

## Vier gewinnt

Die „Alles für den Gast“ ist für das gesamte Hospitality-Business in Österreich zweifellos die wichtigste Veranstaltung des Jahres. Daher ist der brodelnde Unmut über die Verkürzung der Veranstaltung von den etablierten fünf auf vier Tage, just zum 55-Jahr-Jubiläum, durchaus verständlich. Wobei: die besagten Grummelbären sind fast ausschließlich auf Besucherseite zu finden. Kein Wunder, war doch die Messe jahrzehntelang für Private (und so manche Fachbesucher) eher so etwas wie ein Kirtag: Ticket lösen und drinnen mit Gratis-Konsumationen den Herrgott einen guten Mann sein lassen. Da ist es klar, dass sich der eine oder andere um einen ganzen Tag Freibier betrogen fühlt. Für Aussteller jedoch bedeutet ein Tag weniger: ein Tag weniger Personalaufwand, ein Tag weniger Standgebühr, ein Tag weniger Kosten. Und darauf läuft es hinaus. Es war doch über die letzten Jahre schon abzusehen, dass mit dem teilweisen oder kompletten Rückzug einst mächtiger Aussteller mittlerweile überall der Rotstift Regie führt. Die wirtschaftliche Lage ist angespannt. Und ganz ehrlich: wofür braucht man fünf Tage für etwas, was man in vier Tagen auch erledigen kann? Informieren, Visitenkarten und Werbematerial sammeln, netzwerken. Und abends dann nach dröfl Absackern hundemüde ins Hotelbett fallen. Anstrengend. Man wird ja nicht jünger.

Auch verständlich ist eine gewisse Enttäuschung bei den vielen Profiteuren im Einzugsgebiet. Taxifahrer, Hoteliers, Leihpersonal und Studenten aus der Region fallen nun natürlich um einen Tag planbarer Einkünfte um. Und schade ist es auf jeden Fall auch um das reduzierte Rahmenprogramm, das ja abseits des Messerummels und der privaten Hamster-Touristen für die Branche tatsächlich viele neue Impulse beinhaltet. Und es immer noch tut. Aber kein Grund zur Panik. Masterclasses, Wettbewerbe und Panels gibt es ja nach wie vor, nur eben kompakter. Wie gesagt: vier Tage sind dafür mehr als ausreichend. Was nützt es, wenn eine Messe so lange dauert und so viel Aufwand und Kosten verursacht, dass sie sich kein Aussteller mehr leisten kann? Und folglich nicht mehr ausstellt? Dann kommt nämlich auch kein Besucher mehr. Vier gewinnt statt fünf verliert.

Seit dem Start im Jahr 2005 konnte über eine halbe Million Euro an Spendengeldern erlöst werden.

## Tiroler Gastro Day bringt 35.000 Euro

**Tiroler WirtInnen helfen TirolerInnen. Die 18. Auflage des karitativen Branchentreffs erzielte 35.000 Euro an Spendengeldern.**

Die Veranstaltung bleibt damit eine Hilfe, die ganzjährig wirkt. Die Verteilung der Mittel in Zusammenarbeit mit dem Verein Netzwerk Tirol hilft unbürokratisch und individuell. Etwa für behindertengerechte Fahrzeuge, dringend benötigte Physiotherapien oder elektrische Rollstühle. „Unsere Aufgabe ist es, die Spendengelder gezielt und nachhaltig den geeigneten Zwecken zuzuführen.

Die Verteilung wird genau geprüft, damit das Geld dort ankommt, wo es gebraucht wird“, betont Herbert Peer vom Netzwerk Tirol hilft. Seit der ersten Ausgabe

im Jahr 2005 konnten durch den Tiroler Gastro Day inzwischen über eine halbe Million Euro an Spenden gesammelt werden.

Der neue Frühjahrstermin im April wurde von den Tiroler GastronomInnen sehr gut angenommen. Rund 150 Teilnehmer\*innen erlebten einen Tag im Diamond of the Alps – mit Skigenuss, Kulinarik und gelebter Solidarität. „Der Gastro Day ist ein tolles Event für alle Beteiligten. Seine größte Wirkung entfaltet er aber bei jenen, die wir mit den Spenden unterstützen dürfen“, so Peer.

## ALC-Wirtschaftspreis: Kröswang auf Platz eins

**Der Gastro-Großhändler wurde beim diesjährigen Wettbewerb Austria's Leading Companies als bester Großbetrieb Oberösterreichs ausgezeichnet.**

Kröswang wurde beim diesjährigen Wettbewerb *Austria's Leading Companies* (ALC) als bester Großbetrieb Oberösterreichs ausgezeichnet. Die Preisverleihung fand am 24. Oktober im Linzer Brucknerhaus statt. In der Kategorie Großbetriebe (Jahresumsatz über 50 Millionen Euro) setzte sich das Unternehmen gegen mehrere Mitbewerber durch. Die Bewertung erfolgte anhand von Kennzahlen wie Ertragskraft, Stabilität und Wachstum. Laut Unternehmensangaben lag der Umsatz 2024 bei 361 Millionen Euro, das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr bei zehn Prozent.

Eigentümer Manfred Kröswang sprach von einem „Ausnahmejahr“ und kündigte an, dass man sich der 400-Millionen-Marke nähere. Und mit zehn Prozent Wachstum befindet sich der Frische-Lieferant auch heuer auf der Überholspur. „2024 war ein Ausnahmejahr für uns“, so Eigentümer Manfred Kröswang stolz. „Unsere Erfolgsformel dabei ist simpel: qualitätsbewusste Kunden, zeitgemäßes Sortiment mit klarem Fokus auf Regionalität und natürlich motivierte Mitarbeiter. Die 400-Millionen-Marke? Die knacken wir schon bald!“

Sigrid und Manfred Kröswang nehmen den ALC für Oberösterreichs führenden Großbetrieb von Wirtschaftslandesrat Markus Achleitner (li.) entgegen.