



Portfolio 2021

DESILLUSION & Co.

desillusion.ch



desillusion & Co.	3
Strategische Beratung	4
Personen	5
Arbeitsfelder	7
Referenzprojekte	8
Medienspiegel	15
Kunden & Partner	16

DESILLUSION & Co.

Wir bieten strategische Beratung für private oder institutionelle Betreiber, Eigentümer und Vermieter von gastronomischen Plattformen sowie für Arealentwickler, Planer und Architekten.

Wir denken ganzheitlich und haben immer den Markt rund um die Projekte unserer Kunden im Auge – seien dies Stadtquartiere, Industrieariale, Business Districts, Shopping Centers, Sportstätten, Bildungszentren oder Kulturbetriebe.

Wir begleiten Projekte, die auf einer Vision mit Potenzial und gesicherter Finanzierung basieren. Unsere Arbeit ist fokussiert auf die Analyse von Märkten und Betrieben, darauf aufbauende Strategieentwicklung, Konzeption und Realisierungsbegleitung. Wir pflegen eine systematische Vorgehensweise und liefern konkrete Lösungen.

**desillusion ist bei uns also durchwegs positiv zu verstehen:
Wir machen aus vagen Visionen klare Konzepte.**

Büro Basel (Firmensitz)
Spalentorweg 55
4051 Basel

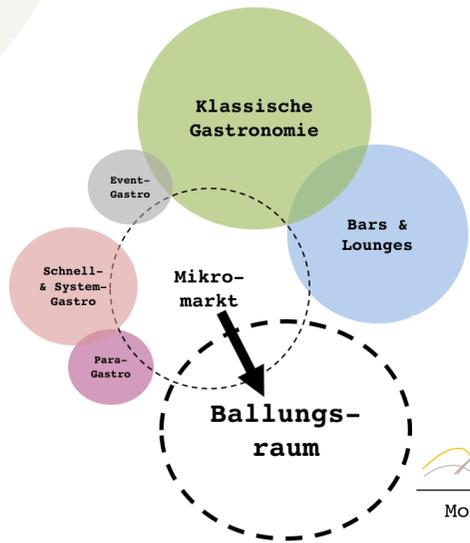
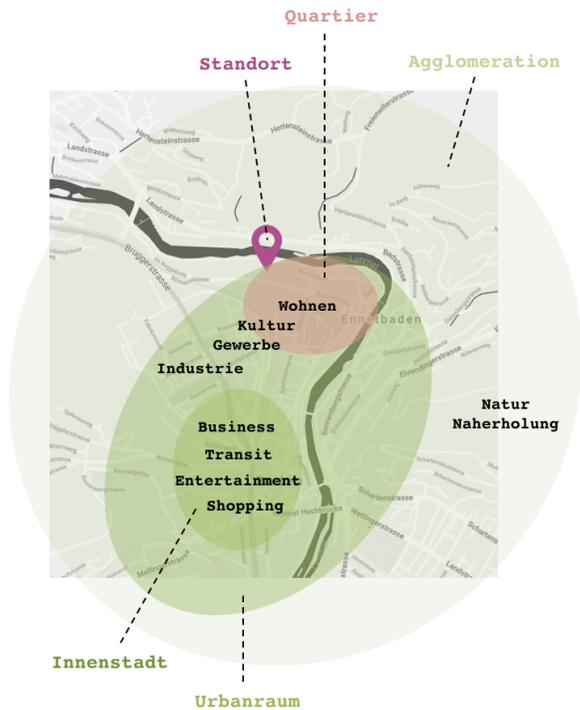
Büro Zürich
Clausiusstrasse 70
8006 Zürich

 **HotellerieSuisse**
Trusted Consultant

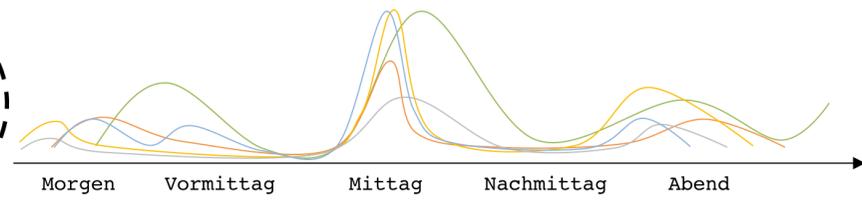

QUALITY
Our Passion

BCK
Bar & Club
Kommission
Zürich

STRATEGISCHE BERATUNG FÜR GASTRONOMIE & NEUE RÄUME



2025?
2030?



