Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 36 (1960-1961)
Heft: 4

Artikel: Vom Bäckerlehrling zum Grossrestaurateur
Autor: Grob, Ernst
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1074189

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

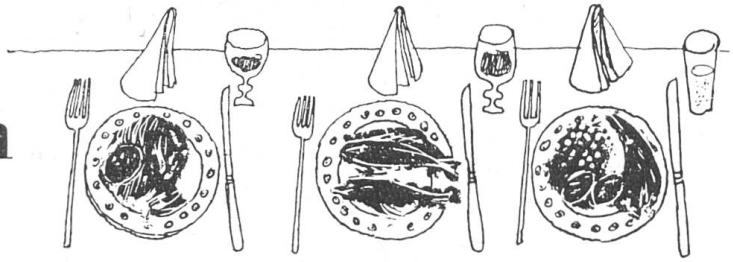
Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 24.11.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Vom Bäckerlehrling zum Grossrestaurateur



Von Ernst Grob

Wenn es ein Gastwirte-Lexikon gäbe, worin, ähnlich wie in einem Künstler-Lexikon, eine kurze Biographie aller erfolgreichen Vertreter des Berufes angegeben wäre, so würde die Eintragung über mich ungefähr folgendermaßen lauten:

Grob Ernst, geboren 1905 in Frauenfeld, Kantonsschule Frauenfeld, Kollegium Schwyz, Lehre als Bäcker und Konditor in Wil, Volontär als Kellner und Koch, Saisonstellen im In- und Ausland von 1923 bis 1935, Führung der Schnellbäckerei Münstergasse in Zürich, Erwerb des Kyburgerhofes, heute Inhaber von fünf Gaststätten in Zürich: Pinguinbar, Johanniterbräu, Gans, Kunsthausrestaurant, See-Restaurant.

Diese Biographie könnte, wie mancher abgekürzte Lebenslauf, den Eindruck erwecken: dieser Grob ist offenbar einer, der von Anfang an gewußt hat, was er will und systematisch auf ein Ziel zusteuerte. Davon ist aber keine Rede. Ich glaube zwar, daß ich ein geborener Gastwirt bin, aber daß ich zu meiner Berufung kam, ist nicht meiner Einsicht zu verdanken, sondern einer Reihe von merkwürdigen Zufällen, die mich in entscheidenden Momenten, oft fast gegen meinen Willen, in die richtige Lebensbahn schoben.

Der Gymnasiast als Lehrling

Der erste Zufall dieser Art bestand darin, daß ich eine Konditorlehre machte. Dieses glückliche Ereignis ist meiner Stiefmutter zuzuschreiben. Es erfolgte aber nicht, weil sie mich besonders gut mochte, im Gegenteil. Meine Muter starb, als ich elf Jahre alt war. Meine Stiefmutter stammte aus einer vermöglichen Familie, die beim Bankkrach in den zwanziger Jahren viel Geld verloren hatte. Kam ich nun jeweils in den Ferien nach Hause, hieß es: «Und deine Ausbildung ist auch viel zu teuer.» Diese Vorwürfe waren mir unerträglich. Als ich deshalb wieder einmal in den Ferien im Thurgau war, überflog ich in den Lokalzeitungen die Inserate in der Rubrik «Offene Stellen». Da war unter anderem eine Lehrstelle als Bäkker und Konditor ausgeschrieben, die meine Aufmerksamkeit erregte.

Wieso kam ein junger Mann, der eigentlich entweder Architekt oder Mathematiker werden wollte, dazu, sich ausgerechnet für den Beruf eines Konditors zu interessieren? Der Grund war ganz einfach: die Lebensmittelbranche zog mich an, weil ich nie genug zu essen hatte. Meine Stiefmutter gab mir nämlich, wie im Märchen, nicht nur nicht genug Liebe, sondern auch nicht genug Nahrung. Für das kleinste Vergehen wurde ich mit dem Entzug des Essens bestraft. Auch im Kollegium in Schwyz, in das ich abgeschoben worden war, war das Essen mager, allerdings aus andern Gründen, nämlich weil Krieg war. So litt ich ständig etwas Hunger, und in meinen Wunschträumen spielten saftige Braten und üppige Torten eine große Rolle.

Heute hat sich das allerdings geändert. Jetzt, wo mir fast wie im Schlaraffenland, das Beste aus Küche und Keller aus meinen fünf Restaurants zur Verfügung stehen würde, bin ich der einfachste Esser im ganzen Betrieb. Zum Morgenessen nehme ich nur einen Fruchtsaft, zum Mittagessen das kleinste Menu, das auf der Speisekarte steht, und davon auch nur die Hälfte. Wenn mir der Küchenchef etwas zubereiten will, das ich besonders schätze, dann macht er mir Spinat mit Spiegeleiern, Spätzli mit Zwiebeln und Käse oder irgendein simples Eintopfgericht.

Mein Lehrmeister galt als jähzornig, und so viel ich weiß, gab es während seines Lebens nur zwei Lehrlinge, die es bis zum Schluß aushielten. Er hatte aber eine gute Eigenschaft: Er gab uns nicht nur zu essen, er fütterte uns geradezu auf. Wir durften zum Beispiel, wenn es Bratwürste gab, immer deren zwei essen. Am Freitag wurden jeweils viele Kuchen gebacken. Während aber in der Regel die guten für die Kundschaft hergestellt werden und die schlechten für die Angestellten, war es hier gerade umgekehrt, unsere mußten immer besser sein. Infolgedessen habe ich im ersten Lehrjahr mein Gewicht fast verdoppelt und bin stark gewachsen.

Ich habe das gute Beispiel, das mir mein Lehrmeister in dieser Beziehung gab, nie vergessen. Meine Angestellten erhalten grundsätzlich das gleiche Menu wie die Gäste.

Der Meister in Wil, bei dem ich meine Lehre machte, hatte nur einen kleinen Betrieb. Das wirkte sich zu meinem Vorteil aus, denn er ließ mich Arbeiten machen, zu denen sonst ein Lehrling nicht zugelassen wird. Meine Spezialität war, um ein großes Wort zu gebrauchen, das Gestalterische, zum Beispiel das Garnieren der Torten. Hatte ich einmal geträumt, Visionen von Kirchen und Schulhäusern zu realisieren, so fanden nun meine Vorstellungen und Talente ihren Niederschlag in überraschenden Garnituren von Marzipan- und Zuckergebilden. Aber auch das gab mir Befriedigung.

