



Die große, helle Schulungsküche mit allen Top-Geräten aus dem Hause Hugentobler ist das „Herz“ der neuen deutschen Hugentobler Niederlassung in Unterschleißheim bei München.

20 Jahre „Hugentobler + Partner“ in Deutschland

Mehr Qualität – weniger Kosten – höhere Rendite!

Die Qualität des Speisenangebots spürbar verbessern und dabei den Wareneinsatz deutlich verringern! Die Produktivität in der Küche erhöhen und gleichzeitig den Köchen wieder Spaß bei der Arbeit und kreative Freiräume verschaffen! Das alles klingt wie die Quadratur des Kreises und passt nicht zusammen – oder doch? Wie das funktioniert, zeigt die Fa. Hugentobler + Partner seit nunmehr 20 Jahren in Deutschland. Und als Vision für die Zukunft geben Fredy und Reto Hugentobler aus: „Wir machen die inhabergeführte, mittelständische Gastronomie fit für den Kampf gegen die Convenience-Giganten!“

Rückblick: „Bern grüßt München! Weltneuheit GreenVac auf der Imega“. So stand es in der Septembarausgabe 1994 im Gastronomie-Report. Unser erster Bericht über die Fa. Hugentobler, dem noch einige folgen sollten...

Ein Mann der ersten Stunde war Martin Bayerlein, heute Chef der Hugentobler-Niederlassung in Deutschland. Genauer gesagt war er schon vorher Feuer und Flamme. „Ich habe Anfang der 90er Jahre als Koch in einem Schweizer Hotel gearbeitet und



Ein Mann der ersten Stunde: Martin Bayerlein, der Chef der deutschen Niederlassung.

bin von meinem Betrieb zu einer Schulung nach Heimberg angemeldet worden“, erinnert sich Bayerlein. Im Schweizer Schulungszentrum der Fa. Hugentobler machte Bayerlein 1991 ein Seminar bei Fredy Hugentobler mit. „Mir war schnell klar: diese geniale Apparatetechnik müsste auch in die Küchen Deutschlands“, erzählt Bayerlein.

Und so kam es. Für die geplante Expansion nach Bayern holte Fredy Hugentobler den jungen deutschen Küchenmeister in sein Team. „Anfangs haben wir von der Schweiz aus erste Fühler nach Bayern ausgestreckt, anschließend haben wir zu Dritt den bayerischen Markt beackert“, so Bayerlein. „Erstes Basislager war ein Keller mit Bierisch und Telefon.“

Bayern zu Beginn der 90er Jahre war das Eldorado der High-Tech-Profiküche mit der weltweit größten Dichte an Kombidämpfer-Herstellern. „Da hat keiner auf uns gewartet“, so Bayerlein. „Das war mühsame Pionierarbeit.“

Dann spielte die große Politik Schicksal. Nach dem Zusammenbruch des Ostblocks suchte die Schweiz nach einer neuen Rolle in der Welt. Aus Angst vor einer zu starken Annäherung an die EU lehnten die Schweizer aber 1992 den Beitritt ihres Landes zum Europäischen Wirtschaftsraum EWR ab. Innovative

Schweizer Unternehmen drohten in die Isolation zu geraten.

Also entschloss sich Fredy Hugentobler zur Offensive. Mit der Weltneuheit GreenVac und der Innovation Hold-o-mat im Gepäck wurde noch 1994 die deutsche Tochterfirma Hugentobler + Partner gegründet. Und auf den wirkungsvollen Auftritt auf der Münchner Gastro-Messe Imega folgte 1995 die Gründung der Niederlassung in Gräfelfing bei München.

GreenVac – das beutellose Vakuumieren – hat erstmals so richtig deutlich gemacht, wie die Vision von der zeitlichen Entzerrung von Produktion und Ausgabe in Gastro-Küchen in höchster Produktqualität funktionieren kann. Nächster Meilenstein war 1995 der Hold-o-mat, das Gerät zum gradgenauen Warmhalten und Garen aus dem Hause Hugentobler. Der Hold-o-mat ist bis heute eine Sensation und ein Unikat.