Personen

RAFAEL SAUPE

Strategie, Kreation, Konzept

- CAS in Urban Management UniZH
- MAS in Kulturmanagement UniBS
- Dipl. Hôtelier-Restaurateur HF

rafael@desillusion.ch
+41 (0)76 366 94 72



Stationen & Projekte

seit 2011	Entwicklung & Geschäftsführung desillusion, Basel & Zürich
2013 – 2014	Neukonzeption & Projektleitung Restaurant Rüsterei, Zürich
2011 – 2014	Freischaffender Berater & Referent im gastronomischen Kontext
2006 – 2011	Trainer & Berater GastroSuisse, Zürich
2005 – 2006	Project Manager Mund'art Event GmbH, Bern
2005 – 2006	Idea Producer/Trend Scout Ideenfabrik Brainstore, Biel
2002 – 2005	Geschäftsführung Adriano's Bar & Café, Bern
2000 – 2002	Stv. Chef de Bar Restaurant Kornhauskeller, Bern
1996 – 2000	Diverse Studentenjobs & Stellen in der Gastronomie

Personen

LUKAS VON BIDDER

Organisation, Planung, Netzwerk

- Eidg. dipl. Betriebsökonom FH
- Dipl. Hôtelier-Restaurateur HF

lukas@desillusion.ch
+41 (0)78 605 52 98



Stationen & Projekte

seit 2011	Entwicklung & Geschäftsführung desillusion, Basel & Zürich
2013 – 2014	Neukonzeption & Projektleitung Restaurant St. Albaneck, Basel
2012 – 2013	Direktion & Operations Manager César Ritz Colleges, Luzern
2011 – 2012	Dozent César Ritz Colleges, Brig/Le Bouveret
2008 – 2011	Projektkoordination Da Giovanni, Coop Genossenschaft, Basel
2003 – 2008	Projektmanagementsupport F. Hoffmann La Roche AG, Basel
2002 – 2003	Management Trainee Starwood Hotel Essex House, New York (heute Jumeirah Hotel)
2000 – 2001	Food & Beverage Assistant Manager Hotel Basel, Basel
1998 – 2000	Diverse Studentenjobs & Stellen in der Gastronomie

ANGEBOT

Arbeitsfelder

EXPERTISE

ERFAHRUNG

KOMPETENZEN

WISSEN

NETZWERK

STRATEGISCHE BETRIEBSBERATUNG

- Markt- & Konkurrenzanalysen für gastronomische Projekte
- Potenzialbeurteilung für gastronomische Standorte
- Betriebsanalysen & Aktionsplanung für bestehende Lokale
- Kreation ganzheitliche gastronomische Konzepte
- Entwicklung & Beurteilung von Betriebs- & Investitionsbudgets



AREAL- & MARKT- ENTWICKLUNG

- Begleitung von Immobilien- & Stadtentwicklungsprojekten mit Fokus auf Gastronomie & Begegnungsräume
- kurz-/langfristige Potenzialbeurteilung für gastronomische Nutzungen in neuen Märkten
- Strategieentwicklung zur Belebung von Standorten
- Entwicklung marktgerechter Gastronomie-Portfolios für Quartiere, Areale, Centers, Business Districts
- Hochrechnung von Frequenzen, Umsatz- & Mietpotenzial für Gastronomieflächen
- Ausschreibung & Vergabe von Gastronomiebetrieben
- Fachlicher Support & Second Opinion für Immobilienentwickler & -bewirtschafter sowie die öffentliche Hand