Diese künstlerische Neigung kann ich auch heute noch gut auswerten. Ob ich Bratwurst vom Grill oder Pizza-Spezialitäten mache, immer achte ich darauf, daß die Speisen nicht nur schmecken, sondern auch schön sind, nicht nur den Gaumen, sondern auch das Auge befriedigen.

Während meiner Lehre erwarb ich eine Fähigkeit, die mir später oft zugute kam, nämlich Gebäcke zu analysieren. Für mich gibt es keine Geheimrezepte. Ich kann irgendeinen Kuchen oder eine Patisserie essen und merke nach kurzer Zeit nicht nur, was für Zutaten nötig sind, sondern, was natürlich schwieriger ist, in welchen Proportionen sie verwendet wurden.

Hansdampf in allen Gassen

Anschließend an meine Lehre bildete ich mich in Luzern und Paris noch weiter aus, ein halbes Jahr als Kochvolontär, ein halbes Jahr als Kellner. Auch Koch ist einer der Berufe, zu denen man geboren sein muß. Wenn sich bei mir einer als Kochlehrling meldet und es zeigt sich, daß er keine Ahnung hat, wie man eine gute Rösti macht, dann rate ich ihm von seinen Berufsplänen ab. Ein richtiger Koch steht schon als Knabe neben seiner Mutter am Herd.

Kochen ist etwas so Persönliches, daß jeder gute Koch seinen eigenen Stil hat. Zwingt ihn der Patron, diesen zu ändern, so fühlt er sich vergewaltigt, und es kommt nie gut heraus. Ein wirklich guter Chef verdient phantastische Summen. Solche Saläre können sich allerdings nicht viele Betriebe leisten. Ein Neveu von mir war Souschef im Waldorf in New York und erhielt in der Woche 2000 Franken. In größern Betrieben kommt ein guter Chef hier auf 1500 bis 3000 Franken im Monat.

Auch beim Kellner ist die Hauptsache eine bestimmte Geisteshaltung, nämlich Freude am Dienen. Ich persönlich beschäftige in meinen Lokalen viele Kellner. Sie haben Serviertöchtern gegenüber den großen Vorteil, daß sie länger bleiben, während gerade die hübschen Mädchen oft sehr rasch heiraten. Das schweizerische Publikum hat aber bis jetzt gewisse Hemmungen Kellnern gegenüber. Es fühlt sich durch sie eingeschüchtert, weil, im Gegensatz etwa zu den südlichen Ländern, mit ihnen häufig noch der Begriff von Snobismus verbunden wird. Kellner lassen sich auch nicht duzen, und gerade dieses Privileg ist manchen Gästen, vor allem Stammgästen, wichtig. «Marteli, bring mer no es Bier!» Dieses Duzen hat nicht, wie Außenstehende etwa meinen, einen herabsetzenden Charakter, es ist eher eine Art Kompliment.

Nach Beendigung meiner Ausbildung war mir nur etwas klar: Ich wollte einmal selber meisterieren, ich wollte selbständig werden. Aber ich hatte keine Ahnung, wie ich das bewerkstelligen sollte.

Und nun kam mir wiederum der Zufall zu Hilfe. Ein Kollege erzählte mir, er gehe als Kellner zum Zirkus, und sofort sagte ich mir: Das wäre etwas für dich. So hast du Gelegenheit, die Welt zu sehen und Sprachen zu lernen.

Gesagt, getan. Je ein Jahr lang war ich bei Busch, bei Krone, bei Sarasani und zuletzt vier Jahre lang bei Knie, natürlich immer nur während der Zirkus-Saison. Im Winter war ich in Aushilfsstellen tätig.

Diese Jahre gaben mir Gelegenheit, fast alle Länder Europas und einige Länder Südamerikas kennenzulernen. Wo immer ich war,

tauschte ich Rezepte aus. «Sag mir, wie ihr eure berühmten Forellen macht, und ich gebe dir das Rezept des Glarner Birnbrotes dafür.»

Heute weiß ich, daß diese Auslanderfahrungen für mich ein unbezahlbares Aktivum darstellen, obschon diese Tätigkeit, nach den Regeln des gesunden Menschenverstandes beurteilt, scheinbar in eine Sackgasse führte. Ein Zirkus-Kellner ist ja nicht viel anderes als ein Chasseur. Seine Hauptaufgabe besteht darin, Getränke, belegte Brote und Patisserie zu servieren. Kein führender Restaurationsbetrieb stellt deshalb gerne einen langjährigen Zirkus-Kellner an.

Außerdem ist es für einen Zirkuskellner, auch wenn er ganz einfach lebt, fast unmöglich, Ersparnisse zu machen. Ich hatte mich inzwischen verheiratet, und da meiner Frau das Wanderleben zuwider war, blieb sie in Zürich. Das führte selbstverständlich zu vermehrten Auslagen.

Ich nährte die heimliche Hoffnung, wenn der Restaurateur des Zirkus Knie, Herr Gurtner, sich aus Altersgründen zurückziehe, würde mir die Nachfolge angeboten. Diese Hoffnung realisierte sich leider nicht.

Nun war ich also 28jährig und hatte es zu nichts gebracht. Meine ehrgeizigen Pläne waren Luftschlösser geblieben. Alle möglichen mehr oder weniger verzweifelten Versuche, irgendwie zu Geld zu kommen, schlugen fehl. Ich betätigte mich als Losverkäufer, als Andenken-Kolporteur an der Weltausstellung in Barcelona und an der Kolonialausstellung in Paris. Alles nützte nichts, ich kam auf keinen grünen Zweig.

In meiner Verzweiflung ergriff ich nun eine Tätigkeit, die wahrhaftig nicht meinen ehrgeizigen Jugendträumen entsprach: Ich wurde Abonnenten-Vertreter für Meyers Familien-Wochenblatt.

Es erwies sich bald, daß dieser scheinbare Abstieg in Wirklichkeit eine Stufe zum Aufstieg war. Was ich nie zu hoffen gewagt hatte, trat ein. Meine Tätigkeit beim Meyer Verlag ermöglichte mir, ein kleines Kapital zu erwerben.

