



EINBLICKE

DORINT-PARKHOTEL SIEGEN

INTERVIEW MIT DOMINIK HÜBLER

Hoteldirektor des Dorint-Parkhotels in Siegen und zuständig für zwei weitere Hotels der Halbersbacher Hospitality Group (bundesweit 14 Hotels).

Herr Hübler, der Beginn der bundesweiten Pandemiemaßnahmen der Bundesregierung am 22. März 2020 stellte Hotellerie und Gastronomie vor gewaltige Herausforderungen. Wie sind Sie mit diesen einschneidenden Maßnahmen umgegangen?

„Für uns war wichtig, dass wir uns sehr schnell und sehr konzentriert auf die neue Lage eingestellt haben. Wir sind besonders stolz darauf, dass wir bis heute keine Mitarbeiter entlassen mussten. Dies gelang uns nur, weil wir unsere Speisekarten geändert und angepasst haben. Vor allem über die Zubereitungs- und Küchenprozesse mussten wir uns sehr viel Gedanken machen. Die Kernfrage war: Wie gelingt es uns, mit reduzierten Schichtplänen konstant hochwertige Speisen zu kochen?“

„Dies gelingt nur mit Partnern, die mit Leib und Seele dabei sind.“

Für die Erreichung unserer Ziele spielte die damals gerade gestartete Zusammenarbeit mit ExpertPartnership eine entscheidende Rolle. Den Service-Bund kenne ich bereits seit über 18 Jahren und mit Sander arbeite ich ebenfalls seit vielen Jahren zusammen. Durch das kombinierte Warenangebot, die gleichbleibend hohe Speisenqualität und die Liefersicherheit gelang es uns, Kosten realistisch zu kalkulieren und vor allem die wichtige Lagerplanung gut im Griff zu behalten. Wesentlich war, die



Dominik Hübler, Hoteldirektor des Dorint-Parkhotels

verschiedenen Speisekarten in allen Häusern der jeweils aktuellen Pandemiesituation erfolgreich anzupassen. All dies gelingt nur mit Partnern, die mit Leib und Seele dabei sind und welche die Herausforderungen im Markt kennen.“

„Unsere Ansprechpartner kennen und verstehen unsere Anforderungen und Bedürfnisse.“

Wie hat Ihnen ExpertPartnership bei Ihrem Konzept helfen können?

„Wir konnten uns auch in für uns kritischen Situationen rückhaltlos auf das Team der ExpertPartnership verlassen. Nicht nur in Bezug auf die Vielfalt, Qualität und Bereitstellung der Produkte, sondern auch was die enge und gute Zusammenarbeit mit den zuständigen Vertrieblern angeht. Man hat schnell gemerkt, dass unsere Ansprechpartner



Einblick in das stilvolle Ambiente des Restaurants im Dorint-Parkhotel in Siegen.

unsere Anforderungen und Bedürfnisse kennen und verstehen. Sie sind nah am Koch und nah am Hotel. Und wenn es einmal unvorhergesehene Problemlösungen geben muss, kann man jederzeit zum Hörer greifen und sogar direkt mit Peter Sander persönlich individuelle Lösungswege besprechen. Bei Sander gilt: Ein Mann, ein Wort. Das war und ist eine tolle Erfahrung.

„Wenn es einmal unvorhergesehene Problemlösungen geben muss, kann man jederzeit zum Hörer greifen.“

Vor allem braucht man gute Produkte. Wir haben uns darauf eingestellt, 50 Prozent Fisch und 50 Prozent andere Speisen – inklusive vegetarischer Angebote – anzubieten. Hier konnten wir auf das große Angebot der Sous-vide- und TK-Produkte aus der Sander Frische-Manufaktur zurückgreifen. Auch bei den Saucen hat uns das breite Angebot von ExpertPartnership geholfen, unser Angebot

„Auch hier unterstützt uns ExpertPartnership mit den richtigen Produkten.“

vielseitig und abwechslungsreich aufzusetzen. Zudem haben wir hier in Siegen unser Speisenangebot in Richtung afrikanische Küche ausgerichtet, weil das bei unseren Gästen hervorragend ankommt. Im Buffetgeschäft waren vor allem die Großgebilde wichtig, um Qualität und Kalkulationssicherheit gleichermaßen zu bewahren.“

In Krisenzeiten bieten sich auch immer neue Chancen. Wie sieht Ihr Fazit der Pandemiezeit aus?

„Die Pandemie hat der Hotellerie und Gastronomie in Deutschland erheblich

„Die Loyalität unserer Mitarbeiter war ein wesentlicher Punkt für den Erfolg.“

geschadet. Viele Betriebe haben sich aber auch sehr schnell auf die Gegebenheiten eingestellt und mit neuen Denkanstößen und daraus resultierenden Konzepten gearbeitet. Auch wir haben mit unseren Ideen und Konzepten und der Zusammenarbeit mit Sander und dem Service-Bund die letzten beiden Jahre nicht nur gut überstanden, sondern sind trotz Krise wirtschaftlich gewachsen. Ganz wichtig für unseren Erfolg war das Engagement und die Loyalität unserer Mitarbeiter.“

