



DAS MEINT TORSTEN GÖTZ*

Kaum habe ich meine Gedanken zur zum Teil aktuellen Mitarbeiter-Problematik geäussert, reflektiere ich schon die nächste sehr grosse Herausforderung: die bevorstehende Energiekrise und ihre bereits jetzt spürbaren Veränderungen. Eben noch haben wir uns über das positive Sommergeschäft gefreut, nun wird diese Freude von den steigenden Energiekosten und der Inflation getrübt. Der spürbare wirtschaftliche Aufschwung «nach» Corona wird nun zur neuerlichen Herausforderung für alle Branchen und für jeden Einzelnen.

* TV-Koch, Küchen-Coach, Inhaber von «Genuss im RauMWERK», Belp

Wenn man sich umhört, ist wohl niemand nicht von den massiv steigenden Kosten betroffen. Was zur brisanten Thematik von den diversen Verbänden kommuniziert wird, finde ich nicht gerade sehr erbauend. Man spricht einfach mal in Bern vor und fordert Unterstützung. Das finde ich generell lobenswert, da unsere Branche ja nicht unbedingt die Lobby hat, um in Bern sofort die Akzeptanz zu bekommen, die wir nötig hätten. Mir ist durchaus bewusst, dass alle Branchen von der Energiekrise betroffen sind und alle mit massiven Problemen kämpfen. Und ja, auch alle werden für die kurz- und mittelfristige Zukunft staatliche Hilfen brauchen. Nur – wie sehen diese Forderungen nach Hilfspaketen aus? Warum fordert unsere Branche denn abermals Finanzhilfen im Sinne von Krediten? Denn eine entscheidende Frage erlaube ich mir hier als Unternehmer zu stellen: «Wie viele Kredite soll ich denn noch aufnehmen?» Es finden sich sicherlich nur vereinzelt Kollegen in der Branche, die keinen Covid-Kredit in Anspruch nehmen mussten.



«Kein Wunder, überlegen sich einige, wenn nicht sogar viele Unternehmer, ob sie ihre Selbstständigkeit nicht an den Nagel hängen sollen.»

Doch bei vielen steht diese Verschuldung bereits in den Büchern, ebenso wie womöglich laufende Investitionskredite aus Zeiten vor Corona. Wieder andere mussten ihre Hypotheken aufgrund der letzten zwei Jahre neu anpassen... und so weiter. Und nun sollen wir erneut Geld aufnehmen und uns noch weiter verschulden? Wir sollen also erneut für eine Krise, die uns ja erneut unverschuldet trifft, Geld aufnehmen, um als Unternehmen überlebensfähig zu bleiben und Arbeitsplätze zu sichern? Hier stelle ich mir die Frage: Soll ich mir das antun und mich womöglich weit über mein Pensionsalter hinaus intensiv verschulden?

Entschuldigung, aber DAS kann doch nicht der Ansatz sein! Lasst uns also einmal mehr über den berühmten Tellerrand schauen und gemeinsam nachdenken. Die erste Frage, die sicherlich am nächsten liegt: «Können und vor allem wie müssen die immensen Kostensteigerungen weitergegeben werden?» Fakt ist, dass dies 1:1 niemals möglich sein wird. Folglich wird also wohl der normalerweise erwirtschaftete Gewinn zu einem sehr grossen Teil den steigenden Energiekosten zum Opfer fallen. Den Gastronomen steht also mittelfristig auch kein Geld mehr für wichtige bzw. notwendige Reinvestitionen zur Verfügung. Kein Wunder, überlegen sich einige, wenn nicht sogar viele Unternehmer, ob sie ihre Selbstständigkeit nicht an den Nagel hängen sollen. Die Frage nach dem «Wofür» wird lauter, gefolgt gleich von der Frage nach dem «Warum». Wir alle sind einmal angetreten, um unsere Passion zu leben, unsere Träume zu verwirklichen, um glückliche Gäste zu sehen und vielleicht, um die Welt zu einem

ein klein wenig besseren Ort zu machen. Doch irgendwann ist es genug. Wir sind müde von all dem Steine aus dem Weg schleppen, die uns vor die Füsse geworfen werden!

Macht man sich auf die Suche nach möglichen Ansätzen und Möglichkeiten der Branche, findet man passend zum Stimmungsbarometer Sätze wie: «Mehr als die Hälfte der Hotellerie rechnet auch für den kommenden Winter mit einem Umsatz auf Vorkrisenniveau.» Das klingt generell grundsätzlich positiv. Doch dass dieser Umsatz auf Vorkrisenniveau meist wohl aus einer Erhöhung der Zimmerpreise in Höhe von 5 – 10 % resultiert, trübt die Positivität gewaltig. Denn die insgesamt steigenden Kosten werden niemals auszugleichen sein und bringen den einen oder anderen Betrieb sicherlich früher oder später in finanzielle Schwierigkeiten. Doch was können wir schlussendlich nun in der aktuellen Lage tun?

