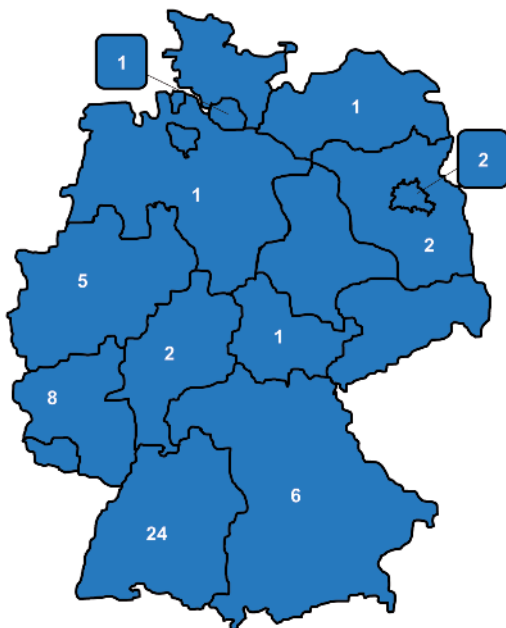


Inhalt

DEHOGA Umweltcheck: Ausgezeichnete Hotels und Gaststätten	1
Hoteliere mit Herz für die Umwelt	1
Tipps für die Praxis: Erfolg durch Kooperation	1
Nachgefragt: Erfahrungsaustausch der „Energie-Modell-Gruppe Kongresshotels“	2
Umschau: Seminare zum Energiesparen mit Nachbetreuung durch Experten	3
Aktuelle Termine	4

DEHOGA Umweltcheck: Ausgezeichnete Hotels und Gaststätten



Stand 3. Oktober 2012

Bis zum 1. Oktober 2012 haben 53 Hotels und Gaststätten den „DEHOGA Umweltcheck“ erfolgreich bestanden und können ihr ökologisches Engagement gegenüber den Gästen nachweisen. Weitere 36 Betriebe sind in Bearbeitung. Machen auch Sie mit beim DEHOGA Umweltcheck!

Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.dehoga-umweltcheck.de
oder: www.energiekampagne-gastgewerbe.de

Hoteliere mit Herz für die Umwelt

Zehn Hoteliere haben im Hotel Waldeck in Feldberg-Altglashütten den „DEHOGA Umweltcheck“ in Bronze, Silber und Gold in Empfang genommen. Ihre Betriebe sind die ersten der Region, die die begehrte Auszeichnung erhalten.



Michael Erfurth, Kreisvorsitzender des DEHOGA im Hochschwarzwald, bringt es auf den Punkt: „Wir leben hier in einer intakten Umwelt und die Gäste kommen deswegen zu uns. Mit dem Zertifikat zeigen wir den Gästen, dass wir voll hinter dem Umweltgedanken stehen“.

Tipps für die Praxis: Erfolg durch Kooperation

Die Preise für Energie erreichen Jahr für Jahr neue Höchstwerte und ein Ende der Aufwärtsspirale ist nicht in Sicht. Gleichzeitig steigen die Anforderungen der Gäste an Komfort und Behaglichkeit stetig. Der Schlüssel für maximalen Gästekomfort bei minimalen Energiekosten ist eine effiziente Haustechnik. Doch die richtigen Lösungen zu finden, nimmt viel Zeit in Anspruch.

In der „Energie-Modell-Gruppe Kongresshotels“ gehen die technischen Leiter der Züricher Spitzenhotels die Herausforderungen bei der Haustechnik gemeinsam an. Auf regelmäßigen moderierten Treffen beraten sie sich gegenseitig und finden dadurch schneller die richtigen Lösungen. Ein netter Nebeneffekt: Die enge Zusammenarbeit verbessert ihre Verhandlungsposition gegenüber Herstellern und Lieferanten. So erzielen sie niedrigere Preise.

Lukas Herzog ist Moderator und Energieexperte der „Energie-Modell-Gruppe Kongresshotels“ und hat sie mit 12 Hotels einer Erfa-Gruppe gegründet. Seitdem organisiert er je nach Bedarf zwei Netzwerktreffen pro Jahr und sorgt für einen ehrlichen und

ergebnisorientierten Erfahrungsaustausch zwischen den technischen Leitern. Auch zwischen den Treffen steht er ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Ob die Maßnahmenumsetzungen bei der Haustechnik greifen, prüft eine jährliche Bestandsaufnahme. Als Faustregel gilt: Maßnahmen bei der Haustechnik sollen sich nach spätestens vier Jahren und Maßnahmen am Gebäude nach spätestens 10 Jahren durch die Einsparungen amortisieren.