THINKING out of the box

- Ideenproduktion im Kontext von Gastronomie & Marktentwicklung
- Brainstormings & Workshops zur Schärfung von Visionen & zur Evaluation von Strategien für (neue) Betriebe/Standorte
- Inputs zu gastronomischen Trends/Innovationen & zum gesellschaftlichen Wertewandel

Referenzprojekte

SIHLcity

Zürich

Projekt

Begleitung & Weiterentwicklung
Gastronomie-Portfolio Entertainment
Center Sihlcity, Zürich

Teilprojekte

- A Analysen Markt, Areal & Betriebe
- B Neukonzeption Einzelbetriebe,
z.B. Rüsterei, L'Amant
- C Beurteilung & Second Opinion
Betriebe, Konzepte, Projekte
- D Ausschreibung Gastro-Flächen

Kernziel

markt- & zielgruppengerechte Gastro-
nomie als qualitativer & nachhaltiger
Mehrwert für das Entertainment Center
Sihlcity

Zeitraum

2013 - 2020

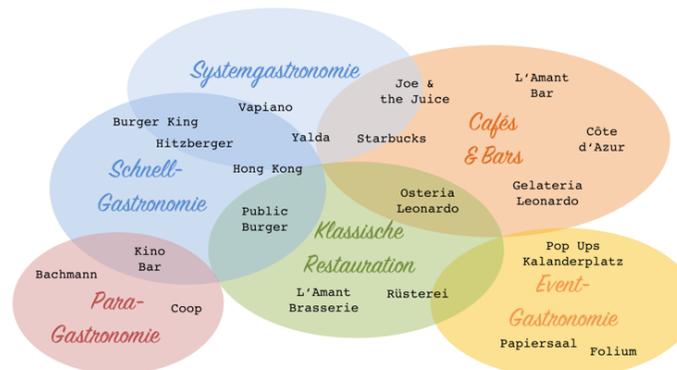
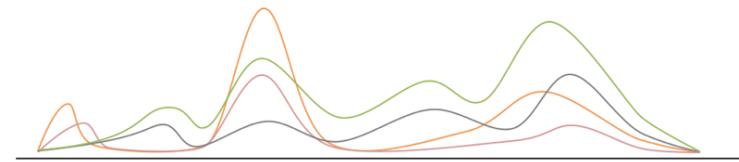
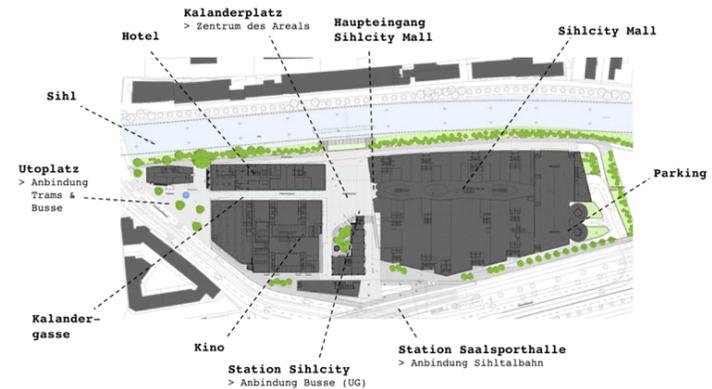
Status

alle bisherigen Teilprojekte abgeschlossen

Infos

sihlcity.ch
ruesterei.ch
lamant.ch

sihlcity



Referenzprojekte

LOKSTADT

Winterthur

Projekt

Entwicklung Gastronomie für die auf dem ehemaligen Sulzer Areal in Winterthur entstehende Lokstadt

Projektphasen

- 1 Analyse Markt, Potenzial & Entwicklung
- 2 Entwicklung Szenarien & Etappierung
Gastronomie-Portfolio
- 3 Begleitung Planung & Umsetzung

Kernziel

markt- & zielgruppengerechte Gastronomie für die Lokstadt; in Etappen mit dem Areal wachsend