Einsparungen sind wohl nur möglich, durch Einschränkungen. Einschränkungen! Das klingt nicht nur umsatzschädlich und negativ - es wird auch ganz gewiss als Bumerang zurückkommen und sich mittelfristig auf die Umsatzzahlen auswirken.

Aber ohne Anpassungen wird es überhaupt nicht funktionieren. Stellen wir also ein paar Überlegungen an:

- Muss die Beleuchtung aussen über Nacht durchbrennen?
- Muss im ganzen Haus, auch wenn nicht alles belegt ist, der Gast von aussen sehen, dass alles hell erleuchtet ist?
- Könnte die Beleuchtung auf den Zimmergängen nicht mit Bewegungsmeldern funktionieren?
- Muss ich, wenn ich mehrere Restaurantkonzepte im selben Haus anbiete, alle offenhalten oder führe ich Schliessungstage ein? (das würde auch die evtl. angespannte Mitarbeiter-situation etwas entlasten!)
- Könnten die Öffnungszeiten im Wellness- und Fitnessbereich angepasst werden?



«Beginnen wir doch lapidar damit, uns selbst und unsere Mitarbeitenden zum Energiesparen zu motivieren.»

Wir offerieren dem Gast sein Zimmer bereits schon mit der Option auf Frühstück oder eben keinem, aber für den Wellness- oder Fitnessbereich gibt es keine Option? Warum verlangen wir hier keinen Aufpreis bei Nutzung ähnlich einem «Eintritt»? Jetzt sagen sicher viele, der spinnt – «DAS GEHT NICHT»! Witzig nur, dass 98 % der Gäste bei ihren Hotelaufenthalten einen Obolus für den Parkplatz bzw. die Tiefgarage extra berappen müssen. 20 Franken pro Übernachtung sind hier keine Seltenheit mehr – für einen Parkplatz!! Da auch ich beruflich viel auswärts übernachten muss, nervt mich persönlich dieser Umstand massiv, und ich begreife nicht, warum die Kosten des Parkings nicht schon lange auf den Zimmerpreis umgelegt werden. Aber möchte ich die grosszügige Wellnessanlage und/oder das Fitnesscenter nutzen, bezahle ich so gut wie nie etwas extra. Wo entstehen denn mehr Kosten? Beim Parken oder beim Saunieren?

Sicherlich werden die überall steigenden Kosten auch das Ausgehverhalten und das Freizeitvergnügen beeinträchtigen. Der

(Normal-)Verbraucher wird in naher Zukunft viel selektiver wählen, für was er das noch vorhandene Geld ausgibt. Dann nutzen wir doch die Chance und begeistern unseren Kunden das eine Mal so, dass er nicht nur das Gefühl hat, sein Aufenthalt hat sich für ihn gelohnt, sondern dass es auch wirklich so ist und für beide Parteien eine Win-Win-Situation herrschen kann.

Ich denke allerdings, die Preisgestaltung sollte hier so transparent wie nur möglich sein. Was ich meine, ist, wenn wir ALLE einen Energiezuschlag von Betrag x in Restaurants und Betrag y in der Hotellerie verlangen, dann ist das transparent. Oder vielleicht nehmen wir uns ein Beispiel an den Italienern, die schon seit Jahr und Tag ihr «coperto» verrechnen – einfach nur unter anderem «Decknamen»? Wenn wir Öffnungszeiten anpassen, wenn wir Zusatzleistungen nun neu und einheitlich geschlossen verrechnen, dann sind wir als Branche transparent.

Beginnen wir doch lapidar damit, uns selbst und unsere Mitarbeitenden zum Energiesparen zu motivieren. Sei es nur das Licht

auf dem Mitarbeiter-WC oder im Lager-raum, die Heizung in der Umkleide usw. Bindet Eure Mitarbeitenden in das Thema ein und Ihr werdet sehen, welche spannenden Ideen für weitere Einsparungen entstehen. Wie diese im Einzelnen aussehen können, ist sicher sehr individuell, aber viel Kleines gibt am Ende auch ein Grosses.