Das kam folgendermaßen. Nachdem ich einen Monat lang im Schweiße meines Angesichts die Häuser abgeklopft hatte, hatte ich eine Idee. Ich veranlaßte meinen Arbeitgeber, Koch- und Modekurse durchzuführen. Zusammen mit vier Gehilfen – zwei Damen und zwei Herren – zeigte ich in einem Backkurs, wie man verschiedene gute und preiswerte Gebäcke herstellen kann. Es wurde kein Eintrittsgeld erhoben, aber ich wies natürlich darauf hin, daß die Rezepte aus Meyers Familien- und Modeblatt stammten, und nach der Demonstration wurde das Kursgebiet bearbeitet.

Zu den Kochkursen kamen bald Zuschneidekurse. Davon verstand ich nun wirklich nichts, aber ich wußte mir zu helfen. Ich nahm ein Schnittmuster mit, das bereits richtig zerschnitten war. Bei einem andern Schnittmusterbogen schnitt ich mit einem Konditorrädchen während der Demonstration der Spur nach einige Formen aus, gleichzeitig brachte ich den bereits vorher zugeschnittenen Stoff mit, ferner ein halbfertiges und ein fertiges Kleid.

Der Erfolg war glänzend. Ich erwarb dem Verlag in anderthalb Jahren viele tausend Abonnenten, zusammen mit meinen Mitarbeitern – einem arbeitslosen Koch, einem arbeitslosen Kellner und zwei arbeitslosen Serviertöchtern – die ich besoldete. So gelang es mir, in verhältnismäßig kurzer Zeit rund 20 000 Franken zu ersparen.

Der Jaß mit der Entscheidung fürs Leben

Und nun ereignete sich wieder einer jener merkwürdigen Zufälle. Jeweilen am Samstagabend traf ich im Rothus einige Bekannte, um einen Jaß zu klopfen. Mitglied der Stammtischrunde war ein gewisser Hodapp. Dieser war Eigentümer eines Hauses an der Münstergasse, in der Zürcher Altstadt, in dem sich eine Schnellbäckerei befand, der er das Rohmaterial lieferte. Der faule Pächter bezahlte aber weder dieses noch den Zins.

Hodapp und ich machten einen 66er. Und dann wickelte sich folgendes Gespräch ab:

Hodapp: «Du, mir kommt etwas in den Sinn. Du bist doch Konditor. Ich hätte ein Geschäft für dich.»

Ich: «Allerdings bin ich Konditor, aber diesen Beruf habe ich an den Nagel gehängt. Da ist nichts zu machen.»

Hodapp: «Versuch's doch mal! Ich überlasse dir meine Schnellbäckerei drei Monate ohne Zins.»

Ich: «Ich habe kein Interesse. Ich will nicht mehr zu meinem Beruf zurück, mir geht es gut.»

So ging das hin und her, bis Hodapp plötzlich sagte: «Du, weißt du was – wir jassen den

Laden aus. Wenn ich gewinne, übernimmst du ihn, wenn du gewinnst, bleibst du beim Meyer.»

Und nun ereignete sich das Wunder. Hodapp, der sonst in neun von zehn Fällen verlor, hatte ganz außergewöhnliche Karten, und ich war der Verlierer. So blieb mir nichts anderes übrig, als mein Ehrenwort einzulösen und in den sauren Apfel zu beißen.

Eine Woche nach diesem denkwürdigen Jaß stand ich bereits in der Backstube. Vier Wochen lang war ich Lehrbub, Ladentochter und Meister in einer Person. Nachts um ein Uhr begann ich mit dem Backen. Am Tag stand ich bis 19.00 Uhr hinter dem Ladentisch. Anschließend besorgte ich das Geschäftliche. Ich schlief also höchstens drei Stunden.

Schon nach einem Monat konnte ich eine Verkäuferin anstellen, und das Geschäft florierte. Meine Schlager waren Berliner-Pfannkuchen, ein Hefe- und etwas Wienergebäck, also nur zehn Prozent einer normalen Auswahl. Allmählich wurde mein Sortiment durch Pralinés und Konfekt erweitert.

Was waren nun die Gründe meines Erfolges?

1. Alles, was ich im Laden hatte, stellte ich auch ins Fenster. Eßwaren muß man sehen. Das gilt auch für Wirtschaften. Nichts reizt mehr zum Konsumieren, als wenn man die kalten Fleischwaren auf dem Buffet sehen kann, oder wenn man gar zuschauen kann, wie sie zubereitet werden.

2. Jede Sorte war mit Preisen angeschrieben. Auch das war damals neu. Nach meiner Ansicht gehören Preise ins Schaufenster und zwar in allen Branchen. Es gibt immer noch Ladeninhaber, die das nicht eingesehen haben, wie zum Beispiel die meisten Antiquare und Juweliere. Es ist für reiche Leute unangenehm zu fragen, was ein im Schaufenster ausgestellter Ring kostet, und es ist für arme Leute ebenso unangenehm zu fragen, was ein Nußgipfel kostet. So konnte ich oft beobachten, wie ärmere Leute vor meinem Schaufenster stehen blieben und nachprüften, ob sie genug Geld bei sich hätten, um etwas in der Auslage zu kaufen.

3. Meine Preise waren je nach Menge gestaffelt. Kosteten 100 Gramm einen Franken, so kostete das Kilo Fr. 8.50. Durch diese Staffelung erreichte ich eine höhere Durchschnittsverkaufsmenge.

4. Damals war es üblich, alles Konfekt zum gleichen Durchschnittspreis zu verkaufen. Bei mir aber hatte jedes Gebäck den angemessenen Preis. Badener Chräbeli kosteten vielleicht ein Viertel soviel wie Mandelgebäck. Mailänderli waren bedeutend billiger als Petit-fours. Dadurch war ich in einzelnen Artikeln billiger als die Kollegen, in andern aber teurer.

5. Der wichtigste Grund aber für den Erfolg war die Qualität. Was heißt Qualität? Das heißt, frische Ware und gute Zutaten. Was am Abend nicht verkauft war, wurde rücksichtslos liquidiert, das heißt fortgeworfen oder an Kollegen als Füllmaterial verkauft.

