

<https://pregas.de/interviews/item/gastronomie-mit-herz-bjoern-grimms-einsatz-fuer-eine-bessere-branche/>

Gastronomie mit Herz: Björn Grimms Einsatz für eine bessere Branche

21. Oktober 2024 [PREGAS](#)



Im Interview mit Björn Grimm, dem Gründer von [Grimm Consulting](#), beleuchten wir die Erfolge und Herausforderungen seines Unternehmens in der Gastronomie- und Hotelberatung. Die Auszeichnung mit dem TOP CONSULTANT-Siegel 2023 wird von Grimm als bedeutender Ansporn gewertet, um weiterhin qualitativ hochwertige Beratungen anzubieten und die Branche von fragwürdigen Beratern zu schützen.

Mit einem erfahrenen Team setzt Grimm Consulting auf individuelle Lösungen und innovative Konzepte wie beispielsweise das mehrfach ausgezeichnete ‚MysteryCooking®‘, um die Lebensqualität von UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen in der Branche zu verbessern. Herr Grimm spricht über aktuelle Herausforderungen, insbesondere den Mitarbeitermangel und steigende Kosten, sowie über seine Leidenschaft für die Ausbildung junger Talente. Sein Engagement und die Vision für die Zukunft zeigen, wie wichtig ihm die Gastronomiebranche ist.

Anzeige

Herr Grimm, Grimm Consulting wurde mehrfach ausgezeichnet, zuletzt 2023 mit dem TOP CONSULTANT-Siegel. Was bedeutet dieser Erfolg für Sie und Ihr Team?

Wir haben uns sehr gefreut passend zu unserem 20-jährigen Jubiläum erneut ausgezeichnet worden zu sein. Es war ein besonderes Erlebnis, unsere Auszeichnung persönlich aus den Händen unseres Bundespräsidenten a.D. Herrn Christian Wulff in den Empfang nehmen zu dürfen. Diese Auszeichnung verstehen wir als Anerkennung unserer

Leistungen, aber auch als Motivation für die Zukunft, dass wir mindestens genauso weitermachen wollen. Denn, wen interessiert eine Auszeichnung von gestern? Primär bemühen wir uns aber auch regelmäßig um Auszeichnungen, um uns von selbsternannten Beratern und windigen Kollegen klar zu distanzieren.

Leidtragend sind die Gastronomen und Hoteliers, die sich mitunter oft an die Falschen wenden und viel Geld verlieren. Wir hoffen, durch unsere zahlreichen Akkreditierungen und Auszeichnungen in der Entscheidungsfindung eine Orientierung bieten zu können. Denn ob jemand gut ist/ war, weiß man ja oft erst nach dem Beratungsprozess. Von daher immer achtsam sein, wenn Berater ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung und langjährige Erfahrung als Berater in die engere Wahl kommen sollten. Ich plädiere von daher schon lange dafür, dass der Berufsstand der Berater gewissen inhaltlichen Kriterien unterworfen wird, um gewisse Standards sicherzustellen.

Ihr Unternehmen ist auf die Beratung von Hotellerie und Gastronomie spezialisiert. Warum haben Sie sich für diesen Bereich entschieden und was macht ihn besonders?

Mein Herz schlug schon früh für die Branche. Ich bin als junger Azubi auf einer Nordseeinsel gestartet und habe dort meine Berufung in der Hotellerie | Gastronomie gefunden. Alle meine Teammitglieder kommen aus der Praxis und haben neben langjähriger Führungserfahrung ein betriebswirtschaftliches Know How und Studium, so dass wir die Nöte und Probleme der Branche verstehen und echte Hilfestellung leisten können. Unsere Arbeit hat viel damit zu tun, dass wir die Lebensqualität von Menschen verbessern. Sei es für die Unternehmer, den Mitarbeitenden und dann schlussendlich auch für die Gäste, denn auch die profitieren von innovativen und gut aufgestellten Betrieben. Wir erfahren somit viel Anerkennung und Wertschätzung für das, was wir tun. Das ist schön und wirkt motivierend auf uns alle.

