

Schweiz am Wochenende
19. Mai 2018

Ein Business, in dem nur noch die Grossen überleben

Der Spruch «Wer nichts wird, wird Wirt» hat ausgedient. Heute muss ein Beizer ein Multitalent sein – und selbst dann überlebt er als Einzelmaske nur mit Glück und einem gewissen Mass an Selbstaussbeutung. Es gibt nur noch einen Weg zum Erfolg.

VON MARTINA RUTSCHMANN, LEIF SIMONSEN UND SAMUEL HUFSCMID



Riesig war der Aufschrei, als Kultbeizer Peter Wyss mit dem «Schützenhaus» Konkurs ging. Die Berest Gruppe sprang als Retter in der Not ein. Inhaber Johann Rudolf Meier wollte sich nicht festlegen, wie lange die Firma den Job machen wird. «Wir werden einen Weg suchen, der Zukunft hat», sagte er. Das liegt nun genau ein Jahr zurück. Das «Schützenhaus» hat sich nicht gross verändert seit Wyss' Abgang; trotzdem läuft der Laden offenbar besser: «Wir sind gut unterwegs und schon leicht rentabel», sagt Meier. Es gäbe keinen Grund, das Lokal aufzugeben.

Was macht die Gastrogruppe besser als Peter Wyss? Die Antwort ist in der Frage zu finden: Berest ist eine Gruppe und keine Einzelmaske. Genauso wie Gastrag, Rhyschänzli und Candrian setzen sie auf Expansion. Auch Teufelhof-Chef Raphael Wyniger dehnt sein Portfolio aus. Diese Woche schrieb die «Tageswoche», dass er noch drei weitere Beizen übernehmen wird (siehe Box rechts).

Autonome Wirte haben es schwer. Das belegen auch die Zahlen im Handelsregister: Von den 31 Beizen, die 2014 in Basel-Stadt eröffnet wurden, existieren heute noch 14 – weniger als die Hälfte. Mehr als jeder zweite Wirt musste sein Geschäft in den ersten fünf Jahren aufgeben, aus dem Unternehmen ausscheiden oder ging Konkurs – über 80 Prozent davon in den ersten zwei Jahren. Alleine im vergangenen Jahr wurde in Basel über 28 Gastro-Betriebe der Konkurs eröffnet, wie aus einer Zusammenstellung des Basler Konkursamts hervorgeht. Fachleute sind überzeugt: Diese Abwärtsspirale dreht sich weiter. «Der Individualgastronom ist eine aussterbende Spezies», sagt Lukas von

Bidder, der mit seiner Firma «desillusion» im Bereich der strategischen Gastronomieberatung tätig ist. Er stellt fest: «Einzelbetriebe schliessen – Gastronomiegruppen expandieren.»

Was das Personal angehe, sei eine Firma mit mehreren Betrieben flexibler. «Sie hat die Möglichkeit, Mitarbeitende konstanter auszulasten und damit Umsatzenschwankungen in den Betrieben abzufedern.» Er denke etwa an Gruppen, die mit demselben Team ein typisches Sommer- und ein klassisches Winterlokal betreiben. Einzelbetriebe können ihr Personal nicht einfach ein halbes Jahr lang auf die Strasse stellen. Für sie gilt ausserdem: Sie zahlen viel mehr Geld für ihre Ware, da sie für einen Standort weniger Bier, Fleisch und Salat benötigen und vor allem schlechtere Preise von den Lieferanten bekommen.

Viele Pechvögel, kaum Glückspilze
Die Konsequenzen davon müssen reihenweise Individualwirte tragen. Erst neulich ging die – stets gut ausgelastete – Suppenbar So'up Konkurs, das «Aladin» schloss vor wenigen Wochen seine Tore am Barfüsserplatz, die Brasserie Hugo im Ackermannhof überlebte trotz Promi-Gastronom Hugo Buser nur knapp ein Jahr und das «Atlantis» sucht nach einem Jahr einen neuen Pächter. Die Liste ist lang.

Dieser Trend begann schon vor einigen Jahren. Die Schliessung des «Santa Pasta» in der St. Johannis-Vorstadt beispielsweise liegt zwei Jahre zurück. Die Überraschung war, wie bei allen genannten Betrieben, gross, zumal alles so gut angefangen hatte. «Wir führten ein schmeckendes Take-away in der Rheingasse und das lief sehr gut. Wir konnten sogar expandieren. Doch genau das haben wir unterschätzt», sagt Benjamin Leuzinger, Betriebsöko-

«Die Gastrogruppe hat die Möglichkeit, Mitarbeitende konstanter auszulasten und damit Umsatzenschwankungen in den Betrieben abzufedern.»

