



60
JAHRE
ANS 

*Reto Hugentobler, Inhaber und Geschäftsführer
der Hugentobler Schweizer Kochsysteme AG.*

Aus Liebe zu den Köchen.

Alles begann mit einem jungen Kaufmann, der sich fragte, warum Köche im Stress untergehen. Aus dieser einen Frage wuchs eine Firma, die bis heute denselben Antrieb hat. Reto Hugentobler über 60 Jahre Firmengeschichte, den Wandel der Branche und das, was bleibt.

«Jedes Mal, wenn ich Köche besuchte, waren diese im Stress. Ich sah sie krampfen und schwitzen und überlegte mir, wie man die Abläufe verbessern könnte», erinnert sich Fredy Hugentobler an seine Anfänge beim Speiseverteilungsspezialisten Finessa. Aus dieser Beobachtung ist alles entstanden.

Selbst gekocht hat der Visionär nie. Seine Faszination galt der Arbeit der Köche und der Exzellenz auf dem Teller. Was ihn umtrieb, war die Idee, frische Speisen nach allen Regeln der Kunst zuzubereiten, sie haltbar zu machen und auf Abruf ohne Qualitätsverlust aufzutischen. Inspiration suchte er sich in aller Welt. Vermischt mit dem Erfahrungsschatz Schweizer Köche und technischer Raffinesse löste dieser Mix eine kleine Küchenrevolution aus. Es entstanden neue Technologien des Regenerierens, Haltbarmachens und des beutellosen Vakuumierens von Speisen mit GreenVAC – bis hin zum Kochsystem «freeze'n'go». Seither sind viele weitere Innovationen dazugekommen und das Familienunternehmen hat sich stets weiterentwickelt. Im Jahr 2010 übernimmt sein Sohn Reto Hugentobler die Geschäftsführung. Ende 2025 gibt Fredy Hugentobler auch den Verwaltungsratsvorsitz ab. Eine Ära geht zu Ende. Anlässlich des 60-Jahr-Jubiläums blickt Reto

Hugentobler zurück und erklärt, warum diese eine Ursprungsidee auch in Zukunft tragen soll.

60 Jahre Hugentobler: Was bedeutet dieses Jubiläum für dich persönlich?

Ich bin sehr dankbar für dieses Jubiläum, durfte ich doch fast die Hälfte der Zeit diese Firma begleiten. Es zeigt, dass wir uns über Jahrzehnte weiterentwickeln konnten, und es zeugt von Kontinuität in einem hektischen Umfeld, in dem andere Marktbegleiter verschwunden oder übernommen worden sind. Es war und ist richtig, unseren Werten treu zu bleiben. Fans in der Gastrowelt zu schaffen, unseren Mitarbeitenden mit Wertschätzung und Sinnhaftigkeit zu begegnen, unsere Lieferanten und Partner fair zu behandeln und den Mehrwert unserer Kochsysteme sowie die Beziehungen über den Preis zu stellen.

Du führst Hugentobler seit 2010. Was hat sich seither am stärksten verändert, in der Branche und im Unternehmen selbst?

Das Restaurantsterben hat zugeschlagen, der Care Bereich wird immer wichtiger. Der Fachkräftemangel hat sich mittlerweile bis zum fehlenden Casserolier zugespitzt. Die digitale Transformation ist in allen Bereichen und auf allen Stufen spürbar. Neue

Generationen, die in die Wirtschaft einsteigen, haben andere Vorstellungen von Arbeitszeitmodellen, Entlohnung, Freiheiten und Benefits. Gerade hier waren und sind wir stets gefordert, zu reflektieren und zu beurteilen, was möglich ist und was nicht.

Mit welchen Herausforderungen warst du konfrontiert, und was hat es gebraucht, um 60 Jahre zu bestehen?

Zentral und herausfordernd war sicher der Generationenwechsel, gut vorbereitet und sauber durchgezogen. Doch wer meinen Vater kennt, weiss, dass der Küchenvisionär kaum zu bremsen ist. Entdeckt er irgendwo in einer Küche eine Not, entwickelt er gleich ein ganzes Konzept dafür. Ausgerechnet diese Stärke hat aber zu Meinungsverschiedenheiten geführt. In dieser Übergangsphase den Frieden zu wahren, keinen Frust aufkommen zu lassen und sich innerhalb unserer Vision zu bewegen, war herausfordernder und hat länger gedauert als gedacht. Heute können wir mit Stolz zurückblicken und sagen, die Ablösung ist geglückt.

