

SwissFineDine.ch

Die Schweizer Gastronomie an einem Ort.

Der Gastroführer, das Marketing-Tool und der Branchenkanal für über 20'000 Schweizer Gastrobetriebe.

Investorenpräsentation · September 2026
Roland M. Rupp · Gisikon LU



Das Problem

Drei Gruppen, ein gemeinsames Defizit: fehlende Sichtbarkeit und fehlende Verbindung



Gastronomen

Sichtbarkeit ist teuer und fragmentiert. Google, TripAdvisor, Social Media, Reservationssysteme – jeder Kanal kostet Zeit oder Kommissionen. Der Wirt steht abends in der Küche und pflegt keine zwölf Logins. Stelleninserate kosten hunderte Franken, Auszeichnungen bleiben online unsichtbar.



Zulieferer

Kein direkter Kanal zum Entscheider. Aussendienst ist teuer, Messen sind unpersönlich, Fachmedien verlieren Reichweite. Gastronomen lassen sich über Google und Meta kaum als Berufsgruppe targetieren.



Gäste

Zu viel Auswahl, zu wenig Verlässlichkeit. Tausende Google-Einträge, veraltete Bewertungen, keine Angaben zu Auszeichnungen. Wer Michelin, Gault&Millau, Gilde und Falstaff vergleichen will, braucht vier Quellen.

Die Lösung

Eine Plattform, die Gäste, Betriebe und Zulieferer in einer geschlossenen Wertschöpfungskette verbindet



Das Versprechen: Die Schweizer Gastronomie an einem Ort sichtbar machen – für Gäste kostenlos, für Betriebe bezahlbar, für Zulieferer zielgenau. Die Wertschöpfung bleibt in der Schweiz, der Betrieb behält die Kontrolle über Eintrag, Reservationen und Gästedaten.

Das Produkt

Live auf [swissfinedine.ch](https://www.swissfinedine.ch) – ein Dashboard, alle Werkzeuge



Restaurantsuche & Gastroführer

Restaurants in der Nähe finden, Awards von Michelin, Gault&Millau, Gilde und Falstaff vergleichbar dargestellt



Reservations- & Bewertungstool

Direkte Reservation, Reviews und Kontaktanfragen – ohne Kommission pro Gast



Stellenbörse Gastrojobs

Kostenlose Stellen- und Eventinserate für Premium-Betriebe



Social-Media-Promotion

Betriebe werden über die Facebook- und Instagram-Kanäle der Plattform beworben



Newsletter & Mediaplattform

Buchbare Artikel und Themenrubriken für Zulieferer, Reichweite 16'700+ Betriebe



CRM & Datenmanagement

Gästedaten, Import, Dublettenprüfung, Datenergänzung; Gastroscouts verifizieren vor Ort

Der Markt

Die Schweizer Gastronomie ist ein KMU-Markt – inhabergeführt, dicht, digital unterversorgt

20'000+

Gastrobetriebe in der
SwissFineDine-Datenbank

700+

Zulieferer und Dienstleister
im Partnerverzeichnis

~460

ausgezeichnete Restaurants
(Michelin, Gault&Millau, Gilde, Falstaff)

Drei adressierbare Segmente

Gastronomen: Restaurants, Landgasthöfe, Hotelrestaurants, Bars, Cafés – Entscheider ist der Wirt selbst, Budget und Zeit für Marketing sind knapp.

Zulieferer: Metzgereien, Wild- und Fischlieferanten, Weinhandel, Küchenbau, Kassensysteme, Hygiene, Treuhand, Versicherung, Software.

Gäste: Geniesser, Paare, Geschäftsleute, Familien, Touristen – bereits 18'000+ Besucher pro Monat auf der Plattform.

Das Geschäftsmodell

Freemium für Betriebe, Abo- und Media-Erlöse von Betrieben und Zulieferern – Gäste zahlen nie

Kunde	Angebot	Preis
Gastronom	Basiseintrag im Gastroführer	kostenlos
Gastronom	Premium: Marketing-Tools, Reservations- & Bewertungstool, Event- und Stelleninserate, FB/IG-Promotion, Zugang zu 700+ Zulieferern	CHF 12.— / Monat
Zulieferer	Webpräsenz als Gastropartner	CHF 20.— / Monat
Zulieferer	Artikel im Newsletter (16'700+ Betriebe)	CHF 250.— / Ausgabe
Zulieferer	Premiumpartner: Logo, 4 Newsletter-Artikel, eigene Themenrubrik (z. B. Metzgete, Wild, Hygienekonzept, POS)	CHF 1'000.— / Jahr

Vertrieb: provisionsbasiertes Netzwerk aus Verkäufern und Call-Agents mit eigenem Login und Auswertungstools – keine fixen Vertriebskosten.