Diesen Grundsatz, nur frische Ware zu liefern, wende ich auch heute in meinen fünf Betrieben an. Ich würde mich nie getrauen, Torten mit Crèmefüllung zu verkaufen, die vom Vortag übrig geblieben sind. Ins Kunsthaus-Restaurant zum Beispiel lasse ich täglich dreimal frisches Gebäck bringen.

Gute Backwaren oder gute Patisserie zu machen, ist durchaus nicht schwierig. Wenn diese Sachen nicht gut sind, dann kommt es nur da-

---

Maßnahmen gegen die Überfremdung des Bodens im 14. Jahrhundert

Im Oberhasli gelangten die eingesessenen Adelsgeschlechter nie zu dominierendem Einfluß. Diese spielten höchstens die Rolle der Vollzieher des Volkswillens als Landammänner. Bedeutend häufiger aber wurden mit diesem Ehrenamt Leute aus den bäuerlichen Familien betraut. Der einheimische Adel wurde den Haslern nie gefährlich. Um so mehr hatten sie sich der Feudalmönche in Interlaken und Engelberg zu erwehren. Dieselben erwarben durch Kauf und Schenkung manches Besitztum im Hasli. Um der Expansionspolitik der beiden Klöster wirksam zu steuern, faßte die Landsgemeinde bereits 1376 den wichtigen Beschluß, daß niemand mehr Liegenschaften an Auswärtige, insbesondere an Gotteshäuser, verkaufen oder vergaben dürfe.

Aus dem Buch von Dr. Gerhard Winterberger: «Bevölkerungsstruktur und Wirtschaftsentwicklung des Oberhasli»

von, daß man nicht erstklassige Zutaten verwendet. Daran sind allerdings in vielen Fällen nicht die Konditoren, sondern die Konsumenten schuld. Sie verlangen größere Stückchen für das gleiche Geld, und das geht nur auf Kosten der Qualität.

Mein Vorgänger hatte einen Umsatz von 15 bis 20 Franken pro Tag. Ich verkaufte am 24. Dezember allein mehr als mein Vorgänger im ganzen Jahr. Mein Jahresumsatz betrug zirka 500 000 Franken.

Einige Zeit nachdem ich die Schnellbäckerei übernommen hatte, kam mein Hausmeister beinahe in Konkurs. Ich half ihm mit meinen bescheidenen Mitteln, gab für die noch gar nicht fällige Miete Wechsel und erreichte so, daß er einen Nachlaßvertrag machen konnte.

Als ich nach elf Jahren strenger Arbeit Haus und Geschäft verkaufte, besaß ich ein Vermögen von einigen hunderttausend Franken. Für das Haus und Geschäft allein löste ich 280 000 Franken. Das schien mir damals sehr viel. Heute wäre allerdings das Haus allein über eine Million wert.

Nun konnte ich endlich unternehmen, wozu ich eigentlich ausgebildet war, nämlich einen größeren Betrieb erwerben. Ich kaufte 1946 in Montreux das Hotel Beaulieu mit der Absicht, dort ein schönes Terrassen-Restaurant mit Confiserie zu errichten. Es wurde mir ziemlich bald klar, daß es fast unmöglich ist, mit einem Saisonbetrieb Geld zu verdienen. Und so sagte ich mir, lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende.

Einsicht ist etwas; entsprechend handeln ist aber wieder etwas ganz anderes. Es brauchte sehr viel Selbstüberwindung, um einzusehen, daß ich einen Fehler begangen hatte. Nach einem Jahr verkaufte ich das Objekt wieder zum gleichen Preis. Dieser Verkauf war die größte geschäftliche Leistung in meinem ganzen Leben.

Heute geht es mir wie dem Reiter über dem Bodensee. Ich weiß, daß das Hotel in Montreux zu einem Bremsklotz an meinem Fuß geworden wäre. Ich hätte alle meine Energie und alle meine Ideen auf ein Objekt verschwendet, bei dem ein Erfolg unmöglich gewesen wäre.

Nach meinem Montreux-Abenteuer kaufte ich das Restaurant Kyburgerhof in Zürich-Wipkingen und baute es um. Bauen ist eine Lust, aber was es kostet, habe ich nicht gewußt. Der Kostenvoranschlag für den Umbau belief sich auf Fr. 175 000.–, die Rechnung auf Fr. 425 000.– und schließlich, als alles fertig war, kostete es Fr. 900 000.–.

Trotzdem kam ich nicht in Schwierigkeiten. Ich arbeitete gut und konnte schon nach einem Jahr Fr. 100 000.– amortisieren. Aber gesundheitliche und familiäre Schwierigkeiten führten dazu, daß mir dieser Betrieb verleidete und ich ihn verpachtete. Auch war der Kyburgerhof nicht das, was ich eigentlich wollte. Er bot zu wenig Möglichkeiten zur Verwirklichung neuartiger Ideen.

Wieder einmal probierte ich, von dem mir vorbestimmten Wege abzuweichen, und wiederum erhielt ich vom Schicksal einen Nasenstüber. Ich sah voraus, daß die Liegenschaften nach dem Krieg im Preise steigen würden und versuchte, mich als Liegenschaften-Agent zu beschäftigen. Ich war aber in dieser Branche ein absoluter Versager. Ich besaß ganz einfach nicht die dicke Haut, die in diesem Beruf nötig ist. Außerdem brachte ich es nicht fertig, für eine Arbeit, die eigentlich keine richtige Arbeit ist, den Leuten Geld abzunehmen. Ich bin nur zufrieden, solange ich mich im Arbeitsgeschirr befinde. In Cafés und Wirtschaften herum zu sitzen und mit Leuten zu reden, konnte ich aber nicht als Arbeit betrachten.

Und nun ereignete sich abermals einer jener glücklichen Zufälle. Dieses Mal vielleicht der glücklichste von allen. Wiederum bei einem Frühschoppen hörte ich, Hatt-Haller habe im Niederdorf einige Abbruch-Objekte gekauft, in einem davon sei ein Restaurant. Das war im Jahre 1951.

Um eine lange Geschichte kurz zu machen: es gelang mir, einen zehnjährigen Mietvertrag abzuschließen.