Mindestens einmal pro Jahr lädt er auch die Geschäftsführer der Hotels zum gemeinsamen Treffen ein. Dass die Hotels auch Wettbewerber sind, ist für die Kooperation kein Problem: „Zuerst ist es wichtig, dass sich die Gäste für den Standort Zürich entscheiden. Erst im zweiten Schritt geht es um die Wahl des Hotels“, meint Herr Herzog. Die Fakten geben ihm recht: Über 15 Jahre erfolgreiche Netzwerkarbeit sprechen für sich. Ein Ende der Kooperation ist nicht in Sicht, denn bei der Haustechnik gibt es immer wieder neuen Handlungsbedarf.



forderungen. Aus unseren guten Erfahrungen mit der Erfa-Gruppe wussten wir, dass wir unsere Probleme am besten lösen können, wenn wir alle an einem Strang ziehen. Weil das auch bei der Haustechnik so ist, ist aus der Erfa-Gruppe Mitte der 90er Jahre die Energie-Modell-Gruppe hervorgegangen. Das Swissôtel war von Anfang an dabei.

Nachgefragt: Erfahrungsaustausch der „Energie-Modell-Gruppe Kongresshotels“



Marco Barbon ist technischer Leiter des Swissôtel Zürich und verantwortet die gesamte Haustechnik des luxuriösen Business-Hotels. In 350 Zimmern und Suiten, einer großzügigen Wellnesslandschaft und 20 Tagungsräumen stellt er sicher, dass die Erwartungen der anspruchsvollen Gäste

an Komfort und Behaglichkeit auf höchstem Niveau erfüllt werden. Gleichzeitig ist es seine Aufgabe, die Energieeffizienz der Haustechnik kontinuierlich zu steigern, um die Energiekosten so gering wie möglich zu halten. Die Anforderungen an Marco Barbon sind enorm, doch er kann auf die Unterstützung seiner Energie-Modell-Gruppe zählen. Dort gehen die technischen Leiter der führenden Züricher Kongresshotels ihre Herausforderungen gemeinsam an. Die Energiekampagne hat nachgefragt.

Herr Barbon, seit wann ist das Swissôtel Zürich in der Energie-Modell-Gruppe Kongresshotels?

Der Erfahrungsaustausch hat mit den Erfa-Gruppen schon eine lange Tradition. Die Kongresshotels stehen in vielen Bereichen vor sehr ähnlichen Heraus-

Wie kann man sich so ein Treffen und den Erfahrungsaustausch vorstellen?

Zur Vorbereitung fertigt unser Moderator Herr Herzog eine Tagesordnung zu Themen an, die für uns besonders interessant sind. Die Treffen finden etwa zwei Mal pro Jahr statt. Als Kongresshotels richten wir sie selbst aus und wechseln uns dabei ab. Bei dieser Gelegenheit können sich die technischen Leiter alle gleich ein Bild von den neuesten Maßnahmen machen, die ein Hotel umgesetzt hat. Das ist dann ein guter Ausgangspunkt für unseren Erfahrungsaustausch. Wenn wir Bedarf haben, laden wir gerne auch Hersteller und Fachexperten ein. Am Ende spendiert uns das Hotel, in dem das Treffen stattfindet, ein gemeinsames Abendessen. Das ist uns sehr wichtig. Gemütlichkeit gehört unbedingt dazu.

Worin liegt der Vorteil, Energieeffizienzmaßnahmen im Erfahrungsaustausch anzugehen?

Es geht nicht nur um Energieeffizienz, sondern um alle Aspekte bei der Haustechnik. Wir stehen vor sehr ähnlichen Herausforderungen und da liegt ein gegenseitiger Austausch auf der Hand: Was der eine plant, hat der andere vielleicht schon umgesetzt. Wir müssen dasselbe Problem nicht 12 Mal lösen, sondern können unsere Fähigkeiten bündeln und uns jeder ein gutes Stück spezialisieren. Dadurch werden die Lösungen besser und wir sparen Zeit. Dasselbe gilt für die Auswahl von Herstellern und Lieferanten: Gute und schlechte Erfahrungen sprechen sich bei uns sehr schnell herum.

