Gastronomie in Freizeitbädern und Thermen richtig planen: Trends, Menügestaltung, Wareneinsatz, Preiskalkulation

EWA-Seminar am 12. und 13.01.2026 in Berlin

Hotel INNSiDE by Meliá Berlin Mitte, Friedrichstraße 103, 10117 Berlin

Es ist heute nicht mehr selbstverständlich, dass Gastronomiebetriebe in Freizeitbädern und Thermen als Profitcenter Gewinne abwerfen. Warum machen die einen Bad-Gastronomien nur einen niedrigen sechsstelligen Umsatz und die anderen mehrere Millionen Euro pro Jahr? Sicher liegt dies auch am Profil des Bades und an der Gästestruktur, aber nicht nur. Und immer wieder wird die Gretchenfrage gestellt: Selbst betreiben oder verpachten – Risikominimierung durch feste Pachteinnahmen oder höheres Umsatz- und Gewinnpotential im Eigenbetrieb?

Die Voraussetzungen für einen wirtschaftlichen Erfolg sind aber immer die gleichen: ein vernünftiger **Waren- und Personaleinsatz** und eine solide **Preiskalkulation** sind gemeinsam mit einer nachfragegerechten Gestaltung des **Speisen- und Getränkeangebots** und einem **serviceorientierten Umgang mit den Gästen** die entscheidenden Faktoren. Dies sind ebenso Themen des Seminars wie aktuelle **Trends** in der Gastronomie, Einsatz von **Robotik** und Erfahrungen aus der **Systemgastronomie**.

Unser praxisnahes Seminar ist gedacht für Geschäftsführer/innen, Betriebsleiter/innen und Gastronomieleitungen und -personal.

Das Seminar beginnt am 12.01. und endet am 13.01. jeweils mit dem Mittagessen, so dass Sie an diesen Tagen Gelegenheit zu einer entspannten An- bzw. Abreise haben. Ein gemeinsames Abendessen zwischen den beiden Seminartagen bietet die Gelegenheit zum ungezwungenen Erfahrungsaustausch.

Seminarprogramm am 12.01.2026

12.00 Uhr **Ankunft der Seminarteilnehmer und gemeinsames Mittagessen**

13.00 Uhr **Begrüßung, Vorstellungsrunde und Einführung**

13.15 Uhr **Harald Gabriel, GMF Gesellschaft für Entwicklung und Management von Freizeitsystemen GmbH & Co. KG, München: „Preiskalkulation in der Bad- und Saunagastronomie"**

Die Preiskalkulation ist ein zentraler Faktor für die Wirtschaftlichkeit in der Gastronomie – dies gilt insbesondere für die Bad- und Saunagastronomie. Bei der Preisgestaltung müssen verschiedene Einflussgrößen berücksichtigt werden. Entscheidend ist es, das Speisen- und Getränkeangebot gezielt auf die jeweiligen Gästegruppen und die spezifischen Rahmenbedingungen des Bades abzustimmen und mit einer fundierten Kalkulation zu unterlegen.

Eine erfolgreiche Kalkulation beginnt bereits beim Einkauf: Nur durch sorgfältige Auswahl der Produkte und optimal verhandelte Konditionen mit den Lieferanten lassen sich die Grundlagen für wirtschaftlichen Erfolg schaffen. Darüber hinaus sind ein passgenaues Angebot, effiziente Prozesse und ein optimaler Personaleinsatz maßgeblich dafür, ob eine Bad- und Saunagastronomie nachhaltig profitabel arbeitet.

Harald Gabriel ist bei der GMF für den Geschäftsbereich Betriebe verantwortlich. Als Geschäftsführer der Einkaufsgesellschaft vivamar WFD verhandelt und schließt er zudem Rahmenvereinbarungen mit Lieferanten ab.

