

UNTERNEHMER ZEITUNG

Nr. 10, Oktober 2011
17. Jahrgang, SFr. 6.–
www.unternehmerzeitung.ch

CLEANTECH.CH



Fredy Brunner, St. Galler Stadtrat, federführend beim Geothermieprojekt

26

WIRTSCHAFT UND POLITIK

Schutzengel-Projekt der ETH profitiert von EU-Geldern

22

GELD

OTC-Börse: Erfolgreiche Nebenwerte trotz Krise

30

RECHT

Was ist ehemaligen Mitarbeitern erlaubt?

54



10 FRAGEN AN

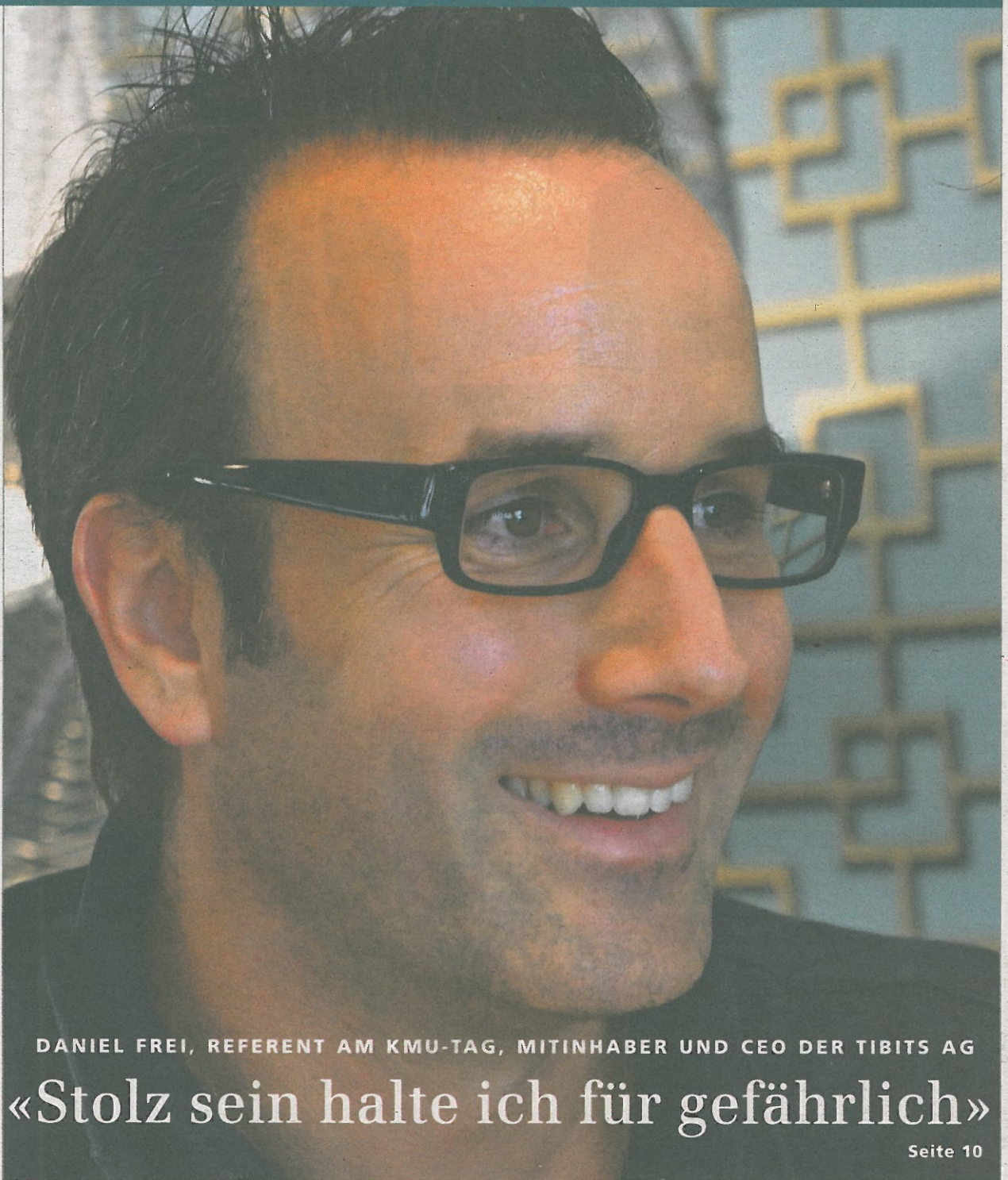
Hans Jürg Schwendener, CEO Poggenpohl Group (Schweiz) AG