Tolle Geräte haben in den letzten 20 Jahren aber auch andere Hersteller auf den Markt gebracht. Der Kern des Hugentobler-Erfolges liegt in einem einzigartigen Zusammenspiel aus Vision und praktischem Nutzen, High-Tech und Schulung, Küchen- und Gastro-Know-how. Das Hauptanliegen der Fa. Hugentobler ist nicht nur, die Geräte immer qualifizierter zu machen. Dazu Fredy Hugentobler: „Wir wollen die Köche wertvoller machen! Wir wollen die Küchen unserer Gastrokunden wertvoller machen!“

Die Begriffe „ganzheitlich“ und „alles aus einer Hand“ werden heutzutage inflationär gebraucht, für den Erfolg der Fa. Hugentobler sind sie jedoch zentral. Die Expansion nach Bayern wurde nicht nur als Absatz-

Interview mit Fredy Hugentobler „Die Convenience-Welle stoppen!“

GASTRONOMIE
report: Haben Sie den Schritt nach Bayern je bereut?

Fredy Hugentobler: Wir sind mit unserer Werksvertretung nach München gegangen, weil wir Bayern als wichtigen Markt mit Ausstrahlung nach ganz Deutschland eingeschätzt haben. Ich hab' mir damals gedacht: Wir brauchen den besten und größten Gastronomen Münchens und Manfred Vollmer hat sich tatsächlich darauf eingelassen. Er ist zu uns in die Schweiz gekommen, um sich anzuschauen, wie wir arbeiten. Und wir haben im Gegenzug gesagt: Lass' einen unserer Küchenchefs bei Dir in der Küche mitarbeiten, damit wir feststellen können, wie wir die Qualität der Speisen verbessern und gleichzeitig Kosten senken können. Diese Rechnung ist aufgegangen. Wir konnten Manfred Vollmer für eine Zusammenarbeit gewinnen.

nen. Daraus ist eine Partnerschaft geworden, von der beide Seiten bis heute profitieren. – So ist damals das große Augustiner-Lokal unser erster Vorzeigebetrieb in Bayern und für ganz Deutschland geworden.

GASTRONOMIE
report: Wie sehen Sie die Zukunft der Küche und der Gastronomie?

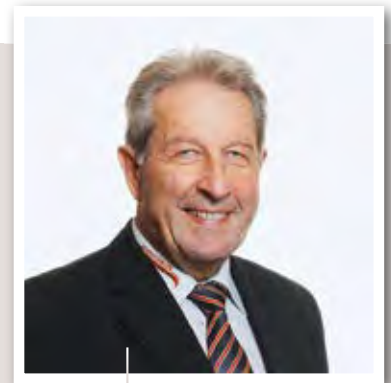
Fredy Hugentobler: Um nicht von der Convenience-Welle überrollt zu werden, müssen die Gastro-Betriebe die Kosten für das Personal in der Küche in den Griff bekommen. Die Art zu Kochen, wie es in der Schweiz oft noch der Fall ist, dass der Koch jeden Morgen frisch anfängt zu kochen und höchstens das Mise en place für 2 bis 3 Tage im Voraus produziert, ist tödlich.

Unsere Antwort lautet: Wir müssen die Konkurrenz studieren, müssen schauen, wie die großen Convenience-Anbieter produzieren und dieses Wissen

dann mit entsprechender Kochtechnologie auf z. B. einen Landgasthof runterbrechen. Es kommt darauf an, dass der Individualbetrieb seine eigenen (Convenience-) Produkte und Speisen herstellt, mit noch höherer Qualität als bisher und vor allem mit 40–50 Prozent mehr Produktivität. Mit neuen Methoden wie „freeze'n'go“, Sous-vide oder Niedrigtemperaturgaren ist das im Prinzip möglich.

GASTRONOMIE
report: ABER, wo liegt das größte Problem?