Zeitraum

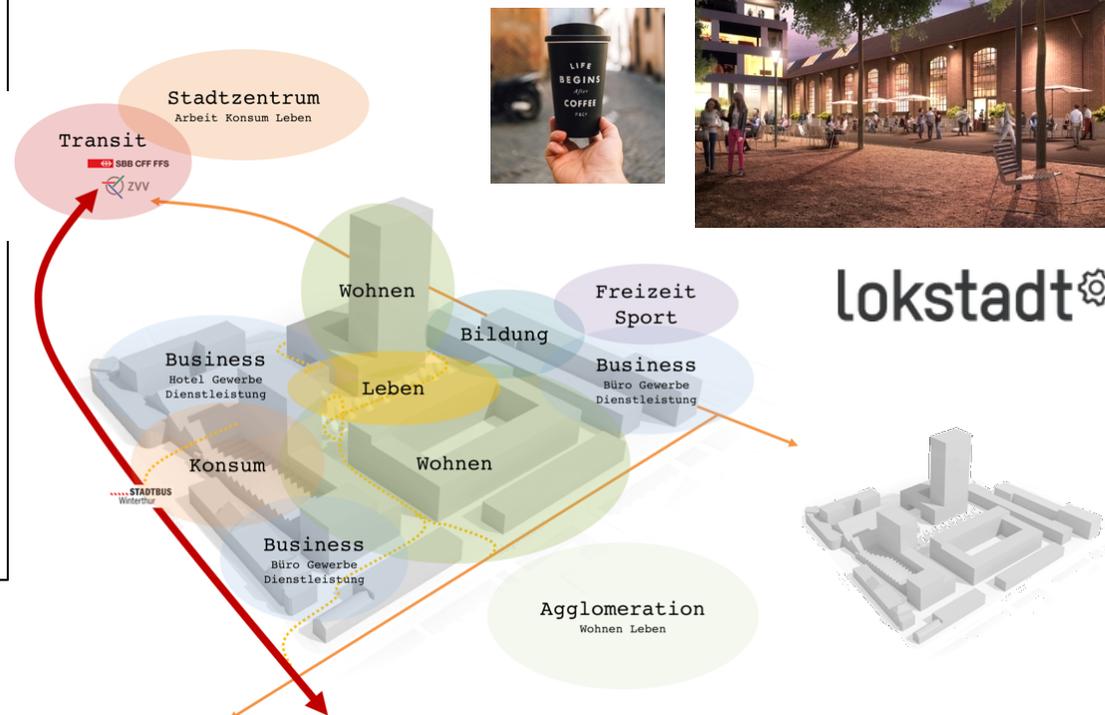
seit 2018

Status

Projektphasen 1/2 abgeschlossen
Auftrag pausiert

Infos

lokstadt.ch
implenia.com



Referenzprojekte

GRID / BASELINK

Basel

Projekt

Entwicklung Gastronomie für den neu entstehenden Life Science- & Gewerbepark GRID auf dem Areal BaseLink in Basel

Projektphasen

- 1 Analyse Markt, Potenzial & Entwicklung
- 2 Entwicklung Szenarien & Etappierung Gastronomie-Portfolio
- 3 Begleitung Planung
- 4 Ausschreibung & Vergabe Gastronomieflächen

Kernziel

markt- & zielgruppengerechte Gastronomie für das Objekt GRID & das Areal BaseLink; in Etappen mit dem Areal wachsend

