Geschäftsfeld Luxus-Catering

Wenn Gourmet-Köche lieber catern

Köche im gehobenen Segment setzen statt auf ein eigenes Lokal vermehrt auf Luxus-Catering – mit Erfolg. Sie sind flexibler und generieren mehr Wertschätzung wie auch Umsatz.

FRANZISKA EGLI

ätten sie so weiterge macht wie hisher den «Alten Stephan» gäbe es so nicht mehr. Da-von ist Andy Zaugg überzeugt. Der Solothurner, während 25 Jahren Inhaber und Küchenchef des mit 17 Gault-Millau-Punkten do-tierten Solothurner Restaurants, begann vor weit über zehn Jahren, seine gewohnte Arbeitsstruktur aufzuweichen. «Ich suchte nach einem neuen Geschäftsfeld. Wir kamen finanziell - mit zwei unter-schiedlich ausgerichteten Gästeräumen, verteilt auf zwei Stock-werken - einfach nicht weiter, konnten nicht wachsen, während die Nachfrage stetig stieg.» So schuf sich Zaugg mit einem Cate-ring im gehobenen Segment ein zweites Standbein – zu einer Zeit, als der Begriff Catering noch we-sentlich ungeläufig war und bes-tenfalls mit dem Party-Service von Grossverteilern gleichgesetzt wurde. Mitunter dank seiner Kontakte als Mitglied und später als Vizepräsident Europa der «Jeunes Restaurateurs d'Europe» ist er für kleinste exklusive Anlässe in der Schweiz bis hin zu top Events in Paris oder Deutschland verant-Paris oder Deutschland verant-wortlich – organisiert Flying Din-ners bis zu 2500 Personen, macht möglich, dass innert zweieinhalb Stunden 15 000 Portionen serviert werden, beschäftigt zuweilen bis

werten, beschäung zuweien bis zu 40 Angestellte in der Küche. Das zahlt sich aus: 150 bis 200 Anlässe verzeichnet er heute jährlich, 40 Prozent des Gesamtumsatzes brachte das zweite Standbein bald ein. Und die Abwechslung, die Herausforderung, die gefiel ihm – zumal er seiner klassischen französischen Kochkunst ebenso in grossen Dimensionen treu bleiben konnte, auf Wunsch auch mal Kutteln an Tomaten-Beurre-Blanc für tausend Personen serviert. «Deswegen





Auch als Caterer bleibt Andy Zaugg (o.) seiner gehobenen französischen Küche treu: Bretonischer Hummer sautiert mit Saubohne, confierter Tomate, Hummer-Mayonnaise.

Sandro Dubach (r.) und seine moderne Kochkunst, im Auftrag von Prodega/Transgourmet in Szene gesetzt: Frutiger Störfilet mit Bierrettich, Schwarzwurzel und Kerbeiöl.

Prodega/ Iransgourmet/Meriin Priotograpi

Andy Zaugg Ein Spitzenkoch für Grossanlässe

Tätigkeitsfeld: wirkt vor allem im B2B-Bereich und an Grossanlässen in der ganzen Schweiz wie auch im nahen Ausland (D, F). Gibt Kochkurse und ist Coach für Küchenchefs. Grösse: bis zu 2500 Gäste, vom Apéro über Flying Dinner bis zur gedeckten Täfel. Kulinarik: gehobene französische Küche, modern interpretiert. Weiterbildung in Sensorik (Olivenöl, Schokolade). Background: war im «Alten Stephan» in Solothurn mit 17 Gault-Millau-Punkten und 1 Michelin-Stern dotiert.

andvzaugg.ch

Sandro Dubach Ein Terroir-Koch mit Live-Cooking

Tätigkeitsfeld: als Caterer und Private Chef in der ganzen Schweiz unterwegs, gibt Kochkurse und ist Foodstylist. Grösse: von zwei bis maximal 150 Persone. Kulinarik: modern bis ausge-

Kulinarik: modern bis ausgefallene Terroir-Küche, setzt stark auf regionale und Bio-Produkte. Spezialität: Live-Cooking mit mehreren Koch-Stationen und Kochkurse. Background: hat im 5-Sterne-Superior-Hotel Lenkerhof die Lehre absolviert, war bis 2015 Souschef in der «Eisblume» Worb BE (17 GM-Punkte).

