

# DABEI SEIN LOHNT SICH!

## DEHOGA Saarland mit neuem Konzept für die Mitgliederwerbung Interview mit Sven Becker

**GASTGEWERBE ••• MAGAZIN:** Herr Becker Sie sind seit dem 1.1.2014 beim DEHOGA Saarland für den Vertrieb und den Neumitgliederservice zuständig, können Sie sich und Ihren Werdegang kurz vorstellen?

**Sehr gerne. Mein Name ist Sven Becker.** Ursprünglich komme ich mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann aus dem kaufmännischen Bereich. Die dort erlernten Kenntnisse habe ich später in einem Betriebswirtschaftsstudium an der Wirtschaftsakademie vertieft.

Neben dem betriebswirtschaftlichen Schwerpunkt begleitet mich allerdings mein gesamtes Berufsleben auch die Tätigkeit in der Gastronomie.

Zuerst im Rahmen von Nebenjobs parallel zur Fachoberschule und Berufsausbildung, dann während eines 1 jährigen Auslandsaufenthalts in Australien und Neuseeland.

Nach diesem Auslandsaufenthalt entschied ich mich letztendlich auch, vor fast 10 Jahren für die Selbstständigkeit und eröffnete eine Cafe- Cocktailbar.

Später betrieb ich parallel mit zwei Geschäftspartnern auch eine Discothek und ein Restaurant. Zu Spitzenzeiten beschäftigten wir insg. ca. 40 Festangestellte, Minijobber und Freiberufler in den verschiedenen Betrieben.

**Sie sind ja selbst Verbandsmitglied, wie haben Sie zum Verband gefunden?**

Ich wurde eigentlich mit Beginn der Selbstständigkeit in der Gastronomie Verbandsmitglied.

Mir war z.B. meine Interessenvertretung auf Seiten der Politik durch den Verband wichtig.

Außerdem sparte ich durch die Mitgliedschaft im DEHOGA auch 20 % bei den Gema-Gebühren, was in der Cocktailbar und der Discothek auch betriebswirtschaftlich ein enormer Vorteil und weiterer Grund für eine Mitgliedschaft war! Vor 2 Jahren wurde ich dann Ausschussmitglied für Tourismus und Gastgewerbe

## ENGAGEMENT FÜR DAS GASTGEWERBE

Sven Becker



bei der IHK im Saarland sowie später bei dem DIHK auf Bundesebene und engagierte mich in diesem Zusammenhang auch aktiv beim DEHOGA Saarland.

Die eigentliche Verbandsarbeit lernte ich im Zusammenhang mit der 2012 für 2013 geplanten irrwitzigen GEMA-Tariferhöhung kennen. Als Negativ-Betroffener wendete ich mich an den DEHOGA-Saarland um gegen die geplante Tarifierhöhung der GEMA vorzugehen. Mit dem Hauptgeschäftsführer des DEHOGA Saarland Herrn Hohrath besuchte ich dann gemeinsam viele Veranstaltungen zu diesem Thema z.B. den Wirtschaftsausschuss des Landtages, um dort die Auswirkungen der Tarifreform zu erklären und zu verhindern.

**Seit 1.1.14 sind sie im DEHOGA Saarland für den Vertrieb zuständig. Was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?**

Gerade meine persönliche Erfahrung mit der erfolgreichen Interessenvertretung durch den Verband zum Thema GEMA, hat mir gezeigt wie wichtig ein Branchenverband wie der DEHOGA Saarland ist.

Immerhin wurde das Thema durch die gemeinsamen Bemühungen des DEHOGA Saarlands, letztendlich von Heiko Maas auf der Wirtschaftsministerkonferenz auf Bundesebene, auf die Tagesordnung gesetzt.

Das hat mich damals schon beeindruckt, dass man auch als kleines Flächenland wie das Saarland einiges für die Branche erreichen kann.

Und das geht natürlich nur mit einer starken Basis bzw. einem starkem Interessen-Verband mit vielen Mitgliedern.

