

# RETO HUGENTOBLER: «KOCHEN MIT SYSTEM ENTSPANNT»

Der Schweizer Küchenbauer verspricht höhere Renditen, eine bessere Qualität der Speisen und glücklichere Köche.

**HGZ: Reto Hugentobler, seit mehr als 50 Jahren feilen Ihr Vater, Sie und Ihre Mitarbeiter am Schweizer Kochsystem. Wie funktioniert dieses?**

RETO HUGENTOBLER: Wir schauen den Köchen über die Schulter. Dabei sehen wir, wo Prozesse optimiert werden können. Seit sich mein Vater 1964 selbständig machte, entstand aus unzähligen Mosaiksteinchen unser System mit innovativen Geräten und Lösungen, die den Alltag in der Küche massiv vereinfachen und erleichtern.

**Können Sie einige Beispiele nennen?**

Gerne. 1986 haben wir für das Jungfrauoch das Bankettsystem HG 3000 erfunden, die Regeneration auf dem Teller, wie sie heute in der Schweiz fast ausschliesslich praktiziert wird. 1995 lancierten wir den Hold-o-maten, um Fleisch niederzugaren und warmzuhalten. Darauf folgten Green Vac fürbeutelloses Vakuumieren, «freeze'n'go» oder «hot fill».

**Das macht Köche glücklich?**

Auf jeden Fall. Die Küchen rentieren zu wenig und sind unter Druck, oft stehen sie enorm unter Stress, die Qualität leidet, viele Köche kehren ihrem Beruf den Rücken. Hier setzen wir an: In ruhigen Stunden werden Speisen schonend vorproduziert und mit dem richtigen Prozess viel länger haltbar gemacht. Später, in Spitzensituationen, entstehen kaum Stresssituationen. Es braucht für die Aufbereitung weniger Fachkräfte – der Mangel an gelernten Köchen wird sich zuspitzen. Wenn ein Betrieb rentabler wird und durch die



Reto Hugentobler, 39, leitet den gleichnamigen Familienbetrieb.

ZVG

Trennung der Produktion von der Aufbereitung kein Stress mehr aufkommt, können höhere Löhne bezahlt werden. Zusammen mit besser geregelten Arbeitszeiten wirkt das motivierend.

**«Ich sehe mich als Dienstleister und weniger als Verkäufer von Küchengeräten.»**

**Sie versprechen trotz höherer Löhne bessere Renditen.**

**Wie geht das?**

Mit dem Hugentobler Kochsystem gibt es praktisch keine Warenverluste. Zudem können bei

Aktionen grössere Mengen eingekauft und sogleich verarbeitet werden. Die Praxis zeigt, dass die Warenkosten von rund einem Drittel auf 20 bis 25 Prozent gesenkt werden können. Der Gast spürt dies weder bei der Portionsgrösse noch in der Qualität. Im Gegenteil. In vielen Betrieben konnte die Qualität erheblich gesteigert werden. Durch die höhere Produktivität kann ein Betrieb zudem Externe wie Firmenkantinen, Heime oder Kitas beliefern.

**Nochmals: Wie funktioniert das Hugentobler Kochsystem?**

Nehmen wir Karotten als Beispiel. Diese werden geschält, geschnitten und gewürzt im Kombidämpfer gegart. Danach kommt sofort ein Green-Vac-Deckel auf die GN-

Schale und die Rüebli werden im Schockfroster auf zwei Grad abgekühlt, damit die Vitamine erhalten bleiben. Anschliessend vakuumiert, bleiben diese im Kühschrank gelagert mindestens zehn Tage frisch. Bei einem Blindtest mit der Kochnationalmannschaft wurden diese Karotten drei, sieben und zehn Tage nach der Produktion als besser beurteilt als frisch gekochte. Dies ist genial. So muss ein Betrieb nur noch einmal pro Woche Gemüse produzieren und erhält zudem vom Gast Komplimente für deren guten Geschmack.

**«Wir erarbeiten Betriebskonzepte und konstruieren die Küche dazu.»**

**Wie viel muss ein Gastronom in das Kochsystem investieren?**

Da sind verschiedene Faktoren ausschlaggebend wie die Betriebsgrösse und die bereits vorhandene Infrastruktur. Erfahrungswerte liegen zwischen 10 000 und 30 000 Franken. Im Grundsatz darf ein solches System nichts kosten, sprich wir vermieten diese Systeme inklusive Coaching. Der Kunde erhöht damit seine monatliche Küchenrendite um mehrere tausend Franken, die Mietrate von 600 Franken pro Monat kann er aus der erwirtschafteten Rendite locker bezahlen. Wie gesagt, elementar für den Erfolg unserer Systeme ist primär die Begleitung des Kunden, nicht in der Theorie, sondern in der Küche.

**Wie hoch ist die Bereitschaft umzudenken?**

Nicht alle Betriebe sind gleich offen. Klar verkaufen wir sehr gerne auch einzelne Geräte. Doch im Gespräch ist es unsere Pflicht, dem Kunden zu sagen, wie es anders auch gehen könnte. Bei grös-

seren Investitionen empfehlen wir eine Systemeinführung. Die dauert sechs Stunden. Diese Zeit ist jedoch gut investiert. Schliesslich können Betriebe, die mit unserem System arbeiten, viel Geld sparen. Die Erfahrungen der letzten zwei Jahre zeigen, dass danach 90 Prozent der Kunden, die wir schulen konnten, eine Systemküche einer konventionellen Küche vorziehen.

**Wer ist offener? Die gewerbliche Gastronomie oder die Gemeinschaftsverpfleger?**

Sicher ist der Druck zurzeit bei der gewerblichen Gastronomie noch etwas grösser. Mittelfristig kommt jedoch auch der Care-Bereich stark unter Druck, da die Gesundheitskosten aus dem Ruder laufen. Ich schätze das Verhältnis unserer Systemküchen-Projekte zurzeit auf etwa 50/50.

**In den USA setzen bereits zwei Restaurantketten Robo-Köche zum Burgerbraten ein. Wann stehen bei uns erste Roboter am Herd?**

Ich hoffe nicht, dass wir je einen Roboter für die Küche entwickeln müssen. Die Digitalisierung ist eine grosse Herausforderung. Denn alle Menschen, die wir nicht mehr beschäftigen, müssen wir über die Arbeitslosenversicherung und den Staat trotzdem bezahlen. Ich sehe unsere Verantwortung darin, Küchen mit Fach- und Hilfskräften am Leben zu halten, mit dem Ziel, die Qualität, Individualität und Rentabilität der Roboter zu schlagen.

**Was halten Sie von 3D-Druckern für Lebensmittel?**

Für standardisierte Produkte in der Convenienceindustrie wird sich diese Technologie vermutlich durchsetzen. In der Gastronomie ist die Individualität ein wichtiger Punkt. Auch in Zukunft werden Emotionen mitverkauft.

**Wo holen Sie sich Ihre Visionen für die Zukunft?**

Wichtig ist, mit offenen Augen unterwegs zu sein. Regelmässig an die Front zu gehen, den richtigen Leuten die wichtigen Fragen zu stellen und daraus die korrekten Schlüsse zu ziehen.

INTERVIEW GABRIEL TINGUELY



Mehr Informationen unter:  
[www.hugentobler.ch](http://www.hugentobler.ch)