

Der Mann mit der Cappuccino-Rechnung

PORTRÄT Der Emdener Björn Grimm berät Gastronomie-Betriebe und legt dabei Wert auf Kleinigkeiten

Jeder verkaufte Kaffee zählt. „Ein Unternehmer muss hinterm Geld her sein“, sagt der 37-Jährige.

VON JOCHEN BRANDT

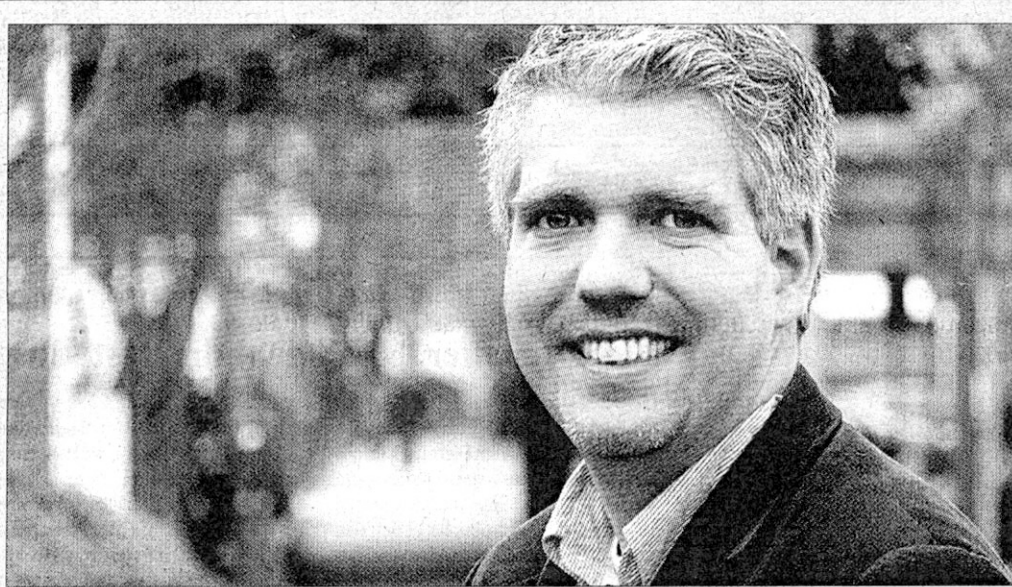
EMDEN/OLDENBURG

Manchmal ist es das billige Toilettenpapier. Oder es sind die Blumen, die im Foyer fehlen, obwohl sie da sein müssen. Weil in das Foyer eines anständigen Hotels nun einmal Blumen gehören. Auf jeden Fall können es Kleinigkeiten sein, die Björn Grimm auffallen, wenn er ein Unternehmen besucht, das er wieder auf die Spur bringen soll.

Grimm, 37 Jahre, dezenter Drei-Tage-Bart, ist Unternehmensberater in Sachen Gastronomie. Gerade sitzt er am Tisch eines Schnellrestaurants in Oldenburg, nur ein kurzer Zwischenstopp, gleich muss er weiter zum Gaststättenverband Dehoga nach Hohenhausen.

Er ist viel unterwegs. Die Keimzelle seiner Firma „Grimm Consulting“ ist zwar Emden, seit vier Jahren aber gibt es auch ein Büro in Hamburg. Und seine Baustellen, sagt Grimm, seien im ganzen Bundesgebiet verstreut – mit dem Schwerpunkt im Norden.

Grimm ist gelernter Hotelmeister sowie studierter Hotelbetriebswirt und Diplom-Touristikmanager. In erster Linie ist Grimm heute aber Unternehmensberater, obwohl der Begriff ihm nicht gefällt. Es gebe zu viele, die



Vor sechs Jahren hat sich der Emdener Björn Grimm selbstständig gemacht. Heute sitzt er auch im Tourismusausschuss des Deutschen Industrie- und Handelskammertages in Berlin und vertritt dort Ostfriesland.

BILD: BRANDT

Der Unternehmer

Der Emdener Björn Grimm, 37 Jahre, hat bei einem Emdener Tourismusunternehmen das Hotelhandwerk gelernt. Vor seinem Schritt in die Selbstständigkeit war er Hotel-Direktor und, wie er sagt, „als Deutschlands jüngster Klinik-Direktor“ Chef einer Reha-Einrichtung in Konstanz. Sein Unternehmen Grimm Consulting bietet

betriebswirtschaftliche Beratungen für Gastronomie-Betriebe sowie Seminare etwa zur Mitarbeiterführung, zur Firmenpräsentation oder zur Servicequalität an. Zu den Kunden zählten in der Vergangenheit die Deutsche Post oder die Meyer-Werft. Der Umsatz des Unternehmens liegt nach Grimms Angaben im „höheren sechsstelligen Bereich“.

Gerade ist Grimm Consulting mit dem „Gastro Star Award“ der Fachzeitschrift „Top-Hotel“ ausgezeichnet worden. Deren Leser haben eine von Grimm entwickelte Seminarform prämiert: Bei der „Gastro-Trendtour“ machen Hoteliers, Gastronomen und Zulieferer einen Zug durch Hamburger Szene-Betriebe und holen sich dabei neue Anregungen.

bekommen haben, meint er. Grimm macht also Einschränkungen. Er sagt, er sei ein Berater, der sich auf ein Geschäftsfeld spezialisiert

ker“, sagt Grimm. „Bei uns arbeiten nur Praktiker.“ Anders könne man in der Branche nicht bestehen.

Und so moniert Grimm

billigem Toilettenpapier gleich deutlich macht: Das Geschäft läuft nicht gut, es muss gespart werden. Eine Kleinigkeit, vielleicht, man

Grimm muss die Symptome seiner angeschlagenen Kunden erkennen, er muss ihre Bücher wälzen, die Chefs motivieren, mit Banken sprechen oder das Marketing umkrempeln.

Seit seinem Schritt in die Selbstständigkeit vor sechs Jahren hätten er und seine insgesamt acht Beschäftigten mehr als 500 Betriebe beraten, sagt Grimm. Nicht nur um Krisenfälle geht es dabei, sondern auch um Neugründungen, mitunter gar an renommierten Adressen wie den Landungsbrücken in Hamburg: „Da sollen wir gerade für ein großes Projekt den richtigen Pächter auswählen.“

Der Großteil der Kunden allerdings sind kleine und mittlere Unternehmen, oft von Familien geführt. „Nach einer falschen Investitionsentscheidung können solche Betriebe schnell in einen Teufelskreis kommen“, sagt Grimm. „Die Bank will Geld sehen, man ist kaputt und müde – und das Geschäft läuft noch schlechter, weil die Gäste so etwas sofort merken.“

Und dann geht's eben auch um Kleinigkeiten. Man muss nur Grimms Cappuccino-Rechnung nehmen. „Wenn fünf Mitarbeiter täglich jeweils einen zusätzlichen Cappuccino verkaufen, dann habe ich jeden Abend zehn Euro mehr in der Kasse“, sagt er. Im Jahr seien das rund 3600 Euro. „Als Unternehmer muss man hinter dem Geld her sein“, sagt Grimm. „Es reicht nicht,