Kleine Bar-Kunde

Das Restaurant Rindermarkt war eine richtige Mösteler-Wirtschaft, verbunden mit einem dubiosen Weinstübchen. Meine Kollegen waren entsetzt. Sie sagten: «Wie kannst du den Kyburgerhof vermieten und selber einen solchen Schnapsladen führen?»

Aber gerade das reizte mich. Es reizte mich zu zeigen, was man mit Energie und Phantasie aus einem solchen Objekt machen kann. Gleich nach der Übernahme war mir klar geworden, daß an diese Stelle eine Bar gehörte. Rundherum gab es zwar schon eine Menge Bars, aber alle machten Geld. Bei Bars ist es wie bei Anti-

quitätengeschäften: Es gibt nichts besseres als eine Anhäufung im gleichen Quartier.

So baute ich in dem hintern erhöhten Teil, dem ehemaligen Weinstübchen, die Pinguinbar ein. Sie war sofort ein großer Erfolg.

Die untere Wirtschaft wurde ebenfalls in eine Bar umgebaut, und zwar erhielt sie den Namen Hudlibeiz. Hudli ist ein scherzhafter Name für Lump. Als Inhaber der Hudlibeiz bin ich der einzige offizielle Beizer in Zürich.

Ich erkannte sofort, daß man etwas ganz Ausgefallenes machen mußte, etwas, von dem man sprach. So gestaltete ich die Hudlibeiz kuhstallähnlich um, hängte an die Wände Treicheln und andere typische Requisiten der Alpwirtschaft.

Der Erfolg trat unmittelbar ein. Die unrentablen Höckeler und Mösteler verschwanden und es kam das Publikum, das die Bars besucht.

Für die Pinguinbar machte ich einen direkten Ausgang in die Leuengasse. Diese Idee hat sich außerordentlich bewährt, und zwar aus folgendem Grund: Da die beiden Lokale zusammenhängen, kann man auf der einen Seite hinein und auf der andern hinaus. Zweidrittel der Besucher konsumieren nicht, sondern gehen nur hindurch, unten hinein und oben hinaus oder umgekehrt. Das macht aber gar nichts. Es genügt, wenn ein Drittel hängen bleibt. Bei einer gewöhnlichen Wirtschaft haben die meisten Leute Hemmungen, das Lokal zu betreten und dann wieder hinaus zu gehen, ohne etwas konsumiert zu haben. In der Hudlibeiz aber tun die Leute, welche unten hineinkommen so, als würden sie nach oben gehen, und wenn sie dann oben hinausgehen, tun sie so, als hätten sie unten konsumiert und würden nun durch den hintern Ausgang das Lokal verlassen.

Natürlich gibt es durch dieses ständige Kommen und Gehen oft in der Mitte der beiden Lokale ein solches Gedränge, daß man kaum durchkommt. Das ist aber gut. Wo viel Leute sind, wollen immer noch mehr hinein. Es gibt nichts Ärgeres als ein leeres Lokal. Dies gilt vor allem für Bars. Die Barbesucher suchen ja nicht die Einsamkeit auf. Die Stammkundschaft sind jene Leute, die monatlich oder wöchentlich einmal oder mehrere Male die Dörflitour machen. Es werden sechs oder sieben oder acht Bars besucht, immer in der Hoffnung, etwas zu erleben. Man erlebt zwar nichts, nicht einmal eine Schlägerei, aber der Mensch lebt von Illusionen. Diese Barkundschaft setzt sich aus allen Schichten zusammen, aus Arbeitern bis zu den Besuchern des Baur au Lac; Stadt und Land, Schweizer und Ausländer sind vertreten.

Wir sind mit Recht sehr stolz auf die bei uns herrschende gute Ordnung und Rechtssicherheit. Aber die gleichen Leute, welche mit größter Befriedigung in der Zeitung lesen: «Es ist der Polizei gelungen . . .» suchen gleichzeitig krampfhaft einen Blick in die Unterwelt zu erhaschen, die in Wirklichkeit gar nicht existiert.

Die Wohnungen in den vier Häusern am Rindermarkt, die ich mietete, vermietete ich mit der Zeit an Studenten, vor allem Werkstudenten, die gerne in der Altstadt wohnen, aber nicht viel zahlen können. Sie schätzen diese Möglichkeit außerordentlich, vor allem, weil sie die Freiheit haben, die Zimmer nach ihrem Gutdünken einzurichten. Dort organisieren sie auch ihre Feste. Ich glaube, es gibt keinen Rektor der beiden Hochschulen, der nicht schon an einem solchen Anlaß teilgenommen hat.

Die Hudlibeiz ist keine Speisewirtschaft, aber ich koche für das Personal, und auch die Studenten können sich dort günstig verpflegen. Ihnen ist dadurch geholfen und mir auch, denn es geschieht sehr häufig, daß ein Fremder hineinkommt, ein paar Architekten oder Graphiker in Manchesterhosen, roten Hemden und Existentialistenbärtchen sieht und nun glaubt, er sei in eine richtige Apachenwirtschaft geraten. Darob ist er entzückt.

Natürlich gibt es in den Niederdorf-Bars gelegentlich mehr oder weniger gefährliche Gäste. Aber in ihrem eigenen Interesse unternehmen die Wirte alles, um diese fern zu halten.

Auch jene Frauen, die versuchen, dadurch rascher vorwärts zu kommen, daß sie langsamer gehen, fallen in diese Kategorie, wenn sie überborden. In keiner meiner Bars darf ein Mädchen einem unbekannten Gast den Konsumationscheck zum Bezahlen übergeben, noch weniger darf ein Mädchen einen Gast animieren.

Frauen als Barangestellte haben ihre Vor- und Nachteile. Eine Schwierigkeit besteht darin, daß diese von den Gästen immer wieder zum Trinken animiert werden, obschon das verboten ist. Eine Barmaid im Lokal eines Kollegen suchte die Lösung darin, daß sie Tee

in eine Flasche Black and White goß und jeweilen dieses harmlose Getränk trank, sich aber natürlich den Whisky bezahlen ließ. Als der Gast dem Mädchen auf die Schliche kam, besuchte er das Lokal nie mehr.

Dreiviertel des Verkaufes an der Bar besteht aus Bier und Kaffee. Dem Kaffee widme ich sehr große Aufmerksamkeit, denn er ist der eigentliche Kostenträger. Nur die teuerste Mischung ist gut genug.