rohundnobel.com



An einem Catering sind alle Gast,

das erzeugt eine andere Stimmung Es ist ein Schritt in eine andere Art von Freiheit. Einen, den ver-mehrt junge Köche – ausgebildet in besten Häusern und versehen mit namhaften Referenzen – wagen: Sie machen sich selbststän-dig. Aber nicht wie normalerweise üblich mit einem Fine-Dining-Restaurant, sondern als Caterer im Hochpreis-Segment. Längst ist es nicht immer die Wirtschaftlich keit, die den Ausschlag gibt. Für Sandro Dubach, 25 Jahre jung und davor Souschef in der hochdotierten «Eisblume» in Worb BE, erfolgte die Neuausrichtung eher zufällig: Nach dem Zivildienst half der Berner befreundeten Caterern der Berner befreundeten Caterern aus, fand so Gefallen am Metier und gründete mit dem Gastronomen Marco Stooss das Start-up «roh&nobel». «Natürlich muss man sich nach den Wünschen der Kunden richten und sich selber klare Strukturen schaffen. An-sonsten aber ist man schlank unterwegs, hat weniger Fixkosten und starre Abläufe», sagt der Kü-chenchef, der dank seiner Teil-nahme an zahlreichen Nach-wuchswettbewerben auf ein grosses Beziehungsnetz zurückgreifen kann und längst auch fi-

greiten kann und iangst auch nnanziell besser gestellt ist als noch als Angestellter. Der in Zürich stationierte Marco Pfleiderer geht noch einen Schritt weiter, er sagt: «Anders als in einem Restaurant, wo sich am Ende alles ums Bezahlen dreht,



Ralph Schelling kocht für seine exklusive Klientel, wo auch immer auf der Welt, möglichst regional und frisch.

sind an einem Catering bis auf einer alle eingeladen. Das erzeugt eine andere Stimmung und Wertschätzung auch uns gegentüber», sagt der Koch, der als Executive Chef bei Gamma Catering sein Wissen vertiefte. Ansonsten hält sich Pfleiderer eher bedeckt, was seine Person und seine Auftraggeber angeht: «Diskretion ist in diesem Segment unerlässlich», betont er, der im Jahresdurchschnitt drei Aufträge wöchentlich bewältigt und eine Mitarbeiterkartei von über 200 Freien vom Eventmanager bis zu Köchen aufweist. Selber steht er nicht am Herd, dafür am Pass und legt grössten Wert auf eine frische, vor Ort zubereitete Küche vom Brot bis zum Praline. Er sagt: Der tägliche Leistungsdruck in unserer Branche ist hoch. Als Caterer kann ich meine Belastung jedoch besser dosieren mit enormen Spitzen versus Zeiten, die ruhig sind».

Der unkonventionelle Ansatz, er war auch für Ralph Schelling

entscheidend. «Ich bin oft unterwegs, und die Aufträge bieten mir viel Abwechslung», schwärmt er, der sich mehr als Private Chef denn als Caterer sieht. Der Ostschweizer Schelling verfügt mitterweile über eine beeindruckende Kundenkartei: Er ist im Dienste einer exklusiven Kundschaft unterwegs, die sich eine massgeschneiderte Kullinarik gerne etwas kosten lässt, und reist für sie und mit ihr um die ganze Welt. Zwei Drittel seiner Aufträge sind im Ausland. Für manche organisiert er lediglich ein Dinner, von anderen wird er für zwei Wochen als Privatkoch angeheuert. Längst kann auch er auf einen treuen Kundenstamm blicken und Mund-zu-Mund-Propaganda ist seine Visitenkarte.

Der Weg dahin war aber nicht nur einfach.«Ich war zu Beginn ziemlich blaufügig. Ich stellte es mir einfach er vor, hatte kaum Aufträge und half Kollegen aus, um züberleben», erinnert er sich. Bis er von einem russischen Oligarchen gebucht wurde. Ab da ging es los. Natürlich: Hat er keinen Auftrag, hat er keine Einnahmen – aber auch keine Auslagen. Das empfindet er als Befreiung. Auch, dass er derzeit gerade unerwartet Ferien bezieht, weil ein Auftrag verschoben wurde. Dafür ist er nächste Woche in der Karibik, we er bei der Eröffnung einer Privatvilla auf einer Privatinsel für die kulinarische Ausrichtung mitverantwortlich ist und den Koch und den Butler vor Ort coacht.

