verpflegung neue Wege: Gemeinsam mit der Sander Gruppe wurde ein Cook & Chill-System mit À-la-carte-Menüwahl etabliert, durch das sich die Qualität deutlich verbessert hat und die Gesamtkosten gesunken sind.

Im UKS werden Patienten auf 65 Stationen in zwölf Kliniken auf höchstem Niveau versorgt. Herzstück der kulinarischen Prozesse ist die Zentralküche, in der täglich bis zu 3.200 warme und kalte Mahlzeiten zubereitet werden. Für einen Großteil der Speisen kommen die hochwertigen Produkte aus der Sander Frische-Manufaktur zum Einsatz, die in der Küche auf Tablets portioniert, in einem Speisenverteilsystem erhitzt und in Transportwagen in die Kliniken geliefert werden.

Zuständig dafür ist Klaus Schulten als Leiter des „Dezernats III – Wirtschaft“ in Zusammenarbeit mit den Teams von Michael Roth, Abteilungsleiter Verpflegungsmanagement, und Küchenleiter Bernhard Wacker.



Klaus Schulten, Michael Roth und Bernhard Wacker mit Marco Flick von Sander (v. l. n. r.)

Herr Roth, was ist das Besondere am neuen Verpflegungskonzept für die Patienten?

„Wir ermöglichen eine individuelle Versorgung jedes einzelnen Patienten, die ganz auf dessen Bedürfnisse und Vorlieben zugeschnitten ist. Unsere Auswahl für den Patienten ist größer als in manchem Restaurant. Die Patienten haben – auch in der Regelversorgung – nach dem À-la-carte-Prinzip saisonal wechselnd die Wahl aus mehr als zwanzig unterschiedlichen Gerichten in den Kategorien Vollkost, Leichte Vollkost

und Vegetarisch. Außerdem können sie aus jeweils drei verschiedenen Suppen und sieben Dessert-Varianten wählen. Das anspruchsvollere Wahlleistungsmenü umfasst weitere neun Offerten, darunter auch Spezialitäten wie Geschmorte Schweinebäckchen oder Kalbsbraten. Für die jungen Patienten gibt es außerdem sieben kindgerechte Menüs zur Auswahl. Für die Küche bedeutet das: Viele verschiedene Komponenten müssen exakt wie bestellt auf die Tablets. Das Konzept ist durchaus komplex. Ohne die Hilfe von Sander ließe sich das gar nicht organisieren.“

„Unsere Auswahl für den Patienten ist größer als in manchem Restaurant. Ohne die Hilfe von Sander ließe sich das gar nicht organisieren.“

Die Sander Gruppe ist bereits seit Jahren mit einzelnen Produkten im Wahlleistungsangebot des UKS präsent. Nach einer europaweiten Ausschreibung wurde die Partnerschaft Anfang 2023 auf einen exklusiven Dienstleistungsvertrag ausgeweitet.

Herr Schulten, welche Vorteile ergeben sich durch die Partnerschaft mit Sander?

„Der Wechsel von Cook & Serve auf Cook & Chill mit 100 Prozent High Convenience von Sander war notwendig, um unseren Ansprüchen und denen der Patienten gerecht zu werden. Vorher hatten wir einen Wochenplan mit drei verschiedenen Menüs und bekamen immer wieder Rückfragen, warum es dies oder das nicht gibt. Wir hatten weder Angebote für muslimische Patienten noch für Schwangere. Auch aufgrund der teilweise langen Standzeiten entsprach das Essen nicht mehr unseren Vorstellungen von einer gesundheitsförderlichen Versorgung. Diskutiert wurde auch eine Cook & Chill-Speisenproduktion in Eigenerzeugung, doch angesichts des drohenden Fachkräftemangels und schwankender Kosten für Rohstoffe und Energie haben wir uns für die externe Lösung entschieden.“

„Anders als früher gibt es heute null Überproduktion. Wir kaufen weniger Ware ein und werfen pro Woche etwa vier Tonnen Nassmüll weniger weg.“

Herr Wacker, welche zusätzlichen Argumente haben Sie überzeugt?