Wir schaffen mit unseren Betrieben eine Möglichkeit der Beziehungspflege, bzw. oft auch des Beziehungsaufbaus. Wir sind mitunter der soziale Kitt und stellen somit auch eine Basis unserer Gesellschaft da, die nicht nur einen Ort des Konsums und der Nahrungsaufnahme bietet, sondern

ein zentraler Dreh- und Angelpunkt für das soziale, kulturelle, wirtschaftliche und gesundheitliche Leben darstellt.

Essen verbindet Menschen, bildet Identitäten und hat tiefgreifende Auswirkungen auf viele Bereiche des gesellschaftlichen Lebens. Für uns ist es eine Herzensangelegenheit die Branche zu unterstützen, die Herausforderungen unserer Zeit zu bewältigen. Somit denken wir auch nicht mehr einzelbetrieblich, sondern auch in größeren Zusammenhängen und versuchen uns immer wieder Gehör zu verschaffen!

Grimm Consulting bietet von betriebswirtschaftlicher Beratung bis Küchen-Coaching ein breites Leistungsspektrum. Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Beratung auf die individuellen Bedürfnisse der Betriebe abgestimmt ist?

Indem wir zuhören und versuchen uns ganz unaufgeregt den Aufgabenstellungen zu nähern. Es ist ganz selten so, wie die Aufgabenstellung anfänglich in einer ersten Anfrage ans uns gerichtet wird. Trotz über 20 Jahren der Beratertätigkeit und mit der Erfahrungen von über 3.000 wahrgenommenen Mandate können auch wir als Berater immer noch viel mitnehmen/ lernen und an unseren Kunden, Betrieben und Unternehmern wachsen und

uns weiterentwickeln. Mein Credo“ Wir dürfen nie die Arroganz haben, zu glauben, dass wir alles wissen und können“! Wir sind und bleiben also immer neugierig und agieren auch nur in Feldern, in denen wir uns sehr gut auskennen. Wir stülpen nichts über, sondern agieren immer individuell – denn sonst werden unsere Gedanken nicht angenommen und in die Zukunft getragen.

Ihr Konzept des ‚MysteryCookings®‘ ist einzigartig. Wie reagieren Betriebe auf diese innovative Beratungsform?

Beim MysteryCooking wird ein erfahrener Mitarbeiter (in der Regel unser Küchenmeister) aus unserem Team anonym in den Geschäftsablauf eines Betriebes eingebunden, um sehr praxisnah den Betrieb kennenzulernen und ehrlich und ungeschminkt die Realität aufzunehmen. Operative Stärken und Schwächen werden gemäß der Aufgabenstellung im Rahmen unseres MysteyCookings® eruiert und somit erste wirklich konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Situation entwickelt.

Dieses Konzept wurde auch mit internationalen Berater-Preisen bedacht, gerade weil wir in das Herzstück eines Betriebes einwirken und unheimlich nah dran sind. Als wir damit auf den Markt gegangen sind, war das Interesse sehr groß. Allerdings scheuten viele das „Anonyme“, so dass wir nun mit offenem Visier in die Küchen gehen. Hier erleben wir viel Ohnmacht, da sich die Fragestellungen massiv verändert haben. Die Küchenteams sind auf die aktuellen Fragestellungen nicht vorbereitet. In der Vergangenheit gab es oft nur Fortbildungen die mit Produkten und Küchentechnik zu tun hatten, aber nicht zwingend mit Veränderungsprozessen. Die Arbeit neu und anders zu denken – das ist unsere Aufgabe und dabei helfen wir gerne. Denn noch nie war die Arbeitsbelastung so hoch, die Notwendigkeit der Kalkulation so wichtig und die Motivation so angekratzt, wie heute!

Im Bankett-Coaching unterstützen Sie Betriebe bei der erfolgreichen Durchführung von Veranstaltungen. Was sind hier die häufigsten Stolpersteine?

