

Mit Brot einen Namen schaffen

Brot ist etwas vom ersten, das dem Gast im Restaurant begegnet. Gutes Brot kann deshalb ein wichtiger Erfolgsfaktor sein, sofern man welches hat. Das Wirtepaar Riederer vom Schloss Scharthenfels setzt bei seinen Backwaren auf die Delitrade AG. Seither pilgern die Gäste nicht nur wegen der Aussicht auf der Wettinger Schloss.

FOTOS: TONY BAGGENSTOS

Das Schloss Scharthenfels gehört der Stadt Wettingen, und ist sozusagen das wohlbehütete Baby der Wettinger. Zumal in der Vergangenheit auch die nahegelegenen Badener mehrmals versucht haben, das schmucke Schloss an

der beeindruckenden Lage in Ihre Hände zu bekommen – erfolglos.

Die kriegerischen Zeiten sind vorbei, und trotzdem geriet das Schloss letztes Jahr wieder ins Stadtgespräch, als man – nicht minder dramatisch als die bewaffneten Attacken der Badener – einen neuen Pächter suchte. Das Rennen machte das junge Wirtepaar Denise und Gian Riederer. «Es ist immer schwierig so ein traditionelles Restaurant zu übernehmen», sagt Gian Riederer. Aber einfach ist nichts im Leben, es kommt nur darauf an, wie man es anpackt.

Der 31jährige Riederer hat sich seine Sporen als Küchenchef des Zürcher Mövenpick-Restaurants Plaza abverdient und kochte drei Jahre lang im Restaurant Schiffflände am Greiffensee. Dort lernte er auch seine Ehefrau Denise kennen. Seit April 2007 chrampfen die beiden auf dem Scharthenfels unermüdlich für Speis und Gäste. Vor allem im Sommer herrscht

Hochbetrieb. Das Schloss ist eine beliebte Ausflugsdestination für Wanderer und Einheimische. Zudem liegt das Restaurant mit dem hübschen Säali auch bei den Geschäftleuten der zahlreich ansässigen Industrie hoch im Kurs.

Die vielschichtige Gästeschar ist für die Riederers aber nicht nur erfreulich sondern auch eine Herausforderung. Denn bei schlechtem Wetter bleiben die Wanderer aus und bei Sonnenschein platzt die Terrasse aus allen Nähten. Vor allem die Planung des Backwaren-Einkaufs entpuppte sich als Knacknuss. Neben den Sandwiches und Mandelgipfel für die Wanderer, bietet Riederer seinen Gästen drei verschiedene Brotsorten an. «Das Brot ist sehr wichtig», erklärt Denise Riederer. «Es ist etwas vom ersten, das der Gast bei uns erhält.» Wenn das Brot schmeckt, ist das schon die halbe Miete. Und wenn das Brot gar noch warm beim Gast ankommt, dann spricht sich das schnell herum.

Referenzbetrieb:

**RESTAURANT SCHLOSS
SCHARTHENFELS**

Scharthenfelsstrasse

5430 Wettingen

056 426 19 27

Fax 056 426 19 80

www.schloss-scharthenfels.ch





Das sympathische Wirtepaar Denise und Gian Riederer im Schloss Schartenfels:
«Plötzliche wollten die Gäste unser Brot auch für zuhause kaufen.»



Hat quasi den Beck gewechselt: Christiane Thöny.

Für die Backwaren im Schloss Scharnfels ist die Delitrade AG verantwortlich. Je nach Wetter müssen die Transporter des Tiefkühl-Backwaren-Spezialisten dreimal pro Woche ausrücken, um die Nachfrage der Riederers zu decken. Gebacken werden dann sämtliche Brote, Gipfel oder Apfelstrudel im Schloss. Und das bis zu viermal täglich. Frischer geht es nicht. «Wir waren selbst erstaunt, wie positiv die Gäste auf unser Brot reagieren», gesteht Denise Riederer.

Delitrade-Mitgründer Peter Bolliger schmunzelt, wenn er das hört: «Solche Erfolge verdanken wir nicht zuletzt unseren verschiedenen Produzenten». Ihre Backwaren lassen Bolliger und sein Geschäftspartner Roman Engler bei nicht weniger als 22 verschiedenen, regionalen Bäckern herstellen. Im Ver-

gleich mit einer Grossbäckerei birgt dieses dezentralisierte Produktionssystem einige Vorteile. «Wir können jederzeit eine Lieferung zurückweisen, wenn die Qualität nicht stimmt», so Bolliger. Auch ist die Flexibilität im Produkte-Sortiment erstaunlich.

