

Michel Péclard: «Man merkt, wenn jemand glücklich ist in der Firma»

Michel Péclard belebt die Zürcher Gastroszene mit immer neuen Ideen. Auch wenn er damit immer mal wieder aneckt, hat er Erfolg. Seine Restaurants gehören zu den meistbesuchten in Zürich.

Thomas Berner - 21. Oktober 2025



Man muss es etwas suchen, das Restaurant «Coco Grill & Bar». Unweit des Zürcher Paradeplatzes hat sich das Lokal in einem Hinterhof «eingenistet». Doch wenn man es gefunden hat, wird man draussen durch einen schattigen Innenhof-Garten und drinnen durch eine rustikal eingerichtete Bar empfangen. Das Restaurant wiederum versprüht den Charme einer gemütlichen Mischung aus Wohnstube, Kunstgalerie und Theaterbühne. Ein wohltuender Unterschied zu den architektonisch durchgestylten Etablissements, an denen es in Zürich nicht mangelt.

Dann trifft er ein: Michel Péclard, der Betreiber dieses Restaurants. Hemdsärmelig und direkt bietet er gleich das Du an, entschuldigt sich für die kurze Verspätung. «Wollen wir uns nicht an einen anderen Tisch setzen? Hier fühle ich mich zu stark ausgestellt», sagt er, kurz nachdem er Platz genommen hat. Man kennt sich eben in Zürich... Kein Problem. Wir zügeln in eine etwas diskretere Ecke. Und schon sind wir mitten im Gespräch. Denn Michel Péclard erzählt gerne und viel.

Nicht blindlings jedem Gastro-Trend folgen

Man spürt: Michel Péclard tut das, was er tut, mit Leib und Seele. Sein Werdegang begann aber nicht in der Gastroszene: Geboren 1968 am Zürichsee, wollte er ursprünglich Banker werden. Doch seine Mutter empfahl ihm eine Ausbildung zum Buchhalter – ein sogenannter «solider Beruf». Michel Péclard fand dies anfänglich zwar ebenfalls eine gute Idee, doch der trockene Umgang mit Zahlen entsprach nicht seiner kreativen und unternehmerischen Ader. Diese lebte er erstmals 1994 mit Freunden am Zürifest aus, wo er einen Spiessli-Stand betrieb. Das war der Startpunkt seiner Gastro-Karriere. Michel Péclard begann also eine neue Ausbildung an der Hotelfachschule in Luzern und lernte dabei die Gastronomie-Welt in allen Facetten kennen. Und nicht nur dies: Er fühlte sich immer mehr beflügelt, seine eigenen Gastro-Ideen umzusetzen.

Seine buchhalterischen Fähigkeiten kommen ihm aber immer noch zupass. Im Unterschied zu vielen anderen Restaurants, die kommen und ebenso schnell wieder verschwinden, konnten sich viele seiner Projekte etablieren. Beste Beispiele sind wohl die «Pumpstation» am Utoquai, wo bei Sonnenuntergang die Bratwurst mit Kartoffelsalat zu einem «Must-Have» in Zürich wird, oder das «Fischers Fritz» mit seinen überregional bekannten Fischknusperli. «Für meine Idee, auf Zürichsee-Felchen zu setzen, wurde ich am Anfang belächelt. Heute beliefern mich zwölf Fischer vom Zürichsee. Warum? Weil ich ihnen faire Preise zahle», erzählt er und betont, dass er grundsätzlich gerne kleine Lieferanten bevorzuge. Überhaupt geht er hart ins Gericht mit jenen Gastronomen, die zu stark nach Kennzahlen arbeiten. «Die

Trend!», wird Michel Péclard deutlich.

Die Mitarbeitenden am Unternehmen beteiligen

Ist denn der Gast nicht mehr König, und wenn ja, weshalb? Auch darauf hat Michel Péclard eine klare Antwort: «Die Gäste sind nicht mehr König, weil es keine guten Leute mehr gibt im Service.» Denn niemand sei bereit, für 4200 Franken zu arbeiten – einem Lohn, der in Zürich zum Leben niemals ausreicht. Deshalb hat Michel Péclard ein eigenes Rezept entwickelt: Er beteiligt die Angestellten am Unternehmen bzw. an den Umsätzen. «Sieben bis acht Prozent des persönlichen Umsatzes erhalten meine Servicefachangestellten als Lohn. Da kann jemand im Service, wenn es gut läuft, schon mal 16 000 Franken im Monat verdienen.» Mit dieser Geschichte sorgte Péclard 2023 für Furore – er konnte sich vor Anfragen und Bewerbungen kaum retten. «Ich habe kein Problem mehr mit der Personalsuche», sagt er heute. «Kreative Leute sind bei mir immer willkommen.» Und auch die Stimmung sei gut: «Man merkt, wenn jemand glücklich ist in der Firma».