Ein weiterer grosser «Hosenlupf» war 2013 die Zentralisierung der drei Standorte rund um Bern. Alle Abteilungen mit ihren Bedürfnissen, die Vorgaben und Gesetze

sowie das Budget unter einen Hut zu bringen, war ein Kraftakt. Heute wissen wir, es war richtig so. Einschneidend waren auch die Betriebsschliessungen während Corona. Ich befürchtete zahlreiche Kündigungen aussprechen zu müssen. Am Ende war es gottlob keine einzige und wir überstanden die Pandemie mit nur 7 Prozent Kurzarbeitsentschädigung.

Wir bestehen heute nach 60 Jahren noch, weil wir nach dem Credo leben: «Our people make the difference». Das tönt vielleicht abgedroschen, aber ich bin überzeugt, dass wir den Menschen ins Zentrum stellen. Sei dies an der Front als Verkäufer, Coach, Servicetechniker oder Monteur, sei dies im Hintergrund, am Empfang, im Innendienst oder in der Servicezentrale. Es braucht jedes Zahnrad, damit die Uhr läuft. Wir wollen Hugianer, die auf all diesen Stufen für ihre Arbeit brennen. Die Folge sind glückliche Kunden, die unser Überleben sichern. Herzlichen Dank an dieser Stelle an all die Betriebe, die ROT in der Küche stehen haben!

*«Wir hören hin,
entwickeln Lösungen
und denken sie fertig.»*

Wo steht Hugentobler heute?

Finanziell gesund aufgestellt, klar positioniert und mit treuen, engagierten Hugianern. Über die 60 Jahre haben wir uns vom Geräteanbieter zum Lösungspartner entwickelt, der den Betrieb über den ganzen Weg begleitet. Von der Analyse über die Planung und Lieferung bis zum Service danach. Dazu kommen Dienstleistungen wie Kurse, Coachings und Finanzierungsmöglichkeiten. Der Gastronom bekommt alles aus einer Hand, und genau das macht uns aus.

Was gewinnt ein Gastronom, der heute auf Hugentobler setzt?

Unsere Vision ist seit 60 Jahren dieselbe: Glückliche Köche, bessere Speisenqualität und eine höhere Küchenrendite. Wir schaf-

fen Fans. Das ist der Grund, weshalb wir morgens nicht wie ein Perserteppich liegen bleiben, sondern «es tun». Wer auf uns setzt, erhält nicht nur gute Qualität, sondern auch schnellen, persönlichen Serviceeinsatz und kein endloses Warten in der Hotline. Unser Anspruch ist, dass sich Gastrobetriebe durch unsere Kochsysteme und unser Coaching verbessern, nicht nur um zu überleben, sondern damit es sich lohnt und Freude macht. Wir hören hin, entwickeln Lösungen und denken sie fertig.

Dein Vater hat das Unternehmen über Jahrzehnte geprägt und wurde Ende 2025 als Verwaltungsratspräsident verabschiedet. Welche zwei Eigenschaften von ihm haben die Firma am stärksten geprägt?

Erstens die Faszination, das Kochen immer weiterzuentwickeln. Und zweitens seine Haltung, dass Führen dienen heisst und dein Einfluss nur so weit reicht wie deine Liebe.

Und wo unterscheidet ihr euch am meisten?

Ich spiele besser Tennis und habe mit der Big Bertha den längeren Abschlag auf dem Golfplatz! Spass beiseite. Er ist der Vollblut Visionär, ich derjenige, der es verdaubar macht. Er ist der beste Verkäufer, ich eher der Verhandler.

Mit der Tochterfirma GastroPerspektiv AG beschäftigt Hugentobler rund 120 Mitarbeitende. Was schätzt du an dieser Vielfalt?

Ich schätze, dass ich mit dieser Firmengrösse jede Mitarbeiterin und jeden Mitarbeiter mit Namen kenne und bei jedem Anstellungsgespräch mit dabei bin. Über die verschiedensten Bereiche lerne ich viele Eigenschaften, Persönlichkeiten und Ausrichtungen kennen. Daraus kann ich selbst immer wieder viel lernen.

Im letzten Jahr wurde die Vision um «Fans schaffen» erweitert. Was steckt dahinter?

Früher hatte man einen Abnehmer, dann wurde er zum Kunden, dann zum Partner. Unser Anspruch heute ist, Fans zu schaffen. Und zwar, indem wir anders sind und mit unseren Perspektiven und Lösungen weiter gehen als alle anderen.

«Go for it» als Motto für die nächsten 60 Jahre: Was treibt dich persönlich an, weiterzumachen?

Der Wille, diese Firma einmal gesund in die nächsten Hände zu geben und das Wissen, ich habe mein Bestes gegeben.