„Es bleibt nichts übrig, was wir wegwerfen müssten. Der Endbestand von heute ist der Anfangsbestand von morgen. Anders als früher, als wir den Bedarf nur grob schätzen konnten und am nächsten Tag ein anderer Speiseplan galt, gibt es heute null Überproduktion. Wir kaufen weniger Ware ein und werfen pro Woche etwa vier Tonnen Nassmüll weniger weg – und sparen damit wertvolle Lebensmittel und rund 250 Euro Abholgebühr.“

„Deutlich leichter haben wir es auch bei Abrechnung und Inventur, da wir einen festen Betrag pro BKT bezahlen.“

Deutlich leichter als viele Kollegen haben wir es dank der Partnerschaft mit Sander auch bei Abrechnung und Inventur: Da wir einen festen Betrag pro BKT bezahlen, melden wir Sander nur, wie viele Patienten wir mit der Regel- und wie viele mit der Wahlleistung versorgt haben. Darüber bekommen wir einmal im Monat eine Rechnung – früher mussten wir alles einzeln abrechnen und bezahlen.“

Herr Schulten ergänzt:

„Dazu kommt die Zusammenarbeit von Sander mit dem Service-Bund, der über seinen regionalen Partner Josef Mettler zwei- bis dreimal pro Woche nicht nur die Produkte aus Wiebelsheim, sondern auch die Großhandelsware anliefert, die in der Zentralküche für die Frühstücks- und Abendversorgung benötigt wird. Ein einziger Ansprechpartner, der alles aus einer Hand liefert, und eine einzige Rechnung mit maximaler Kalkulationssicherheit haben dazu geführt, dass wir einen großen Teil der fixen Kosten reduzieren konnten. Unsere variablen Kosten sind nun 1:1 an die Bettenbelegung gekoppelt. Damit sind wir für die in Zukunft schwankenden Patientenzahlen bestens aufgestellt.“

Schulten, Wacker und Roth sind sehr zufrieden mit dem neuen Verpflegungskonzept: Vieles ist laut ihnen nun einfacher, vieles günstiger und die Patienten sind glücklicher.

„Beschwerden über die Qualität des Essens haben sich vollständig erledigt“, unterstreicht Roth und betont: „Die Sander-Produkte passen immer – dank ihrer gleichbleibenden Qualität. Die Patienten kommen wesentlich besser damit zurecht.“ Nicht nur die Patienten, auch die Mitarbeiter in der Küche, wie Wacker bestätigt: „Das neue Konzept bedeutet für uns einen enormen Gewinn an Kontinuität, Qualität und Routine.“ Klaus Schulten ist stolz, dass alle Vorgaben erfüllt und die gesteckten Ziele erreicht wurden. „Die Zeichen stehen auf Wandel: Wir erleben eine zunehmende Diversifizierung der Patientenwünsche und eine Ambulantisierung der medizinischen Versorgung, die zu

sinkenden Patientenzahlen auf den Stationen führt.“ Er ist überzeugt, mit der neuen Lösung die richtige Entscheidung getroffen zu haben: „Abläufe und Mengen verändern sich, deshalb war die Umstellung auf Cook & Chill ein wichtiger Schritt, um die Patientenverpflegung zukunftssicher zu machen.“

„Das neue Konzept bedeutet für uns einen enormen Gewinn an Kontinuität, Qualität und Routine.“

Ihr Fazit, Herr Schulten?

„Wir sind froh, dass wir Sander an unserer Seite haben. Wir reden nicht von einer Lieferanten-Kunden-Beziehung, sondern wirklich von einer Partnerschaft. Gemeinsam haben wir noch viele Ideen, von denen beide Seiten profitieren werden.“

„Wir reden nicht von einer Lieferanten-Kunden-Beziehung, sondern wirklich von einer Partnerschaft.“



Hier den gesamten Pressebericht lesen