Wenn nämlich ein Gastronom seinen Gästen ein spezielles Brot, sagen wir mal ein Chilibrötchen mit Zwetschgen, anbieten möchte, und wöchentlich ein bisschen mehr als drei Stück davon absetzt, entwickelt Delitrade für den betreffenden Betrieb ein neues Produkt, das der Wirt exklusiv verkaufen kann. «Mit so einem Brot kann sich ein Gastronom einen Namen schaffen», so Bolliger. Die Produkt-Entwicklung ist bei der Delitrade denn auch Chefsache. «Wir sind immer vorn dabei», erklärt Delitrade-Mitgründer Roman Engler.

«Der Trend geht eindeutig zurück zu rustikalen Broten ohne Zusatzstoffe», so Engler. Im Delitrade-Sortiment findet man vom normalen Buttergipfel über glutenfreie Backwaren, Baguettes bis zum rustikalen Spezialbrot. Ein Produzent von Delitrade stellt sogar Brote nach alter Methode, ganz ohne Ascorbinsäure oder andere Zusatzstoffe her. Das ist nicht so einfach, wie es tönt, wird die benannte Ascorbinsäure doch oft bereits beim Mahlen der Körner ins Mehl gemengt. «Wenn man dieses Brot isst, merkt man den Unterschied», versichert Bolliger.

Damit auch im Restaurant nichts schiefgeht wurde Riederer von einem Spezialisten von Delitrade genau instruiert wie die Teiglinge und verschiedenen Spezialbrote zu backen sind. Wichtig ist, dass der Gastronom ein Aluminium Lochblech verwendet, und die Backwaren nicht im



Who is Delitrade

Die Delitrade AG wurde 2002 von Peter Bolliger und Roman Engler gegründet und stieg schnell in die Top 5 der Schweizer Tiefkühlbackwaren-Branche auf. Kein Wunder, denn die beiden Gründerväter haben ihr Handwerk von der Pike auf gelernt.

Das variantenreiche Voll-Sortiment tiefgekühlter Backwaren und Fingerfood-Artikel basiert auf einer handverlesenen Produkteselektion von rund 22 Herstellern und reicht vom einfachen Buttergipfel über gefüllte Süßwaren, bis hin zu Spezialbroten, Baquettes und Fingerfood-Häppchen. Ausgeliefert wird in die ganze Schweiz. Die meisten Produkte stammen auch aus regionalen Bäckereibetrieben. Ergänzende Spezialitäten werden nach traditionellen Originalrezepturen in den europäischen Nachbarländern hergestellt.

DELITRADE AG

Libernstrasse 24
8112 Otelfingen
043 411 60 00
Fax 043 411 60 06
www.delitrade.ch



Die Delitrade-Gründer Peter Bolliger (l) und Roman Engler (r) mit dem Scharnenfels-Wirtepaar Denise und Gian Riederer.

üblichen Edelstahlblech des Kombisteamers aufbäckt. «Edelstahl leitet die Hitze nicht ideal und führt bei den Teiglingen zu teigigen Böden», erklärt Delitrade Mitgründer Roman Engler.

Gian Riederer jedenfalls hat nichts falsch gemacht. Das Brot kam an und wie. «Plötzlich wollten die Gäste unser Brot auch für zuhause kaufen». Tiefgekühlt wohlverstanden. Eine dieser Gäste war Christine Thöny aus Wettingen. «Das Brot war so gut, dass wir es unbedingt auch zu Hause haben wollten». Gesagt getan. Gian Riederer packte zwei Brote in einen Sack und erklärte Christiane Thöny kurz wie man das Brot aufbäckt. «Als wir das hörten, mussten wir natürlich reagieren», lacht Bolliger. Einen Monat später lieferte Delitrade den Riederers nicht nur das ihr gewohnte Backwaren-Sortiment, sondern zudem noch

Papiersäcke, Backrezept inklusive. Heute muss Gian Riederer den Gästen darum auch nicht mehr erklären, wie man die Brote fertigbäckt.

Erfindungsreichtum bewiesen die Delitrade-Gründer aber nicht nur bei ungewöhnlichen Kundenwünschen, sondern auch in der Nutzung von potentiellen Synergien. «Wir haben die nötige Tiefkühltechnik und fahren sowieso zum Gastronom», erzählt Engler. Zusammen mit einem Kompetenten Partner, vertreiben die beiden seit einem halben Jahr darum auch tiefgekühlte Meeresfrüchte. «Bei Meeresfrüchten ist die Qualität fast noch wichtiger als bei den Backwaren», so Bolliger. Die Crevetten und Lobster von Delitrade lassen sich darum nicht ins betreffende Herkunftsland, sondern genauestens detailliert bis in den lokalen Produktionsort zurückverfolgen.