Da schimmert auch Michel Péclards soziale Ader durch. In seinen Betrieben arbeiten Menschen aus den unterschiedlichsten Kulturen und sozialen Schichten. Und er gibt auch jenen eine zweite Chance, die es anderswo «verbockt» haben. Ist das nicht eine Herausforderung für die Führung? Das bestreitet Michel Péclard nicht, doch gerade bei der Ausbildung, wo bekanntlich vieles anfängt, setzt er auf eigene Konzepte. So hat Michel Péclard eine eigene Kochschule aufgebaut. «Da kommen z.B. auch afghanische Flüchtlinge – hoch motiviert, aber sie können kaum lesen und schreiben. Deshalb arbeiten wir viel mit Bildern und Videos, nahe an der Praxis», erläutert er. Am Schluss arbeite jeder und jede dort, wo seine oder ihre Fähigkeiten am besten eingesetzt werden können. Die grösste Gefahr sei, wenn jemand mit dem Erfolg nicht umgehen könne. Da habe er bisweilen durchgreifen müssen.

Dank viel Herzblut erfolgreich

In der Vermarktung seiner Ideen ist Michel Péclard gut – fast zu gut für manche. Denn im hart umkämpften Markt in der Region Zürich rufen seine Erfolge immer mal auch Neider auf den Plan. «Ich mache zwar 60 Millionen Umsatz im Jahr, habe 800 Angestellte, aber damit bin ich längst nicht der Grösste auf dem Platz Zürich», sagt er. «Aber wir sind wohl eine der ganz wenigen Gastrogruppen, die wirklich mit neuen Ideen vorwärtsmacht», fügt er nicht unbescheiden hinzu. Wird alles zu Gold, was er in die Hand nimmt? Nein, sagt Michel Péclard. «Es gab einige Projekte, die mich Millionen gekostet haben und von denen ich mich trennen musste.» So etwa

nur scheitern. Denn es entsprach nicht meinem Naturell.» Ähnlich war es auch beim «Schober». «Ich kann nur erfolgreich umsetzen, wofür ich mit ganzem Herzen brenne.» Mit Kritik hat er leben gelernt. «Medienpräsenz ist gut, egal, ob schlecht oder gut über mich berichtet wird», sagt er mit Verweis auf die jüngsten Ereignisse im Zusammenhang mit dem Ausflugsrestaurant «Luegeten» in Freienbach SZ. Und wie steht es mit den Bewertungen seiner Restaurants? «Diese lese ich nie», so Michel Péclards Antwort.

Wie sieht Michel Péclard die Zukunft seiner Unternehmensgruppe? Eine Frage, die ihn ebenfalls stark beschäftigt. «Ja, was passiert, wenn ich plötzlich nicht mehr da bin? Die Firma ist im Moment so perfekt, dass es eigentlich schon fast gefährlich ist», sagt er. Er hat deshalb zum einen die Hälfte an seinen Geschäftspartner Florian Weber abgegeben, und zum anderen überträgt er immer mehr Verantwortung auch an die Geschäftsführer der einzelnen Restaurants. Einen Teil hat er bereits mit 35 % am jeweiligen Betrieb beteiligt. Ohne Kapital, einfach mit Rückzahlung via Cash-Flow. Das Risiko bleibe so bei Weber und ihm. Das motiviere die kommende Generation und sichere langfristig den Fortbestand des Unternehmens. «Und wenn ich eine neue Idee habe, suche ich dazu einen passenden Geschäftsführer. Ihr oder ihm sage ich dann: ‚Das ist dein Restaurant‘. Ich Sorge dann nur noch für das Marketing.»

Kategorien

| ABO+ | MANAGEMENT

Tags

| Gastronomie | Management und Unternehmensführung | Portrait

| Unternehmertum

Weitere Beiträge zum Thema