Bei den Warenkosten wurde uns mit Beginn der Berufswahl immer und immer wieder eingetrichtert, wie wichtig die effektiven Warenkosten im Kennzahlen-Management sind. Und das auch völlig zu Recht, denn das ist ein essenzieller Parameter. Dann erweitern wir doch diese Parameter nun mit dem unvermeidlichen «Muss», den Energiekosten. Diese bedingen sicher gewisse Investitionen, falls diese momentan überhaupt finanziell getätigt werden können. Aber selbst wenn das Team energieeffizienter arbeitet, dann liegen in jedem Betrieb +/- mindestens Einsparungen von bis zu 10 % drin. Service wie Küche, aber auch alle anderen Departemente haben unentdecktes Potenzial, um Energie sparen zu können. Und ich kann nur nochmals betonen: fordert Eure Mitarbeitenden auf mitzudenken! Fordern und fördern heisst das Motto und das immer und immer wieder. Fördern wir das unternehmerische Denken, denn jeder Einzelne unserer Mitarbeitenden ist ein Teil des Erfolgs. Und das Wohl und Wehe dieses Erfolgs hängt nun eben neu auch zu einem grossen Teil von den Energiekosten ab.

Zum Schluss noch ein kleiner Blick ins Ausland: was macht die Branche dort mit dem Problem der massiv gestiegenen Energiekosten? Beginnen wir mit unserem Nachbarland Deutschland: «Dagegen war die Corona-Krise ein Spaziergang» - das liest man aus dem Gastgewerbe mit Blick auf die aktuelle Energiekrise. Was für ein Statement! Da muss die Herausforderung schon massiv sein! Wenn allerdings der zu beziehende Strom für die Gastrobetriebe bis zu zehn Mal mehr kostet, könnte das für die Unternehmen in der Tat existenzbedrohend sein, da kann ich das Statement zweifelsfrei nachvollziehen.

Die steigenden Kosten für Strom und Gas hätten dramatischen Folgen für die Bran-



«Energiepreise sind derzeit die grösste Bedrohung für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.»

che. Die Energiekrise sei die «totale Katastrophe»!

Aus unserem Nachbarland Österreich hört und liest man Folgendes.

«Energiepreise sind derzeit die grösste Bedrohung für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.» Die mittel- und längerfristigen Auswirkungen, die die Energiekrise auf den österreichischen Tourismus und die Freizeitwirtschaft hat, sind wie bei uns noch gar nicht abschätzbar.

Die völlig konträre Meldung kam im Herbst aus Dänemark. Dort hat man seit vielen Jahren bereits mit Weitblick auf erneuerbare Energien gesetzt, und im Land gab es im Sommer zu viel Strom, so dass dieser umsonst an die Bürger abgegeben wurde. Inzwischen bereitet sich die dänische Regierung aber auch auf eine Energieverknappung und Teuerung mit einem Hilfspaket vor, und zwar im Groben so:

- Sowohl Unternehmen als auch Privathaushalte können ihre Energiekosten auf

freiwilliger Basis in der kommenden Heizperiode auf dem Niveau vom letzten Herbst bzw. von Januar 2022 für Fernwärmekunden deckeln lassen. Alles, was an Kosten darüber hinausgeht, kann zu einem späteren Zeitpunkt bezahlt werden.

- Vorübergehende Senkung der Stromabgabe: Die derzeitige Stromabgabe in Dänemark von 9,4 Cent pro Kilowattstunde soll im ersten Halbjahr 2023 vorübergehend auf ca. 0,1 Cent pro Kilowattstunde gesenkt werden.
- Die flächendeckende Umstellung auf Fernwärme soll durch zusätzliche Förderung beschleunigt werden. Die Umstellung von Unternehmen und Privathaushalten auf andere Energiequellen als Gas wird gefördert.

Bereits in den letzten Wochen wurden zudem Energiesparmassnahmen im öffentlichen Raum beschlossen, die den deutschen weitgehend ähneln, wie z.B. eine Absenkung der Temperatur in öffentlichen Gebäuden oder das Abschalten von Leuchtreklamen am Abend.

Wenn man Nachforschungen anstellt, so sehen sich mehr oder weniger alle Länder mit den gleichen Problemen konfrontiert. Auch die geplanten Hilfspakete sind nicht gravierend unterschiedlich.

Abschliessend können wir im Vergleich zum Ausland feststellen, dass wir im Bereich Energie dieselben Probleme haben, allerdings im Bereich der Inflation doch wesentlich besser dran sind. Also gehen wir es wieder an, motivieren uns erneut, stellen uns dem Ungewissen und Neuen. Stehen wir als Gastronomen und Unternehmer zusammen, und ich hoffe inständig, auch unsere Branchen- und Berufsverbände gehen offen aufeinander zu und kochen nicht alle ihr eigenes Süppchen.

Ich wünsche Ihnen allen einen guten und positiven Jahresausklang und vor allem viel Energie, Ideen und Motivation schon heute für das 2023.

**Herzlichst
Torsten Götz**