



Küchenkonzeptberater Marcel Wissmann

«Kosten runter, Ertrag erhöhen. Das muss das Ziel sein!»

Wenn die Qualität der Küche nachlässt und die Gäste ausbleiben, muss ein neues Konzept her. Aber wie lässt sich das realisieren? Ist ein Küchenumbau notwendig? Und wenn ja, wer hilft mir dabei? Swiss Gastro-Kombi sprach mit Marcel Wissmann, einst selbst Küchenchef und heute selbständiger Konzeptberater.

SGK: Gibt es so etwas wie Glücksfälle für einen Küchenkonzeptberater?

Ein Glücksfall ist für mich ein Gastronom, der erkennt, dass in seinem Betrieb enorm viel Potenzial brachliegt. Und natürlich, dass sich daraus mit mir eine jahrelange Zusammenarbeit ergibt.

SGK: Braucht es überhaupt Konzeptberater? Die Betriebe könnten ihre Probleme doch selber lösen, etwa durch ein paar Tipps eines externen Beobachters?

Die Praxis zeigt, dass leichtes Anstossen nicht reicht, weil vieles schnell versandet. Ich denke, man muss Ziele über einen längeren Zeitpunkt anpeilen. Und es braucht eine Begleitung. Daraus erzielt man den besten Nutzen.

SGK: Mit welchen Knackpunkten werden Sie am häufigsten konfrontiert?

Die meisten Probleme drehen sich um die Produktivität und um Renditen. Eine Schwierigkeit besteht auch darin, Mitarbeitende in die Vision eines Be-

triebs miteinzubeziehen und sie zu betreuen.

SGK: Heisst das, nicht nur der Chef muss Neues begeistert angehen?

Genau. Unternehmer und Mitarbeitende zusammenführen, darin sehe ich eine meiner Aufgaben. Die Interessen beider müssen identisch sein. Enorm wichtig ist, dass der Chef die neue Vision vorlebt und gemeinsam mit den Mitarbeitenden klare Ziele definiert. Häufig habe ich leider in meiner Laufbahn erleben müssen, dass man im Betrieb einen Schuldigen für die Misere gesucht hat. Das kann es ja nicht sein.

SGK: Angenommen, ein Betrieb erteilt Ihnen ein Mandat. Mit welcher ersten Frage konfrontieren Sie den Chef?

What's the name of the game? Also, was wird im Betrieb gespielt? Was sind die Gegebenheiten und wo will man hin? Daraufhin eruiere ich gemeinsam mit dem Chef das Betriebspotenzial.

SGK: Viele Betriebe tun sich damit schwer...

Ja. Der Vorteil eines Konzeptberaters besteht darin, dass er in viele Betriebe hineingeschaut hat und dadurch viel Erfahrung sammeln konnte. Es geht nicht darum, pfannenfertige Lösungen anzubieten, sondern gemeinsam nach Lösungen zu suchen.

Zur Person

Marcel Wissmann (50) ist eidg. dipl. Küchenchef/Produktionsleiter. Er ist seit 1996 Inhaber der Firma Food & Technik, die sich auf das Entwickeln und Umsetzen neuer Unternehmensstrategien in der Gastronomie und Hotellerie spezialisiert hat. Schwerpunkte seiner Arbeit sind das Optimieren von Aufbau- und Ablauforganisationen, Rentabilitätssteigerung, Speisenzubereitung und Grundlage der Küchenplanung. Eine erste Betriebskurzanalyse (ca. drei Stunden) kostet bei ihm 490 Franken.

Marcel Wissmann ist zudem aktiv in der Berufsbildung auf unterschiedlichen Stufen. Neu arbeitet er bei der Good Food Experts GmbH mit, einem Netzwerk von Spezialisten aus der Gastronomie und der Lebensmittelindustrie.

www.goodfoodexperts.com

SGK: Was packen Sie als Erstes an?

