

Benjamin Maerz: "Ich will die Zeit im Betrieb nutzen und das Heft in der Hand halten"

Von Christoph Aichele, Matthaes Verlag | Montag, 04. Januar 2021



Benjamin Maerz: "Ich will mich nicht ständig aufregen. Die Dinge sind wie sie sind"

Der Spitzenkoch und Geschäftsführer des Hotel-Restaurants Rose in Bietigheim-Bissingen spricht mit ahgz-Redakteur Christoph Aichele über das Coronajahr 2020, das Geschäft mit Kochboxen und die Zukunft der Gastrobranche.

Benjamin Maerz, 2020 ist vorbei. Wie sieht die Bilanz aus?

Eigentlich beschissen, es war krass, was im letzten Jahr abging. Was unser Unternehmen betrifft, muss ich allerdings sagen, dass die Coronakrise auch eine positive Seite hat. Wir haben Dinge auf den Prüfstand gestellt, Abläufe überdacht, unnötige Kosten abgeschafft. Beim Tagesgeschäft haben wir schnell auf Kochboxen sowie unsere Burger zum Abholen gesetzt – damit konnten wir viel kompensieren. Insgesamt kommen wir mit einer Schwarzen Null aus dem Jahr raus.

Beim Übernachtungsgeschäft fiel ja quasi der gesamte touristische Bereich weg ...

Richtig. Allerdings waren und sind wir schon immer auf eine breite Zielgruppe ausgerichtet, und Businessgäste konnten wir auch weiter beherbergen. Trotzdem gab es im Logis-Bereich massive Einbußen, wegen der Lockdowns fanden ja kaum noch Geschäftstermine und Tagungen statt.

Der Sommer war auch bei Ihnen ein Zwischenhoch, oder?

Ja, wir hatten im Sommer ein gutes Geschäft – speziell im August und September. Wir waren in allen Segmenten komplett ausgebucht, zum Teil mit Doppel- und Dreifachbelegung. Die Leute waren regelrecht ausgehungert und hatten auch mehr Geld in der Tasche – auch, weil große und kostspielige Reisen nicht stattfinden konnten.

Gerade als Spitzenkoch will man seine Leistung an den Mann bringen. Da ist so eine Zwangspause sicher besonders frustrierend ...

Schon, natürlich fehlt die kreative Arbeit. Aber das wird schon wieder – mit unseren 17 Gault-Millau-Punkten im Rücken. Was mich umtreibt, ist der unternehmerische, betriebswirtschaftliche Aspekt. Der Laden muss weiterlaufen, wir haben immense Fixkosten, die bezahlt werden müssen. Und dann muss ich natürlich auch an meine Leute denken, an die Stimmung.

Welche Gelder haben Sie beantragt?

Wir haben November- und Dezemberhilfen beantragt – und natürlich auch Kurzarbeitergeld. Ich will aber auch sagen, dass es nicht mein Ding ist, zu jammern. Wir konzentrieren uns darauf, auch in der Krise gut zu wirtschaften – und bisher funktioniert das ganz gut.

Wie genau laufen Take-away und Delivery bei Ihnen?

Wir haben 100 Kochboxen à 3 bis 5 Gänge pro Woche – die verkaufen wir ab 79 Euro, abhängig von Volumen und Inhalt. Es gibt fünf bis sechs verschiedene Boxen, darunter auch eine Signature-Box auf Gourmetniveau. Die Gerichte sind quasi servierfertig und weitgehend angerichtet.

Mussten Sie viel investieren?

Nein. Die Küchentechnik dafür, speziell Sous-vide, hatten wir schon im Haus. Eine Herausforderung waren die Verpackungen und der Versand ...

Wie steht es um den personellen Aufwand?

Wir haben 21 Kollegen – und letztlich sind alle daran beteiligt. Den Versand machen wir über Go Express. Dieser Dienstleister ist zwar teurer, geht aber sehr sorgsam mit den Paketen um.

Machen Sie mit den Kochboxen weiter – auch wenn Corona vorbei ist?

Ganz sicher. Wir werden dann aber eine kleinere Auswahl anbieten.

Welche Pläne gibt es für 2021?

Der kulinarische Jahreskalender ist noch in der Mache, Events sind erstmal nicht geplant. Wir wollen abwarten. Meine persönliche Einschätzung ist, dass wir den Betrieb frühestens Ende Februar wieder hochfahren können. Eventuell werden wir die Zeit nutzen, um unsere Küche umzubauen und auf den aktuellen technischen Stand zu bringen. Im Sommer, wenn das Geschäft wieder läuft, will ich das nicht machen.

Kulinarisch bleiben Sie beim Bewährten?

Ja. Wir fahren mehrgleisig – mit unserem Gourmetrestaurant und dem Konzept mit hochwertigen Burgern. Die Nachfrage stimmt absolut.

Vor Corona standen die Themen Personal, Bürokratie und Steuern im Fokus. Wie wird das künftig aussehen?

Fachkräftemangel wird vorerst kein Thema mehr sein – eben weil viele Betriebe aufgeben werden und die Mitarbeiter neue Jobs brauchen. Andererseits muss ich sagen, dass wir sowieso keine Probleme mit dem Recruiting oder mit großer Fluktuation hatten. Wer seine Mitarbeiter pfleglich behandelt, ihnen etwas bietet und dabei das Betriebsklima im Auge behält, profitiert in mehrfacher Hinsicht.

Und die Bürokratie?

Ich will mich nicht ständig aufregen. Die Dinge sind wie sie sind – und wir müssen damit zurechtkommen. Davon abgesehen: Wenn wir etwas ändern wollen, dann sollten wir gemeinsam vorgehen – als Branche, die eine große wirtschaftliche Bedeutung hat, dies aber nicht immer überzeugend rüberbringt.

Die Gastronomielandschaft wird sich durch Corona massiv ändern?

Sie wird überschaubarer. Betriebe, die nicht wirtschaftlich gearbeitet haben und sich nicht an die unternehmerischen Regeln gehalten, werden wegfallen. Und vielleicht ist das auch ganz gut so. Schade ist es um die Start-ups, die kreativ und originell sind, aber noch zu frisch am Markt, um Rücklagen gebildet zu haben.

Ihr Blick nach vorn?

Die Situation ist zweifelsohne schwierig. Aber ich will weder schimpfen noch demonstrieren gehen. Ich will die Zeit lieber im Betrieb nutzen und das Heft in der Hand halten. Sicher bin ich mir, dass Corona gegen Ende 2021 Geschichte ist – aber eine weltweite Epidemie kann es jederzeit wieder geben. Mit solchen Dingen wird man angesichts der Globalisierung einfach rechnen müssen.