Traktion

Die Plattform ist live, die Reichweite ist da – Stand Mediadaten September 2026

18'000



Besucher pro Monat
(August 2026)

16'700



Gastrobetriebe erreicht
der Newsletter

20'000



Betriebe in der Datenbank,
Adressen swisstopo-verifiziert

4

Gastroführer zusammengeführt:
Michelin, Gault&Millau, Gilde,
Falstaff



Newsletter-Launch September 2026 mit Partner- und Inserenten-Pipeline



Partner-Dashboards für Gastronomen, Zulieferer, Verkäufer und Gastroscouts im Betrieb



Mediadaten publiziert – Preise und Reichweite für Werbepartner transparent

Wettbewerb und Differenzierung

Internationale Plattformen sind gross, aber nicht schweizerisch, nicht kuratiert und nicht bezahlbar für KMU

	SwissFineDine	Google / TripAdvisor	Reservations- plattformen	Klassische Gastroführer
Alle CH-Auszeichnungen in einer Übersicht	✓	×	×	×
Keine Kommission pro Reservation	✓	✓	×	✓
Fixpreis, tragbar für Kleinbetriebe	✓	×	×	×
Kostenlose Stellen- & Eventinserate	✓	×	×	×
Direkter Kanal zu Zulieferern	✓	×	×	×
B2B-Newsletter an 16'700+ Betriebe	✓	×	×	×
Schweizer Datenhoheit, CH-Fokus	✓	×	×	✓

Go-to-Market

Persönlicher Vertrieb in einer Beziehungsbranche, digital skaliert über Newsletter und Reichweite



Verkäufer- und Call-Agent-Netzwerk

Provisionsbasiert, mit eigenem Login und Auswertungstools. Begleitet Betriebe und Zulieferer persönlich beim Einstieg – ohne fixe Personalkosten.



Newsletter als Vertriebskanal

Regelmässiger Kontakt zu 16'700+ Betrieben. Jede Ausgabe verkauft die Plattform mit und trägt Inserate von Zulieferern.



Gastroscouts vor Ort

Erfassen und verifizieren Betriebsdaten, sichern Datenqualität und schaffen den ersten persönlichen Kontakt zum Wirt.