Grundsätzlich gehen wir von den Zahlen aus. Hier sehe ich, wo Potenzial liegt. Gibt es beispielsweise grosse Abweichungen von marktüblichen Richtzahlen, etwa in der Kostenstruktur? Bei den Personalkosten sind das zum Beispiel 40 bis 50 Prozent. Bei den Warenkosten 25 bis 35 Prozent.

Als Zweites mache ich mir ein Bild von den Arbeitsabläufen in Spitzenzeiten. Wo sind Schwachstellen? Wie sind Mitarbeitende integriert? Meistens führe ich eine Befragung durch. So kann ich auch eine gewisse Skepsis mir gegenüber als Externen von vornherein ausschliessen.

SGK: Noch ein Wort zur Kostenstruktur. Setzen Sie eher bei den Personal- oder bei den Warenkosten den Hebel an?

Bei den Personalkosten. Es geht nicht darum, Leute zu entlassen, sondern Arbeitsabläufe zu optimieren. Sind die besser, erreicht man eine höhere Qualität, kommen mehr Gäste, steigt der Umsatz. Das gibt Luft. Bei den Warenkosten

den die Lieferanten zu «knütteln», macht meiner Meinung nach keinen Sinn.

SGK: Ist es häufig notwendig, die Küche technisch aufzurüsten?

Bevor man in neue Technik viel Geld steckt, sollte man grundsätzlich über die Bücher und sich fragen: Entspricht unser Angebot den Gästebedürfnissen? Können wir mit bestehender Infrastruktur zum Beispiel auf andere, für den Betrieb optimalere Garmethoden setzen? Oder kristallisiert sich heraus, dass man in neue Technik investieren muss? Das alles sollte man sich gut überlegen.

SGK: Wenn man sich für eine Investition entscheidet, sollte man auch über das Budget reden. Gibt es da Grundrichtlinien?

Also als Unternehmer sollte man mit sauberen Geräte-Abschreibungen rechnen. Das muss jeder für sich aufstellen. Ist das der Fall, kann wieder eine gesunde finanzielle Substanz gebildet werden. Der Fokus muss wirklich darauf liegen: Was brauche ich wirklich? Welche Vorteile bieten mir neue Geräte?

SGK: Gibt es so etwas wie ein Standardprogramm an Geräten?

Man sollte sich über den idealen Kochherd Gedanken machen. Induktion kommt sicher in den meisten Fällen dabei in Frage. Dann sollte man sich überlegen, ob man auf Gas setzt, um beispielsweise die Spitze zu brechen. Weiter gehören sicher ein Schockkühler in jede Küche und ein Combidämpfer. Vielleicht sollte man sich auch überlegen, ob man mit mobilen Einheiten arbeiten möchte, zum Beispiel für Cateringeinsätze oder wenn man Konzeptänderungen vornehmen will.

SGK: Geht der Trend allgemein hin zu kleineren, kompakten, aber leistungsstarken Geräten?

Ja. Nehmen wir das Beispiel Combidämpfer. Es macht in den meisten Fällen Sinn, auf zwei kleinere Geräte statt auf einen grossen Dämpfer zu setzen. So sind gleichzeitig zwei Garklimata möglich. Bei den Combidämpfer-Gross-

geräten mit zehn Einschüben muss ich viel Garraumvolumen aufheizen. Das kostet enorm viel Energie, wenn ich beispielsweise nur wenige Portionen produziere. Allgemein finde ich kleine, kompakte und mobile Einheiten ideal, vor allem, weil sie multifunktional einsetzbar sind, etwa für Frontcooking.

SGK: Sie sprechen Energiekosten an. Wird dieser Punkt immer wichtiger?

Ja, wenn man die Gewinnmargen in der Schweizer Gastronomie anschaut, ist es sicher sinnvoll, wenn man nicht nur auf den Gerätepreis, sondern auch auf die Energiebilanz achtet. Die Hersteller bringen zurzeit enorm viele energiesparende Geräte auf den Markt.

SGK: Show-Cooking ist in aller Munde. Ist das auch für kleinere Betriebe interessant?

