

Neue Wege junger Gastronomen

Ein bisschen Leichtsinn kann nicht schaden. Aber in Branchen, in denen die Margen knapp sind, sollte man besser genau wissen, was man tut. Was **junge Start-upper** bewusst anders machen und was selbst alte Hasen daraus lernen können. Drei Erfahrungsberichte.

TEXT ANDRIN C. WILLI — FOTOS DANIEL WINKLER

Wer in sich selbst investiert, hat meist vor allem eines: Zeit. Tanya Giovanoli (40) lacht. Sie hat sich im September letzten Jahres selbstständig gemacht und neben ihrer Lebenszeit auch «einen Haufen Geld» investiert. Und das macht sie glücklich. Ihr Werdegang ist atypisch. Eigentlich hat sie schon als Kind ihrem Vater, dem legendären Renato Giovanoli, in der Wurstei in Maloja GR geholfen. Die Metzgerlehre hat sie in Chur, «beim Schiesser» absolviert, und Tanya Giovanoli, die nach ihrer Metzgerlehre auch in Küche und Service diverser renommierter Gastronomie- und Hotellerie-Betriebe in Zürich gearbeitet hat, zog es dennoch weiter. Textilkauffrau. Kundendienstleitung. Projektleitung. «Ich habe für Oakley, Lacoste, Officeworld und Sunrise gearbeitet», erzählt sie. Obschon die vielen Projekte spannend gewesen seien, sei ihr vieles auch sinnlos vorgekommen.

«Glücklich bleibt man, wenn man etwas Sinnvolles tut», sagt sie. Wobei Tiere töten für viele Menschen so ziemlich das Sinnloseste ist. Das weiss auch sie. «Mir geht es um den korrekten Umgang mit Tieren und darum, etwas Anständiges aus allen Teilen herzustellen, so wie die vergessenen Spezialitäten Beinwürste, Sulze oder Rillettes. Das Problem ist die Industrie»,

mahnt sie. Also musste eine eigene Metzgerei her, quasi als Gegentrend zur industriellen Verarbeitung, zurück zum sichtbaren, echten, fassbaren Handwerk. Ein Trend, der langsam an Fahrt gewinnt. «Zu mir kommt eine stetig wachsende Kundschaft, die einen bewussten Umgang mit dem Fleischkonsum pflegt», erklärt sie und fügt an: «Plätzliesser finden bei mir nichts». Konsequenz im Angebot.

Begriffen, dass Bündnerfleisch nicht viereckig sein muss
Deswegen beliebere sie auch nur jene Spezialgastronomie, die einen ähnlichen Spirit wie sie pflege. Restaurants wie das Certo oder der Neumarkt in Zürich hätten begriffen, dass das so genannte Bündnerfleisch nicht viereckig sein müsse. Tanya Giovanoli benennt ihr Trockenfleisch darum als Hirschbinden- oder Rindsbindenfleisch. Der Name ist ihr egal. Hauptsache, die kompromisslose Qualität stimmt. «Mein Trockenfleisch ist traditionell hergestellt, also explizit ohne Pökelsalz und es ist vieles nicht, was Bündnerfleisch heute eben sein muss, damit es sich auch so nennen darf», sagt sie kämpferisch und geht geläutert ihren Weg. «Ich mache das, was meiner Seele entspricht. Meine Energie stecke ich in jedes einzelne Produkt. So

★ Tanya Giovanoli | Investitionssumme bisher: 100 000 Franken

«Metzger müssen mit dem Zeitgeist gehen, 08/15-Metzgereien und solche, die mit grossen Anbietern mithalten wollen, haben wenig Chancen. Das bedeutet eine klare Distanzierung zur

industriellen Verarbeitung. Man muss seine eigene Nische finden. Meine Nische ist es, ohne Konservierungsmittel und ohne billige Gewürze zu arbeiten. So, wie früher. Ich verwende

nur Himalayasalz, keine Kunststoffdärme, Hanfschnüre und produziere alles von Hand. Traditionell, innovativ und saisonal geprägt.»



Der korrekte Umgang mit Tieren ist für die Metzgerin Tanya Giovanoli essentiell.

