

# Koch- kunst sponsern

In der Gourmetküche gibts wohl Sterne zu gewinnen, das grosse Geld aber verdient niemand. Was motiviert Mäzene, trotzdem so viele Mittel in die feine Küche zu investieren? Drei Begegnungen.

Text: Claudio Zemp | Fotos: Jürg Waldmeier



Wer durch Heiden im Appenzellerland schlendert, vielleicht vom Ortskern am Henry-Dunant-Denkmal vorbeigeht, auf den Bodensee spiegelnd, gerät an ein frisch renoviertes Biedermeierhaus mit extravagantem Wirtshausschild: «Fernsicht» steht da. Es ist gut möglich, dass man hier vormittags auf Fredy Grossauer trifft, wenn er mit dem Dampfweiniger über die Pflastersteine des Vorplatzes kurvt. Wer ihn nicht kennt, was in Heiden nicht viele sind, würde meinen, er sei ein Angestellter. Doch die «Fernsicht» gehört Fredy Grossauer und seiner Frau Sabine. Das Unternehmerpaar hat die alte Fabrikantenvilla gekauft, ausgehöhlt und saniert, mit einem modernen Gourmetempel erweitert und im April 2015 als Gasthaus eröffnet. Dass der Besitzer den Vorplatz selber putzt, ist typisch für den Appenzeller: «Wenn Sie sich selbst für etwas zu schön finden, können Sie es auch nicht vom Personal erwarten.»

Grossauers haben in Heiden mit der grossen Kelle angerichtet. Durchaus mit Stil und Gefühl, alles ist vom Feinsten. Das denkmalgeschützte Haus, Jahrgang 1823, schimmert aussen wie innen. Der mundgeblasene Leuchter aus Tschechien, das mit Ornamenten beschlagene Gästebuch, alles gülden. Die Investoren machen keinen Hehl aus ihrer Ambition. Sie stellen den Rahmen für die Küche zur Verfügung, und in dieser Branche ist das Beste eben nur bestenfalls gut genug. Fredy Grossauer: «Wir haben gesagt, ab dem 1. April spielen wir in der Champions League. Dazu brauchen wir die entsprechenden Spieler.» Parallelen zum Fussball findet man in der «Fernsicht» noch mehr. Küchenchef Tobias Funke zum Beispiel ist Captain der Schweizer Nationalmannschaft der Spitzenköche. Obwohl er das Spiel auf dem Rasen ebenso ernsthaft betreibt wie seinen Beruf, werden die wichtigen Punkte für ihn und sein Team auf dem Feld der «Fern-



**Keine Langeweile  
Fredy und Sabine  
Grossauer haben den  
Ruhestand geprobt.  
Doch lieber als Golf-  
plätze haben sie  
Mitarbeiter um sich.  
Deshalb finanzieren  
sie die «Fernsicht» in  
Heiden.**





## «Wir sind aus tiefstem Herzen Unternehmer.»

sicht» vergeben. Die Gastronomie ist ein Mannschaftssport. Grossauer ist so etwas wie der Präsident dieses Clubs. Und die Mitarbeiter sind sowieso das Kapital jedes Unternehmens, darauf legt er Wert: «Sämtliches Personal wurde aus Punkte- und Sternehäusern rekrutiert.» Das Zusammenstellen der Mannschaft erinnert an den Transfermarkt im Profisport. Auch hier spielten persönliche Kontakte, sagt Grossauer: «Die Köche sind gut vernetzt, so hat sich das Team fast von selbst formiert.» Bei der Anstellung zählte der erste Eindruck, das Menschliche eben, erzählt der Mäzen. Im Zweifelsfall spricht sich das Ehepaar ab. Der 60-Jährige sagt es mit einem prüfenden Blick zu seiner Frau: «Wir hören beide auch ein bisschen auf unseren Bauch, gell?»

