

NEW GASTRO – NEUE WEGE ZUM ERFOLG

Inklusive Interview mit Genussexperte Andrin C. Willi



Aus Freude an Genuss und Kulinarik



New Gastro: Umsatzchancen für das schnelle gastronomische Tagesgeschäft



Seit Jahresbeginn hat der Markt im kulinarischen Tagesgeschäft an Dynamik gewonnen. Von früh morgens bis zum Feierabend: Speziell in urbanen Lagen hat sich die Kundennachfrage nach schneller, guter und gesunder («fast good») Verpflegung stark etabliert. Für das Frühstück, das Mittagessen und das Snacking in den Randzeiten haben sich in den letzten 2 Jahren viele Menschen an eine gute, leckere und einfach erhältliche Verpflegung «on the move» oder zum Mitnehmen gewöhnt. Dieses Kundenverhalten hat neben angepassten Angebotsformen auch neue Akteure im Ausserhausverpflegungsmarkt hervorgebracht. Während Handel und die Gastronomie vor geraumer Zeit noch als klar voneinander getrennte Disziplinen auftraten, entstehen derzeit immer mehr hybride Retail-Gastro-Formate, die das neue Gästebedürfnis nach einfacher Erhältlichkeit optimal abdecken. Die teils neuen Marktteilnehmer setzen konsequent auf attraktive durchgehende Tagesangebote mit einem Mix aus Convenience-Artikeln und gastronomischer Leistung von verzehrfertigen und schön präsentierten Speisen und Getränken.

Diese Tendenz bietet auch interessante Chancen für klassische Gastronomiebetriebe. An Hochfrequenzlagen bedienen und beliefern einzelne Betreiber von Restaurants, Hotels oder Cateringunternehmen mit gut ausgerüsteten Gastroküchen bereits kostengünstige gastronomische Kleinstflächen wie Barista-Corners, Metzgereien und Bäckereien mit Mittagsangebot, Food-Kioske & Co. Manche tun dies in Eigenregie, andere im Auftrag von Partnerbetrieben.

Wir haben diesen chancenreichen Trend für Sie aufgegriffen. Lassen Sie sich inspirieren: Vielleicht ist auch ein neues Geschäftsmodell dabei, welches Ihren Betrieb bereichern kann. Mit gut organisierten Prozessen und den F&B-Kompetenzen von Swiss Gastro Solutions können Sie einfach attraktive Kulinarikkonzepte für eigene Satelliten- oder Partnerbetriebe entwickeln. Nachfrage dafür gibt es in den Bereichen Handels-, Gemeinschafts-, Kantinen- oder Heimgastronomie.

Freuen Sie sich zudem auf das spannende Interview mit dem bekannten Epicurean Consultant, Content Creator und Food- & Gastrojournalisten Andrin C. Willi, mit dem wir über die aktuellen Entwicklungen in der Gemeinschaftsgastronomie und Trends gesprochen haben.

Viel Erfolg für den Jahresendspurt und kulinarische Grüsse

Marius Gampp
Leiter Fachberatung Swiss Gastro Solutions

Interview mit Andrin C. Willi

Vor seiner Selbständigkeit war Andrin Willi Chefredakteur und Geschäftsführer der marmite verlags ag, Chefredakteur der Zeitschrift «Salz & Pfeffer», Redaktionsleiter der Weinzeitschrift «Vinum» sowie Reporter und Moderator von TV-Kochsendungen bei Radiotelevision Svizra Rumantscha. Er kann eine Ausbildung an der Schweizerischen Hotelfachschule Luzern SHL sowie mehrjährige Praxis in Fünfsternehotels in der Schweiz vorweisen. Heute arbeitet er als Content Creator und Berater in allen Fragen, die sich um Genuss drehen. Er selbst sagt: «Ich liebe Handwerk, Geschmack, Geschichten, Qualität und Sprache, also spiele ich damit.» Wir sprachen mit ihm über neue Geschäftsmodelle und aktuelle Trends.

Lieber Andrin, was sind aus deiner Sicht die aktuellen Herausforderungen der Gemeinschaftsgastronomie und der neuen Verpflegungsformate?

Es hat sich vieles verändert, aber kein anderer Teilbereich der Gastronomie hat so starke Veränderungen durchlaufen wie die Gemeinschaftsgastronomie und die hybriden Formate der Retail-Gastronomie. Die Geisteshaltung der «Nouvelle Cantine», die die Trendforscherin Hanni Rützler in ihrem Food Report 2019 sehr präzise beschrieben hat, hat sich bereits selbst überholt. Natürlich ist man in allen gastronomischen Betätigungsfeldern, zu denen auch die Handelsgastronomie zählt, gezwungen, umzudenken: Strukturelle Herausforderungen, Fachkräftemangel, Post-Covid, New Work, noch weniger Zeit und neue Verpflegungsbedürfnisse, neue Wertesysteme mit dem damit einhergehenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit, Foodwaste etc. führen zwangsläufig zu dieser Erkenntnis.