14.00 Uhr **Michael Kuriat, TNC Group Leipzig: „Robotik, Digitalisierung & aktuelle Trends. Was die Gastronomie 2026 bewegt"**

Immer mehr Gastronomiebetriebe setzen auf Roboter, im Service und in der Küche, um dem Personalmangel zu entgehen. Aber das ist nur einer von vielen Innovationen, die uns Michael Kuriat vorstellen wird. Der geschäftsführende Gesellschafter der TNC Group ist Marketing- und Social-Media-Experte und kommt aus der Eventgastronomie. Als langjähriger Vorstand im Leader's Club Deutschland, einem Netzwerk von innovationsgetriebenen Gastronomieunternehmen hat er eine Spürnase für aktuelle Trends, von denen auch unsere Bad- und Sauna-Gastronomien profitieren können. Bei der Fachmesse Internorga in Hamburg verantwortet er alljährlich die Open-Stage-Bühne mit über 100 Referentinnen und Referenten.

14.45 Uhr **Kaffeepause**

15.00 Uhr **Mst. Stefan Schreiber, SCHMIDT Saubere Arbeit. Klare Lösungen GmbH, Ried im Innkreis: „HACCP-Vorschriften und Anforderungen an die Reinigung in Gastronomiebereichen von Bädern"**

Reinigungs- und Hygienemaßnahmen in der Gastronomie erfordern eine besondere Aufmerksamkeit. Die HACCP-Vorschriften (Hazard Analysis and Critical Control Points - Gefahrenanalyse und kritische Kontrollpunkte) stellen sicher, dass Konsumenten und Mitarbeiter vor Keimen und Krankheitserregern, die beim Hantieren mit Lebensmitteln entstehen können, geschützt werden. Neben der Einhaltung der Kühlkette ist hier die korrekte Reinigung und Desinfektion von Arbeitsplätzen, Gerätschaften sowie Kühl-

und Lagerräumen maßgeblich. Mst. Stefan Schreiber ist der Akademie- und Ausbildungsleiter bei SCHMIDT Saubere Arbeit. Klare Lösungen GmbH und unterstützt in dieser Funktion auch die AQUA well&med GmbH Cleaning Solution GmbH mit Sitz in Ottobrunn, die auf Reinigungsdienstleistungen im Wellness- und medizinischen Bereich spezialisiert ist.

15.45 Uhr **Hans Joachim Holst, Holst & Partner Betriebsberatungsgesellschaft für Gastronomie und Hotellerie mbH, Berlin: Workshop Teil 1: „Service- und Verkaufsschulung: Freundlich, aktiv und motiviert besser verkaufen“**

1. Warum müssen wir mehr und besser verkaufen?
2. Wie werden aus Zufallsgästen Stammgäste?
3. Worauf legt der Gast wert?
4. Gäste-Typen
5. Die freundliche Begrüßung
6. Was möchte der Gast in der Regel bestellen?
7. Fachwissen und Präsentation von Produkten
8. Aktive Kundenansprache
9. Die gründliche Bedarfsanalyse
10. Sünden im Kundenkontakt
11. Umgang mit Reklamationen

Nach der Ausbildung zum staatlich geprüften Hotelbetriebswirt war Hans Joachim Holst als Direktor und Geschäftsführer für internationale Hotelketten tätig, bevor er 1981 die Gastronomieberatung und -planung bei der Dortmunder Actien-Brauerei aufbaute. Seit 1996 ist er selbständiger Unternehmensberater und Trainer für Gastronomie und Hotellerie. Zu den Beratungsschwerpunkten von Holst & Partner zählen Küchen-Management, professionelles Grundlagenmarketing und nachhaltiges Kostenmanagement.