Beim Kaffee mit dem Ehepaar in der Gaststube wird das Gespräch immer wieder durch kurze Grüsse unterbrochen: «Sali Regina! Guete Morge Yves! Ciao Tobias!» Die Mitarbeiter waren schon in Grossauers erstem Leben als Unternehmer zentral: «Wir schauten unseren Leuten immer gut.» 2010 verkauften die beiden ihre Elektro-Handelsfirma. Mit zuletzt 100 Angestellten hatten sie mehr als 70 Millionen Franken Jahresumsatz erreicht. Die Grundsätze nahmen Grossauers in die «Fernsicht» mit: «Wir sagen

den Mitarbeitern mit der Hand Grüezi, nicht einfach Guten Morgen.» Vom Geschäftlichen her unterscheidet sich der Handel mit Stromer-Teilchen gar nicht fundamental von der Spitzenküche. Was früher Kunden waren, sind heute Gäste, sagt Grossauer. «Mit Kunden muss man reden, höflich umgehen und ihnen die Wünsche von den Augen ablesen.»

Sabine Grossauer (50) ist in einem Restaurant aufgewachsen: «Vier Tische und eine Kegelbahn. Ich erlebte den Umgang mit Gästen von klein auf.» Sie träumte später oft davon, ein Restaurant zu führen: «Aber dann lernte ich meinen Mann aus einer anderen Branche kennen.» Jetzt sei es eine Heimkehr, ein gemeinsames Projekt, sagt Fredy Grossauer: «Wir haben eine Riesenfreude.» Zehn bis zwölf Stunden sind die Gastgeber in der «Fernsicht» jeden Tag präsent. Der Arbeitsweg ist nicht weit, sie wohnen gleich nebenan.

Den Ruhestand hatten Grossauers nach dem Verkauf der Firma versucht. Sie hätte es vielleicht gekonnt, ihm aber fehlte die Beschäftigung: «Ich hatte Langeweile.» Davon ist jetzt keine Rede mehr. Das Haus mit zwei Restaurants ist noch kein Jahr offen und es kündigt sich bereits wieder eine Baustelle an. Die Kapazität





des Tagesrestaurants im unteren Stock soll verdoppelt werden. «Zum Plausch machen wir das nicht», stellt Fredy Grossauer klar. «Wenn wir täglich Leute wegschicken müssen, die keinen Platz haben, müssen wir schauen, wie wir Platz schaffen.» Schon im Elektrohandel gelang dem Paar konstantes Wachstum. Sein Vater hatte das Geschäft begonnen, indem er mit dem Fahrrad in der Ostschweiz von Stromer zu Stromer fuhr. Er erfand eine Erdleitungsbride, die bis heute in Heiden produziert wird. Der Lieferservice des Elektrogrosshandels war so gut, dass man beim Preis etwas Spielraum hatte, erinnert sich Grossauer: «Wir durften ein, zwei Prozentli mehr kosten, weil unsere Kunden sagten, bei euch klappts auch.» In dieser Zeit fanden Grossauers auch Geschmack an der Gourmetküche, sie pflegten ihre Kundenbeziehungen gern bei gediegenem Essen.

Und wie sieht es mit der Rechnung aus? Die Investitionen sind abgeschrieben, aber die «Fernsicht» darf natürlich nicht kosten, was sie will, sagt Grossauer: «Wir sind aus tiefstem Herzen Unternehmer.» Die wirtschaftliche Vorgabe ist eine schwarze Null innert zwei bis drei Jahren. Ein ehrgeiziges Ziel, welches das ganze Team antreibt. Grossauers stellen nur den Rahmen zur Verfügung – den Griff nach den Sternen überlassen sie ihren 33 Mitarbeitern.



## «Reines Mäzenatentum können wir uns nicht leisten. Es muss wirtschaftlich sein.»



**Mäzen mit Mass  
Martin Denz be-  
sitzt seit 1997 ein  
Wellness-Schloss.  
In den Restaurants  
des «Park Weggis»  
setzt er auf gesunde  
Küchenkonzepte.**

Martin Denz ist ein sympathischer Mäzen. Der ehemalige Reeder besitzt mit dem Hotel Park Weggis ein hübsches Wellness-Schloss direkt am Vierwaldstättersee. Seit 1997 hat Denz in das Resort viele Millionen Franken investiert. Damit ist er zwar nicht gerade der König von Weggis, doch der 57-Jährige gehört sicher zu den wohlhabenderen Bürgern des Kurorts. Zum Dank dafür erhielt er 2011 von seiner Wahlheimat die «Weggiser Rose». Dabei tritt der Hotelier überraschend bescheiden auf, sehr bodenständig. Man mag ihn. Dem Klischee eines unnahbaren Besitzers entspricht er nicht. Denz lebt ja auch seit Jahren in Weggis und er ist nicht nur im Hotel präsent. Zu seiner «Sparkling Group» gehören neben der Luxusherberge auch eine «konsequent nachhaltig» positionierte Wäscherei, ein Gebäudedienstleister, ein Weinhandel, ein Architekturbüro, ein Budgethotel und mit dem «The Grape» ein weiteres Restaurant an der Seepromenade. Die Holding sorgt für rund 150 Arbeitsplätze im Ort. Denz ist ein wichtiger Wirtschaftsplayer am schönsten Fleck der Erde, wie Mark Twain einst schwärmte.