Primär geht es hier erst einmal darum, mit den ressourcenbindenden Veranstaltungen auch echte Erträge zu generieren. Und dies nicht nur an einzelnen Abenden, sondern auch im Jahresschnitt. Es bleiben zahlreiche Erträge oftmals auf der Strecke, weil die Branche immer noch zu nett ist. Erschreckend, wie viel Saal-Betriebe noch nicht einmal einen Vertrag schließen, wenn es um die Durchführung und Absprache einer Hochzeit geht. Potenziale heben wir immer wieder in den Themenfeldern Raummiete, Einsatz von (Eigen-) Convenience, Deckungsbeitragskalkulation, Fakturierung von Arbeitsstunden, etc. Eine Kalkulation für ein Restaurant ist nicht gleichzusetzen mit der einer Veranstaltung. Durch eine detaillierte betriebswirtschaftliche Planung und operative Organisation des Bankettbetriebes lässt sich oft deutlich mehr Geld verdienen als in der Vergangenheit. Und das ist bitter nötig, denn einen Saal energetisch aufzurüsten wird richtig viel Geld kosten.

Die Gastronomiebranche hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für mittelständische Betriebe heute?

Der Mitarbeitermangel, der sich glücklicherweise etwas abschwächt, die gestiegenen Sachkosten als auch die deutlich wahrnehmbare Konsumzurückhaltung der Gäste bedingen es, dass die Betriebe sich neu aufstellen müssen. Es ist echter Druck auf dem

Kessel. Es wird immer häufiger auch schon über Stellenabbau und das nicht besetzten vakanter Stellen nachgedacht. Zahlreiche Konzepte und Prozesse müssen hinterfragt, das Angebot angepasst und zahlreiche Gerichte neu kalkuliert werden. Was ist der Gast wirklich bereit zu zahlen? Und welche Servicelevels gehören der Vergangenheit an?

Dabei ist es oft so, dass die Stammkunden einen hindern sich weiterzuentwickeln. Es wird immer an die Gäste gedacht, die bereits da sind und viel zu selten, an die die, die meinen Betrieb nicht aufsuchen. Das Erfolgsrezept schlechthin ist ein Höchstmaß an Flexibilität, Resilienz und Motivation!

Einfach schaut anders aus – viele Gastronomen und Hoteliers führen derzeit einen täglichen Kampf um Ihre wirtschaftliche Existenz. Für viele gibt es noch einen „Rattenschwanz“ der sich seit Corona bis in den heutigen Alltag hineinzieht. Ich mag das Wort „Krise“ nicht – aber ich fürchte, wir sind schon wieder voll in einer drin!

Welche gastronomischen Trends sollten Betriebe aktuell besonders im Blick haben?

Mit meinem Impulsvortrag: „Gastronomie/ Hotellerie 2030 – wagen wir gemeinsam einen Blick in die Zukunft“ möchte ich für zahlreiche Themenfelder sensibilisieren. Denn es zeichnen sich bereits heute wichtige gesellschaftsrelevante und politisch motivierte Themen ab, die uns beschäftigen könnten.

Um es kurz zusammenzufassen: Aktuell prägen vor allem die Themenfelder Mitarbeiter/Prozesse, Digitalisierung und Ernährungsformen nebst dem Einsatz von Convenience unsere Branche. Dies alles unter der Klammer der Nachhaltigkeit.

Die Industrie drängt mit Innovationen auf den Markt, die uns und unsere Gäste prägen. KI übernimmt immer mehr Administration und sorgt auch für Vorbehalte bei Gästen und Mitarbeitern. Nur weil es etwas gibt, ist es nicht gleich gut und es wird sich auch nicht alles durchsetzen.

Erste Hotelkonzepte werden mittlerweile KI basiert entwickelt. Es gibt eine „künstliche Zunge“, die Speisen abschmecken kann – das sind spannende neue Möglichkeiten. Aber wir werden auch schauen müssen, wie wir mit neuen Gerichten auf die Preissensibilität reagieren können. Zusätzlich wächst das Interesse an gesunden, achtsamen Essgewohnheiten und authentischen, lokalen Küchen, unterstützt durch Storytelling rund ums Essen.

Sie haben Ihre Erfahrungen in Büchern wie „Der Küchencoach“ veröffentlicht. Was ist die wichtigste Botschaft, die Sie Ihren Lesern vermitteln möchten?