Welche 2 relevanten Trends haben sich etabliert und sich unter anderem mit der jüngeren Zielgruppe weiterentwickelt?

Gesundheit und Nachhaltigkeit sind omnipräsent. Wir wollen das Beste für unsere persönliche Gesundheit, aber auch für Mutter Erde. Die Planetary-Health-Diät wird zur Haltung und dabei geht es um weit mehr als nur um Foodwaste-Reduktion. Plötzlich sprechen junge Menschen über pflanzenbasiertes Essen, über Regionalität, Transportirrsinn, über Saisonalität und über die Folgen der weltweiten Agrarpolitik.

Wie steht es um die Themen Digitalisierung, Fachkräftemangel, High Convenience und smarte Küchen in Bezug auf die urbane «Fast Good»-Tagesverpflegung?

Die Digitalisierung nimmt an Fahrt auf, hinter und vor den Kulissen. Künstliche Intelligenz, Smart Kitchen und für den Gast personalisierte Essens-Applikationen. Da der Fachkräfte- und Kräftemangel abgedeckt werden muss, werden viele Küchen und urbane Gastroformate der schnellen und guten Tagesverpflegung derzeit kompakter und digitaler. Kleine, systematisch organisierte



Smart Kitchens in Kombination mit High Convenience brauchen weniger Platz. Aber sie brauchen auch stringente Konzepte, die sich an die verschiedenen tageszeitspezifischen Kundenbedürfnisse anpassen.

Zu guter Letzt: Was hat es mit dem spannenden Trend «The New Classic» auf sich und wie kann dieser gastronomisch umgesetzt werden?

New Classic oder «Grossmutter's Küche neu interpretiert» ist moderner denn je, weil traditionelle Gerichte und deren Rezepturen sehr bewusst zeitgenössisch interpretiert und skaliert werden können. Diese Gerichte können auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene ausgespielt werden.

Ein tolles Beispiel ist die Bratwurst mit Rösti und Zwiebelsauce. Sehr national. Verwenden Sie Kartoffeln aus dem Kanton, aus der Region, von nebenan? Vermitteln Sie es! Das Gericht muss selbstredend auch in einer Plant-Based-Variation vorliegen. Es sollte gesund sein, damit spreche ich bei diesem Beispiel vor allem die Portionengrösse an. Das Gericht ist echt und im besten Fall regional bis lokal. Damit wir aber wirklich eine neue Klassik erschaffen, muss das klassische Gericht zur eigenen Kreation werden. Gastronomen sollten die Kraft der Erinnerung, der Bekanntheit und der Erwartungen, die damit verbunden werden, nutzen. So wird daraus eine Signature-Bratwurst, saisonal aufgewertet mit beispielsweise Bärlauch. Die Zwiebelsauce ist plötzlich eine tränenlose Zwiebelsauce. Die Rösti könnte auch eine Gemüserösti sein und überhaupt sollte die vegetarische Bratwurst fast noch «gluschtiger», aber in jedem Fall als «planetary healthier» gekennzeichnet sein.

Lieber Andrin, herzlichen Dank für das spannende Interview.

DIE RICHTIGEN GASTROPROZESSE ERHÖHEN DIE EFFIZIENZ



Optimierte interne Prozesse von A-Z:

Vor einer betriebswirtschaftlich erfolgreichen und effizienten New-Gastro-Angebotsumsetzung ist die konsequente **F&B-Konzeptplanung** der wichtigste Meilenstein überhaupt. Dabei werden alle relevanten Faktoren detailliert aufeinander abgestimmt. Denn nur wenn die **Infrastruktur, die Küchentechnologie und die benötigte Fläche** richtig geplant werden, kann ein margeninteressantes Geschäft auch erfolgreich umgesetzt werden.

Vielfach lohnt es sich, sich vor der Lancierung des Formates mit den aktuellen digitalen Möglichkeiten der Grossküchengeräte auseinanderzusetzen, **um kompakte Raumverhältnisse und Fachkräftemangel zu kompensieren**. Auf das Angebot angepasste Kombiteamer-Programme beispielsweise ermöglichen **Gelingsicherheit** und eine perfekte Umsetzung der **HACCP-Vorgaben** auf Knopfdruck.