67

ZÜRCHER UNTERNEHMER

Interview mit Uto-Kulm
Besitzer Giusep Fry

60



DANIEL FREI, REFERENT AM KMU-TAG, MITINHABER UND CEO DER TIBITS AG

«Stolz sein halte ich für gefährlich»

Seite 10

Foto: Birthe Grautmann

eCall
SMS & FAX
einfach per Web
www.eCall.ch
100 SMS / Fax zum Testen! Auf www.eCall.ch registrieren und Profit-Code A48 eingeben.

KAESER
KOMPRESSOREN
Wirtschaftlichste
Druckluftzerzeugung
Analyse und Optimierung
KAESER Kompressoren AG
CH-8105 Regensdorf
www.kaeser.com

net-Etat
Mit net-Etat
haben Sie
Ihr Werbebudget
im Griff
www.net-etat.com
pragmasolution
www.pragma-solution.com

Factoring
garantiert Liquidität.
swifac
www.swifac.ch

Vorsorgelösungen
mit Profil
www.GRANO.ch



« Die meisten unserer Mitarbeitenden erleben das Tibits bereits als Gast »

DANIEL FREI, REFERENT AM KMU-TAG, MITINHABER UND CEO DER TIBITS AG

Fleischlos erfolgreich

Aus einer prämierten Idee heraus entstanden und mit der Unterstützung des Restaurants Hiltl hat sich die tibits ag erfolgreich als bekannter Brand für vegetarisches Essen etabliert. CEO Daniel Frei spricht über die anspruchsvolle Expansion nach London, eigenes Saatgut und Respekt als unternehmerisches Prinzip.

INTERVIEW WILLY-ANDREAS HECKMANN

Herr Frei, wie sind sie auf die Idee gekommen, Tibits zu gründen?

Tibits ist 1998 in einem Businessplan-Wettbewerb der ETH Zürich und McKinsey geboren worden. Der Wettbewerb wurde ins Leben gerufen, als die Schweizer Wirtschaft etwas am Boden lag. Man wollte die Jungen motivieren eigene Firmen zu gründen. Mein Bruder Reto studierte damals an der ETH und hat aus Interesse die entsprechende Vorlesung besucht. Zuhause hat er dann meinen anderen Bruder Christian und mich gefragt, ob wir da nicht mitmachen wollten. Wir dachten uns, warum nicht? Man kann ja nur gewinnen. Und da wir alle Vegetarier sind, hatten wir die Idee vegetarische Restaurants zu gründen. Das Tibits ist also aus dem eigenen Bedürfnis heraus entstanden. So haben wir uns beim Wettbewerb angemeldet und sind dann auch zweimal prämiert worden. Das lief so ab, dass man zuerst seine Idee einreichen konnte, auf dieser aufbauend sollte man dann einen Businessplan erstellen. Unser Businessplan schaffte es unter die ersten Zehn.

Wie ist es zur Zusammenarbeit mit Herrn Hiltl gekommen?

Sehr gute Presseberichte über unser Projekt sowie auch positives Feedback in unserem Umfeld motivierten uns dazu, die Idee umzusetzen. Auf einem Foto, in einem Artikel des Tagesanzeigers über das Projekt, entdeckte, Rolf Hiltl meinen Bruder Christian als Stammgast seines Restaurants. Und weil er gelesen hatte, dass wir einen Gastroprofi suchen, hat er uns kontaktiert, uns sein Interesse mitgeteilt und seine Hilfe angeboten. Nach dem ersten Treffen waren wir uns sofort sympathisch – obwohl wir eigentlich potenzielle Konkurrenten gewesen sind.

Wie unterscheiden sich denn Hiltl und Tibits?

