€ 3,90 P.B.B. 1030 ZN 15Z040473M 02
9 120001 136094

gastrolive

Juli 2018

DAS MAGAZIN DER WIENER GASTRONOMIE

CUCINA ITALIANA

Die besten Italiener in der Stadt

SOMMER!

REZEPTE FÜR DIE HITZE & COOLE BARS

DON IM GLÜCK

JOSEF DONHAUSER STARTET MIT DEN ÖBB DURCH

Herr der feinen SPEISEN

DoN hat nichts mit der Mafia oder einem spanischen Stierkämpfer zu tun. Obwohl – Josef Donhauser ist als Geschäftsmann äußerst erfolgreich. Im Gespräch verrät er, warum er gerne alles auf Schiene bringt.

Text Ursula Scheidl

ÖBB-CATERING. Seit April ist DoN's auf allen Fernverkehrszügen der ÖBB mit Genuss unterwegs und bietet regionale Frische und Qualität.

Begonnen hat alles in Kirchberg, einem kleinen Ort im südlichen Niederösterreich, in dem Josef Donhausers Eltern eine Konditorei betrieben. Nach der Hotelfachschule hängte der erstgeborene Sohn eine Lehre an, ging ins Ausland und machte die Konditor-Meisterprüfung. Eigentlich hätte er lieber Wirtschaft oder Jus studiert, aber er wollte die Eltern nicht enttäuschen. Also übernahm er den konkursreifen Betrieb mit allen Schulden. Der Beginn einer steilen Karriere eines findigen Entrepreneurs.

Wie haben Sie es geschafft, die Konditorei wieder erfolgreich zu machen?

Josef Donhauser: Eigentlich aus der Not heraus. Ich dachte, wenn es zu wenig Menschen im Ort gibt, die meine Punschkrapferln kaufen, verkaufe ich sie eben in einem Ort mit mehr Menschen. Also begann ich, Produkte nach Wien zu liefern, und habe dadurch unterschiedliche Kunden gewonnen. Darunter waren Restaurants, Kaffeehäuser und auch der damalige Bahnbetreiber. Dadurch entstanden meine ersten Kontakte. Irgendwann haben mir die Catering-Betreiber der Bahn dann Anteile angeboten, das habe ich genutzt und so hat das eine zum anderen geführt.

Wie unterscheiden Sie sich als Rail-Caterer vom Mitbewerb?

Für das neue Catering in den Fernverkehrszügen der ÖBB werden wir viele Upgrades bringen. Das beginnt schon bei der Speisekarte. Wir sind ein österreichisches Unternehmen für einen österreichischen Carrier und wollen mit dieser rot-weiß-roten Flagge auch kulinarisch durch Europa fahren. Wir bereisen acht unterschiedliche Länder und wollen die Klischees – vom Tafelspitz bis zum Kaiserschmarren – auch gerne bedienen. Gleichzeitig wollen wir unsere österreichischen Produzenten mittransportieren, nicht nur in den Speisen, sondern auch in den Weinen. Wir lassen Fairtrade liefern und kommen damit dem Wunsch der Kunden nach, die günstige, regionale und ernährungsbewusste Speisen essen möchten. Darüber hinaus wird es neue Verkaufstrolleys für die zweite Klasse geben, ein neues Kassensystem mit erweiterten Möglichkeiten, ein neues Bestellsystem mit der Funktion, vom Sitzplatz aus online per App zu bestellen. Das wird zunächst für die erste Klasse freigeschaltet, ab Herbst soll der gesamte Zug zum Restaurant werden, sodass man auf jedem Sitzplatz per App die Speisekarte ansehen kann. Wir wollen außerdem Pre-order-Meals ein-

> *„Ich überschreite Gewohnheiten und bin anspruchsvoll. Die Stärke des Geschäfts liegt aber in der Kompetenz der Mitarbeiter."*
> Josef Donhauser

Stefan Johann, Harald Eisenberger

DoN-Gruppe

29 Standorte in drei Ländern mit 60 Mio. Euro Jahresumsatz. Erstes Gastronomieoutlet „Salettl" 1992, Rail-Catering seit 15 Jahren, Gastronomiebetriebe vom klassischen Gourmetlokal (Das Anton im Linzer Musiktheater) und Bergrestaurant (Seegrube) über Cafés (Café Volksgarten) und Bars bis hin zu Subway-Filialen und Deli Bowls.
In Teheran betreibt DoN für den Nahen Osten eine Gourmetküche mit einer Tageskapazität von 40.000 Essen.

Jüngster Zugang: Fat Monk
15., Europaplatz 1–3,
Bahnhofcity Wien West
Mo.–So. 9–22 Uhr
Tel.: 0664/88 16 39 20
www.fatmonk.at

führen – ähnlich wie im Flugzeug –, für Veganer oder Menschen mit gesundheitlichen oder religiösen Bedürfnissen werden wir spezielle Menüs anbieten. Darüber hinaus wollen wir Schienen-Shopping in den Zug bringen, ähnlich dem Duty-free-Shop.