Außerdem sind wir als Gruppe viel stärker als alleine. Je nach Bedarf laden wir Hersteller ein, die sich bei Produktpräsentationen natürlich sehr viel mehr Mühe geben. Als Gemeinschaft können wir kritischer nachfragen, weil uns mehr auffällt und jeder etwas anderes weiß. Wir nutzen das Netzwerk auch zum Einkauf. Wenn wir uns für denselben Lieferanten entscheiden, erzielen wir bessere Konditionen.

Erfahrungsaustausch mit Wettbewerbern: Wie ist so etwas überhaupt möglich?

In den Erfa-Gruppen zu anderen Themen kann das ein Hindernis sein, aber bei uns kennen wir diese Konkurrenz-Problematik eigentlich gar nicht. Das hat wohl vor allem damit zu tun, dass die Fluktuation bei den technischen Leitern bei weitem nicht so hoch ist wie etwa im Personalbereich. Ich arbeite schon seit 30 Jahren im selben Hotel. Bei den anderen technischen Leitern ist das ähnlich. Deshalb wechseln die Personen in unserem Netzwerk nur ganz selten. Man kennt sich. Über die Jahre haben wir sehr viel Vertrauen zueinander gewonnen. Wir reden offen miteinander. Und wenn der Erfahrungsaustausch ins Stocken gerät, greift Herr Herzog ein. Als Moderator haben wir ihn immer zur Seite.

Haben Sie ein Beispiel für eine Maßnahme, wo die Idee im Erfahrungsaustausch entstanden ist?

Wir waren im Netzwerk unschlüssig, wie wir die LED-Technik bewerten sollen und ob sie wirklich eine gute Alternative zu Halogenstrahlern ist. Deshalb haben wir einen der großen Hersteller eingeladen. Er hat uns seine Produkte präsentiert und konnte uns auch in der Diskussion überzeugen. Einer von uns hat den Anfang gemacht und seine Beleuchtung auf LED umgestellt. Bei einer Besichtigung konnten sich dann alle anderen technischen Leiter vom positiven Ergebnis überzeugen. Wir haben unsere Korridore und Flure komplett umgerüstet. Das Ergebnis ist sehr gut geworden. Weil wir die Leuchtmittel gemeinsam gekauft haben, konnten wir außerdem einige Prozente an Rabatt mehr aushandeln. Es zeigt sich immer wieder: Die Entscheidungssicherheit bei der Auswahl und die Konditionen wären ohne das Netzwerk undenkbar.

Hat sich ihr Betrieb konkrete Einspar-Ziele gesetzt?

Wir setzen uns jedes Jahr ein gemeinsames Ziel zur Energieeinsparung. Es kommt immer einmal vor, dass sich in einem Hotel weniger Möglichkeiten ergeben als in einem anderen, aber das gleicht sich über die Zeit aus. Wie viel wir einsparen, prüft Herr

Herzog beim jährlichen Monitoring. Bisher haben wir eine Einsparung von zwei Prozent immer erreicht. Und der Gewinn an Gästekomfort ist da noch gar nicht mit eingerechnet.

Würden Sie die Netzwerkarbeit auch Ihren Kollegen in Deutschland empfehlen?

Die intensive Zusammenarbeit bedeutet auch einen gewissen Aufwand. Für große Hotels ist diese Investition aber zu vernachlässigen. Unser Netzwerk lohnt sich, weil wir bei komplexen Herausforderungen schneller die richtigen Lösungen finden. Außerdem profitieren wir beim Einkauf. Optimal ist es, wenn die Hotels auf vorhandenes Vertrauen aufbauen können. In unserem Fall war das die bestehende Erfa-Gruppe. Besonders in den deutschen Ballungszentren würde sich eine intensive Zusammenarbeit der technischen Leiter lohnen.

Herr Barbon, haben Sie vielen Dank, dass Sie Ihre wertvollen Erfahrungen mit uns geteilt haben.

Energieeffizienz- NETZWERKE

Der DEHOGA unterstützt große Hotels, nach Vorbild der „Energie-Modell Gruppe“ zu kooperieren. Ihre unverbindliche Interessensbekundung können Sie im Internet abgeben unter:

<http://energiekampagne-gastgewerbe.de/dehoga-energieeffizienz-netzwerke>

Wenn sich genügend Interessenten gemeldet haben, findet eine Informationsveranstaltung statt.