Zeitraum

seit 2017

Status

Projektphasen 1/2 abgeschlossen
Auftrag laufend

Infos

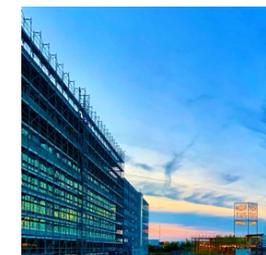
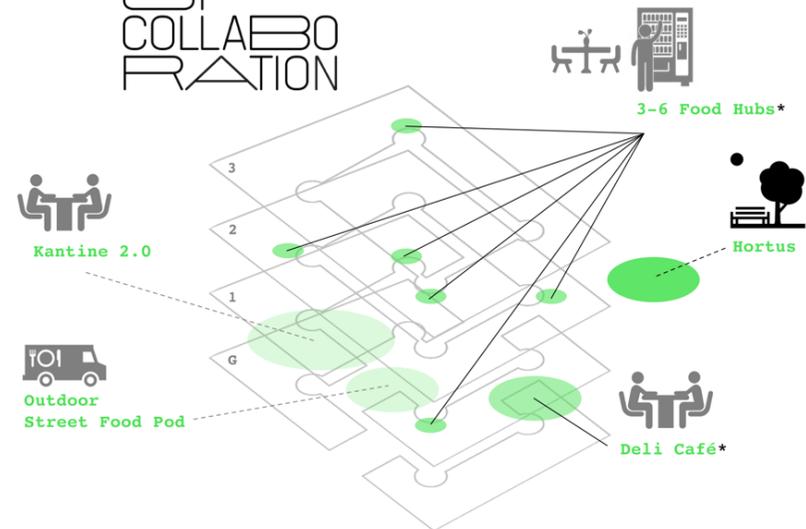
baselink.ch
gridbasel.ch
senn.com



HERZOG & DE MEURON



GRID OF COLLABORATION



Referenzprojekte

KANTONSSPITAL GRAUBÜNDEN

Chur

Projekt

Entwicklung öffentliche Gastronomie
Kantonsspital Graubünden am Haupt-
standort (Neubauprojekt SUN) & den
Standorten Fontana- & Kreuzspital in Chur

Projektphasen

- 1 Analyse Markt, Standorte,
Betriebe & Projekt SUN
- 2 Entwicklung Gastronomie-Portfolio
- 3 Neukonzeption Plattformen
- 4 Umsetzungsbegleitung

Kernziel

markt- & zielgruppengerechte öffentliche
Gastronomie an den Standorten des
Kantonsspitals

Zeitraum

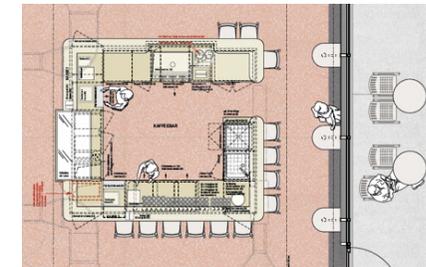
2018 - 2020

Status

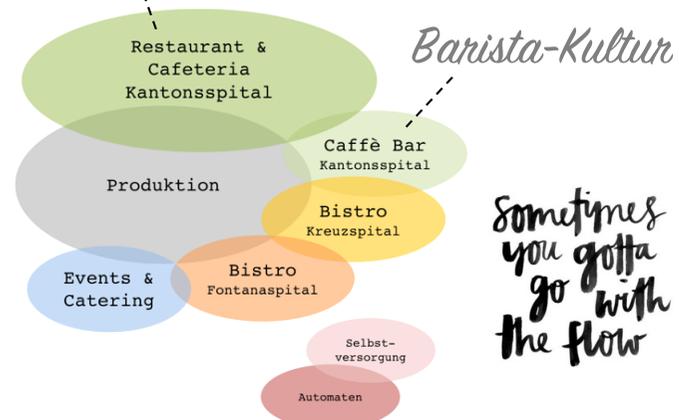
Auftrag abgeschlossen

Infos

ksgr.ch



Kantine 2.0



Referenzprojekte

SCHULVERPFLEGUNG

Sekundarstufe I & II, Basel-Stadt

Projekt

Analyse & Weiterentwicklung Schulverpflegung Sekundarstufe I & II, Basel-Stadt

Projektphasen

- 1 Analyse Schulstandorte & Umfeld
- 2 Entwicklung Betriebskonzept
- 3 Implementierung Betriebskonzept
- 4 Qualitätskontrolle & Begleitung

Kernziel

gesunde, ausgewogene & zeitgemässe, aber auch wirtschaftlich optimale Verpflegung für Schülerinnen & Schüler, Lehrpersonen & Mitarbeitende der Schulstandorte Sek. I & II, Basel-Stadt