Hauptdifferenzierung ist sicherlich, dass das Hiltl noch einen Teil mit Tisch-Service hat. Zudem betreibt es eine Kochschule und einen Club. Hiltl und Tibits sind legal und operativ unabhängig, trotzdem tauschen wir Rezepte aus und haben Meetings, an denen wir gemeinsam unsere Gerichte testen und verbessern. Rolf Hiltl ist Mitbegründer des Tibits. Die Tibits AG gehört zu 50 Prozent der Familie Hiltl und zu 50 Prozent der Familie Frei. Für uns ist das

eine extrem gute Kombination, denn wir konnten sehr viel vom Hiltl übernehmen und einsetzen, aber auch ausprobieren. Dennoch haben wir als Quereinsteiger neue Ideen eingebracht und viel hinterfragt was wiederum dem Hiltl viel gebracht hat.

Was macht Tibits zu einem innovativen Schweizer Unternehmen?

Fortschrittlichkeit ist einer unserer vier Pfeiler in unserem Leitbild nebst Lebensfreude, Vertrauen und Zeit. Wir sind ständig bemüht zu lernen und uns weiter zu verbessern, um unseren Gästen höchste Qualität zu bieten. Das heisst, dass wir uns täglich in kleinen Schritten verbessern, indem wir laufend das Feedback unserer Mitarbeitenden und Gäste evaluieren.

Können Sie da ein Beispiel nennen, wie solche Anregungen aussehen?

Zum Beispiel war eine Zeit lang das Dessert-Bufferet zu wenig abwechslungsreich. Es gab einige Dessert-Cremes und nicht mehr so viel anderes. Das Feedback diesbezüglich haben wir aufgenommen und das Buffet entsprechend verändert. Dann gibt es auch zahlreiche Getränke, die aufgrund von Ideen der Mitarbeiter und Gästewünschen entstanden sind, zum Beispiel unser Ingwer-Punsch. Man kann nur dann innovativ sein, wenn man eine Unternehmens-Kultur hat, die solche Inputs wahrnimmt und auch zulässt.

Inwiefern unterscheidet sich Tibits von anderen Arbeitgebern?

Die meisten unserer Mitarbeitenden erlebten das Tibits bereits als Gast. Viele wollten einfach im Tibits arbeiten, weil sie sich schon als Gast wohlfühlten. Ein anderer Aspekt ist sicherlich, dass wir als Familienunternehmen ein angenehmes Arbeitsklima haben. Bei uns wird gegenseitiger Respekt und Wertschätzung genauso wie in der Familie gross geschrieben. Ausserdem haben wir sehr gute Schulungsprogramme, die optimal auf den Job vorbereiten. Dazu gehören beispielsweise auch Produktschulungen. Tibits bietet zudem gute Karrierechancen. Zum Beispiel konnte sich eine langjährige Mitarbeiterin die im Service angefangen hat, zur stellvertretenden Geschäftsführerin weiterentwickeln. Unser Team steht hinter dem Tibits-Konzept und diese hohe Identifikation wirkt sich natürlich positiv aus.

Ich persönlich bin regelmässig in allen Betrieben, ab und zu auch in London, wobei in England im Moment hauptsächlich mein Bruder Reto aktiv ist. Uns ist es wichtig, dass wir nah bei den Leuten sind, bei Mitarbeitern und Gästen. Ich habe in jedem Tibits meine Stammgäste, zu denen ich mich dann auch gerne setze und mir direktes Feedback hole. Man kann nicht nur im Büro sitzen. Gerade die Besuche der Restaurants sind für mich Motivation und daraus schöpfe ich auch meine Energie.

ZUR PERSON

Der in Barcelona geborene Daniel Frei studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität St.Gallen und ist Mitinhaber, CEO und Verwaltungsrats-Präsident der tibits ag. Er ist verheiratet und hat einen siebenjährigen Sohn.

**TIBITS AG**

Der Firmenname ist vom englischen Begriff «titbits» (Leckerbissen) abgeleitet und repräsentiert hochwertige, vegetarische Schnell-Gastronomie. Die Idee zum Unternehmen entstand bei der Teilnahme an einem Wettbewerb der ETH Zürich und McKinsey. Daniel Frei und seine Brüder Christian und Reto wurden für ihr Businessplan-Konzept «Vegetarische Fast Food Restaurants» ausgezeichnet. Es folgte die gemeinsame Firmengründung mit Rolf und Marielle Hiltl (Restaurant Hiltl Zürich). Die tibits ag beschäftigt nunmehr gut 250 Mitarbeitende und betreibt Restaurants in Bern, Basel, Winterthur, Zürich und London.

www.tibits.ch

«Für mich muss kein Tier sterben, damit ich etwas zu Essen habe»

Wie kam es dazu, dass Sie gerade nach London expandierten?

