

«Ich mache nie ein Budget»

Michel Péclard ist kein gewöhnlicher Gastronom. Der Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen bezeichnet sich selber als «enfant terrible», kann nicht kochen und ist kein Weinkenner. Doch seine neun Gastronomiebetriebe führt er mit grossem Erfolg. Sein Kredo: Mut haben, Neues auszuprobieren.

Herr Péclard, bei Ihnen kann ein Servicemitarbeiter im Monat bis zu 10'000 Franken verdienen, wie ist so etwas möglich? In der Pumpstation, in einem unserer neun Betriebe, hat ein Servicemitarbeiter keinen Fixlohn. Jeder erhält jedoch neun Prozent vom gesamten Umsatz. So ist jeder Mitarbeiter quasi seine eigene Firma. Du verdienst also nur gutes Geld, wenn du anwesend bist. Seither haben wir viel weniger Krankheitsfälle und die Mitarbeiter sind motivierter. Einmal machte einer einen Umsatz von 110'000 Franken im Monat und das ganz alleine! Der Branchendurchschnitt liegt bei 32'000 Franken. Dieser Unterschied ist wahnsinnig. Aber man muss zuerst den Mut haben, so etwas umzusetzen. Dieses Konzept führen wir aber nur in der Pumpstation durch, bei Banketten ist so etwas nicht möglich.

Auch im Marketing sind Sie kreativ. Neu verkaufen Sie flüssigen Luxus, was steckt dahinter?

Wir hörten immer wieder, dass wir in unseren Betrieben eher «Pfütze» verkaufen als guten Wein. Da hatte ich eine Idee, um von diesem Image wegzukommen. Ich habe eine Weinkarte kreiert mit Hausweinen aus den besten Hotels der Schweiz. Auf dieser Karte stehen Weine von Hotels wie dem Gstaad Palace, The Chedi Andermatt, Hotel CERVO Zermatt, Tschuggen Grand Hotel Arosa, Carlton Hotel St. Moritz oder Hotel Eden Roc Ascona. Die Hotels waren vom Konzept begeistert und haben sofort zugesagt. Jetzt verkaufen wir in unseren Betrieben diese ausgezeichneten Luxusweine. Das ist reine Psychologie. Die Weine verkaufen sich bereits sehr gut. Oft lernt man, man solle mit der Konkurrenz nicht zusammenarbeiten. Da bin ich ganz anderer Meinung.



Michel Péclard

Aktuell führen Sie neun Betriebe. Wie behalten Sie den Überblick?

Es ist die eine Frage, die wir uns immer wieder stellen: wie viele Betriebe können wir managen? Im Hintergrund sind wir nur zu dritt für 180 Mitarbeiter zuständig. Bei uns gibt es für jeden einzelnen Betrieb ein detailliertes Konzept, auf dessen Umsetzung wir grossen Wert legen. Deshalb sind mein Geschäftspartner Florian Weber und ich einmal pro Woche in einem Lokal vor Ort und kontrollieren, ob die Vorgaben eingehalten werden. Unsere Lokale sollen ein Erlebnis sein, da spielt neben dem Essen auch die Dekoration und die Ausstattung eine grosse Rolle. Wir haben letztes Jahr vier Restaurants neu eröffnet. Da kamen wir an unsere

Grenzen. Dieses Jahr sind keine Neueröffnungen geplant. Ausser es kommt «die» Location, bei der wir nicht widerstehen können. (lacht)

Als versierter Buchhalter haben Sie die Zahlen in Ihren Betrieben sicherlich im Griff?

Ja, ich kenne alle Zahlen ganz genau. Wir machen immer am 10. jedes Monats einen Abschluss und vergleichen ihn mit den Ergebnissen des Vorjahres. Ein Vorjahresvergleich hat den Vorteil, dass man immer besser sein will, als im Jahr zuvor. Was bei uns vielleicht etwas ungewöhnlich ist: Ich mache nie ein Budget für ein neues Lokal. Ich finde Budgets etwas starr und un kreativ. Ich habe so viele Ideen, ein Budget würde mich nur bremsen.

Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Wir polarisieren, wir machen Konzepte, die nicht ganz gewöhnlich sind. Unser Rezept ist die einfache Küche. Mein Ziel ist es: Bringe den Koch dahin, dass er selber will! Zu

viele Köche wollen sich selber verwirklichen und kochen nicht für den Gast, sondern für sich selber. Ich reise mehrere Monate im Jahr: Nach New York, Nizza, St. Tropez, Miami, Paris, London, Tokio oder Neapel. Dort besuche ich Lokale, um zu sehen was es Neues gibt und was beim Gast gut ankommt.

Wollten Sie nie selber kochen?

Ich kann es nicht. Und es interessiert mich auch nicht!

Sie unterrichten auch seit vielen Jahren Buchhaltung an der Hotelfachschule in Luzern. Was bringen Sie Ihren Schülern bei?

