



Portfolio 2020

**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, Industrieareale, 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



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. Albanek, 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

# SIHL CITY

Zürich

### Projekt

- > Begleitung & Weiterentwicklung Gastronomie-Portfolio Entertainment Center Sihlcity, Zürich
- > Projektstruktur: Teilprojekte

### 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 Gastronomie als qualitativer & nachhaltiger Mehrwert für das Entertainment Center Sihlcity

### Zeitraum

- > 2013 - 2020

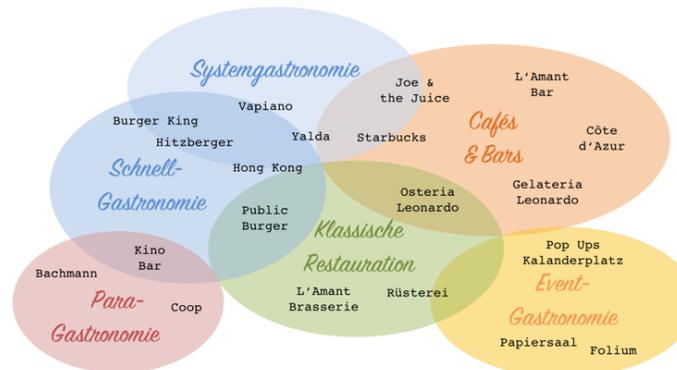
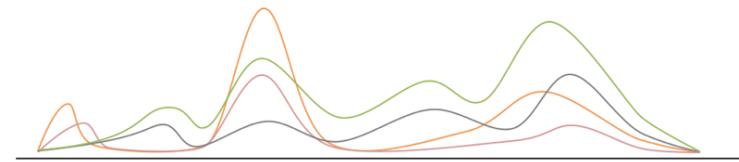
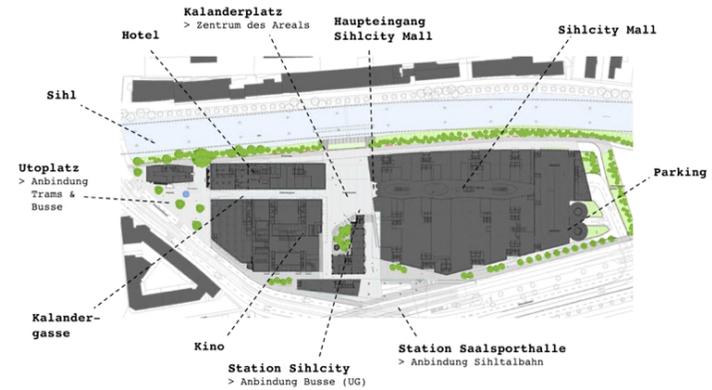
### Status

- > alle bisherigen Teilprojekte abgeschlossen

### Infos

- > [sihlcity.ch](http://sihlcity.ch)
- > [ruesterei.ch](http://ruesterei.ch)
- > [lamant.ch](http://lamant.ch)

# sihlcity



## Referenzprojekte

# LOKSTADT

Winterthur

### Projekt

- > Begleitung Entwicklung Gastronomie für die auf dem ehemaligen Sulzer Areal in Winterthur entstehende Lokstadt
- > Projektstruktur: Projektphasen