Das ist die eigentliche Herausforderung und der Reiz für mich: Viele neue Mitglieder für den Verband zu gewinnen.

Im Rahmen meiner Tätigkeit kann ich jetzt z.B. anderen Selbstständigen die betriebswirtschaftlichen Vorteile einer Verbandsmitgliedschaft vermitteln, aber eben auch wie wichtig ein starker Verband für unsere Branche ist.

#### Wie sieht Ihr Vertriebskonzept aus?

Das eigentliche Vertriebskonzept besteht aus mehreren Teilen.

Zuerst mussten wir die Vorteile einer Mitgliedschaft besser an Interessenten kommunizieren.

Das haben wir durch eine Umgestaltung der DEHOGA-Homepage, sowie neue Informationsbroschüren erreicht.

Dann galt es, weitere Vorteile für Neumitglieder zu schaffen. Dies haben wir mit dem sogenannten „Starterpaket“ zusammen mit unseren Partner getan.

Alle DEHOGA Saarland Neumitglieder werden dieses Jahr mit Waren und Dienstleistungen unserer Partner im Wert von über 500 Euro begrüßt.

Zusammen mit unseren Partner und einem guten Netzwerk im Saarland, gilt es jetzt, diese Informationen an potentielle Neumitglieder zu transportieren.

#### Was sind die Ziele?

Ziel ist es natürlich viele neue Mitglieder zu gewinnen, um gemeinsam noch mehr für die Branche erreichen zu können. Außerdem wollen wir aber auch die Mitgliedschaft langfristig noch attraktiver machen.

Dies wird durch neue Dauerrabatte für alle Mitglieder, neuen Seminaren und Schulungen (z.B. Office und Word Kurse speziell für die Gastronomie) geschehen. Außerdem durch neue Veranstaltungen, wie die 1. DEHOGA-Hausmesse für unser Mitglieder und Partner im Herbst diesen Jahres.

#### Ist es ein Vorteil, wenn man als Kollege auf potentielle Neumitglieder zugeht?

Auf jeden Fall. Ich kenne die Probleme im Alltagsgeschäft, weiß, was die Erwartungen an den Verband sind und kann zielgerichtet je nach Objekt die Vorteile und auch das Netzwerk der Partnerfirmen aufzeigen.

#### Können Ihnen Ihre Kollegen, die schon Mitglied sind helfen?

Natürlich, Mundpropaganda ist sehr

wichtig. Jeder kennt bestimmt einen Betriebsinhaber, der noch kein Verbandsmitglied ist, aber vielleicht schon einmal Interesse gezeigt hat. Oftmals fehlt ja die Zeit, hier selber die Verbandsvorteile zu schildern. Hier reichte es schon mir den Ansprechpartner per Telefon oder Mail zu nennen und ich informiere gerne.

Und wenn Sie schon vorab schon von der ein oder andern positiven Erfahrung mit dem DEHOGA Saarland berichten, z.B. nach einer guten Rechtsberatung

oder Einsatz für Ihre Interessen, ist das die beste Werbung für unseren Verband.

#### Kann man in einem Satz sagen, warum ein Gastronom oder Hotelier im Verband sein sollte?

Neben den Persönlichen- und Sparvorteilen ist ein Verband nur so stark wie die Summe seiner Mitglieder, helfen Sie uns, Ihre Interessen zu wahren! Dabei sein lohnt sich!