Zu einem Fünf-Sterne-Resort gehören ein paar gute Restaurants. Im «Park Weggis» sind es drei: Das «Park Grill» hält im

aktuellen Gault & Millau 14 Punkte, das «Sparks» deren 15. Das ist, mit Verlaub, bescheiden. Denz sieht das sehr entspannt genau so: «Die Wichtigkeit der Kritiker hat sich in den letzten Jahren relativiert. Der Konsument orientiert sich vermehrt online.» Die Erlebnisberichte bei Tripadvisor sind für das Hotel ebenso viel wert wie das Votum der Tester. Deren Sterne sind kein Thema für Denz. Natürlich haben seine Gäste höchste Erwartungen, aber im Publikumsurteil zählen die Massage oder das Sprudelbad ebenso viel wie das Nachtessen und der Frühstückskaffee.

Im «Park Weggis» setzt Denz gastronomisch auf schlichten Genuss. In der Küche steht mit Florian Gilges ein langjähriger Mitarbeiter, auf den Verlass ist. Er sei sehr wandlungsfähig, lobt Denz: «Es ist toll, wie er sich immer wieder auf etwas Neues einlassen kann und Spass daran hat.» Mit dem Label Mäzen hat Denz indes Mühe. Erstens will der Geschäftsmann nicht à fonds perdu ein Fass ohne Boden alimentieren: «Reines Mäzenatentum können wir uns nicht leisten. Es muss wirtschaftlich sein.» Zweitens gab es eine Zeit, in der auch der Küchenchef im «Park Weggis» nach den Gourmetsternen griff. Eine zwiespältige Erfahrung. Der Koch bekam damals

zwar sehr gute Noten. Im Bericht stand zwischen den Zeilen aber, der Küchenchef führe in Weggis ja ein gutes Leben, weil der Mäzen alles zahle. «Das traf ihn sehr, weil er wirklich gut arbeitete», erinnert sich der Hotelbesitzer. Der Koch fand inzwischen sein Glück abseits des Gourmetzirkus, erzählt Denz: «Der Stress für den Küchenchef und sein Team war mit ein Grund, warum wir nicht mehr auf diesem Niveau mitspielen.»

Jetzt haben Denz, Gilges und Direktor Peter Kämpfer wieder etwas Neues vor. Anstelle des «Sparks» soll im historischen Speisesaal des Hotels ein neues Restaurant entstehen: In der «La Brasserie – saveurs du sud» sei der Name Programm, sagt Denz. «Wir wollen alles ein bisschen leichter machen, auch den Service und das Ambiente.» Während im «Park Grill» das Fleisch im Zentrum steht, gibts in der Brasserie Gemüse. Ist das auch für die Finanzen gesünder? Denz lacht: «Definitiv.» Im «Park Grill» arbeitet er seit 2013 mit André Jaeger zusammen. Die Kochlegende gab dem Restaurant nicht nur seinen Namen, sondern half persönlich, ein Konzept umzusetzen, das auf Produkte statt Punkte setzt. Denz schätzt die Kooperation: «André Jaeger ist eine extrem angenehme Persönlichkeit. Er traf die Auswahl der Produkte und zeigte dem Küchenteam, wie es sich in der Zubereitung verbessern kann.»

Denz wohnt nach wie vor gleich neben dem Hotel, in dem er als Kind seine Ferien verbrachte. Als er noch in Grie-

chenland eine Reederei betrieb, wurde ihm das Haus zum Kauf angeboten. Denz griff zu. Mittlerweile ist der Wahl-Weggisser aus dem Reederei-Geschäft ausgestiegen. Das Engagement in Weggis hat in seinem Portfolio an Bedeutung gewonnen. Und trotzdem: Stimmt es, dass er für sein Hotel einen Käufer sucht? Er würde nicht a priori nein sagen, wenn einer käme, erklärt Denz: «Das Hotel muss nicht auf alle Ewigkeit bei mir bleiben. Wenn jemand den Preis zahlt und Interesse hat, kann ich mich auch davon trennen.»