Fredy Hugentobler: Die notwendige Umstellung schaffen die meisten Köche nicht aus sich heraus. Und eine 1-Tages-Schulung reicht auch nicht. Ein Koch mit langer Berufserfahrung wird früher oder später zurückfallen in sein altes Konzept. Wir müssen die Köche von heute noch stärker



Fredy Hugentobler – ein Pionier der Küche der Zukunft!

begleiten – und die Köche von morgen brauchen ganz dringend eine Ausbildung, die sie auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet. Es kann nicht mehr nur darum gehen, „kochen zu lernen“. Es muss vielmehr darum gehen, wie man moderne Profi-Küchen professionell organisiert und in ein Profitcenter mit hoher Produktivität und Rendite verwandelt.

chance gesehen, sondern auch als Bewährungsprobe. „Wir waren gespannt, wie sich unsere Geräte und unsere Systeme auf diesem hochkompetitiven Markt behaupten“, so Fredy Hugentobler. „Diese Erkenntnisse sind dann in die Entwicklung der nächsten Gerätegeneration geflossen.“

Um es auf den Punkt zu bringen: Hugentobler arbeitet ohne

Puffer und Filter. Das Unternehmen ist Hersteller, Händler, Service-Dienstleister, Schulungsanbieter und Küchencoach in einem. „Solch einen engen, symbiotischen Kontakt zum Alltag in den Gastro-Küchen hat kein anderer Hersteller“, so Reto Hugentobler. „Wir stehen täglich an der Front. Wir sind mit Küchenchefs von Genf bis Berlin 1:1 in Kontakt. Das ist unser großer

Vorteil und macht uns einzigartig. Wir sind immer einen Schritt voraus, weil wir auf Anforderungen, Wünsche, Probleme schneller reagieren und sie in unsere technische Entwicklung einfließen lassen können.“ Partnerschaft ist in diesem Fall also tagtäglich gelebte Realität.

Zu den Aufsehen erregenden Ergebnissen dieser engen Rückkopplung an die Arbeitsabläufe

in den Profiküchen zählt das (r)evolutionäre Kochsystem „freeze'n'go“. Das Grundkonzept dieser Methode haben wir schon mehrfach beschrieben, hier eine Kurzfassung:

Bei „freeze'n'go“ werden Lebensmittel oder tellerfertig gegarte, abgeschmeckte Speisen und Beilagen im Frigo-Jet Schnellkühler/Schockfroster gekühlt bzw. professionell schock-

Planung - Gestaltung - Produktion
... von Anfang an dabei



WEITERE REFERENZEN:
Schlossbrauhaus, Schwangau
Franz Josef Wirtshaus, München
Käberhelle, Augsburg
Paulaner Bräuhaus, Pasing
Schlossrestaurant, Herrenchiemsee
Rögele Marktplatz, Augsburg
Holzbräuhaus am Platzl, München
Hotel Maximilian, Oberammergau
Augustiner Hotel Schönbrunn, Landschl
Wirtshaus zur Brezn, München
S'Wirtshaus, Oberammergau
Brauerei Gasthaus Lohof, Lohof
Parkhotel Bayerischen, Bad Bayersoien
Il Borgo, München
Pasciner am neuen Markt, Hamburg
Bayerischer Hof, Kempten
Il Mulino, München
Schlossbräu, MariäKirchen
Langwieder-See, München

Feil GmbH
Komplette Gaststätten
Einrichtungen
Stühle - Tische - Bänke

Theresienstrasse 17
D - 83313 Siegsdorf
Tel. +49 8662 49310
info@feilgmbh.de
www.feilgmbh.de

Wir lassen Sie nicht alleine sitzen... und freuen uns wenn Sie sich freuen.

Internorga
Hamburg
13. - 18.03.2015
Halle B5.405

Schnieder
tuhlfabrik

www.schnieder.com | info@schnieder.com

Interview mit Reto Hugentobler „Vom Storming zum Norming“

Nach einer kaufmännischen Lehre und Ausbildungen im Verkauf und im Marketing hat Reto Hugentobler in den letzten 10 Jahren alle Abteilungen – von der Montage über Produktmanagement, Verkauf, Objektteilung bis hin zur Service-Zentrale – des Familienunternehmens Hugentobler durchlaufen. Im Jahr 2010 übergab Fredy Hugentobler seinem heute 36-jährigen Sohn die Geschäftsführung.