In allen Geschäften zusammen brauche ich 4000 Kilo Kaffee pro Jahr, das macht rund 400 000 Tassen. Ich habe mich immer gewundert, warum an vielen Orten der Kaffee so schlecht ist und habe manchmal gesagt: Nur weil die Brasilianer aus Kaffee Brikett machen, können wir nicht aus Brikett Kaffee machen.

Ich verwende prinzipiell keine Cichorie. Aber gerade das führt gelegentlich zu Beanstandungen von seiten der deutschen Gäste, die sich gewöhnt sind, eine dicke Brühe zu trinken. Guter Kaffee muß aber nicht dick, sondern aromatisch sein.

Der Preisunterschied zwischen der billigsten und teuersten Sorte macht pro Tasse höchstens drei Rappen aus. Es ist also wirklich unverständlich, wenn man nicht die teuerste Sorte nimmt.

Der Geschmack des Kaffees hängt stark vom Wasser ab. Dieses aber ist in jeder Straße wieder anders. Am einen Ort hat man Seewasser, am andern Ort Wasser von dieser und an einem dritten Ort von jener Quelle. Wenn ich nun meine Kaffeemischungen ausprobiere, so geschieht das nicht zentral für alle meine fünf Betriebe, sondern in jedem einzelnen Lokal an Ort und Stelle.

Bier ist etwas Gutes

Ich verkaufe sehr gerne Bier, denn Bier ist etwas Gutes. Als ich die beiden Bars am Rindermarkt einrichtete, machte mir Herr Dr. Weber von der Brauerei Wädenswil einen Besuch. Diese Begegnung sollte sich für meine weitere Karriere schicksalshaft auswirken. Herr Dr. Weber wollte mich damals von meinem Vorhaben, in der an und für sich guten Bierwirtschaft zum Rindermarkt Bars einzurichten, abhalten, denn, so sagte er mir, seine große Erfahrung ginge eindeutig dahin, daß überall, wo Bars eingerichtet würden, der Bierabsatz enorm zurückgehe.

VEXIERBILD AUS DEM LETZTEN JAHRHUNDERT

Ich antwortete ihm: «Im Gegenteil, ich werde mehr Bier verkaufen. Meine Absicht besteht darin, auch hier neue Wege zu gehen, das Bier offen an der Bar vor den Augen meiner Kunden auszuschenken und zwar in einem schönen Glas. Der Gast muß sehen, daß ich gerne Bier verkaufe. Ich wette tausend Franken, daß ich Ihren bisherigen Bierumsatz von ca. 300 hl nicht nur halte, sondern wesentlich steigere.»

Herr Dr. Weber ging zwar auf meine Wette nicht ein, erklärte aber, daß er sich gerne erkenntlich zeige, wenn ich recht behalte, und verließ mit skeptischem Kopfschütteln über meine neuen Theorien mein Lokal.

Ich sollte recht behalten. Schon im ersten Jahr konnte ich im Rindermarkt über 700 hl Bier verkaufen. Herr Dr. Weber löste sein Versprechen in großzügiger Weise ein, indem er mir seine große Wirtschaft im Niederdorf, den «Johanniter» 1954 in Pacht anvertraute. Der Johanniter hatte damals einen Umsatz von ca. Fr. 300 000.–. Das war die Basis für die

Berechnung eines minimalen Mietzinses, der sich bis zu einem Umsatz von Fr. 500 000.– prozentual steigern sollte. Der Johanniter wurde zu meinem größten Erfolg. Von Anfang an zahlte ich den vereinbarten maximalen Mietzins. Schon im zweiten Jahr stieg der Umsatz auf Fr. 1 200 000.–.

Den Bierabsatz konnte ich dermaßen steigern, daß der Johanniter heute die größte Bierabsatzstelle der Brauerei Wädenswil ist. Voraussetzung für diesen Erfolg war allerdings ein nach meinen Ideen durchgeführter großzügiger und kostspieliger Totalumbau des ganzen Restaurants und der dazu gehörenden Säle im ersten Stock. Im Vertrauen auf einen guten Erfolg beteiligte ich mich in erheblichem Ausmaße an diesen Kosten mit meinen sauer verdienten Ersparnissen. So habe ich auf eigene Kappe namentlich den Ausbau des ersten Stokkes, in welchem heute das «Carrousel» betrieben wird, übernommen.

Meine Idee war, das ganze Speiserestaurant neuzeitlich zu gestalten, den Restaurantbetrieb auf Teller-Service und à la carte umzustellen und in der Mitte eine Snackbar einzurichten. Dem Tellerservice gehört in populären Speiserestaurants die Zukunft. Er dient sowohl dem Kunden wie dem Wirt. Der Kunde hat den Vorteil, daß er weniger zahlen muß und schneller bedient wird. Noch augenfälliger sind die Vorteile für den Wirt. Das Anrichten der Teller braucht weniger Arbeit. Man muß weniger Geschirr hin- und herschleppen und abwaschen. Man kommt mit weniger Platz aus, das heißt mit kleineren Tischen und kann auf der gleichen Fläche mehr Gäste bedienen. Außerdem können die Portionen 10 bis 15 Prozent kleiner sein, allerdings nicht beim Fleisch, aber bei den Beilagen.

Natürlich habe ich die Tellergerichte nicht erfunden; das Neuartige bestand darin, daß ich das ganze Restaurant auf Tellergerichte umstellte. Ich gebe nicht nur zwei bis drei Menus, sondern acht bis neun im Tellerservice.

Eine weitere Neuheit ist, daß ich die kleinen Sachen, Leberli, Nierli, Gulasch, Hors d'oeuvre, auch in halben Portionen abgebe. Meine Vermutung, daß deswegen nicht weniger, sondern mehr konsumiert werde, bestätigte sich vollauf. Mancher, der sonst gar nichts konsumiert hätte, nimmt eine halbe Portion und sehr häufig von etwas anderem nochmals eine halbe Portion.

