

Stephan Gerhard: "Bars und Clubs sind die Deppen"

Der Gesellschafter von Unternehmen wie 25hours und Arcona sieht unterschiedliche Geschwindigkeiten bei der Erholung der Branche. Das sagt Prof. Dr. Stephan Gerhard im ahgz-Interview.



Prof. Dr. Stephan Gerhard: "Knutschen mit 1,50 Meter Abstand geht nicht."
Dienstag, 28. April 2020 / von Rolf Westermann

Herr Professor Gerhard, es gibt inzwischen vorsichtige Wiedereröffnungsszenarien. Wie und wann wird das aus ihrer Sicht geschehen?

Gerhard: Nach meiner Einschätzung wird das Gastgewerbe erst im Herbst wieder spürbar anlaufen und dabei wird es unterschiedliche Entwicklungen geben. Ferientourismus wird möglicherweise erst ab August zugelassen, was eine Katastrophe wäre. Die Businesshotellerie wurde zwar nie verboten, aber da sehe ich erst ab September eine Aufwärtsbewegung, weil es für große Veranstaltungen enorme Unsicherheiten gibt. Dagegen glaube ich, dass die Gastronomie von dem Moment an, wo sie wieder öffnen darf, vollläuft. Es gibt jetzt schon lange Schlangen vor Imbissen und To-go-Angeboten der Restaurants. Die Leute wollen wieder ausgehen, deshalb werden sich Restaurants schnell füllen.

Sind strenge Hygienemaßnahmen und Abstandsregeln in der Hotellerie und Gastronomie großflächig überhaupt machbar?

Gerhard: In der [Hotellerie](#) ist es technisch machbar. Probleme gibt es bei An- und Abreisen in größeren Hotels. Die Länge der Schlange wird unglaublich sein, wenn die Leute 1,5 Meter Abstand halten statt 30 Zentimeter. Das ist schwer handelbar und muss jetzt auch mit Hilfe digitaler Systeme geplant werden. Dagegen geht Hygiene im Hotel lässig. In der Gastronomie werden sich die Kapazitäten halbieren. Viele Betriebe werden sich deshalb nicht mehr rechnen.

Können die Preise verdoppelt werden?

Gerhard: Keinesfalls. Die Menschen haben deutlich weniger verdient und müssen sparen. Die Erfahrung, dass man mit 60 Prozent des Geldes nicht auskommt, wird prägend sein. Auch Ferientouristen werden strikt auf das Portemonnaie schauen. Und schließlich werden viele Anbieter den Wettbewerb über den Preis machen. Ich sehe deshalb für das Gesamtjahr 2020 und auch für die erste Hälfte 2021 deutlich geringere Durchschnittsraten in Hotels und Pro-Kopf-Umsätze in der Gastronomie.

Es gibt Hilfe des Staates, aber wie viele Betriebe werden bis dahin auf der Strecke bleiben und welche?

Gerhard: Wir glauben an die Zahlen, die Dehoga-Präsident [Guido Zöllick](#) vorgelegt hat. Ein Drittel der Betriebe sind gefährdet. Wir denken aber nicht, dass Betriebe sofort geschlossen werden, sondern viele werden zunächst wieder aufsperrten. Der Schmerz ist nicht sofort da. Es gibt Überbrückungsgelder, Zahlungen werden gestundet, selbst viele Banken halten die Füße still. Aber das wird sich drei bis vier Monate nach der Wiedereröffnung ändern. Deshalb gehen wir von einer Schließungswelle im Herbst aus.

Welche Betriebe sind weniger stark gebeutelt und können künftig Leuchttürme sein?

Gerhard: Viele haben daran geglaubt, dass die zehn guten Jahre einfach weitergehen. Es ist erstaunlich, wie schwach die Betriebe auf der Brust sind. Manche haben aber Speck angesetzt, von dem sie jetzt zehren können. Auch 25hours hat Rücklagen, die wir jetzt einsetzen müssen. Derzeit halten sich Longstay-Angebote vergleichsweise gut. Beim Grätzlhotel in Wien und bei Serviced Apartments in Frankfurt liegen wir bei 40 bis 50 Prozent Auslastung.

Sie haben selbst ein Portfolio unterschiedlicher Beteiligungen, von Bar und Club über Hotels bis Restaurants. Wie ist die Lage?