GASTRONOMIE report: Wie hat sich der Generationswechsel ausge-wirkt?

Reto Hugentobler: Mir war es wichtig, bereits Jahre vor dem Generationenwechsel Führungspersonen in den wichtigsten Bereichen zu entwickeln – „von Einem zu Vielen“ sozusagen. Sicher gilt mein Augenmerk, gegenüber meinem Vater als Pionier, nun mehr dem „Norming“ als dem „Storming“, also dem Optimieren der Strukturen, dem Professionalisieren und Ausbauen des „Hugi-Schirms“. Das halte ich bei einem Familienunternehmen mit 110 Mitarbeitern für unerlässlich. Konsolidierung ist aber natürlich nur das eine: Ständige Innovationen, unsere Vision und die Werte und Normen, die

wir leben, werden auch in Zukunft das Kennzeichen der Fa. Hugentobler bleiben.

GASTRONOMIE report: Welche Bedeutung hat Bayern für Sie?

Reto Hugentobler: Der Markt in Bayern macht ca. 15 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus. Aber die Bedeutung lässt sich nicht allein an Zahlen messen. Die Anforderungen, die die bayerische Gastronomie an uns stellt, gibt uns neue Erkenntnisse, fordert und fördert uns, schon manch gute Idee ist von unseren Freunden aus Bayern eingeflossen. Zudem erfüllt es mich mit Stolz, wenn wir z. B. einen 8 x 2 Meter großen Herd für den Hofbräu- kel- her stellen und dies als „Hochpreisinsel“ Schweiz.

GASTRONOMIE report: Was ist das Besondere, das Einzigartige an Ihrem Unternehmen?

Reto Hugentobler: Worum geht es denn einem Wirt? Er will eine bessere Küchenrendite, glückliche Köche und eine höhere Speisenqualität. Unser USP ist, dass wir seine Küche so revolutionieren können – mit unseren Kochsystemen, mit unseren Schulungen, mit unserem küchenschulungsfachlichen Coaching vor Ort – dass wir diesem Wunsch gerecht werden. Wir sprechen von Resulting nicht Consulting!

GASTRONOMIE report: Wir propagieren die Idee, dass Wirte für Kinder kochen...

Reto Hugentobler: Das ist ein ganz großes Zukunftsthema und passt perfekt zu unserer Vision, den Convenience-Schnellzug zu entschleunigen. Wenn ein Gastro-Betrieb seine Produktivität erhöht, braucht er ja auch Abnehmer. Warum nicht Kitas und Schulen?

Wir haben vor zwei Jahren eine Musterküche für 500 Kinder in Erfurt gebaut. Kosten pro Kindermenü: 3,20 Euro (inkl. Lebensmittel, Personal, Transport und Amortisationskosten). Zubereitet aus frischen Lebensmitteln aus der Region, also perfekte Speisenqualität! Anschließend werden die Gerichte auf 2 Grad runtergekühlt und nach unserem System vakuumiert gelagert und ausgeliefert. In den Einrichtungen werden die Speisen dann kurz vor dem Mittagessen heiß gemacht. Weil die Gerichte nur für kurze Zeit im kritischen Bereich von 70–90 Grad sind, erreichen wir eine Top-Qualität. Alles nach dem Motto: Frisch gekocht, frisch verteilt, frisch gegessen! Derzeit bauen wir Küchen für Kitas von Erfurt bis Berlin.

Wir laden alle Wirte herzlich ein, nach diesem System in ihrer Umgebung für Kitas und Schulen zu kochen. Einfach die Technik mieten (auch möglich über un-



Generationswechsel geglückt: Reto Hugentobler führt das Familienunternehmen seit 2010.

sere eigene Kapitalgesellschaft), sich von unseren Kochsystemtechnikern einweisen lassen und loslegen. Und wenn sich mehrere Wirte zusammenschließen, können auch größere Städte abgedeckt werden. Dann bräuchte z. B. München keinen Schulcaterer mehr aus Nordrhein-Westfalen.