«Man kann die Gastronomie neu denken und neue Wege gehen, aber nur, wenn man sich selber neu erfindet. Im Grunde mache ich nichts anderes, als Beherbergung und Esserlebnisse anzubieten. Aber: Wir haben unsere Prozesse überdacht. Unser Pop-up-Restaurant ist nur offen, wenn Reservierungen vorhanden sind. Für Caterings wird die Restaurant-

küche als Produktionsort genutzt. Das klimafeindliche Frühstücksbuffet haben wir abgeschafft. Stattdessen hängen wir, falls gewünscht, Snackbags an die Zimmertüren. Wir wollen unsere Ressourcen optimal einsetzen, Bedürfnisse erfüllen und keine Überproduktion. Das alles spart Kosten.»



Apfel-Holunder-Kreation von Norman Hunziker aus seinem Buch «Törtchen». Mit diesem gewann er den World Cook Book Award 2019 als bestes Dessert-Buch.

habe ich jeden Tag Freude an meinem Job und kann mich aufs Wesentliche fokussieren», sagt sie, dann muss sie weiterwursteln: Salsiz, Salametti, Engadinerwürste, Bratwürste.

Ihre Erzeugnisse bereitet sie in der umgebauten Küche vom Schlosshotel Adler in Reichenau zu. Im ehemaligen Hotel, direkt über ihrer «neuen» Metzgerei, neben dem Schloss der Winzerfamilie von Tscharner, wohnt sie auch. «Eine unglaubliche Lebensqualität», sagt sie und eine, die dem Hotel neues Leben einhaucht, gerade weil die Investitionen in einen reinen Hotelbetrieb wohl kaum mehr zu rentabilisieren gewesen wären. Aber das ist eine andere Geschichte.

Norman Hunziker hat sich getäuscht

Eine, die Norman Hunziker (24) erzählen könnte: Im Alter von 21 Jahren hat er sich selbstständig gemacht. «Ich habe gedacht, ich koche und dann kommen die Gäste», erzählt er. Klar hat er sich getäuscht. Auch er stammt vom Fach, aufgewachsen ist er im elterlichen Betrieb, Bäcker-Konditor, Confiseur, Koch, Kochnationalmannschaft, man kennt seinen Namen aus nationalen und internationalen Wettbewerben, aber auch, weil er aktiv bleibt und so immer wieder auffällt. Als Experte, Caterer, Privatkoch, Buchautor und jetzt auch als Unternehmer. Im September 2019 hat er in Biel das Hotel Artist übernommen. Ein veraltetes Hotel. Umbau. Restaurant. Niemandland. Das kann nicht gut gehen. «Mir ging es aber darum, Konstanz zu schaffen», so Hunziker. Der Cateringbereich sei immer grösser, exklusiver, komplexer geworden. Das ständige Anheuern von Fachpersonal habe mehr Zeit in Anspruch genommen. «Ich wollte einen Stützpunkt», sagt er, aber einen, der ihn als Person nicht binde, der also eine gewisse Grösse haben musste. Die eierlegende Wollmilchbeiz? «Genau», antwortet er, der pro

Jahr neben unzähligen Events auch knapp 40 meist ausgebuchte Kochkurse führt, die vorzubereiten sind. Seine Formel ist simpel: «Wenn wir für Caterings engagiert sind, ergibt sich daraus, wie viele Ressourcen wir dafür einsetzen müssen und folglich die buchbare Anzahl Sitzplätze im Restaurant an jenem Abend», sagt er. Im extremsten Fall sei das Restaurant, das er aus diesem Grund eben Pop-up-Restaurant genannt habe, geschlossen. Wenn keine Reservationen eingegangen seien, bleibe es ebenfalls geschlossen. Arbeitszeiten-Kompensation.

«Unsere Mitarbeitenden sehen alle Zahlen»

Die konstante Qualität bleibt oberste Priorität, gerade weil der Chef nicht der alleinige Chef ist. Und auch, weil moderne Buchungstools die Planung erleichtern würden. «Ich pflege einen partizipativen Führungsstil», betont er, denn heute gehe es vor allem darum, die Mitarbeitenden optimal einsetzen und ansprechen zu können. Fünf Köche arbeiten mit ihm. Noch einen Input hat er zu bieten: Transparenz. «Unsere Mitarbeitenden sehen alle Zahlen. Das schafft ein gemeinsames Verständnis fürs Geschäft», erzählt er und verdeutlicht es mit einem Praxisbeispiel: «Neulich musste ich schnell etwas einkaufen. Der eine Koch hat mir dann noch vier weitere Produkte diktiert, die bei der Bestellung vergessen gegangen waren und die ich mitbringen sollte. Als ich zurück war, habe ich ausgerechnet, was mich der Einkauf, der 45 Minuten gedauert hat, gekostet hat. 1 Franken Einkaufsvolumen kostet den Betrieb umgerechnet 1.80», sagt er. Schnell sei allen klar geworden, dass die Kresse dann eben nicht mehr 5,90 sondern knapp 11 Franken kosten würde. Das rechne sich nicht, sagten auch seine jungen Ange-