In der Schweiz ist der Markt relativ begrenzt, weil man für das Tibits-Konzept eine gewisse Frequenz und Anzahl an Gästen braucht. Weitere mögliche Tibits-Städte in der Schweiz sind Luzern, St.Gallen und Lausanne. Dort sind wir auch auf der Suche nach geeigneten Standorten.

Zu London kamen wir, weil uns sehr viele Gäste, die oft zwischen Zürich und London pendeln, ermutigt haben, dort eine Filiale zu eröffnen. London an sich ist ein harter Wettbewerbsmarkt. Wir sind auch nicht das erste vegetarische Restaurant in London, dennoch sagten wir uns: «If you can make it there, you can make it anywhere». Dieses Motto haben wir dann umgesetzt.

Ist Tibits in London zwischenzeitlich rentabel?

Es war ein ziemlicher Kampf, vor allem weil wir nicht nur einen, sondern zwei Betriebe gleichzeitig aufgemacht haben. Im Oktober 2008 eröffneten wir das Tibits in der Heddon Street, das liegt zwischen Oxford Circus und Piccadilly Circus. Einen Monat später kam dann das Tibits im Westfield London Center dazu, einem neu gebauten Luxus-Einkaufszentrum. Vor allem haben wir unterschätzt, dass in Grossbritannien eine andere Mentalität bezüglich vegetarisch herrscht. In der Schweiz wird vegetarisch mit gesund bzw. organic assoziiert. In Grossbritannien gibt es diesen Trend nach gesunden Essen dank Jamie Oliver auch, vegetarisch wird aber nicht automatisch mit gesund und organic assoziiert. Effektiv ist es so, dass vegetarisch Essen in einer Grossstadt wie London noch nicht «Mainstream» ist sondern vor allem etwas für eingefleischte Vegetarier ist. Das Zweite, was wir unterschätzt haben, ist das Buffet-Konzept an sich, denn in England bedeutet Buffet «all you can eat» und junk food. Wir mussten daher im Prinzip zwei Jahre «Education» betreiben und den Leuten zeigen und erklären, dass Buffet nicht mit junk und vegetarisch nicht mit

Verzicht gleichzusetzen ist, sondern mit Genuss. Wir mussten die Vorteile unseres Konzeptes schmackhaft machen; dass man eben nur das wählt, was man möchte und auch nur in der Menge, die man essen kann. Und dann auch nur das bezahlen muss.

Jetzt, nach fast zwei Jahren, sind wir in London auf sehr gutem Weg, da hat vor allem die Mund zu Mund Propaganda geholfen, die eben aber sehr viel Zeit braucht. Vor allem gehören zu unseren Stammgästen auch Nicht-Vegetarier und das ist schön. Daran sieht man, dass der Genuss im Vordergrund steht und nicht primär das vegetarische Essen.

Folgen demnach bald Berlin, Paris und New York?

Expansion ist definitiv ein Thema, aber im Moment fokussieren wir mit solchen Plänen vor allem auf Deutschland. Andere Länder sind vorerst nicht geplant. In Deutschland wäre es auch schön, noch einen passenden Partner zu haben.

Sind mittelfristig Neuerungen geplant?

Vor einiger Zeit haben wir ein Saatgut für ein Tibits Rüebli gesucht, das genau unseren Ansprüchen entsprach. Wir lassen nun mit dem optimalen Saatgut für uns anbauen. Bei diesem Projekt haben wir mit einer Saatgut-Stiftung zusammengearbeitet. Dabei ging es uns weniger um das perfekte Aussehen des Rüebli, sondern vielmehr um den Geschmack. Zuerst haben wir diese Rüebli nur für Saft gebraucht, nun ist die Ernte reichlicher, sodass wir damit auch Speisen zubereiten können. Das gleiche planen wir mit Tomaten und Auberginen. In Zukunft wollen wir noch lokaler aufs jeweilige Land eingehen. Das heisst auf der kulinarischen Ebene, regionale Spezialitäten anzubieten und noch stärker regionale Produkte zu verarbeiten.

Beziehen Sie alle Produkte aus der Schweiz?