Das ist mehr als eine Vision, das kann Realität werden: Die Kinder bekommen gesundes Essen mit Produkten aus der Region, die Landwirte finden Abnehmer, der regionale Wirtschaftskreislauf wird gestärkt... Und die Wirte steigern nicht nur ihre Rendite, sondern betreiben aktiv Landschaftsschutz und werden zu Botschaftern der Esskultur bei der jungen Generation!

gefrostet und in GreenVac-Schalen vakuumiert. So bleiben nach Angaben der Fa. Hugentobler der Geschmack, die Vitamine und der Saft erhalten und die Produkte können ohne Qualitätsverlust – ja teils sogar mit Qualitätsgewinn – bis zu 10 Tage bakterienfrei gelagert werden.

Der FrigoJet, das Vakuumiergerät und die GreenVac-Schalen sind die Basics für „freeze'n'go“.

Der Hold-o-mat und der Practico Vision Kombisteamer werden zur Produktion und zum Übernachten/Warmhalten genutzt. Zusätzlich können im Sous Vide-Becken Lebensmittel, z. B. Steaks, im Wasserbad bei

niedrigen Temperaturen erwärmt, gegart oder warmgehalten werden. Die Besonderheit ist, dass die Temperaturen auf 0,2 Grad genau gehalten werden. Wird Sous Vide in der Produktionsküche eingesetzt, wird anschließend gekühlt/schockgefrostet...

Einkauf nach Maß – keine Hektik für Köche

Was das alles an sensationellen Möglichkeiten für die Küchenbrigade (und die Senkung des Wareneinsatzes) bedeutet, können wir hier nur in Ansätzen deutlich machen:

- Einkauf von regionalen, saisonalen Produkten in größeren Mengen dann, wenn der Preis gerade günstig ist
- Verarbeitung und Produktion in der Küche dann, wenn gerade Zeit ist (frühmorgens, nachmittags, an Wochentagen mit weniger Gästeaufkommen, etc.)
- keine Hektik beim Mittagsgeschäft, weil jederzeit auf vorproduzierte Produkte und Speisen zurückgegriffen werden kann
- keine Katastrophe, wenn plötzlich ein unangemeldeter Reisebus vor der Tür steht

Darüber hinaus ist „freeze'n'go“ ein Paradebeispiel dafür, wie der „Hersteller“ Hugentobler und der „Kochsystem-Entwickler“ Hugentobler Hand in Hand arbeiten und wie diese Systeme von Praktikern punktgenau für den Küchenalltag konzipiert sind. Von der technischen Seite ist z. B. beim FrigoJet beeindruckend, dass dieses Gerät beim Schnellkühlen/Schockfrostern ein Level bietet, das mit der großindustriellen Produktion mithalten kann – und darüber hinaus die Individualität einer selbst hergestellten „Inhouse Convenience“ bietet.

Bessere Qualität bei weniger Wareneinsatz? Dieses Rätsel lässt

Zeittafel

sich durch innovative Kochsysteme wie „freeze'n'go“ in Verbindung mit Sous-vide und Niedrigtemperaturgaren lösen. „Viele Betriebe fahren immer noch einen Wareneinsatz von 30 bis 35 Prozent“, so Fredy Hugentobler. „Unseren Kunden gelingt es, den Wareneinsatz um 10 Prozent und mehr zu senken. Und wenn wir von einem Umsatz von sagen wir einer Million ausgehen, dann rechnen sich 10% weniger Wareneinsatz...“

Bankett mit US-Präsident Clinton

Das hat sich herumgesprochen in der bayerischen und deutschen Gastronomie, erst leise, dann immer deutlicher. Ein schöner Coup gelang der Fa. Hugentobler 1998. „Damals ging ein guter Freund von mir, Karlheinz Hauser, als Küchendirektor ins Adlon nach Berlin“, erzählt Martin Bayerlein. „Da war schnell klar; Hugentobler geht mit.“ Beim großen Staatsempfang mit Kanzler Kohl und US-Präsident Clinton zeigte sich noch im selben Jahr, dass das Hugentobler'sche Bankettsystem HG 3000 auch Ansprüchen auf präsidialem Niveau gerecht wird.

