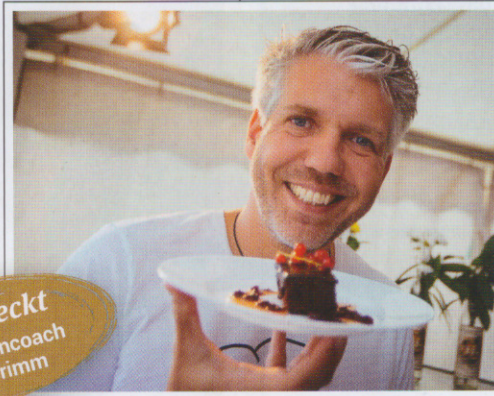


Mehr Vertrauen in die Gastronomie



Aufgedeckt
von Küchencoach
Björn Grimm

Foto: Jens Doden/Ostfriesenzeitung

Kürzlich hatte ich eine private Unterhaltung mit einem Bankberater, der nebenbei erwähnte, dass seine Bank in den letzten beiden Jahren keine neuen Gastronomiekonzepte finanziert habe und das auch in naher Zukunft nicht beabsichtige. Mich hat diese Aussage nachhaltig beschäftigt, denn sie bestätigt meinen Eindruck, dass es für Gastro-Gründer immer schwieriger wird, auf eine solide Finanzierung bauen zu können. Doch was steckt genau hinter dieser pauschalen Aussage? Als ich meinen Bekannten, den erwähnten Bankberater, ganz direkt danach fragte, machte er deutlich, dass dies zum einen aus dem oftmals beschädigten Vertrauen der Banken in unsere Branche – speziell in einige „schwarze Schafe“ unter unseren Kollegen – resultiere. Zum anderen sei im Zuge der Corona-Pandemie die Fragilität des „Geschäftsmodells Gastronomie“ sehr deutlich geworden – ein Modell mit viel zu geringen Renditen und hohen Ausfallrisiken, die es für Kapitalgeber zunehmend unattraktiv machten. Nun war der Bankberater nur der Übermittler der (schlechten) Nachricht, nicht der Entscheider selbst. Dennoch empfinde ich seine Argumentation als „viel zu kurz gesprungen“ und sie lädt zu einem leidenschaftlichen Diskurs ein. Natürlich finanziert eine Bank lieber ein Wohnhaus als ein Geschäft, verbleiben in diesem Fall doch reale Werte als Sicherheit. Andererseits stellen wir fest, dass pandemiebedingt zahlreiche attraktive Flächen in den Innenstädten frei geworden sind. Insbesondere die Handelsketten rechnen knallhart mit den Standorten ab und sind diesbezüglich weitaus rigoros, als es mancher Gastronom je werden wird. Nun liegt es in der Natur der Sache, dass diese Flächen entweder lange Zeit leer stehen, an weitere Filialisten vergeben oder motivierte Gastro-Gründer dort eine Chance erhalten werden. Verständigt man sich auf eine der erstgenannten Optionen, droht uns eine rasch zunehmende Verödung der Innenstädte entweder durch Leerstand oder die Aneinanderreihung von Filialisten. Lebendig werden Innenstädte vor allem durch frische und innovative Gastrokonzepte, die wieder Lust auf einen Ausflug in die Stadt und Konsum machen. Damit sind Gastro-Gründer das Zünglein an der Waage für eine erfolgreiche Symbiose zwischen Handel, Dienstleistung und Gastronomie! Das pauschale Urteil der Banken ist noch aus anderen Gründen zu kurz gesprungen. Wenn Innenstädte zunehmend an Attraktivität verlieren, leiden mittelfristig auch die Immobilienbesitzer, die sich oftmals hinter

den Fonds verbergen. Das sind Kunden und Partner der finanzierenden regionalen Bankinstitute. Auch die müssen dann mit den Konsequenzen leben. Schlimmstenfalls ziehen sie sich ganz zurück. Eine Abwärts-spirale, die es ad hoc kaum zu überblicken gibt. Und was ist mit dem Gastro-Nachwuchs? Die Haltung der Banken treibt eine junge Generation innovativer und fähiger Menschen eher in Beschäftigungsverhältnisse als in die Unternehmensgründung mit den dazugehörigen Wertschöpfungsketten. Das alles ist weder gut – noch fair! Hier muss dringend agiert und Vertrauen wieder aufgebaut werden. Darin sind die Vorstände der finanzierenden regionalen Institute genauso gefordert wie sämtliche Branchenvertreter und die Bürgermeister der Städte, die nicht selten in den wichtigen Aufsichtsräten der Banken sitzen.

Wir brauchen den Dialog, um verlorenes Vertrauen wieder aufzubauen. Wir brauchen aber auch gute Kennzahlen in Service, Küche und Logis, die gute und sichere Renditen darstellen und somit eine solide Finanzierung ermöglichen. Finanziert wird schließlich aus Gewinn. Wir müssen hier auf Qualifizierung in wirtschaftlichen Fragestellungen setzen. Nicht ohne Grund schulen wir immer mehr Küchenchefs und Restaurantleiter in betriebswirtschaftliche Fragestellungen, um die Betriebe attraktiv zu machen. Und: Wir brauchen öffentliche Förderungen der Gastro-Profis und den Mut der Banken zur Investition, um das Gesamte nicht aus dem Blick zu verlieren. Hier ist strategisches Miteinander gefordert – auch mit dem Risiko, mal etwas zu verlieren. Wir brauchen außerdem starke Betriebe mit sehr guten Zahlen. Profis, die ihr Geschäft verstehen. Mitarbeiter, die gut entlohnt werden. Und wir brauchen Qualitäten, die ihr Geld wert sind. Nur so kommen wir im Sinne aller aus der Nische in ein gesellschaftliches Bild, das der Branche zusteht.

Ihr Björn Grimm

Björn Grimm ist Mitglied der Geschäftsleitung eines Hotelbetriebes in Norddeutschland und berät als Inhaber der Grimm Consulting seit 20 Jahren erfolgreich mittelständische Gastronomen und Hoteliers.
www.gastronomieberatung.de



KÜCHE

DAS FACHMAGAZIN FÜR PROFIKÖCHE

PRAXIS.NÄHE.NUTZEN

Die nächste Ausgabe erscheint am 1. Februar 2022!