Ich zeige Ihnen die Realität auf und versuche sie anhand einer Rechnung zu veranschaulichen: Nehmen wir an, die Warenkosten machen 33 Prozent, die Personalkosten 50 Prozent (in einem 18 Punkte Restaurant) und die Miete 10 Prozent vom Umsatz aus. Wenn man alles ausrechnet, kommt man auf eine Marge von 7 Prozent. Noch sind aber kein Strom, kein Abfall und keine Versicherung bezahlt. In der Hotelfachschule lernst du eigentlich, dass du später Verlust machen wirst, wenn du dich selbstständig machst.

Das klingt sehr negativ. Wie motivieren Sie denn Ihre Schüler?

Ich zeige ihnen, dass sie vor Buchhaltung keine Angst haben müssen. Ich finde den Bezug zur Praxis enorm wichtig. Deshalb dürfen die Schüler von einem unseren Betrieben selbständig während eines Monats das Budget machen, so sehen sie 1:1 was wie viel kostet. Manche sind sehr erstaunt und auch etwas naiv.

Ich habe die letzten 20 Jahre unterrichtet, doch irgend einmal hat man auch genug. Heute unterrichte ich nur noch wenig.

Aber Sie referieren immer noch gerne?

Ich halte extrem gerne Vorträge. Zudem liebe ich es, vor einem kritischen Publikum aufzutreten, das mich in Frage stellt. Dann laufe ich zur Höchstform auf.

Sie haben eine kaufmännische Lehre abgeschlossen und sind Buchhalter. Wären Sie als Akademiker auch so weit gekommen?

Nie (lacht). Ich bin total überzeugt von diesem Weg. Eigentlich spielt die Ausbildung aber keine so wichtige Rolle. Es kommt darauf an, was du daraus machst. Mut haben, etwas Neues zu tun, finde ich viel wichtiger. Was kann schon passieren, wenn es nicht klappt. Auch ich stand schon zwei Mal beinahe vor dem Konkurs. Das war meine beste Lehre. Aber: Ich hatte immer den Mut, neue Wege zu gehen.

Gibt es einen Traum, den sie sich noch verwirklichen möchten?

Florian und ich würden gerne einmal ein Hotel in Zürich eröffnen. Wir wollen zeigen, dass unsere Art Gastronomie

zu machen, auch in einem Hotelbetrieb möglich ist. Wir sind überzeugt, dass es in Zürich noch Platz hat für ein etwas anderes Hotel.

Was wäre denn so anders an Ihrem Hotel?

Als erstes stelle ich mir die Frage: Warum braucht ein Hotel eine Rezeption? Weil es schon immer so gemacht wurde? Wieso kann man es nicht mit der Gastronomie verschmelzen? Sind wir ehrlich: Wenn man in ein Hotel kommt, möchte man als erstes sein Zimmer beziehen und unter die Dusche. Danach gönnt man sich etwas Gutes im Restaurant. Man will nicht noch 20 Minuten an der Rezeption warten und einen Zettel ausfüllen. Daher braucht es ein Konzept, in dem Gastronomie und Rezeption verschmolzen sind. Den Zimmercode bekommt der Gast als QR Code direkt auf sein Handy. Dokumente werden ins Zimmer gelegt und der Gast gibt sie unterschrieben ab, wenn er Zeit und Lust dazu hat. Durch die Zusammenlegung von Gastronomie und Rezeption können zudem Personalkosten gesenkt werden.

Wann kam das Interesse für die Buchhaltung?

Ich war ein extremes «enfant terrible», ich bin zwei Mal von der Schule geflogen. Ich wollte eigentlich nie in die Gastronomie, da mein Vater ein Hotel in Zürich besass. Mein Ziel war es, möglichst schnell unabhängig zu sein. Meine KV-Lehre machte ich bei der KATA in Luzern, einer Treuhandfirma für Gastronomie. In der Lehre wurde ich geformt und gefördert. Ich habe am Ende der Lehre fünf Buchhaltungen alleine gemacht, und das von Grossbetrieben. Ich sehe einfach jeden Fehler, den es in einer Buchhaltung hat. Es hat mich interessiert und fasziniert.

Und wo steht Michel Péclard in zehn Jahren?

Ich habe einmal gesagt mit 50 Jahre mache ich etwas Neues und verkaufe alles, Das mache ich aber mit Sicherheit nicht – die Lokale sind meine Babies. Ich bin so glücklich momentan, ich mache mir gar keine Gedanken über die Zukunft.

Interview/Text: Stephanie Federle/Herbert Mattle

Die Betriebe von Michel Péclard

Michel Péclard besitzt gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Florian Weber neun Lokale, acht davon in Zürich und eines in Arosa. Angefangen hat alles mit dem Restaurant Pumpstation in Zürich, das er 1998 eröffnete. Heute gehören ihm auch Coco Grill&Bar, Fischer's Fritz, Restaurant Kiosk, Péclard Schober, Milchar, Rooftop Restaurant, The Beach Thalwil und das Alpenblick Arosa.

Weitere Informationen unter www.peclard.net