Die meisten Produkte kommen aus Schweizer Betrieben,

Foto: Birthe Grautmann

«Man kann nur dann innovativ sein, wenn man eine Unternehmens-Kultur hat, die solche Inputs wahrnimmt und auch zulässt»

d.h. gut 80 Prozent beziehen wir aus dem eigenen Land. Dabei kenne ich die Hauptbelieferer alle persönlich. Nachhaltigkeit ist dabei für uns ein wichtiges Thema. Der ökologische Aspekt spielt im Tibits eine sehr grosse Rolle.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag für Sie aus?

Man muss natürlich unterscheiden, ob ich nun im Büro bin oder vor Ort ein Restaurant besuche und dort mitarbeite. Aber generell sieht das so aus, dass ich von meinem Wohnort St. Margrethen aus mit dem Zug unterwegs bin. Meistens zwischen 06.00 und 07.00 Uhr. Den Zug nutze ich dann quasi als Grossraumbüro. Hier kann ich meine Mails lesen und meinen Tag planen und vorbereiten. Wenn ich Zeit habe, gehe ich kurz in Winterthur vorbei und fahre dann nach Zürich weiter. Dort erledige ich zunächst administrative Arbeiten, bevor ich meinen Rundgang im Tibits Restaurant mache. Wenn irgendwo Hilfe benötigt wird, helfe ich mit. Gegen 18.15 Uhr mach ich mich dann auf den Heimweg und nutze dabei nochmals mein Grossraumbüro im Zug.

Was war die grösste Herausforderung in Ihrer Karriere als CEO von Tibits?

Für mich ist ein gut funktionierendes Team die Herausforderung, an der täglich gearbeitet werden muss. Unternehmerisch betrachtet war es sicherlich die Expansion nach London die mich am meisten gefordert hat. Vor allem zeigte uns das, dass wir ein Team haben, das auch Krisen meistern kann. Aus diesen Erfahrungen haben wir alle sehr viel gelernt.

Gab es auch Ideen, die sich als nicht optimal herausstellten oder von denen Sie sich verabschieden mussten?

Sicherlich war die Idee zwei Restaurants in London gleichzeitig zu eröffnen, nicht ganz optimal.

Eine andere Idee, die nicht funktionierte, war, dass wir im ersten Tibits einen Pizzaofen hinter der Theke hatten, in dem wir unser Brot frisch backen wollten. Es war weniger, dass unsere Gäste das nicht geschätzt hätten, sondern dass unsere Mitarbeitenden bei der Hitze, die der Ofen abstrahlte, schlicht nicht arbeiten konnten. Darum haben wir ihn wieder ausgebaut und die Idee fallen lassen.

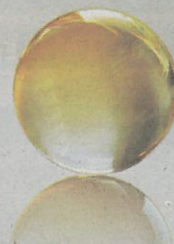
Am Anfang wollten wir auch die in Grossbritannien populären, dreieckigen Sandwiches ins Sortiment aufnehmen, aber die kamen nicht gut an, genauso wie Wraps. Jetzt im Sommer wollten wir unseren Gästen mehr «Convenience» bieten und abgepackte Salate zum Mitnehmen anbieten. Da sind wir uns noch nicht sicher, ob wir das so weiterführen sollen.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Stolz bin ich eigentlich nicht, denn «stolz sein» halte ich für «gefährlich». Ich bin sehr dankbar, dass Tibits so gut läuft; wir laufend neue Gäste und treue Stammgäste haben, die unser vegetarisches Essen lieben und wir auf ein tolles und engagiertes Mitarbeiter-Team zählen dürfen. Wichtig ist, dass man immer mit beiden Beinen auf dem Boden bleibt und jeden Tag als neue Herausforderung sieht, an dem man etwas Sinnvolles arbeitet und sich mit gegenseitigem Respekt begegnet. Mir macht meine Arbeit nach wie vor sehr viel Spass.

Weitere Informationen zum KMU-Tag:
www.kmu-tag.ch

Anzeige



ABACUS **vi**
version internet

E+S ASW

ABACUS Business Software – Version Internet

- > Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung
- > Skalierbar und mehrsprachig > Rollenbasiertes Benutzerkonzept > Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) > Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

www.abacus.ch

ABACUS
business software

topsoft
Messe für Business Software