Solche Erfolge haben dazu geführt, dass der Außendienst in Bayern und darüber hinaus (erst Berlin und Brandenburg, dann Thüringen, derzeit Saarland) ständig erweitert worden ist. Die Zentrale in Gräfelfing platzte schließlich aus allen Nähten. Vor eineinhalb Jahren erfolgte der Umzug in die neue, größere Niederlassung in Unterschleißheim. „Wir verfügen hier über ein großes Geräte- und Ersatzteillager, haben mehr Platz für die Mitarbeiter und vor allem eine größere, hellere und freundliche Schulungsküche“, so Martin Bayerlein.

Service mit geschulten Mitarbeitern

Für die Hugentobler-Niederlassung Unterschleißheim arbeiten derzeit 15 Mitarbeiter (O-Ton Bayerlein: „Wir wollen den Außendienst weiter ausbauen.“), davon sechs im Außendienst und fünf im Servicebereich. „Damit können wir unseren Kunden

prompten Service mit eigenen, geschulten Mitarbeitern garantieren, auch am Wochenende – 365 Tage im Jahr.“

Das A & O bei Hugentobler sind die Seminare. „Wir haben in den letzten 20 Jahren knapp 200 Schulungen für rund 3.000 Gastro-Betriebe durchgeführt“, so Bayerlein. Die unzähligen Außer-Haus-Schulungen vor Ort in den Betrieben sind da noch gar nicht eingerechnet. Viele Teilnehmer haben mir hinterher erzählt, sie hatten das Gefühl gehabt, wir hätten ein Fenster aufgestoßen in eine neue Küchenwelt.“

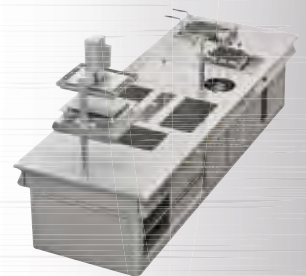
Warum einer wie Martin Bayerlein auch nach mehr als 20 Jahren noch so brennt für sein Unternehmen? Das liegt nicht zuletzt am Feedback der Kunden. Kürzlich hat ihm z. B. der Gastwirt

Wolfgang Lautenschlager vom Landgasthof Lautenschlager in Karlstein bei Regenstauf mit den Worten gedankt: „Wenn wir da-

mals nicht auf Euch gehört hätten, wären wir heute nicht mehr da!“

Josef Stadler

- 1986 Bankettsystem HG 2000
- 1994 Gründung der Fa. Hugentobler+Partner in München
- 1994 GreenVac – Beutelloses Vakuumieren in der Gastronomschale
- 1995 Eröffnung der Niederlassung München/Gräfelfing
- 1995 Hold-o-mat – gradgenauestes Warmhalte- und Gargerät
- 2000 „freeze'n'go“ – revolutionäre Methode der Produktion, Lagerung und Aufbereitung von Speisen
- 2003 „Der Schweizer Herd“ – mit der stärksten Abdeckung der Welt – aus eigener Herdbau-Produktion
- 2004 Kombisteamer Practico – ein echter Hugentobler Combisteamer mit perfekten Aufbereitungsergebnissen und Schweizer Know-how
- 2005 FrigoJet Schnellkühler + Schockfroster – durch das blitzschnelle Anfrosten bleiben Feuchtigkeit, Saft und Vitamine voll erhalten, ohne Bildung von Eiskristallen
- 2010 Generationenwechsel: Fredy Hugentobler übergibt seinem Sohn Reto Hugentobler die Geschäftsführung
- 2012 Reg-o-mat – Regeneration auf 5*****-Niveau
- 2013 Umzug der deutschen Niederlassung in die neue Zentrale in Unterschleißheim



Früchte Feldbrach

www.fruechte-feldbrach.de

Früchte Feldbrach GmbH
Lagerhausstraße 5
81371 München

phone: +49 (0)89 76 75 58 58

fax: +49 (0)89 76 75 58 59

e-mail: info@fruechte-feldbrach.de