Die Abgabe von Kleinigkeiten ist nicht nur geschäftlich vorteilhaft, sondern sie macht mir auch persönlich Freude. Der Gast muß wissen, daß er genau gleich geschätzt ist, wenn er nur einen Teller Suppe bestellt, wie wenn er ein großes Menu zu sich nimmt. Diesem Bedürfnis, irgendeinen kleinen Glust zu befriedigen, muß Rechnung getragen werden. Es haben mir schon manchmal Gäste, die sich alles leisten könnten, gesagt: «Was mir bei Ihren Betrieben gefällt, ist, daß es bei Ihnen möglich ist, nur einen einzigen Leberknödel zu bestellen oder einen Servelat vom Grill für 90 Rappen.»

Der Clou des Johanniter ist die große Speisebar in der Mitte des Raumes. Dort kann man sehen, was alles zu haben ist, und man kann zusehen, wie grilliert wird.

1500 Sitzplätze

Am Eingang des Niederdorfes steht das altrenommierte Gasthaus «Gans», das ebenfalls der Brauerei Wädenswil gehört. 1958 gab es auch hier einen Pächterwechsel. Auch für dieses Objekt interessierte ich mich leidenschaftlich und zwar deshalb, weil die beiden Geschäfte, Johanniter und Gans, in ihrer Betriebsart aufeinander abgestimmt werden sollten, schon um zu verhindern, daß diese beiden großen Restaurants einander eine unerträgliche Konkurrenz machen. Jetzt mußte ich mich nicht mehr auf hypothetische Versprechen berufen; ich konnte mich auf meine Erfolge stützen, und das war denn auch der Grund, warum mir die Brauerei auch diese Gaststätte anvertraute.

Das 400 Jahre alte Gebäude war baufällig und die Brauerei Wädenswil war gewillt, dieses für sie sehr repräsentative Restaurant von Grund auf neu zu bauen. Ich schätzte mich ganz besonders glücklich, daß ich bei der Planung der neuen «Gans» maßgebend mitwirken durfte, und daß bei der Erstellung des Restaurant Gans meine Ideen weitgehend verwirklicht wurden.

Die Gans ist kein Niederdorf-Restaurant. Trotzdem sie im Niederdorf liegt, befindet sie sich bereits im Einzugsgebiet des Bahnhofes. Ich gestaltete sie nicht zum eigentlichen Restaurant aus, sondern zu einer amerikanischen Snackbar, zu einer Schnellgaststätte, wo man nicht lange sitzen bleibt. Sie weist auch eine Bar auf, aber eine Speisebar, denn sie ist zur Hauptsache ein Speiserestaurant. Sie ist vor allem über Mittag immer voll, und die Kunden sind Angestellte, Studenten und junge, berufs-

tätige Frauen. Das macht mich sehr glücklich, denn es war immer mein Bestreben, alle meine Lokale so zu führen, daß sie auch von einem jungen Mädchen, das ohne Begleitung ist, besucht werden können.

Im Zusammenhang mit der Gartenbauausstellung konnte die Brauerei Wädenswil das beim Hafen Enge liegende «See-Restaurant» erstellen. Diese prächtige Gaststätte in herrlicher Lage hat den großen Nachteil, daß sie infolge Platzmangel über äußerst beschränkte Nebenräume verfügt und deshalb wirtschaftlich nur im Zusammenhang mit einer andern Gaststätte betrieben werden kann. Die Brauerei Wädenswil offerierte mir auch dieses Objekt in Pacht, das ich zusammen mit einem tüchtigen Kompagnon, der für den ganzen Wirtschaftsbetrieb verantwortlich ist, übernahm.

Gleichzeitig vertraute mir die Stiftung des Kunsthauses das «Kunsthaus-Restaurant» an. Dieses stellt deshalb große Probleme, weil die Kundschaft außerordentlich verschieden ist. Hier kommen verwöhnte Gäste, Künstler, Studenten, wie auch einfache Leute zusammen, alle mit ihren besonderen Wünschen und Anforderungen. So wollen die einen in Ruhe nachtessen, andere wieder vor dem Theater rasch ihren Hunger stillen. Gerade solche Schwierigkeiten machen aber für mich die Aufgabe besonders reizvoll.

So bin ich im Verlaufe der Zeit zu einem Großunternehmer in meiner Branche geworden. Ich besorge heute den Einkauf von einem zentralen Büro aus. Das bringt ganz wesentliche Vorteile, und ich bin deshalb überzeugt, daß die Zukunft dem Großbetrieb gehören wird, ganz einfach deshalb, weil dieser rationeller einkaufen kann und leistungsfähiger ist, nicht in bezug auf die Preise, sondern vor allem in bezug auf die Qualität.

Es ist doch selbstverständlich, daß mir der Metzger, der pro Tag für Fr. 1000.– Fleisch verkaufen kann, die besseren Stücke liefert als einem kleinen Betrieb, der nur für Fr. 30.– kauft. Der Kleinbetrieb wird aber immer dann seine Existenzberechtigung haben, wenn er sich auf Spezialitäten verlegt, also etwas bietet, das der Großbetrieb nicht bieten kann oder will.

Foto: Victor Bischof
«Im Bahnhof»

Trotz des Großbetriebes ist es mir Bedürfnis und Verpflichtung, mich täglich um den eigentlichen Betrieb in Küche und Restaurant zu kümmern und mit meinen vielen Kunden Tuchfühlung zu behalten.

Eener wird de Buuch versprängt, als em Wirt en Rappe gschänkt

Dadurch, daß ich verschiedene Restaurants betreibe, habe ich einen gewissen Überblick bekommen über die grundsätzlichen Probleme des Gastgewerbes. Es ist mir klar geworden, daß, wie in andern Branchen, auch hier eine gewisse Rationalisierung eintreten muß. Man kann nur rationell arbeiten, wenn man das Sortiment verkleinert. So habe ich zum Beispiel die Anzahl der Gläsersorten radikal reduziert. Ich versuche auch, die Getränkeauswahl auf einen vernünftigen Umfang zu bringen. Das ist aber gar nicht so einfach. Wegen der Kundschaft bin ich gezwungen, 10–12 offene Weine und 10–50 Sorten Flaschenweine zu führen. In einigen Lokalen habe ich über 160 Sorten Spirituosen und dazu noch 10–12 alkoholfreie Getränke. Eine solche Auswahl braucht zuviel Platz und verteuert den Betrieb.