Gerhard: Ich verliere jeden Monat richtig Geld, aber es ist nicht so, dass wir nach einem Monat nicht mehr wissen, wie wir die Mitarbeiter bezahlen sollen. Wer ordentlich gewirtschaftet hat, muss das Geld jetzt einsetzen. Derzeit

betreiben wir mit den Gesellschaften Brainstormings zu Strategien für die Nach-Corona-Zeit. Es geht dabei nicht um Einrichtung oder Design, sondern um das Geschäftsmodell. So müssen reine Messehotels wegkommen von der Abhängigkeit von Großveranstaltungen, die fetten Messezyklen etwa in Düsseldorf sind erstmal vorbei. Mit den alten Konzepten werden wir einfach nicht mehr die gleichen Erfolge haben wie früher, da müssen wir uns schon mehr einfallen lassen. Bei der Gastronomie ist zu fragen, ob wir das Angebot aufrechterhalten können bei 40 Prozent Personalkosten.

Und wie sieht es für das Nachtleben aus?

Gerhard: Bars und Clubs sind die Deppen. Ich dachte, ich falle in Ohnmacht, als ich die Entscheidung 7 Prozent Mehrwertsteuer für Speisen auf ein Jahr gehört habe. Das ist für mich unfassbar. Warum ist der Clubbetreiber schlechter gestellt als ein Gastronom? Barkeeper fragen, was haben sie getan, dass sie so missachtet werden? Das ist eine große Gefahr für das Nachtleben in den Städten und damit wiederum für den Tourismus insgesamt. Für Clubs stellt sich zum Beispiel auch die Frage, wie sie Abstandsregeln einhalten sollen. Knutschen mit 1,50 Meter Abstand geht nicht.

Was machen die bisherigen Erfolgsgeschichten 25hours Hotels und die Kooperation Arcona mit Barefoot von Til Schweiger?

Gerhard: Die werden weiterhin erfolgreich sein und wir haben mit Barefoot erst kürzlich unseren dritten Standort gesichert, der liegt in der Schweiz. Das sind Konzepte, die halten. Aber möglicherweise wird es auch dort straffer werden müssen.

Wie kommen internationale Ketten durch die Coronakrise?

Gerhard: Bisher gab es immer partielle Krisen, die die Konzerne irgendwie ausgleichen konnten. Nun gibt es keine Möglichkeiten auszuweichen. In der jetzigen Zeit 3000 Hotels zu haben, ist eine Potenzierung des Grauens. Vorteile kann es dann bei der Wiedereröffnung geben wegen der besseren Distributions- und Reservierungssysteme.

Angesichts des Tourismus und Reiseverkehrs auf Sparflamme wird es Überkapazitäten geben. Was geschieht damit?

Gerhard: Hotels im Bau werden fertiggestellt. Das wird nicht abgebrochen. Geplante Projekte werden verschoben. Die Leidtragenden werden aber letztlich nicht die Ketten sein, sondern der Mittelstand. Das sind die Schwächeren.

Wird es Umwandlungen in Büros oder andere Nutzungskonzepte geben?

Gerhard: In einer solchen Krise sinkt der Bedarf an allem, auch an Büros oder Einzelhandelsflächen. Insofern gibt es eine mangelnde Konvertierbarkeit.

Wird es künftig Businessmodelle mit mehr Stabilität geben?

Gerhard: Das wird so sein. Vieles vom Bisherigen war eine Wette auf die Zukunft, die besser ist als die Gegenwart. Das musste irgendwann schiefgehen. Ich sehe allerdings das Problem, dass die Unternehmen in absehbarer Zeit keine großen Rücklagen aus Gewinnen bilden können, da es nicht genügend Überschüsse gibt.

Wie lautet ihr vorläufiges Fazit aus der Krise?

Gerhard: Das ist ein Live- Stresstest. Wir erkennen Probleme, die wir im Normalzustand nie gesehen hätten und werden zu frischen Gedanken gezwungen. Wir lernen in einer Geschwindigkeit dazu, die unglaublich ist. Wir kommen wieder down to Earth.

Zur Person: Prof. Dr. Stephan Gerhard

Geboren: 1954 in Stuttgart

Ausbildung: Hotelkaufmann, BWL-Studium, Gründung [Tregast](#) Unternehmensberatungsgesellschaft (1985), Mitgründer und Partner der 25hours Hotel Company sowie der Arcona Hotels & Resorts GmbH sowie der Barefoothotels Lizenz- und Managementgesellschaft mbH (als Geschäftspartner von [Til Schweiger](#))

Heutige Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der [Solutions Holding](#) mit Anteilen von 25hours Hotels, Arcona hotels, MASEVEN u.a. sowie Professor für Hospitality Development an der FHM Fachhochschule des Mittelstandes, Campus Berlin und Schwerin

Auszeichnungen: Special Award Hotelier des Jahres 2011 der ahgz, Star Diamond Award