**Vielen Dank!**

**Jetzt Mitglied werden!**



**Dabei sein lohnt sich!  
Jetzt Mitglied werden!**

**Vorteile und Dauerrabatte!****Alle DEHOGA-Mitglieder erhalten:****Addipos**

10% Rabatt auf alle Neukäufe von ADDIPOS Hard- und Software + Softwarepaket TISCHRESERVIERUNG für den Windows PC (Wert 475 €) sowie, beim Neukauf einer ADDIPOS-Kasse, die passende Schnittstelle (Wert: 479 €) für die Vollintegration der Software in die Kasse • Zusätzlich gibt es zu jeder neuen ADDIPOS-Kasse die Basic-Version der intelligenten und artikelgenauen Gästebewertungssoftware von Qnips inklusive der Schnittstelle zur Kasse ( Wert 475 €)

**Hardy Kaffeemaschinen**

Bei Kauf oder Leasing einer neuen Kaffeemaschine der Marke La Cimbali erhält jedes DEHOGA-Mitglied eine „ABWRACK-PRÄMIE in Höhe von 800 Euro“ für seine alte Gastronomie-kaffeemaschine“. Bei der Fa. Hardy Kaffeemaschinen.

**Teach it AG**

Excel- sowie Word-Training mit speziellen Gastronomieinhalten und Dateien. Der Listenpreis pro Teilnehmer inkl. Literatur und Verpflegung beträgt normal 279,00 € (zzgl. MwSt.) Speziell für DEHOGA-Mitglieder, sind die beiden Kurse für jeweils 199,00 € zzgl. MwSt. verfügbar. Ein Kurs kommt ab 5 Teilnehmern zustande.

TEACH IT AG | Konrad-Zuse-Str. 3a | 66115 Saarbrücken  
Tel.: +49 (0)681 76180030 Web: www.com-saarbruecken.de

**Finerio**

10% Rabatt auf alle neuen Leistungen auf finerio.de • Extra: Für DEHOGA-Neumitglieder bietet Finerio zusätzlich auf „Online-Only“ 50% Rabatt auf attraktive Pakete an. Dies umfasst Pakete gemäß finerio-Angebotsliste Nr. 2 (siehe Datei S. 12-17 [http://www.saarbrueckerzeitung.de/storage/med/finerio/314071\\_finerio\\_Pakete.pdf](http://www.saarbrueckerzeitung.de/storage/med/finerio/314071_finerio_Pakete.pdf)), Preise gem. Preisliste in Euro jeweils pro Monat: Direktpreise gem. Preisliste, darauf den o.g. Rabatt iHv 50%, Preise zzgl. MwSt. auf der Onlineplattform der Saarbrücker Zeitung.  
Ansprechpartner: Alexander Grimmer  
Mobil: +49 (0)17 33209300  
Web: www.finerio.de E-Mail: a.grimmer@sz-sb.de

**HGK - Gastrokauf 24**

Sie erhalten z.B. in über 35 Sortimenten bis zu 35% Rabatt auf den regulären Listenpreis. Gastrokauf 24-Onlineshop ermöglicht Ihnen eine einfach und bequeme Onlinebestellung und das 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche.

Web: [www.gastrokauf24.de](http://www.gastrokauf24.de)

HGK Direkt:

Beitrittsgebühr für DEHOGA-Mitglieder frei (regulär 200 €) Monatsbeitrag nur 20 € (regulär 25 €)

Ansprechpartner: Wolfgang Leitner, Vertriebsleiter Süd

Tel.: +49 (0)511 37422171

Fax: +49 (0)511 374224171

Web: [www.hgkdirekt.de](http://www.hgkdirekt.de) E-Mail: [wle@h-g-k.de](mailto:wle@h-g-k.de)

**HILT Design & Kommunikation**

Werbepakete zum Vorzugspreis • z. B. für Ihre Veranstaltung: 500 Plakate A2 + 2500 Flyer A6 - Design, Druck & Lieferung 369 € statt 549 € (zzgl. MwSt.) • Weitere Leistungen für Sie: Professionelles Design für: Logo, Briefpapier, Visitenkarten; Anzeigen, Werbemittel & Drucksachen aller Art, Fotos & 360° Bilder...  
Ansprechpartner: Jan Hilt, Diplom Designer  
Tel.: +49 (0)681 9357880  
E-Mail: [info@hilt-design.de](mailto:info@hilt-design.de)  
Web: [www.hilt-design.de](http://www.hilt-design.de)