LUKAS VON BIDDER
GASTRONOMIE-BERATER

28

Gastronomiebetriebe meldeten im vergangenen Jahr Konkurs an.

nom und ehemaliger «Santa Pasta»-Teilhhaber. Die Präsenzzeiten seien enorm. «Auch wirtschaftlich ist es gigantisch, was auf dich zukommt. Die Personalkosten sind hoch und wenn einer ausfällt, was bei uns der Fall war, brauchst du Ersatz.» Ausserdem: «Die Stromkosten haufen sich um. Hinzu kommen die Mehrwertsteuer und die Sozialversicherungen. Es ist ein wahnsinniger Aufwand», sagt Benjamin Leuzinger.

Claudia Granacher vom Restaurant Rostiger Anker bestätigt dies. Sie hält eine von wenigen als Einzelmaske durch- und das seit inzwischen sechs Jahren. «Auch mein Restaurant ist kein Goldesel», sagt sie, «aber ich kann davon leben.» Ihr Rezept: «Ich setzte auf die Küche und auf mein Team.» Allerdings laufe ihr Lokal auch wegen der Lage gut. «Viele Leute staunen, dass es mitten im Hafen direkt am Wasser ein Restaurant gibt.»

Eine gute Lage allein sei jedoch nicht ausschlaggebend, gibt Maurus Ebnetter vom Wirtverband zu bedenken: «Das reicht nicht aus, wenn das Essen oder das Management schlecht sind. Gute Produktion und eine hervorragende Betriebsführung können jedoch Standortdefizite ausgleichen.» In jedem Fall hätten es Gruppen leichter als Individualisten, bestätigt auch Ebnetter.

Erfolg dank Selbstaussbeutung

Ebnetter verweist auf den Branchenspiegel von «GastroSuisse»: Bei einem Medianwert von etwa 850 000 Franken Jahresumsatz liegt gut ein Drittel der Betriebe mit weniger als 550 000 Franken deutlich unter dem Schnitt. Allerdings erzielt nur etwa ein Siebtel der Betriebe einen Umsatz von über zwei Millionen. Und da sind teils auch Beherbergungsumsätze enthalten.

Nachdenklich stimme ihn aber diese Berechnung: Würden alle Gastgewerbebetriebe einen korrekten Eigenlohn und einen risikogerechten Eigenkapitalzins einrechnen, müssten 65 Prozent der Betriebe rote Zahlen ausweisen. «Viele Betriebe überleben also nur dank einer gewissen Selbstaussbeutung.»

Konkurse und rote Zahlen taugen offenbar nicht als Abschreckung: «Der Branche haftet ein lockeres Image an. Das bewegt zahlreiche Branchenfremde dazu, einzusteigen», sagt Lukas von Bidder. «Viele realisieren den Aufwand erst, wenn sie mitten drin stecken. Das Bild des gemütlichen Wirts, der sich auf ein Bier zu seinen Gästen setzt, sei in den Köpfen verankert. Doch die Ansprüche an einen Gastronomen seien enorm gestiegen. «Er muss Gastgeber, Vermarkter, Entertainer und Buchhalter zugleich sein und zudem die zunehmend komplexen Auflagen der Behörden einhalten können», sagt von Bidder.

Unmöglich sei es trotz allem nicht, auch in der Individualgastronomie erfolgreich zu sein. Nach gut anderthalb Jahren beweist das Henning Grebe vom Kleinbasler Restaurant Trio beim Hotel Basilisk: «Über kurz oder lang müssen wir expandieren.» Das Wirten sei «ein Kampf um jeden Rappen», man müsse mit Mischrechnungen arbeiten. «Mit einem Rindsfillet verdienen wir nichts, aber mit einer Salsiccia schon», sagt er.

Ein Erfolgsrezept gibt es weder für einzelne Lokale noch für Gruppen. Wichtig sei eine «klare Positionierung», sagt von Bidder. Ein Konzept, das «Gastronomie als Erlebnis» verstehe. Den Einzelunternehmer, der einen klassischen Gastronomiebetrieb führt, wird man in Zukunft im urbanen Raum immer seltener antreffen, ist er überzeugt.