Für diese Umsetzungen ist viel geschultes Personal notwendig ...
Genau – vor allem, was die Digitalisierung betrifft. Wir wären europaweit führend, wenn wir das auf den Schienen durchsetzen können. Das hört sich einfach an, ist es aber nicht, das sind wirkliche Innovationen.

International gibt es viele Bahnhöfe mit hochwertigen Restaurants. Wie wollen Sie mit dieser Konkurrenz mithalten?
Auf dem Hauptbahnhof hat man die ganze Palette von McDonald's über Nordsee bis hin zu indischem Essen. Auch alle möglichen Bäckereien sind vor Ort, es gibt also ein riesiges Angebot. Aus diesem Grund müssen wir im Bahn-Catering die Produkte entsprechend weiterentwickeln und mit den Preisen konkurrenzfähig bleiben. Schnitzel und Tafelspitz kosten unter 11 Euro, alle anderen Hauptspeisen sogar unter 10. Es ist einfach schön, wenn man eine Reise genießen kann, indem man an seinem Platz gemütlich sitzt und speist.

Wie funktioniert die Logistik?
Wir haben unseren Konsumenten versprochen, nicht künstlich zu konservieren und keine künstlichen Aroma- und Farbstoffe zu verwenden. Man kann im Zug natürlich kein Schmalzpfandl nehmen und das Schnitzel durchziehen. Das geht technisch, aus Sicherheits- sowie aus Hygienegründen nicht. Bahn-Catering ist komplex. Daher gibt es auch neue Systeme in der Digitalisierung, wie Kassensysteme mit GPS-Tracking. Wenn jetzt also eine Speise wie das Schnitzel einen Mindeststand erreicht hat, dann wird die nächste Servicestation angefunkt, damit die Leute dort wissen, dass wir mehr Schnitzel brauchen. Dieses System implementieren wir gerade.

Wieso haben Sie Subway übernommen?
Subway hat es schon früher in Wien gegeben, nur hat es damals nicht funktioniert. Ein einziger Standort hat überlebt, nämlich der am Opernring. Ich hatte auf dem Westbahnhof eine Fläche übrig und wollte ein rasches, neues Konzept haben. Also habe ich Subway dazugekauft, weil es mir gut gefällt. In diesem bestimmten Bereich geht Subway noch am ehesten in Richtung Frische und Individualität, auch wenn es ein Fast-Food-Restaurant ist, das kann man nicht leugnen. Ich habe dann relativ rasch auf sieben Restaurants aufgestockt und wurde damit zum größten Franchise-Partner von Subway in Österreich. Mittlerweile haben wir über 40 Restaurants in Österreich, sieben davon betreiben wir selbst.

FAT MONK. In den Deli Bowls werden nach individuellem Wunsch gesunde, nahrhafte, gekochte und rohe Lebensmittel kombiniert: ob kalt, warm, crunchy oder soft – Sauce und Topping nach eigenem Geschmack.

Fat Monk

Auf dem Westbahnhof haben Sie soeben ein Restaurant mit einem neuen Konzept eröffnet – Fat Monk. Was steckt dahinter?
Mönche waren bezüglich der Ernährung der Gesellschaft immer voraus, zum Beispiel mit dem Brauen von Bier oder dem Getreideanbau. Sie haben schon immer Wert auf gutes Essen gelegt. Und mit einem Augenzwinkern sollte man das „Fat" sehen, es steht einfach nur für einen Gegensatz, mit dem wir spielen. Wir haben lange überlegt, wie die modernen Essgewohnheiten aussehen. Einerseits gibt es das starke Bedürfnis der Kunden nach schneller Verpflegung, gerade außer Haus. Auf der anderen Seite möchte man sich gesund ernähren. Diese Bedürfnisse haben wir kombiniert und ein gesundes Fast-Food-Lokal gemacht. Im „Fat Monk" basieren die Gerichte auf frischen Zutaten. Man sucht sich zuerst Basis-Kohlenhydrate, Protein und Gemüse aus, alles wird im Wok frisch zubereitet. Dann kommen noch das Dressing und das Topping.

Wie lange dauert die Zubereitung?
Wir haben uns zum Ziel gesetzt, jeden Durchgang in 90 Sekunden zu schaffen. Der größte Zeitfaktor ist hierbei meist der Kunde selbst, weil er die richtigen Entscheidungen treffen möchte und sich somit selbst aufhält. Grundsätzlich geht das System sehr flott über die Bühne. Wir haben nur sieben Sitzplätze, aber ich hoffe, es wird irgendwann noch weitere Filialen geben.

Haben Sie ein Lieblingsprojekt?
Mir gefallen immer alle neuen Entwicklungen. Wenn man neue Projekte gut implementieren kann, geht wirklich mein Herz auf. Aktuell ist das natürlich das Bahn-Catering, in dem viel Herzblut steckt. Genauso spannend finde ich aber auch kleinere Projekte wie „Fat Monk", das ebenso komplex ist und sich hoffentlich weiterhin gut entwickeln wird. Ich könnte also keine Priorität nennen. (lacht)