TIPP:

Vorgegarte Speisen und Komponenten wie beispielsweise die vorgegarte Pouletbrust oder unsere IQF-Mischungen können gemeinsam und schonend in einem Gerät zubereitet werden. Dazu den Combisteamer auf eine Temperatur von 120 °C mit 30% Dampf einstellen. Dies spart Zeit und Energie und vereinfacht die Zubereitung.



KLEINSTFLÄCHEN ERWEITERN DAS TAKE-AWAY-ANGEBOT

TIPP:

Mit den One-Pot-Gerichten IQF der Swiss Gastro Solutions haben Sie die Möglichkeit, den Gerichten Ihre persönliche Note zu geben und gleichzeitig lange Produktionsprozesse zu vermeiden.

Kleinflächen genießen in der modernen Gastronomie einen immer höheren Stellenwert. Kundennähe und kurze Öffnungszeiten ermöglichen Betrieben mit Produktionsküche (Ghost Kitchen) beispielsweise über Mittag ein attraktives Umsatzfenster.

Durch Ready-to-Heat-Komponenten lässt sich auch mit wenig Infrastruktur und geringen Personalkosten ein gelingsicheres Umfeld schaffen.



UNSERE EMPFEHLUNGEN

7616800861845 Fried Rice IQF

7616800839011 Paella IQF

7616800839035 GourmetSteam Bami Goreng

7616800862958 Basis Teigboden vorgebacken

7616600709019 COOH Joghurt assortiert 90 g
(4 x Banane, Waldbeeren, Himbeeren)

7616800838632 Kichererbsen

7616700275223 Himbeer-Vanille-Plunder

7616700134100 Mandelgipfel

7616700161052 Pain au chocolat

AUCH BÄCKEREIEN ODER METZGEREIEN WERBEN MIT GASTRONOMISCHEN ANGEBOTEN

TIPP:

Wenn die Menüs so konfiguriert sind, dass sich leicht auch vegane oder vegetarische Varianten ableiten lassen, wird die Zielgruppe dadurch mit wenig Mehraufwand entscheidend erweitert.



Gerade für Bäckereien und vergleichbare Flächen bietet das Mittagsbusiness eine grosse Chance auf eine weitere Umsatzquelle. Dabei sind die schnelle Zubereitung, der minimale personelle Zusatzaufwand sowie die Gelingensicherheit der Produkte massgebend für den erfolgreichen Zusatzverkauf.

UNSERE EMPFEHLUNGEN

7616800843759 Vegi Planet Geschnetzeltes

7616800891323 Champignonrahmsauce

7616800899343 Fresh Rösti

7616800921877 Gemüsemischung Bretagne IQF

7616700248548 Steinofen Twister rustico Bio

7616700276275 Panini hell

7616600706933 COOH Vollrahm 35% UHT

7616600710503 COOH Butter Becher 20g

DER RETAIL BIETET EBENFALLS ALTERNATIVEN ZUR KLASSISCHEN GASTRONOMIE



TIPP:
Trendthemen wie Meal-Prep-To-Go lassen sich in diesem Format perfekt abbilden und ermöglichen dem Konsumenten auch die Chance, bereits ein Nachtessen zu erwerben.



Gastronomie im Retail ist bereits heute ein grosses Thema und wird weiter an Wichtigkeit gewinnen. Mit Trends wie Meal-Prep-to-Go und One-Stop-Shopping, also das Besorgen aller benötigten Produkte am selben Ort, erledigen viele Menschen den Tageseinkauf bereits in der Mittagspause. Der moderne Retail bietet die Möglichkeit, ein Mittagessen direkt im Shop zu erwerben, wodurch das Dreikomponentenmenü der traditionellen Gastronomie ersetzt wird. Gastronomie findet neu auf der Einkaufsfläche und nicht im Restaurant statt. Mit einem gut durchdachten Menüplan und entsprechenden Smart-Convenience-Komponenten lassen sich Retailkonzepte mit nur einer Person in sehr guter Qualität umsetzen.

UNSERE EMPFEHLUNGEN

7616800862408	Reis gekocht IQF
7616800921068	Broccoli 50 – 60 mm
7613312084502	Pouletbrust durchgebraten
7616800899381	Tomatensauce
7616800838618	Quinoa gemischt
7616800909547	Asia Noodles IQF
7616800836942	Fusilli Carbonara IQF

GEMEINSCHAFTSGASTRONOMIE MIT NEUEM ANSPRUCH

TIPP:

Mit einer attraktiven und transparenten Kommunikation zu Swisness und Regionalität bei z. B. Fleisch und Fisch sind immer mehr Gäste bereit, den entsprechenden Mehrwert zu bezahlen.