Zeitraum

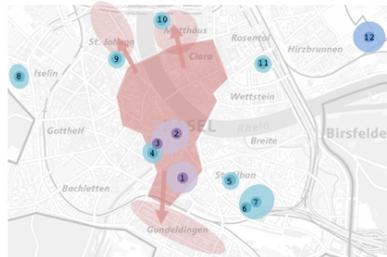
seit 2016

Status

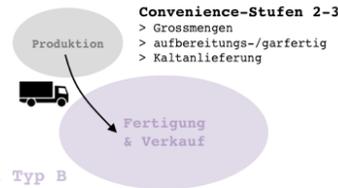
Projektphasen 1-3 abgeschlossen
Auftrag laufend

Infos

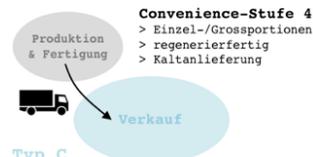
volksschulen.bs.ch
mb.bs.ch



Mensa Typ A



Mensa Typ B



Mensa Typ C

bekannt *abwechslungsreich* *frisch* *modular* *unkompliziert*
reichhaltig **klassisch / zeitgemäss** *gesund*
schnell *beliebt* *saisonal* *ausgewogen* *leicht* *nachhaltig*



Referenzprojekte

BISTRO QUICHET

Flamatt



Projekt

Konzeptentwicklung & Realisierung Café Bar in der Filiale Flamatt der Raiffeisenbank Sensetal

Projektphasen

- 1 Analysen Markt & Objekt
- 2 Entwicklung Konzept Café Bar
- 3 Umsetzungsbegleitung
- 4 Etablierungsbegleitung

Kernziel

hochwertige Café Bar zur Steigerung der Aufenthaltsqualität in der Raiffeisenbank Flamatt

Zeitraum

2017 - 2019

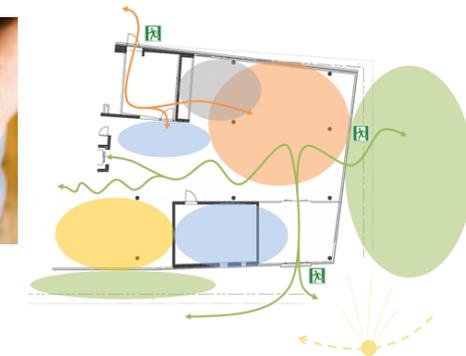
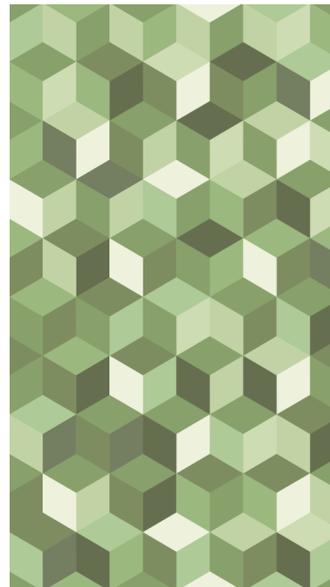
Status

Auftrag abgeschlossen

Infos

quichet.ch

RAIFFEISEN



- > Kick Off: Projektstart & Workshop
- > Phase 1: Kreation & Kalkulation
 - > Milestone 1: Präsentation Grobkonzept
 - > Entscheid: Go/No go
- > Phase 2: Detailkonzeption/Planung
 - > Milestone 2: Abschluss Konzeption/Planung
- > Phase 3: Realisierung
 - > Milestone 3: Eröffnung
- > Phase 4: Etablierung im Markt



Referenzprojekte

SAFRAN ZUNFT & LE RHIN BLEU

Basel

Projekte

Ausschreibung Gastro-Flächen Stadt
Basel, unabhängige Projekte A/B

Projektphasen

- A/B1 Analysen Markt & Objekte
- A/B2 Entwicklung Ausschreibungsdossiers
& Short Lists
- A/B3 Durchführung Ausschreibungen bis
Vertragsunterzeichnung

Kernziel

Neuvergabe Gastronomiebetriebe an
etablierte Basler Gastronomen & Wieder-
eröffnung mit überzeugenden & markt-
gerechten Konzepten