Der Blick des Gasts im «Park Weggis» schweift immer wieder aufs Wasser, davon kann man nicht genug kriegen. Die Seesicht ist das Asset dieser Anlage. Und von Weggis ist es nicht weit bis Vitznau, wo es auch ein Park Hotel gibt, und zwar eins, das den aktuellen «Koch des Jahres» hervorgebracht hat. Der Ausblick von den beiden Fünf-Sterne-Häusern ist quasi identisch, doch Denz sieht sich nicht in direkter Konkurrenz zum Nachbarkönigreich von Peter Pühringer – Seespiegel hin oder her. Auch hier bleibt Denz cool und bescheiden. Das Over-the-top-Niveau reize ihn nicht, sagt er. Apropos: Sein Bruder Silvio eröffnete im Elsass gerade die Villa René Lalique als Hotel mit Restaurant und heuerte mit Jean-Georges Klein einen Zwei-Sterne-Koch an. Denz kümmert sich derweil um sein eigenes Haus: «Ich mache das, woran ich selber Freude habe.»





## «Wenn Sie ein Renditeobjekt suchen, müssen Sie nicht in so ein Haus investieren.»

Das «Talvo» in Champfèr bei St. Moritz befindet sich in einem der ältesten Häuser des Engadins. Das Baujahr der «Scheune» ist im Entrée in einen Holzbalken gekeimt: 1658. In den goldenen Jahren von St. Moritz traf sich hier der internationale Jetset zum Après-Ski, ein halbes Jahrhundert ist das schon her.

Seit 2011 wirkt Martin Dalsass im «Talvo». Der legendäre Koch führt rasch durchs Haus. Nur ganz kurz, ein Blick in den neuen Weinkeller und in zwei Tabernakel, die versteckten Winkel, in denen die Würste hängen. Bei der Metzgete im Tessin ist der Chef immer dabei: «Selbstverständlich.» Und dann die Balsamico-Holzfassbatterie, das offene Geheimnis der Kochfreude, die hier herrscht. Der Südtiroler freut sich schelmisch wie am ersten Tag: «30 Jahre habe ich das Fass zu gelassen, um zu schauen, was passiert.» So strahlt ein Künstler, dessen Geduld Rosen gebracht hat. Mittlerweile ist der Balsamico 38 Jahre alt, die Höhe über Meer (1825 Meter) tat das Ihre dazu, dass Dalsass ihn einsetzen kann. Balsamico mit Understatement: Alle wollen ein paar Tropfen des kostbaren alpinen Balsamessigs by Dalsass probieren.

Der «Koch des Jahres 2001» muss niemandem mehr etwas beweisen. Wer über 25 Jahre auf 18-Punkte-Niveau kocht, dem glaubt man auch so. («Ich koche für die Gäste, nicht für die Punkte.») Während wir in der «Stüvetta Davidoff» auf den Eigentümer warten, macht der Chef de Service die Runde. Der junge

Mann heisst Andrea Dalsass. Er trat 2013 in den Betrieb seiner Eltern Martin und Lorena ein. Zuvor studierte der Junior unter anderem Mathematik und Physik in Meran. Und er spielte Eishockey für den HC Lugano. Übers Hockey sei er auch mit dem neuen Besitzer Peter Spuhler ins Gespräch gekommen, erzählt Martin Dalsass: «Genau hier sassen wir. Ich wusste sofort: Das ist es.»