Auch kleinere Betriebe können sich für speziell auf sie zugeschnittene Gesprächsgruppen vormerken.

Umschau: Seminare zum Energiesparen mit Nachbetreuung durch Experten



Ab Herbst 2012 führt das Deutsche Seminar für Tourismus (DSFT) deutschlandweit 52 Seminare zum „Energie- und Umweltmanagement in Hotels und Gaststätten“ durch.

Mit dabei: Eine Prognose zur Einstufung in den „DEHOGA Umweltcheck“ und sechs Monate herstellerneutrale Nachbetreuung durch die Dozenten.

Geplante Termine:

15. Oktober 2012	Berlin
23. Oktober 2012	Berlin
29. Oktober 2012	Hamburg
30. Oktober 2012	Kiel
13. November 2012	Kassel
19. November 2012	Stuttgart
20. November 2012	Koblenz
26. November 2012	München
05. November 2012	Neuss
12. November 2012	Hannover
03. Dezember 2012	Dresden
04. Dezember 2012	Magdeburg

Preis: 169 Euro zzgl. Tagungspauschale.
Frühbucherrabatt: 20 Prozent.

Nähere Informationen erhalten Sie von:
Anja Peters (DSFT)
Fon: 030/235519-22
E-Mail: anja.peters@dsft-berlin.de,
Anmeldung unter: www.dsft-berlin.de

Regionales / Neues von Landes- & Fachverbänden

Neue DEHOGA Energieberater-Kooperationen in Nordrhein und Niedersachsen

Energieeffizienzberatungen werden von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) umfassend über das Förderprogramm „Energieberatung im Mittelstand“ gefördert. Die Auswahl des richtigen Energieberaters ist keine einfache Angelegenheit für Hoteliers und Gastronomen, denn woher sollen Sie wissen, wer die erfahrensten Experten im Lande sind?

Der DEHOGA Nordrhein und der DEHOGA Niedersachsen haben mit den KfW-akkreditierten Energie-

experten Kooperationsvereinbarungen geschlossen, um Hoteliers und Gastronomen den Weg zur erfolgreichen Beratung so einfach wie möglich zu machen.

Energieberater des DEHOGA Nordrhein:

- Frau Dr. Natalia Balcazar
- Herr Bernd Kohl
- Frau Suzan Kizilaslan

Energieberater des DEHOGA Niedersachsen:

- Heiko Thomsen
- Carsten Mücke
- Torsten Merker

Insgesamt sind die DEHOGA Energieberater-Kooperationen jetzt in den folgenden sechs Bundesländern verfügbar:

- DEHOGA Baden-Württemberg
- DEHOGA Bayern
- DEHOGA Brandenburg
- DEHOGA Niedersachsen
- DEHOGA Nordrhein
- DEHOGA Thüringen

Nähere Informationen finden Sie auf den Internetseiten der DEHOGA Landesverbände und unter: www.energiekampagne-gastgewerbe.de

Aktuelle Termine

Wöchentlich jeden Dienstag

Hotline der Energiekampagne 10.00-14.00 Uhr

Wir beantworten Ihnen alle Fragen rund um die Themen Energieeffizienz, Energiekosten und die Energiekampagne Gastgewerbe.

Fon 0700/72 62 52 42 (12 Ct./Min.)

KONTAKT

Herausgeber: Energiekampagne Gastgewerbe
c/o DEHOGA Bundesverband
10873 Berlin

Fon & Fax 0700/72 62 52 42 (12 Ct./Min.)
E-Mail: energiekampagne@dehoga.de
www.energiekampagne-gastgewerbe.de

© 2012 DEHOGA Bundesverband, Berlin

Layout: pantamedia communications GmbH, Berlin

Dieses Projekt wird gefördert von:



Bundesministerium
für Umwelt, Naturschutz
und Reaktorsicherheit

**Umwelt
Bundes
Amt** 
Für Mensch und Umwelt

Die Förderer übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit, die Genauigkeit und Vollständigkeit der Angaben sowie für die Beachtung privater Rechte Dritter. Die geäußerten Ansichten und Meinungen müssen nicht mit denen der Förderer übereinstimmen.