17.45 Uhr **Ende des ersten Seminartags**

19.00 Uhr **Treffen in der Hotellobby zum gemeinsamen Abendessen**

Seminarprogramm am 13.01.2026

09.00 Uhr **Begrüßung**

09.15 Uhr **Torsten Petersen, Family & Friends Gastro Service AG, Gräfelfing: „Systemgastronomie und Franchisemodelle – eine Option für die Gastronomie in unseren Bädern?**

Die Systemgastronomie hat in den vergangenen Jahren deutlich an Marktanteilen gegenüber Einzelgastronomen hinzugewonnen. Wurde 2016 branchenweit jeder vierte Euro in der Systemgastronomie ausgegeben, ist es heute mehr als jeder dritte. Wie ist dieser Trend zu erklären? Ein wichtiger Grund ist die Schwarmintelligenz. Wissensaustausch und gemeinsame Weiterentwicklung in einer Gruppe sind neben Kostenvorteilen (beispielsweise durch einen zentralen Einkauf) die größten Erfolgsfaktoren. In die Tiefe erprobte Systeme, Arbeitsabläufe und Produkte sorgen dafür, dass die Restaurants funktionieren. Professionelles Marketing und der Einsatz digitaler Systeme tragen dabei zusätzlich wesentlich zum Erfolg bei.

Torsten Petersen ist Vorstand bei der Family & Friends Gastro Service AG. Nach seinem Studium der Sozial- und Wirtschaftsgeographie war er

Geschäftsführer der Enchilada Franchise GmbH. Diese Marke gehört neben weiteren bekannten Brands wie Dean & David, Pommesfreunde und Eat tasty zur Family & Friends-Gruppe.

10.00 Uhr **Hans Joachim Holst, Holst & Partner Betriebsberatungsgesellschaft für Gastronomie und Hotellerie mbH, Berlin: Workshop Teil 2: „Speisekarten richtig und nachfragegerecht gestalten"**

Im zweiten Teil des Workshops mit Hans Joachim Holst befassen wir uns mit der Speisenkarten-Gestaltung:

1. Konsequentes und professionelles Marketing mit der Speisen- und Getränkekarte
2. Profilierung als Basis zur Spitzenleistung
3. Die Speisenkarte als Medium zur Selbstdarstellung
4. Was erreichen Sie mit einer gut gestalteten Speisenkarte?
5. Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe?
6. Die Speisenkarte als Teil des Gesamtmarketing-Ansatzes
7. Wie entwickle ich eine neue Speisenkarte?

13.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr **Ende des Seminarprogramms und Abreise**

Bitte beachten Sie: Da das Seminar auch Workshopcharakter hat ist die **Zahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf maximal 25 begrenzt**. Anmeldungen sind möglich unter „Veranstaltungen" in unserem **exklusiven Mitgliederbereich myEWA** und auch ohne Login auf **www.ewa.info**.

Programmänderungen vorbehalten!

Teilnahmegebühr für EWA-Mitglieder: 320,00 € zzgl. USt.
Teilnahmegebühr für Nicht-Mitglieder: 450,00 € zzgl. USt.

Die Seminargebühr umfasst:

- Tagungsgetränke und Snacks in den Tagungspausen
- Mittagessen inkl. Tischgetränke
- Abendprogramm mit Abendessen inkl. Tischgetränke
- Dokumentation des Seminars

Wir haben für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Seminars ein Abrufkontingent mit Einzelzimmer/Frühstück zum Preis von 129,00 € (inkl. USt.) im Hotel **INNSiDE by Meliá Berlin Mitte** reserviert. Sie können die Buchung unter dem Link https://events.melia.com/en/events/innside-berlin-mitte/AK_EWA_10122025 vornehmen.

VERANSTALTUNGSADRESSE:

Hotel INNSiDE by Meliá Berlin Mitte
Friedrichstraße 103
10117 Berlin

VERANSTALTER:

European Waterpark Association e.V.
Josephsplatz 4
90403 Nürnberg
Mail info@ewa.info
Phone +49 911 24 06 145

FAX +49 911 24 06 146

Bitte beachten Sie: ab 01.01.2026 Stornogebühr 100 % des Teilnehmerbeitrags, sofern wir den Platz nicht anderweitig besetzen können.

Wir freuen uns darauf, Sie bei unserem Seminar begrüßen zu dürfen!