Zeitraum

2016 - 2017

Status

Aufträge abgeschlossen

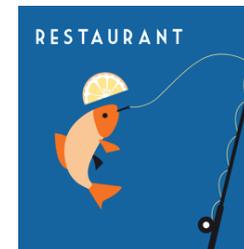
Infos

safran-zunft.ch
lerhinbleu.ch



SAFRAN ZUNFT

Restaurant · Bankett · Konferenz



Neueröffnung des Restaurants zur Safran Zunft in Basel

FRISCH, MODERN UND TRADITIONSBEWUSST: DIE «NEUE SAFFRE»

Anfang August öffnete das Restaurant Safran Zunft wieder seine altherwürdigen Türen – neu unter der Leitung von Alexandre Kaden. Das beliebte Traditions Haus präsentiert sich behutsam renoviert und tüchtig entstaubt – und startet mit neuem Pächter und bewährtem Team in die Zukunft.

MEDIENSPIEGEL*

GASTRO
Journal

Salt & Pfeffer
DAS MAGAZIN DER GASTRONOMIE

Ein beinharder Traumjob

Nur jede dritte Beiz schreibt schwarze Zahlen. Gastronomieberater Lukas von Bidder über romantische Visionen und knallharte Businesspläne.

Interview: Delia Bachmann – Foto: z.V.G.

Veröffentlicht: 07.06.2017



*mehr auf desillusion.ch

Rafael Saupé über die Vorteile kleiner Cafés, die Bedürfnisse der Gäste und den Barista von morgen Kompakt, smart und marktgerecht zum Erfolg

Einer, der sich mit Kaffee-Konzepten auskennt, ist Rafael Saupé. Der Mitinhaber der Gastronomieberatungsfirma «desillusion» war Geschäftsführer der Cafétébar Adrians in Bern und gibt Schulungen bei CafétébarSuisse. Er setzt sich intensiv mit Zukunftsszenarien auseinander und hat jüngst über das Kaffee-Konzept von morgen referiert.

GastroJournal: Wie lässt sich die aktuelle Café-Szene beschreiben?

Rafael Saupé: In der Schweiz bestehen auf der einen Seite internationale Ketten wie McCafé und Starbucks, auf der anderen Seite entstehen viele kleine, charmante Lokale und Pop-up-Betriebe. Diese heben sich mit hoher Produktqualität und lokaler Verankerung von der Konkurrenz ab.

Was ist bei Gästen gefragt?

Die Ansprüche an die Kaffeequalität steigen: Die Produktion muss fair und nachvollziehbar sein, der Geschmack mindestens so gut wie der des Nespresso-Kaffees, der sozusagen den Benchmark gesetzt hat. Zudem nehmen Spezialwünsche zu: Konsumenten möchten ein individuelles Produkt, zum Beispiel Kaffee mit hellerer Röstung, mit Soja- statt Kuhmilch oder mit Latte Art verziert – also mit Mustern.

Was sind die Erfolgsfaktoren für ein modernes Café-Konzept?

Ganz allgemein ist der Standort das A und O. Hochfrequentierte Lagen sind ideal, vor allem weil Kaffee immer mehr zum Take-away-Produkt mutiert. Cafés brauchen daher weniger Gästeraum, können

kleiner und mobiler werden. Hohe Kaffeequalität wird fast schon vorausgesetzt, damit lässt sich kein Wow-Effekt mehr erzielen. Zentral ist der Mensch hinter dem Konzept: Dieser muss als Entertainer, Kommunikator und Manager fungieren. Er muss Mitarbeiter und Gast für sein Konzept begeistern können und im Hintergrund die Zahlen im Griff haben.

Wer Kaffee verkaufen möchte, sollte somit Fachwissen vorweisen können?

Ja, denn fachliches Know-how ist für die Verkaufsförderung unabdingbar. Der Barista der Zukunft hat eine Beratungsfunktion, er muss individuell auf den Gast eingehen können. Eine permanente Schulung wird deshalb immer wichtiger für Team und Führung. **cb**

FOKUS AUF DIE DIMENSION DER ZEIT

In Zukunft wird alles anders. Das ist das Sicherste, was wir über das Morgen wissen. Trend- und Zukunftsforscher skizzieren technologische, wirtschaftliche und politische Umwälzungen und prognostizieren den gesellschaftlichen Wertewandel. Gastronomische Praktiker erkennen neue Bedürfnisse, Erwartungen, Essgewohnheiten und Vorlieben.

