

Familiäre Systemgastronomie mit klassischer deutscher Küche

Der Schwan hat im 13. Jahr seines Bestehens seinen Hals schon recht weit ausgestreckt: In Düsseldorf etablierten sich die Schwan Restaurants bereits mit drei Betrieben. Vor gut einem halben Jahr eröffnete man in der Nachbarstadt Neuss einen weiteren, um auch abseits der typischen Touristenpfade die Erfolgsgeschichte fortzusetzen.



Nur am Schreibtisch zu sitzen war noch nie ihr Ding, sagt Kerstin Rapp-Schwan. Dafür habe sie nicht die Ruhe. Heute ist sie Geschäftsführerin der Schwan Restaurants – eine Aufgabe, bei der ihr ihre Umtriebigkeit zugutekommt. Aktuell existieren vier Betriebe: der älteste in der Düsseldorfer Altstadt, zwei weitere in den Stadtteilen Derendorf und Pempelfort und seit Frühjahr 2013 der jüngste in Neuss. Anteil daran hatte auch Axel Schwan, der gemeinsam mit seiner Zwillingsschwester das Unternehmen jahrelang leitete. Der Strategie, wie sie ihn nennt. Vor zwei Jahren stieg er aus und zeichnet inzwischen für das EMEA-Marketing der Restaurantkette Burger King verantwortlich. Mit ihrem Mann Martin Rapp, Geschäftspartner und Freund Timo Sieg sowie einem

110-köpfigen Team hat Kerstin Rapp-Schwan aber eine starke Mannschaft, mit der sie das Restaurantkonzept weiter ausbauen will: „Wir verstehen uns als Systemgastronomie mit familiärem Charakter.“ Das heißt: Für alle vier Betriebe sind verbindliche Standards festgelegt, zum Beispiel bei der Zusammensetzung der Gerichte oder der Arbeitsabläufe. Gleichzeitig sollen sich die Gäste aber in der sprichwörtlichen Wohlfühlatmosphäre wiederfinden: Spiegel in Barockrahmen und Kronleuchter hängen an Wänden und Decken, das Mobiliar ist in warmen Farben gehalten. Mit dem Speisenangebot will die Chefin Bodenständigkeit und Vertrautheit demonstrieren: Auf der Menükarte jedes Restaurants wird Oma Käthes Lieblingsküche angepriesen, bestehend aus unter anderem hausgemachten Senfeiern mit pikanter Sensauce und Salzkartoffeln oder Wiener Kalbsschnitzel mit Pommes und Preiselbeeren. Wie schon zu Käthe Schwans Zeiten werde dabei viel Wert auf die eigenhändige Herstellung gelegt, so die Enkelin. Die Schnitzel sind selbst geklopft und auch die Hauslimonaden entstammen der eigenen Produktion. Damit schließt man sich dem Trend vieler junger Gastrobetriebe an. „Haus eigene Produkte sind immer etwas Besonderes, ein Hingucker auf der Karte“, erläutert Kerstin Rapp-Schwan. Da Gäste erfahrungsgemäß einen hohen Wert auf Herkunft und Qualität der Speisen legen, bezieht das Unternehmen seine Waren ausschließlich von Lieferanten, mit denen es schon lange und auf vertrauensvoller Basis zusammenarbeitet, darunter die Düsseldorfer Traditionsmetzgerei Schlösser. Einheitliche Qualitätsstandards sind wichtig – bei einer

Schwan in Düsseldorf-Pempelfort.

Kerstin Rapp-Schwan und Martin Rapp setzen in ihren Schwan Restaurants auf gastronomische Bodenständigkeit und verbindliche Standards bei den Arbeitsabläufen.



Schwan in Neuss am Markt.

gastronomischen Marke, die aus mehreren Betrieben besteht, umso mehr. Gleichzeitig komme es aber darauf an, dezentrale Strukturen zu schaffen, meint Timo Sieg – der ehemalige Managing Director für Deutschland und CEO für Europa der Düsseldorfer PR-Agentur Ketchum Pleon berät das Unternehmen Schwan Restaurants bei den strategischen Fragestellungen: „Bei nur einem Betrieb sind die Strukturen noch relativ überschaubar. Schwierig wird es für viele Gastronomen, wenn sie weitere Niederlassungen eröffnen. Dann müssen die Aufgaben richtig verteilt werden.“ Daher gibt es übergeordnete Posten, so in der Küchenleitung, im Einkauf, Marketing und Controlling. An den einzelnen Standorten trägt aber jeweils ein Betriebsleiter die Verantwortung. Kerstin Rapp-Schwan: „Unser Personal vor Ort gibt jedem Restaurantstandort die familiäre Note. Es ist der Dreh- und Angelpunkt, wenn es darum geht, dass unsere Gäste sich wohlfühlen.“ Entsprechend skeptisch sieht die Unternehmerin die Digitalisierung in der Gastronomie, etwa in Form von virtuellen Speisekarten: „Das ist eine ganz nette Spielerei, kann aber nicht den persönlichen Service ersetzen.“ Um die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Betrieb zu stärken, setzt sie vor allem auf interne Schulungen. Der jüngste Zuwachs in Neuss ist für die Schwan-Strategen dennoch auch eine neue Herausforderung: Das Restaurant ist das erste außerhalb des Düsseldorfer Stadtzentrums und mit einer weniger touristischen, dafür aber brauchtumsorientierter Klientel. Das jährliche Schützenfest am Marktplatz der Stadt ist dafür nur ein Beispiel. Hier gilt es ebenfalls, Ideen zu entwickeln, wel-



che die Gäste anlocken. „Aber zum Glück befinden wir uns in guter Nachbarschaft“, berichtet Kerstin Rapp-Schwan. Von Konkurrenz könne daher keine Rede sein – sicher auch ein Vorteil im Vergleich zu den Touristenmeilen der Altstadt, wo jeder Betrieb um seine Kundschaft kämpfen muss. Mit Neuss soll die Geschichte des Schwan aber noch lange nicht zu Ende sein. Nach wie vor hält das Team nach geeigneten Standorten in und um Düsseldorf Ausschau. Wichtiges Kriterium: eine Außenterrasse. „Die gehört unbedingt dazu“, meint die Geschäftsführerin. „Die Menschen zieht es nach draußen. Daher sollte auch das gastronomische Leben weitgehend im Freien stattfinden.“



PROFILE

- Schwan Restaurants verstehen sich als Systemgastronomie mit familiärem Charakter. Geschäftsführerin ist Kerstin Rapp-Schwan, die von ihrem Mann Martin Rapp bei der Weiterentwicklung des Konzepts und Expansion der Betriebe unterstützt wird.
- Das erste Restaurant eröffnete vor 13 Jahren in Düsseldorf am Burgplatz. Es folgten weitere in Stilwerk in der Nähe der Königsallee (dieses schloss im Frühjahr 2013), in den Stadtteilen Derendorf und Pempelfort sowie in Neuss am Markt.

- Für alle vier Betriebe sind Standards festgelegt, zum Beispiel für die Zusammensetzung der Gerichte oder Arbeitsabläufe.
- Die überwiegend deutsche Küche mit einem vergleichsweise großen Anteil an hausgemachten Gerichten demonstriert Bodenständigkeit und Vertrautheit.
- Insgesamt sind 110 Mitarbeiter an allen vier Standorten tätig.

www.schwan-restaurant.de