Und dann ist er da. Peter Spuhler umarmt seinen Freund zur Begrüssung herzlich, bevor er sich in seine Ecke der «Stüvetta» setzt und einen Weisswein bestellt. «Hier bin ich daheim», sagt der 57-jährige Zugbauer und SVP-Politiker. Eines der sechs Zigarrenfächer im Humidor ist mit seinem Namen angeschrieben. Spuhler ist im Engadin verwurzelt. Im Militär kommandierte er zuletzt eine Bündner Gebirgsgrenadierkompanie, die Geb Gren Kp 12. Und schon als Kind verbrachte der gebürtige Zürcher die Ferien im Engadin. Auch der Bezug zur Gourmetküche war für den Sohn von Spitzenkoch Paul Spuhler ganz natürlich: In der legendären Ära von 1960 bis 1987, in der sein Vater die Küche des Zürcher Hotels Dolder prägte, studierte der Junior Wirtschaft und spielte nebenbei Eishockey: «Oder ich spielte Hockey und studierte nebenbei, von Phase zu Phase litt das eine oder das andere.» Nach dem Training auf der Dolder-Eisbahn holte er seinen Vater gern von der Arbeit ab: «Ich wartete in der Küche. Manchmal gabs sogar noch ein Sandwich.» Sein Vater hätte es gern gesehen, wenn auch



**Herzensangelegenheit**  
**Peter Spuhler überzeugte seinen Freund Michael Pieper, das «Talvo» in St. Moritz zu retten. Mit Martin Dalsass fanden sie einen Koch, der zum Lokal passt. Menschliche Wärme ist Teil des Zinses.**







er Koch geworden wäre, erzählt Spuhler: «Das war für mich aber keine Option. Und er hat mich auch nie zu etwas gezwungen.»

Die Geschichte, wie Peter Spuhler «das beste Restaurant von St. Moritz» kaufte, ist schnell erzählt. Noch bevor der Weisswein in der «Stüvetta» serviert wird, ist die ganze Wahrheit auf dem Tisch. Die vormaligen Besitzer Roland und Brigitte Jöhri sind alte Bekannte der Familie. Jöhri hatte acht Jahre lang bei Paul Spuhler im «Dolder Grand» gearbeitet. Bereits als sie noch in Ftan das «Paradiso» führten, besuchte man sich. Jöhris näherten sich dem Pensionsalter, sie wollten verkaufen, es gab Pläne für Eigentumswohnungen. Als Spuhler davon erfuhr, nahm er in einer Sitzungspause des Rieter-Verwaltungsrates Michael Pieper zur Seite, der zum Engadin ebenfalls eine tiefe Beziehung pflegt. Spuhler sagte zu ihm: «Es kann doch nicht sein, dass wir im Oberengadin kein Restaurant mehr haben.» Fünf Minuten später war Pieper überzeugt, die Sache per Handschlag entschieden, jeder kaufte 50 Prozent. Das «Talvo» war gerettet.

Nun mussten Spuhler und Pieper nur noch einen Koch suchen, um dem Haus neues Leben einzuhauchen. Dalsass war nicht der einzige, der in Frage kam. Aber die drei verstanden sich sofort.

Die Küche des Dalsass entspricht dem Typ Spuhler: «Eine wirklich gute Küche, ohne Schnickschnack. Unsereins hat gern etwas auf dem Teller.» Für Spuhler ist dieses Haus eine «Herzensangelegenheit», kein Business: «Die Spitzengastronomie läuft heute auf dünnem Eis. Wir müssen dem Erbe Sorge tragen», sagt der Investor und spricht auch von einem «Hobby». Der Deal ist einfach: «Martin Dalsass zahlt uns einen Pachtzins, Punkt. Er ist sein eigener Unternehmer, der Erfolg spielt sich bei ihm in der Küche ab.» Spuhlers Weitsicht als Strategie ist hier nicht gefordert, eher seine Grosszügigkeit: «Das Ziel ist, dass wir Martin Dalsass den Rücken freihalten. Dass er eine faire Chance kriegt.» Im Übrigen gibt es für einen Mann von Spuhlers Format interessantere Gesprächsthemen als Betriebsrechnungen. Und wenn man trotzdem noch einmal nach der Rendite fragt, zuckt er mit den Schultern: «Wenn Sie ein Renditeobjekt suchen, müssen Sie nicht in so ein Haus investieren.»

Menschliche Wärme ist die einzige Rendite an diesem Investment. Für den Stadler-Patron gehören Geschäftsessen in den besten Restaurants zum Alltag. Er fährt nicht extra zwei Stunden, um auswärts zu essen. Aber nach St. Moritz reist er seit jeher gern, manchmal im eigenen Zug – und natürlich schaut er dann im eigenen Restaurant vorbei. ■