### Projektphasen

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

### Kernziel

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

### Zeitraum

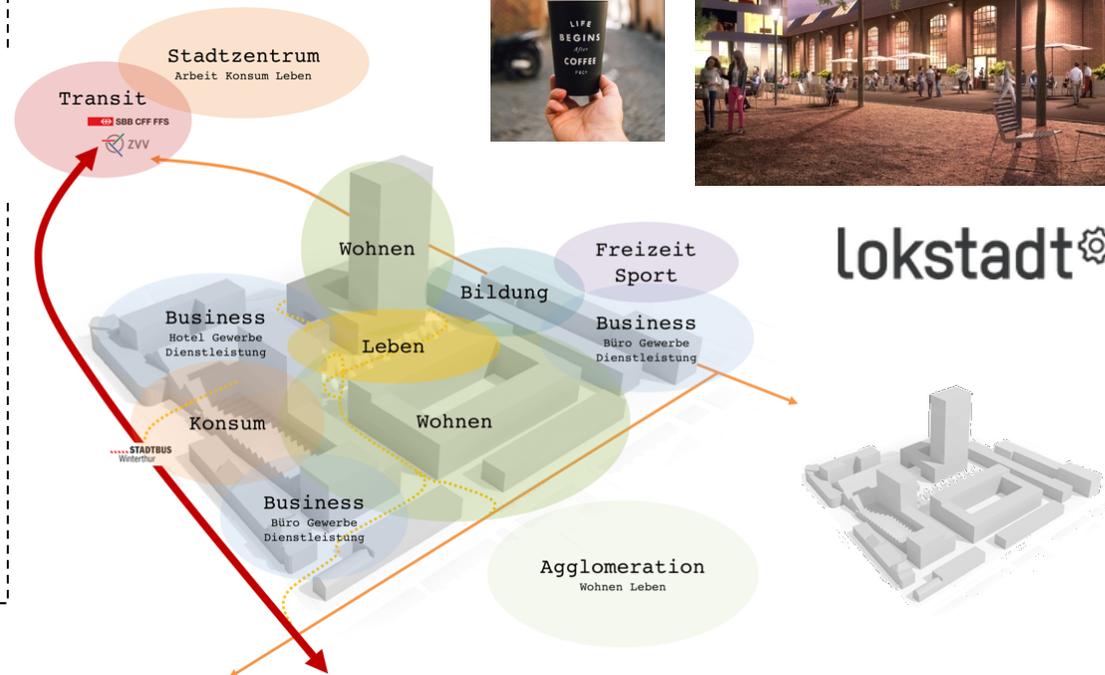
- > seit 2018

### Status

- > Projektphasen 1/2 abgeschlossen
- > Auftrag pausiert

### Infos

- > lokstadt.ch
- > implenia.com



## Referenzprojekte

# GRID / BASELINK

Basel

### Projekt

- > Begleitung Entwicklung Gastronomie für den neu entstehenden Life Science- & Gewerbepark GRID auf dem Areal BaseLink in Basel
- > Projektstruktur: Projektphasen

### Projektphasen

- 1 Analyse Markt & Areal, Potenzial & Entwicklung
- 2 Entwicklung Szenarien & Etap-pierung Gastronomie-Portfolio
- 3 Begleitung Planung
- 4 Ausschreibung & Vergabe Gastronomief Flächen

### 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

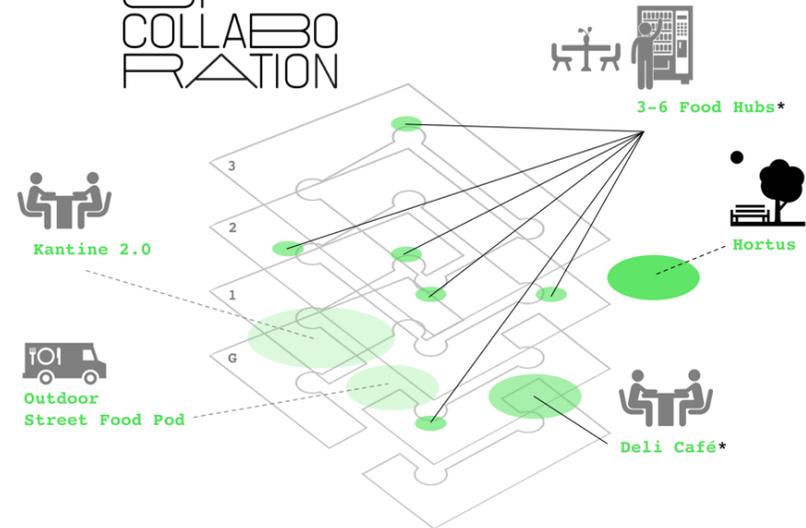
- > baselink.ch
- > gridbasel.ch
- > senn.com



HERZOG & DE MEURON



GRID  
OF  
COLLABO  
RATION



## Referenzprojekte

# KANTONSSPITAL GRAUBÜNDEN

Chur

### Projekt

- > Begleitung & Entwicklung öffentliche Gastronomie Kantonsspital Graubünden am Hauptstandort (Neubauprojekt SUN) & den Standorten Fontana- & Kreuzspital in Chur
- > Projektstruktur: Projektphasen