Der Wirt selbst kauft nicht so billig ein, wie das Publikum denkt. Die Metzger zum Beispiel geben uns nur einen Rabatt von fünf Prozent gegenüber Privaten. Mehr ist nicht gut möglich, da der Metzger selbst nur eine Marge von 15 Prozent hat.

Backwaren können wir 20–25 Prozent billiger einkaufen, Rauchwaren 20 Prozent. Das ist bestimmt zu wenig. Ich bin froh, daß bei mir nicht viel Zigarren gehen. Mit 20 Prozent kann man an Zigarren nichts verdienen, wenn man die Umtriebe berücksichtigt und den Umstand, daß es genügt, daß ein Kistchen auf den Boden fällt, um den ganzen Inhalt unverkäuflich zu machen.

Die schweizerischen Restaurants sind heute, wenigstens was das Essen anbetrifft, zweifellos die billigsten von ganz Europa. Auch Deutschland ist nicht billiger, wenn man die Qualität betrachtet. Frankreich ist bestimmt viel teurer und im allgemeinen auch viel schlechter. Frankreichs kulinarische Spitzenleistungen werden zwar bei uns in der Schweiz selten erreicht, dafür ist aber der Durchschnitt bei uns höher.

Was ich sage, gilt allerdings nur für die Städte. Auf dem Land ist bei uns das Essen

bedeutend teurer als in den Städten, weil die großen Umsätze fehlen und der Einkauf schwieriger ist.

Es ist keine Frage, daß sich in der letzten Zeit die Eßgewohnheiten geändert haben, aber nicht in dem Sinne, daß das fleischlose Essen mehr aufgekommen ist. Ich habe im Gegenteil den Eindruck, der Vegetarismus habe seinen Höhepunkt überschritten.

Es ist möglich, daß der heutige Mensch weniger ißt, als das bei unseren Vätern und Großvätern der Fall war. Das wirkt sich aber in den Gaststätten nicht aus. Dort will man, wenn möglich, doppelt soviel essen wie zu Hause. Sogar jene, die keinen Hunger haben, fühlen sich verpflichtet, alles aufzuessen nach der alten Devise: «Eener wird de Buuch versprängt, als em Wirt en Rappe gschänkt.» Dabei ist es nicht einmal so, daß dem Wirt etwas geschenkt wird. Alles, was einmal serviert ist, wandert in den Saukübel, nicht nur alles, was auf den Tellern liegen bleibt, sondern auch alles auf den Platten, auch beispielsweise ein vollkommen unangetastetes Kotelett. Natürlich könnte man einzelnes noch brauchen, aber es wäre schwierig, die Grenze zu ziehen. So kommt es, daß ich jede Woche drei bis vier Lastwagen Saufutter verkaufen muß.

Ein Problem, mit dem ich und meine Kollegen zu kämpfen haben, ist jenes der Reservierung der Tische. Es gibt, was das Publikum vielleicht zu wenig weiß, zwei Arten von Reservierungen, echte und unechte. Die unechten werden gemacht, um zu verhindern, daß Tische durch Einzelgänger blockiert werden. So werden immer auf einigen Tischen, die eigentlich nicht reserviert sind, Reservée-Täfelchen gestellt, damit, wenn eine Gesellschaft von einigen Personen kommt, diese Platz findet. Sonst kann man riskieren, daß an jedem Tisch ein Einzelgänger sitzt. Das hat dann zur Folge, daß Gesellschaften, die das Lokal betreten, wieder fortgehen.

Lassen Sie sich also durch solche Reservée-Täfelchen nicht abschrecken, sondern fragen Sie den Kellner oder die Serviertochter: «Können Sie uns einen Tisch für vier Personen geben?», und in der Regel wird sie dann das Täfelchen von einem solchen für alle Fälle reservierten Tisch wegnehmen.

Selbstverständlich muß man auch echte Reservierungen für Stammgäste machen, denn Stammtische sind zwar im allgemeinen nicht lukrativ, aber die Seele des Geschäftes. Sie sind eine Art Horchposten, wo der Wirt hören kann, was im Betrieb nicht in Ordnung ist, und was noch zu verbessern wäre.

Mir selber sagt es deshalb zu, einen Großbetrieb zu leiten, weil ich Freude am Organisieren habe. Wenn ich die Zahl meiner Lokale immer vergrößerte, so geschah das nicht, um mehr zu verdienen, sondern aus Leidenschaft am Ausbauen. Etwas einzurichten und zu gestalten macht mir ebenso viel Freude, als es zu betreiben.

*

Da mir die Restaurants, die ich betreibe, nicht gehören, sondern ich nur Pächter bin, muß ich mein Vermögen aus dem Ertrag aufbauen. Da mein Einkommen gegenwärtig sehr hoch ist, wird mir das auch möglich sein. Die großen Investitionen, die ich gemacht habe, müßten mir allerdings von einem Nachfolger bei einer Ablösung unter Berücksichtigung entsprechender Abschreibungen zurückbezahlt werden, für die Kundschaft aber, die ich aufgebaut habe, würde ich nichts erhalten. Natürlich ist diese Kundschaft, der sogenannte good will, etwas wert, aber weniger als man im allgemeinen denkt. Ein Restaurant ist wie ein Anwaltsbüro, wenn die Leitung gut ist, geht es, ist sie schlecht, verläuft sich die Kundschaft.

Ich hoffe aber, meinen Betrieb später einmal meinen Kindern übergeben zu können, meiner Tochter, die 20 Jahre alt ist und bei mir im Büro arbeitet, und meinem Sohn, der gegenwärtig Koch lernt.

Gelegentlich sagen junge Leute zu mir: «Sie gehören halt einer Generation an, die es noch leicht hatte, auf einen grünen Zweig zu kommen. Ich bezweifle Ihre Tüchtigkeit nicht, aber sicher hat auch das Glück eine große Rolle gespielt.»

Ich habe in dieser kleinen Autobiographie versucht, zu zeigen, daß das sogenannte Glück viel weniger wichtig ist, als man denkt. Rückblickend kann ich feststellen, daß es sehr oft Fehlschläge waren, die sich zu meinem Nutzen auswirkten. Ich möchte deshalb allen Jungen den Rat geben, sich durch solche Widerwärtigkeiten nicht entmutigen zu lassen. Das Wichtigste im Leben ist Optimismus.