**Sarre Side Studios**

10% Rabatt auf Imagefilm-Produktionen • Extra-Angebot für DEHOGA Neumitglieder: PAKET Luftfotografie: Anfahrt bis 50 km frei, 4 bis 6 Luftbilder, Nachbearbeitung, Auslieferung in gewünschtem digitalen Format + Poster (Colage) in A2 300 € inkl. MwSt. statt 400 € inkl. MwSt. Unsere Hauptleistungen sind: Imagefilme, Luftaufnahmen, Hörfunkwerbung  
Sarre Side Studios // Erleben statt nur Hören und Sehen !!!  
Ansprechpartner: Sebastian Metzken  
Gewerbepark BAB1 15 | 66636 Theley  
Tel.: +49 (0)6853 5020535  
E-Mail: [info@sarreside-studios.de](mailto:info@sarreside-studios.de)  
Web: [www.sarreside-studios.de](http://www.sarreside-studios.de)

**Site Point**

Professionelles Online-Marketing für die Gastronomie: Eigene Homepage, Facebook und Twitter-Anbindung, Newsletter, Umfragetool, Terminverteilung bis hin zum Einpflege-Service Ihrer Daten. Mit Hier bin ich Gast.de stellen Sie Ihren Betrieb online optimal auf und sparen Zeit für sich und Ihren Betrieb. Für alle Neumitglieder gibt es 20% Rabatt auf unsere Pakete.  
Hier bin ich Gast.de  
Ansprechpartner: Thomas Beckert  
Tel: +49 (0)681 9472638  
Fax: +49 (0)681 9472627  
E-Mail: [info@hierbinichgast.de](mailto:info@hierbinichgast.de)  
Web: [www.hierbinichgast.info](http://www.hierbinichgast.info)

**Villeroy & Boch** – der internationale Lifestyle-Anbieter für den gedeckten Tisch und das Komplett-Bad  
Als Neumitglied der DEHOGA Saar begrüßen wir Sie mit einem Sonderrabatt von 10% auf die Erstbestellung von Tischkultur-Ausstattung für Ihr Unternehmen. Sie planen eine Renovierung Ihrer Sanitäranlagen oder eine Neuausstattung Ihres Restaurant- oder Hotelgeschirrs? Unsere Ansprechpartner beraten Sie gerne.

Bad & Wellness: Holger Schultheiss

Tel: +49 (0)171 3314308

E-Mail: [schultheiss.holger@villeroy-boch.com](mailto:schultheiss.holger@villeroy-boch.com)

Tischkultur: Klaus Staiger

Tel: +49 (0)151 16266867

E-Mail: [staiger.klaus@villeroy-boch.com](mailto:staiger.klaus@villeroy-boch.com)

## DEHOGA Partner

## DEHOGA Partner

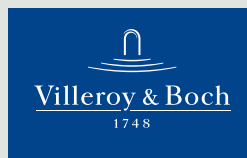
### Ein stabiles Netzwerk starker Partner!

Der DEHOGA Saarland ist der Branchenverband für die saarländische Gastronomie. Für seine Mitgliedsbetriebe ist er in allen Fragen rund um das Gastgewerbe Ansprechpartner und Helfer.

In den Fällen, in denen er allein nicht helfen kann, schafft er ein stabiles Netzwerk starker Partner mit Produktqualität und Beratungskompetenz für Lösungen nach Maß und vielfach auch zu besonderen Konditionen.

Die Partnerfirmen setzen sich für die Belange der saarländischen Hotellerie und Gastronomie ein.

Es sind führende Vertreter der gastgewerblichen Zulieferindustrie und Dienstleistungsbranche, die höchste Produktqualität und Beratungskompetenz garantieren. Sie bieten Lösungen, Innovationen und Perspektiven und engagieren sich für die Interessen des saarländischen Gastgewerbes.



Abdruck aus dem aktuellen Mitglieder-Werbe-Flyer der DEHOGA Saarland.