### 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

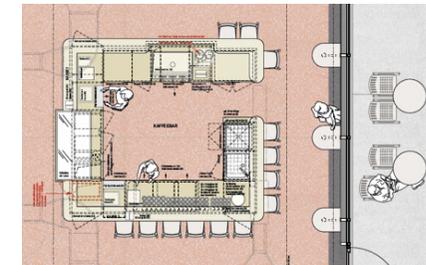
- > 2018 - 2020

### Status

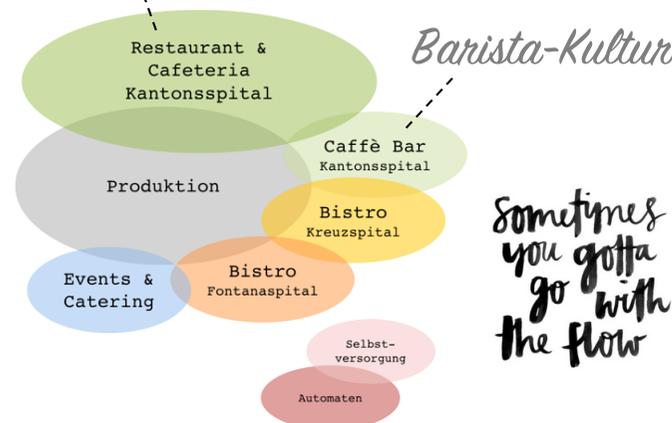
- > Auftrag abgeschlossen

### Infos

- > ksgr.ch



### Kantine 2.0



## Referenzprojekte

# SCHULVERPFLEGUNG

Sekundarstufe I & II, Basel-Stadt

### Projekt

- > Analyse & Weiterentwicklung Schulverpflegung Sekundarstufe I & II, Basel-Stadt
- > Projektstruktur: Projektphasen

### 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

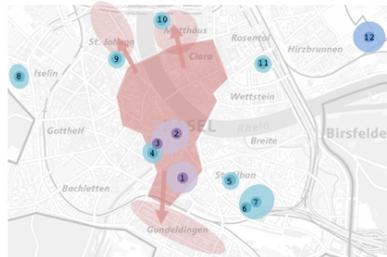
- > seit 2016

### Status

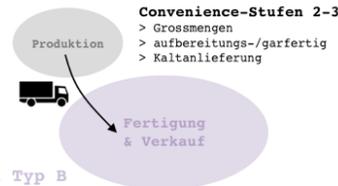
- > Projektphasen 1-3 abgeschlossen
- > Auftrag laufend

### Infos

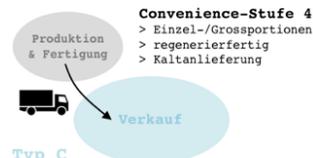
- > [volksschulen.bs.ch](http://volksschulen.bs.ch)
- > [mb.bs.ch](http://mb.bs.ch)



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
- > Projektstruktur: Projektphasen

## 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

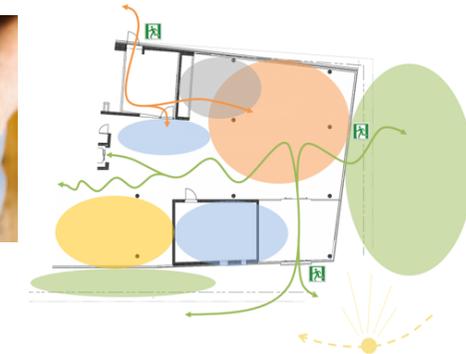
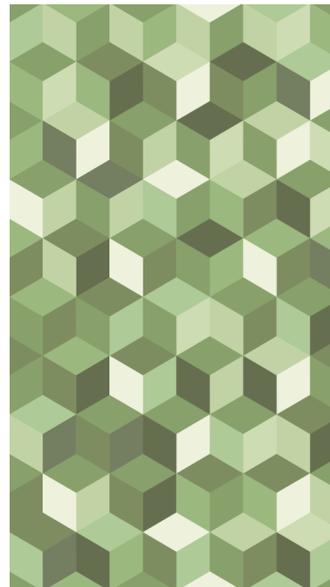
## Status

- > 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
- > Projektstruktur: unabhängige Projekte A/B in Phasen

### 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 & Wiedereröffnung mit überzeugenden & marktgerechten Konzepten

### Zeitraum

- > 2016 – 2017

### Status

- > Aufträge abgeschlossen

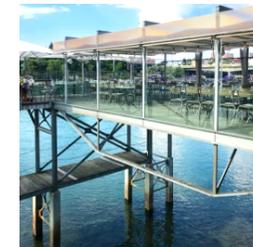
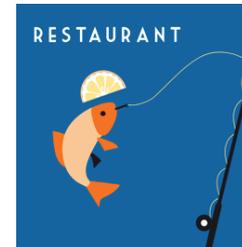
### Infos

- > [safran-zunft.ch](http://safran-zunft.ch)
- > [lerhinbleu.ch](http://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](http://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 Cafébar Adrians in Bern und gibt Schulungen bei CafeterSuisse. 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 Zweckverpflüchtung, 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 Abendessen, aber auch Frühstück oder Zwischenverpflegung 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 POSTUMENKOPOTOLIA

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](http://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