Mehr zum Thema Catering auf Seite 16



Ralph Schelling Ein Private Chef mit Kontakten weltweit

Tätigkeitsfeld: ist mehr Private Chef als Caterer und als solcher in der ganzen Welt und für namhafte Firmen und VIPs unterwegs. Food-Kolumnist (u.a. «Annabelle», «Trip Magazine»). Grösse: meist für eine bis zehn

Magazine»).
Grösse: meist für eine bis zehn
Personen, Events bis 200 Gäste.
Kullnarlk: klassische, moderne
bis ausgefallene Kochkunst,
kocht möglichst regional.
Background: Lehrte in
«Petermanns Kunststuben»,
war u.a. bei Ferran Adrià,
Heston Blumenthal und
Andreas Caminada.

ralphschelling.com

Marco Pfleiderer Ein Caterer für massgeschneiderte Küche

Tätigkeitsfeld: ist als Caterer in der ganzen Schweiz vom Tessin bis Genf unterwegs. Grösse: vom kleinen Privatanlass bis Grossanlässe von 1000 und mehr Personen. Kulinarik: Pfleiderer nennt sie

«gehobene, massgeschneiderte Küche».

Background: war davor Executive Chef bei Gamma Catering in Zürich. Beschäftigte Nachwuchsgrössen wie Fabian Spiquel («Maison Manesse», Zürich) oder Alan Hamilton («Smith and de Luma», Zürich).

marcopfleiderer.com

Geschäftsfeld Luxus-Catering

Eine Firma, mehrere Sterneküchen

Andreas Caminadas «acasa Catering» stockt auf und setzt auf Synergien mit anderen gehobenen Küchen. Für Geschäftsführer Sandro Steingruber ein Gewinn für alle.

Sandro Steingruber, Sie haben das von Ihnen und Andreas Caminada gegründete «acasa Catering» neu aufgestellt und deutlich vergrössert. Wie

Sehr gut. Bislang verzeich: wir durchschnittlich 70 bis 80 Caterings jährlich. Unser Ziel ist es, mit der Neuausrichtung diese Zahl zu verdoppeln. Mit einem Blick auf die Anfragen, die wir allein für Januar und Februar verbuchen können kann ich stolz berichten, dass wir uns in der Anzahl deutlich von den letzten fünf Jahren

Damit folgten Sie dem Trend. wonach die Nachfrage nach

Caterings im gehobenen
Segment stetig steigt?
Absolut. Wir spüren dies schon
länger. Wir hatten vermehrt Anfragen von Stammgästen, die sich für ihre Sommerparty mit hundert und mehr Gästen ein Catering im gehobenen Bereich wünschten - was uns immer wieder unsere Grenzen aufzeigte: Die Küche auf «Schloss Schauenstein» «Schloss Schauenstein» ist zu klein, die Kochkunst von Andreas Caminada, die zuweilen zwanzig und mehr Handgriffe pro Teller erfordert, schlicht zu aufwendig, um solche Aufträge bewältigen zu können, ohne qualitative Einbussen in Kauf nehmen zu müssen. Quasi aus dieser Not heraus entschieden wir uns. unser Angebot auszubauen, indem wir weitere Partner hinzuzogen. Kommt dazu, dass wir schon bei der Gründung der Firma mit dem Gedanken spielten, dereinst ein Team von verschiedenen Köchen und

Nun sind neu das «Igniv», das «BBO & Buffets» und das «Acasia» vom Grand Resort Bad Ragaz sowie das Restau-rant Marée des Hotels Sonnen hof in Vaduz mit im Pool. Wie kam es zu dieser Auswahl?

Das «Igniv by Andreas Camina-da» lag auf der Hand, zumal es mit seinem Fine-Dining-Sharing-Prinzip eine gewisse Lockerheit verströmt. Das «BBQ» und das «Acasia» bieten nicht nur den Vorteil, dass sie Betriebe des Grand Resort Bad Ragaz sind, wo neu auch der Hauptsitz unserer Firma ist: Sie ergänzen mit ihrer Ausrichtung – Grilla-den einerseits, asiatische Küche andererseits – unser Angebot optimal. Das Restaurant Marée vom Hotel Sonnenhof Vaduz mit Hubert Reals eher klassischen gehobenen Kochkunst schliess-lich rundet unser Portfolio optimal ab. So halten wir für jedes Bedürfnis etwas bereit. vom edlen BBQ über das ungezwungene Sharing bis zum gehobenen Dinner.

Wer sind Ihre Kunden, eher Private oder Firmen?

Das hält sich etwa die Waage Tendenziell aber werden die Anlässe grösser. Und Firmen wollen ihren Kunden vermehrt etwas Aussergewöhnliches bieten, einen Anlass in einem Zugwaggon, in einer Hütte, am See, in einer Galerie. Aber da sich Caminadas Küche eben nicht beliebig potenzieren lässt, mussten wir bei zu hoher Gästezahl von einem klassischen Menü absehe

an Dinners, das «Schloss Schauenstein» als Catering bewältigen kann? Vierzig. Alles, was darüber ist – bis 150

Sandro Steingruber.