In meinem von der gastronomischen Akademie ausgezeichneten Buch gehe ich zeitlos auf die häufigsten Fragestellungen meiner Beratertätigkeit aus 3.000 Betriebsberatungen ein und versuche in offener direkter Sprache zu vermitteln, wie die tägliche Arbeit optimiert und auf betriebswirtschaftlich nachhaltige und gesunde Beine gestellt werden kann. Es reicht nicht mehr aus, nur in „lecker“ und „Schön“ zu denken – es bedarf einer fundierten Basis, damit unsere Betriebe auch morgen noch existieren.

Wir brauchen ein neues Selbstverständnis und Selbstbewusstsein analog auch zu den weiteren Wirtschaftszweigen. Die Hospitality-Branche steht für eine immense Wertschöpfungskette direkt nach der kränkelnden und ins Ausland strebenden Automobilindustrie. Und das trotz unserer oftmals zu geringen Verkaufspreise.

Warum verdienen unsere Gäste ein x-Faches unserer Mitarbeiter und wir müssen uns immer noch rechtfertigen, für das was wir tun und fakturieren. Wir sollten schauen, was

wir vom Handwerk lernen können und noch mehr mit unseren Gästen sprechen. Wir brauchen einen offenen Dialog!

Sie setzen sich ehrenamtlich an mehreren Hotelfachschulen ein, um jungen Menschen praktische Einblicke und Beratungskompetenzen zu bieten. Was motiviert Sie, diese Unterstützung zu leisten, und welche Vorteile ziehen Sie selbst aus dieser Tätigkeit, Herr Grimm?

Ehrenamtlich engagiere ich mich an den Hotelfachschulen in Hamburg und Heidelberg. Bald hoffentlich auch in Hannover, wo wir mit unserem Berater-Wissen dem Nachwuchs praktisches aus unsere Alltag vermitteln wollen. Sie dabei begleiten, als Betriebswirt zu fungieren und dem Betriebsinhaber in der Rolle als „interner Berater“ Nutzen stiften können. Wir haben selbst nur Karriere machen können, weil es auch in unserer Vitae Menschen gab, die uns Vertrauen geschenkt haben – somit ist es and er Zeit es auch zu tun. Und das ist sehr befruchtend, denn durch dem Umgang mit den jüngeren Generationen werde ich quasi gezwungen, mich mit anderen Themen zu beschäftigen!

Wo sehen Sie Grimm Consulting in den nächsten fünf Jahren, und welche neuen Herausforderungen möchten Sie angehen?

Wir haben gut zu tun und das bleibt hoffentlich noch lange so, denn ich trage ja auch eine Verantwortung für unsere Mitarbeiter. Die Arbeit und die damit verbundenen Aufgabenstellungen haben sich arg verändert. Nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der sich verändernden Marktbedingungen. Ich war nun gute 5 Jahre parallel zu meiner Berater-Tätigkeit im Interim aktiv in der Leitung und Steuerung eines sehr schönen 4-Sterne Romantikhotels tätig. Das war auch für mich sehr wertvoll, da ich somit in allen aktuellen Fragestellungen involviert war und mit der Eigentümerfamilie einen Mandanten begleiten durfte, der sich großzügig und offen für Veränderungen zeigte. Über die Arbeit sind wir auch sehr gute Freunde geworden, was ich als ein echtes Geschenk empfinde. Aber diese Freundschaft zwingt mich nun auch, dort Abschied zu nehmen, denn sonst ist keine richtige Professionalität durch mangelnden Abstand zu gewährleisten. Das ist aber gut so – ich tausche Mandat gegen Freundschaft!

Mich würde eine ähnliche zusätzliche Aufgabe für die weitere Zukunft sehr reizen und bin da noch sehr offen, bzw. auch schon in ersten Gesprächen. Tja und dann bin ich ja schon 57 und werde mich mit meiner eignen Unternehmensnachfolge beschäftigen, worauf ich mich irgendwie auch schon freue. Idealerweise wird es jemand aus dem Team oder es kommt noch jemand von außen auf mich zu, da meine Kinder andere Pläne haben. Wir werden sehen – vielleicht sprechen wir uns dann ja nochmals?

Bildquelle: Björn Grimm