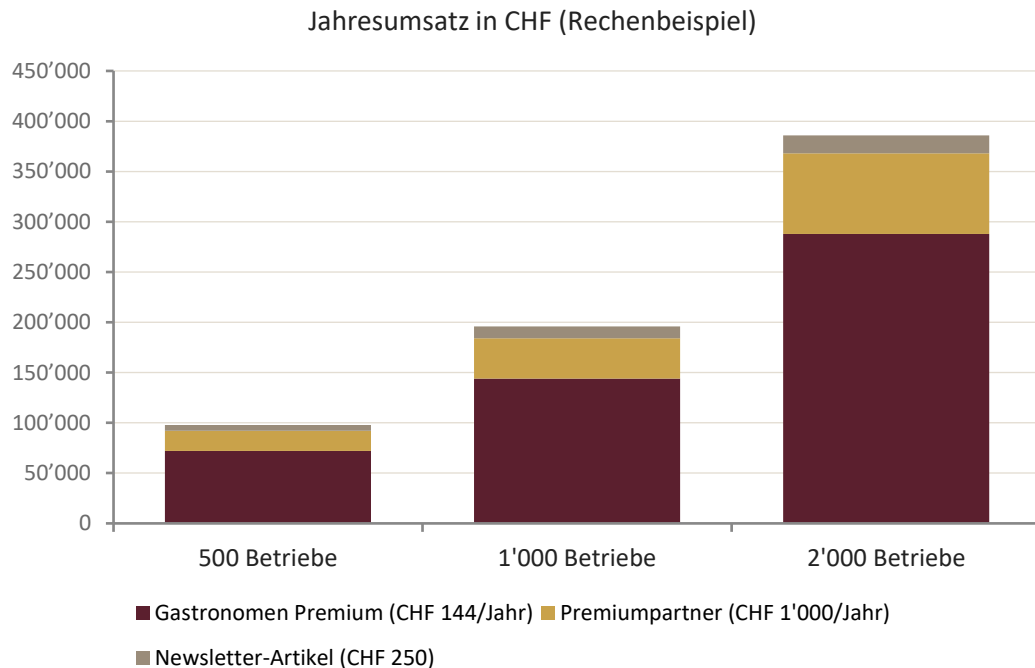


Reichweite als Argument

18'000+ Besucher pro Monat, Social-Media-Promotion und Awards geben jedem Betrieb einen sofort sichtbaren Nutzen.

Umsatzpotenzial

Rechenbeispiel auf Basis der publizierten Preise – keine Prognose, sondern Illustration der Hebel



Annahmen pro Szenario

Premiumpartner: 20 / 40 / 80 Zulieferer à CHF 1'000

Newsletter: 2 / 4 / 6 Artikel pro Ausgabe, 12 Ausgaben

Basis: 20'000+ Betriebe, 700+ Zulieferer

Bereits 5 % zahlende Betriebe (1'000 von 20'000) ergeben zusammen mit Zulieferer-Erlösen einen Jahresumsatz von rund CHF 196'000 – bei variablen, provisionsbasierten Vertriebskosten.

Gründer

Unternehmer, Gastronom und Branchenvertreter in einer Person



Roland M. Rupp

Gründer & Geschäftsführung



Präsident Schweizerischer KMU Verband (SKV)

Direkter Zugang zum Schweizer KMU-Netzwerk und Kolumnist der KMU-Zeitung «Erfolg»



Gastronom

Mitinhaber und Betreiber des Landgasthauses Strauss in Meierskappel – kennt die Kundenperspektive aus dem eigenen Betrieb



Unternehmensberater, Marketing, Website-Design

Langjährige Erfahrung in Beratung, Marketing und Aufbau digitaler Plattformen



Mehrfachgründer

Führt die VDM-Academy im DACH-Raum und die Gastro Rupp 3 GmbH

Das Angebot

Wachstumskapital für Vertrieb und Marketing – die Plattform steht, jetzt wird skaliert

CHF 50'000

für 20 % der Firmenanteile

entspricht einer Post-Money-Bewertung
von CHF 250'000

*Investor erhält Einblick in Plattform-Kennzahlen, Dashboards
und Vertriebsauswertungen.*

Mittelverwendung



Vertrieb

Aufbau und Onboarding des Verkäufer- und Call-Agent-Netzwerks, Provisionen für die ersten Abschlüsse, Vertriebsunterlagen



Marketing

Newsletter-Produktion und Reichweitenaufbau, Social-Media-Kampagnen, Awards und Events, Werbung bei Gastronomen und Zulieferern



Ziel

Umwandlung der bestehenden Reichweite in zahlende Betriebe und Premiumpartner

Warum jetzt

Das Risiko der Produktentwicklung ist getragen – das Kapital geht direkt in Kundengewinnung

- 1 Plattform ist live** Suche, Reservation, Reviews, Dashboards, Stellenbörse, CRM und Datenmanagement sind produktiv im Einsatz.
- 2 Reichweite ist vorhanden** 18'000+ Besucher pro Monat und 16'700+ erreichbare Betriebe – der Verkaufsprozess startet nicht bei null.
- 3 Datenbasis ist einzigartig** Vier Gastroführer zusammengeführt, 20'000+ Betriebe mit verifizierten Adressen – ein Asset, das sich nicht kurzfristig kopieren lässt.
- 4 Vertriebsmodell ist variabel** Provisionsbasiertes Netzwerk statt Fixkosten – das Kapital wirkt direkt auf Abschlüsse.
- 5 Netzwerk des Gründers** SKV-Präsidium, Kolumnen in «Erfolg» und eigener Gastrobetrieb öffnen Türen zu Verbänden, Medien und Betrieben.

Lassen Sie uns die Schweizer Gastronomie gemeinsam sichtbar machen.

*CHF 50'000 für 20 % – Kapital, das direkt in Vertrieb und Marketing
fliesst.*



Roland M. Rupp
SwissFineDine.ch · Meierskappel LU
www.swissfinedine.ch