Sandro Zinggellers Fingerfood: Carabinero-Lolli mit Limonen Mayo, geräucherter Egli mit Randenwolke, Kalbskopf-Praline mit Birne und saurem Apfel.

stellten. Ziel erreicht. Was kostet ein Produkt, das man wegwerfen muss? Rechnung für Rechnung wolle man so zusammen weiterkommen. Bis dato scheint dies zu gelingen, auch weil Biel und seine sich stark entwickelnde Wirtschaftszone die richtige Standortwahl gewesen sei.

Alles andere als einen Stützpunkt und «einen schweren Rucksack» wollte Sandro Zinggeler (29). Nach der Kochlehre im Gasthof Löwen in Bubikon ZH und diversen Stationen im In- und Ausland hatte er genug von der Gourmetgastronomie gesehen. Er hat begonnen, sich selbst zu vermarkten und seinen Weg über Caterings gewählt, die ihn ins Fernsehen geführt haben und ihn als Markenbotschafter oder Berater fordern. «Die Spitzenküche ist beengend statt kreativ», erklärt Zinggeler,

denn oft würden sich Spitzenköche eingrenzen, und die Commis hätten jeden Tag dasselbe zu tun. «Dafür war mir meine Zeit zu schade.» Er wolle sich nicht vorschreiben lassen, wann er vier Wochen Ferien zu nehmen habe. Die Freude am Leben sei ihm wichtiger. Mit 24 Jahren machte er sich 2015 selbstständig und hat seither dann Ferien gemacht, wenn er sie brauche und so lange wie er könne. «Diese Freiheit ist mir unendlich wertvoll», fügt er an.

Der Fokus auf sich selbst. Ein Phänomen der Millennials? Nicht nur, aber die Gastronomie muss, wenn sie künftige Generationen an Mitarbeitenden ansprechen möchte, bereit sein, immer wieder neue Wege zu gehen – genauso wie Tanya Giovannoli, Norman Hunziker und Sandro Zinggeler sich neu erfinden. Tag für Tag.

★ Sandro Zinggeler | Investitionssumme bisher: 150 000 Franken

«Mir half es, dass ich am Anfang keine Investitionen getätigt, sondern mich einfach auf meine Fähigkeiten konzentriert habe. Ich habe in mich investiert und nicht ins Material. Die Gastronomie macht es Leuten wie mir sehr einfach, denn ich kann punktuell alles mieten, temporär einstellen und einkaufen, was den Aufwand jeweils einfach berechnen und verrechnen lässt. Das ist ein Riesenvorteil gegenüber anderen Branchen. Der Verdienst

habe ich reinvestiert, eine GmbH gegründet, weitergemacht. Und heute frage ich mich oft, was ich brauche, um glücklich zu sein und mich weiterentwickeln zu können. Meine Lösung lautet, spassbetont zu arbeiten. Das ist anspruchsvoll. Man braucht Stärke, um nein sagen zu können, aber ich bin mein wertvollstes Werkzeug. Das möchte ich auch bleiben.»



ANZEIGE

Bereit für die Digitalisierung? Kundenanfrage bis Rechnung. Alles in einer Software!

MDAS

Die Lösung für:

Bankett · Event · Locations · Catering · Veranstaltungen

Funktionen:

- Adressverwaltung / CRM
- Anlasskalender
- Raumübersicht
- Offerten
- Auftragsbestätigungen
- Rechnungen
- Interne Arbeitsanweisungen
- Webanbindung
- Statistiken / Reports

Informieren Sie sich jetzt!
www.mdas.ch



MDAS GmbH · Wankdorffeldstrasse 102 · 3014 Bern
031 558 03 10 · info@mdas.ch · www.mdas.ch