Personen fungiert als Flying Dinner, um die hohe Qualität weiterhin garantieren zu können. eim «Igniv» liegt die Limite bei 60 Dinners



Angebot vom Koch. Der Koch

selber wird nicht vor Ort sein,

Dinner vom «Igniv», ist nebs

mir immer auch ein Koch und

«Igniv» mit von der Partie. Das

ist unabdingbar für das Finish und das Anrichten am Anlass. Im Gegenzug kann sich der

Küchenchef des Restaurants, in

diesem Fall Silvio Germann, wei

ein Servicemitarbeiter vom

jedoch ein Teil seines Teams. Wünscht der Kunde ein Sharing





Der Kunde hat die Wahl (von links im Uhrzeigersinn): modern wie Andreas Caminadas Küche auf «Schloss Schauenstein», klassisch nach Hubertus Real vom Restaurant Marée im Hotel Sonnenhof Vaduz oder nach Silvio Germanns Sharing-Prinzip im «Igniv».

beim «Acasia» oder «BBQ»: Da können wir ein Menü bis zu 80 beziehungsweise 150 Gästen servieren. Was sich bereits bewährt hat, ist eine Mischung aus zwei Küchen, also dass wir zwei Gänge vom einen Koch und zwei von einem anderer Koch hieten So lässt sich auch eine Menüabfolge bei einem grösseren Anlass und auf diesem Niveau realisieren. Auch bei den Gästen kommt das gut an, kommen sie doch in den Genuss von zwei verschieder Stilen.

> Der Kunde bucht aber schon die Küche, oder hängt die Buchung von der Anzahl Gäste ab?

terhin vollumfänglich auf seinen Hauptbetrieb konzentrieren em Niveau ist auch die Logistik nicht ohne. Wie bewältigen Sie die? Die Vorbereitung ist enorm aufwendig. Rund 50 Prozent werden in der gebuchten Küche vorproduziert, der Rest erfolgt

am Anlass selber. Wir lassen ils auch das aktuelle Menü in das Angebot einfliessen. Das vereinfacht Logistik, Einkauf und Produktion. Ein Vorteil auf diesem Niveau ist - das unterscheidet uns von herkömmlichen Caterings: Der Gast hat wenig Sonderwünsche oder fixe Vorstellungen. Er wünscht das Erlebnis, die Kochkunst des entsprechenden Kochs.

Neu haben Sie mit dem Grand Resort Bad Ragaz auch einen Kooperationspartner. Wie sieht diese Partnerschaft genau aus? Sie halten 48 Prozent Anteil am Unternehmen. Wir im Gegenzug haben neu unseren Firmensitz dort, können Küche, Lager wie auch Infrastruktur nutzen und auf einen grossen Mitarbeiterstamm zurückgreifen. Das erleichtert uns vieles. Zudem ist der neue Standort ideal gelegen zwischen unseren drei Haupt-einzugsgebieten: Graubünden Liechtenstein sowie Zürich, wo rund 80 Prozent unserer Kunden herkommen. So können wir alles viel besser und schneller

Inwiefern profitieren die einzelnen beteiligten Küchenchefs vom Zusatzaspekt

Catering?
Jeder Anlass ist beste Werbung für den nächsten. An jedem Anlass findet sich ein Gast, der aufgrund des Caterings ein eigenes bucht oder die Gele-genheit nutzt, das Restauran aufzusuchen. Den Mehrwert spüren wir nicht nur bezüglich Marketing, sondern auch im Umsatz enorm

Kooperation Für eine bessere Auslastung von Küche und Personal

Das Grand Resort Bad Ragaz ist neu Kooperationspartner der «acasa Catering», welche 2012 von den Weggefähren und Geschäftspartnern Sandro Steingruber (früher im Restaurant Epoca im «Waldhaus Flims») und Andreas Caminada gegründet wurde. Das 5-Sterne-Superior-Hotel ist mit 48 Prozent beteiligt und fungiert als Hauptsitz der Firma. General Manager Marco R. Zanolari schwebte schon länger ein Catering vor, um die Restaurants ausserhalb des Hotels als Brand stärker positionieren zu können. «Da wir die Marke Caminada mit dem (Igniv) bereits im Hause haben, war eine Zusammen-arbeit naheliegend - zumal er im gleichen Markt operiert wie wir», so Zanolari. Für ihn ist die Kooperation eine Win-win-Situ-ation in vielerlei Hinsicht: Nicht nur gewinnt das Hotel durch die Strahlkraft der Köche, während diese von der Logistik, dem Personal, den Lager- und Küchenräumlichkeiten profitieren. «Wir selber können Küche und Perso-nal besser auslasten.» Darüber hinaus haben die Mitarbeiten-den einen Mehrwert. fee