Längst wurde erkannt: Aus dem Gast von gestern ist der spontane, anspruchsvolle Prosumer geworden. Im einen Moment auf der Suche nach kompakter Zweckverpflückung, im nächsten nach kulinarischer Selbstverwirklichung. Er wechselt blitzschnell Rolle und Ansprüche: vom Manager zum Kumpel und weiter zum Familienvater. So funktionieren wir wohl alle heute. Mittag- und Abendsessen, aber auch Frühstück oder Zwischenverpflückung scheinen bezüglich zeitlichem und finanziellem Budget, aber auch hinsichtlich Erwartungen immer heterogener zu werden: Preissensibilität und Tempo stehen ausschweifendem Genussabenteuer gegenüber.

Hohe Mieten an erfolgversprechenden Lagen verlangen eine maximale Ausdehnung von Öffnungszeiten und Umsatzpotenzial. Kann ein gastronomischer Betrieb den komplexen Bedürfnissen des hybriden Gastes entsprechen? Er muss sich wohl im Laufe des Tages mehrfach wandeln, um als echte Ganztagesplattform der beinahe stündlich ändernden Nachfrage gerecht zu werden.



KONSTANTIN POSTUMENIKOPOTOLIA

Das Frühstücks-Business findet wochentags to go und am Weekend als ausgedehnter Brunch bis 18.00h statt. Der gastronomische Lunch ist geprägt von Fast-Casual: Teil-Selbstbedienung und modulare Menü-Komposition an der Front-Cooking-Station, rasch und unkompliziert. Den Hochfrequenz-Runner braucht nur punktuell, moderne Technologie übernimmt Reservation, Kommunikation, Inkasso und Feedback-Management. Am Nachmittag wird die gastronomische Plattform zum Work-Space oder zum Livingroom, je nach Standort und Gästestruktur. Abends ist Fine-Dine angesagt: Infotainment-Service am Tisch und zelebriertes Show-Cooking in wirkungsvoller Atmosphäre führen zum gastronomischen Gesamterlebnis. Im Anschluss wird in den After-Dinner-Modus und an die Bar gewechselt.

Ein Szenario bloss für pulsierende Metropolen? Mag sein. Doch was sich in Ballungszentren durchsetzt, breitet sich erfahrungsgemäss aus. Der nächste Level gastronomischer Konzeptent-

wicklung lautet daher wohl: Fokus auf die Dimension Zeit. Hybride Konzepte mit modularen Angeboten, wandelbarem Service Design, tagesphasengerechter Inszenierung und vor allem flexiblen Protagonisten vor und hinter den Kulissen sind gefragt. Der Gastro-Unternehmer wird zum Regisseur eines Tagesablaufs in verschiedenen Akten.

Keine Sorge; vieles davon machen Sie wohl bereits. Vielleicht zukünftig noch bewusster, konsequenter und wirkungsvoller!



Rafael Saupé
Stratege & Konzepter

desillusion
Gastronomiekompetenz & Beratung GmbH
www.desillusion.ch

CaféBISTRO

DAS KAFFEEKONZEPT VON MORGEN

RAFAEL SAUPÉ ÜBER TRENDS IM KAFFEEMARKT

Die Welt verändert sich laufend und in scheinbar immer höherem Tempo. Der Status des Menschen in der Gesellschaft entwickelt sich, die Situation von Produzent und Konsument in der Wirtschaftswelt ist im Wandel. Technische Fortschritte, langfristig wirkende Trends und Wertewandel beeinflussen unser Leben. Was gestern noch undenkbar war, ist heute Realität und morgen bereits kalter Kaffee. Was bedeutet dies für das gastronomische Kaffee-Konzept von morgen?

htr **hotelrevue**

KUNDEN & PARTNER