Auf jeden Fall! Damit ist es möglich, die in einer Küche erbrachte Leistung dem Gast auch zu zeigen. Zudem werden die Servicewege kürzer.

SGK: Wenn Show-Cooking aber aus baulichen Gegebenheiten nicht möglich ist ...

... dann muss man sich überlegen, wie man auf anderem Wege Warendruck erzielen kann.

SGK: Wie meinen Sie das?

Mit Warendruck meine ich, der Gast muss sehen, wie die Speisen entstehen, wie sie aussehen. Wenn nicht durch eine offene Küche, dann durch eine Glasvitrine oder auf einem Showbuffet. Dort muss ich das ausstellen oder präsentieren, was die Küche produziert. Der Gast muss gluschtig gemacht werden, damit er bereit ist, die Leistung der Küche zu beziehen.

SGK: Man spricht heute immer mehr von kleineren Produktions- dafür grösseren Verkaufsflächen. Bedeutet das, verstärkt auf Convenienceprodukte zu setzen?

Das kann eine Variante sein. Eine zweite Möglichkeit ist, In-House-Convenience herzustellen. Dritte Variante: Das Angebot prüfen und sich dann entscheiden, worauf man in Zukunft im An-

gebot verzichtet und worauf man sich spezialisieren möchte. Also die Angebotsbreite reduzieren.

SGK: Wie wichtig ist eine exakte Produktionsplanung?

Sehr wichtig. Jeder weiss: Mise en place à la minute ist sehr teuer. Eine exakte Produktionsplanung soll dazu führen, dass man in ruhigen Zeiten möglichst viel herstellt und dafür in Spitzenzeiten mehr Luft bekommt. Dank einer guten Produktionsplanung lassen sich auch Zusatzgeschäfte realisieren und Mitarbeiter gezielter einsetzen.

SGK: In ruhigen Zeiten mehr produzieren. Welche Rolle spielen dabei Kochprozesse wie Sous-vide, Cook and Chill und Nachtgaren?

Das sind alles Prozesse, die die Qualität verbessern können. Die Schwierigkeit besteht nur darin herauszufinden, welches Garverfahren zu welchem An-

gebot passt. Abhängig ist das unter anderem vom Know-how der Mitarbeitenden, von der Technik und letztlich wieder von der Produktionsplanung.

SGK: Reden wir noch einmal über das liebe Geld. Wie sehen Sie Investitionskosten und Pay-back?

Man rechnet heute von einer Geräteabschreibung von fünf bis acht Jahren. Wichtig ist natürlich immer, eine finanzielle Basis für das Folgekonzept zu schaffen.

SGK: Alles ist durchgerechnet, ein Umbau ist in die Wege geleitet. Mit welchem Hilfsmittel verkaufe ich das Neukonzept meinem Gast?

Wichtig ist ein Marketingkonzept, bei dem unbedingt Experten beigezogen werden sollten. Der neue USP des Betriebs muss unbedingt in den Mittelpunkt rücken.

Interview joerg.ruppelt@gastronews.ch

Jetzt bestellen – Checkliste für den Umbau

Um sich neu zu positionieren, sollten vorab einige Punkte aufgelistet werden. Diese dienen im Weiteren dazu, die Planungs- und Entscheidungsfindung zu unterstützen. Es lohnt sich, eine Übersicht zu erstellen, um den Fokus möglichst präzise auf das Ziel auszurichten. Ziel eines Aus- und Umbaus ist eine bedarfsgerechte, räumliche und technische Neugestaltung. Leistungsfähigkeit, Produktivität und Ertrag sollen erhöht werden. Marcel Wissmann stellt eine umfangreiche Checkliste für Interessenten gratis zur Verfügung. Die Liste umfasst die wichtigsten Punkte vor dem Um- und Ausbau und während der Projektphase. Die Liste kann angefordert werden über: info@foodtechnic.ch oder Tel. 079 358 26 23