Auch in der Gemeinschaftsverpflegung ist das Kundenbedürfnis nach hoher Qualität, gepaart mit meist geringem Zeitbudget, deutlich spürbar. Attraktive High-Convenience-Komponenten kommen aufgrund der schnellen Zubereitungszeit und der garantierten Food Safety sowohl Gästen als auch Gastronomen entgegen. Auch die Bereitstellung von fleischlosen oder allergiefreien Alternativen wird durch austauschbare Komponenten erleichtert.

UNSERE EMPFEHLUNGEN

7616800633848	Risotto alla milanese
7616800893846	Eierspätzli IQF
7616800841038	Ofengemüse IQF
7616800921525	CULINARIUM Blattspinat (in Würfeln)
7616800921907	Champignons geschnitten
7613312263839	Lachsforellenfilet rosa mit Haut



IN HEIMEN UND SPITÄLERN RÜCKT DAS GASTRONOMISCHE ANGEBOT WEITER INS ZENTRUM



Heime und Spitäler setzen bereits heute auf eine vollumfängliche Dienstleistung. Dadurch werden Eckpunkte wie beispielsweise Planbarkeit, HACCP-Effizienz, Deklarationssicherheit und Allergenmanagement sehr wichtig.

In Fertigungsstationen von Heimen und Spitälern kann mit einer gut ausgestatteten Produktionsküche ein hoher Standard erarbeitet und umgesetzt werden. Fertige Gerichte und Einzelprodukte von Swiss Gastro Solutions, welche eine optimale Regenerierfähigkeit zeigen, sind hierfür besonders gut geeignet.





TIPP:

Das Huttwiler-Sortiment von Swiss Gastro Solutions bietet Patienten mit Glutenunverträglichkeit absolute Allergensicherheit. Mit dem backfesten Beutel sind die Backwaren ab Produktion perfekt geschützt.

UNSERE EMPFEHLUNGEN

7616700241570 Huttwiler Brötchen-Mix, 6 Fitness, 6 Krusten, 6 Laugen, 6 Sonntag

7616700198584 Huttwiler Krustenbrötchen, einzeln in backfestem Beutel

7640465655020 TK CH Spiegelei Freiland 40 g +

7616800906386 Gratin Dauphinois IQF

7616800812670 Jus gebunden

7616800854540 Bio-Birchermüesli

7617067018782 GRUYERE Käseportionen 20g

COFFEE SHOPS LIMITIEREN SICH NICHT MEHR AUF KAFFEEGETRÄNKE

TIPP:

Mocktails sind eine angesagte, alkoholfreie Alternative zum Apéro und können mit diversen Food-Angeboten wie Apéroplatten oder Focaccia kombiniert werden.





Kleine Formate wie Coffee Shops und Kaffeebars verbinden ihre Kernkompetenz, den Kaffee, mit Gastronomie. Meist geschieht dies ebenfalls in kleinen Räumlichkeiten sehr nahe am Kunden und angepasst an die unterschiedlichen Tageszeiten. Im Idealfall wird ein solches Format von einer Produktionsküche beliefert und bietet trotzdem die Möglichkeit des Verzehrs vor Ort. Reheating, Grab-and-Go und Meal-Prep sind nur einige Trends, die in einem solchen Betrieb umgesetzt werden.

Ein solcher Coffee Shop kann vom Frühstück über Mittags- und Nachmittagsangebote bis hin zum Apéro ein gesamtheitliches Verpflegungskonzept anbieten. Der Trend zu mehr Gesundheit und mehr Frische spricht beispielsweise als Poke- oder Salat-Bowl eine grosse Zielgruppe an.

UNSERE EMPFEHLUNGEN

7616700244991	Buttergipfel 48 g
7616700241181	Croissant français 80 g
7616800845968	MORE Active Orange
7616800858432	Konfitüren- & Gelée-Portionen assortiert, kernlos (6 Sorten à 20 Stk.)
7616700134605	Aprikosen-Wähe, geschnitten, Ø 37 cm
7616700270860	Mini-Crèmeschnitten
7616800838229	Fusilli mit Fleischbällchen IQF
7617014192824	Café Royal Espresso Forte Bohnen



Starke Marken für Sie vereint.



Culinarium



salsanova



HUTTWILER
+ GLUTENFREE

CAFÉ
ROYAL
SWITZERLAND



DEPUIS + 1964
MIFROMA
MAÎTRES FROMAGERS
SUISSES

mérat
VIANDES & COMESTIBLES

