

chefs!

ENDLICH RAN AN DEN PREIS!

Die deutsche Gastronomie verkauft sich unter Wert – mit gravierenden Folgen für Branche & Kochberuf

ENDSTATION RENTE?

Wie Köche ihrem Leben nach dem Abschied aus dem Berufsleben neuen Sinn geben



Jetzt bewerben!

Vorzeige-Ausbilder gesucht:
Alle Informationen zur
Ausschreibung 2014 im Heft

Chef on High Heels

Luka Lübke vom Restaurant
Jon-Luk in Bremen

Küchenplanung

Wie man die richtigen
Partner sucht & findet

VIRTUOSE AM HERD

Vermählt die europäische und marokkanische Kochkultur: Wahabi Nouri vom Piment in Hamburg

„Irgendwer zahlt immer den Preis“

Gregor Raimann* über das Preisdilemma in der deutschen Gastronomie, die Notwendigkeit einer realistischen Kalkulation sowie Lösungsansätze, damit Köche sich und ihre Arbeit nicht länger unter Wert verkaufen

chefs!: *Skandinavien, Schweizer, Franzosen oder auch Briten betrachten Deutschland als gastronomisches Niedrigpreisland. Was läuft schief?*

Raimann: Die meisten Köche sind doch verrückte Idealisten, die ihren Beruf lieben und alles dran setzen, ihren Gästen unter dem Motto

„Der Gast ist König“ einen tollen Abend zu bereiten. Dafür machen sie Überstunden, stehen am Wochenende und an Feiertagen in oft knallheißen Küchen und verzichten dabei auf Privatleben, Freunde und Familie. Wir Köche haben einen Knochenjob und leisten gute Arbeit. Das muss endlich honoriert werden! Doch die meisten Köche verkaufen sich und ihre Leistung, die sie tagtäglich aufs Neue bestätigen müssen, unglaublich schlecht. Dieses Problem hat natürlich Folgen für das Preisniveau in den Restaurants, das in vielen Bereichen viel zu niedrig ist.

chefs!: *Fehlt den Köchen und Gastronomen der Mut, die Preise zu fordern, die ihnen für ihre Leistung eigentlich schon lange zustehen?*

Raimann: Natürlich gibt es für die

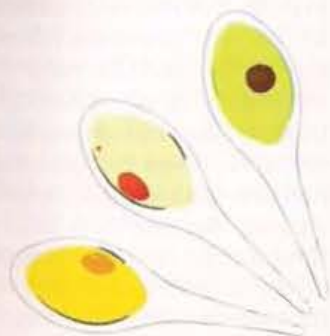
„Wir Köche haben einen Knochenjob und leisten gute Arbeit. Das muss endlich honoriert werden.“

Gregor Raimann, Inhaber, raimannConcepts, Geisenheim



**GASTRO
IVENT**

9/10/11
FEB 2014
MESSE
BREMEN



 **MESSE
BREMEN**

 **Bremen erleben!**

**IMPULSE UND LÖSUNGEN FÜR
GASTRONOMIE UND GV**

Gäste Schmerzgrenzen, die man bei der Preiskalkulation berücksichtigen muss. Aber viele Köche und Gastronomen haben zu große Angst, Gäste an die Konkurrenz zu verlieren, wenn sie ihnen bei den Preisen nicht deutlich entgegenkommen. Die Befürchtungen sind leider nicht unbegründet, denn in der Gastronomie oder im Catering findet sich immer jemand, der es billiger macht. Der Konkurrenzkampf und der Preisdruck sind riesengroß. Aber ein Kalbssteak kann man eben nicht für 14,50 Euro verkaufen. Das muss man gegenüber den Gästen nachvollziehbar begründen und ihnen ansonsten eine günstigere Alternative anbieten. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Gäste das dann durchaus nachvollziehen können.

chefs!: Sind Köche also oft einfach schlechte Kaufleute und Verkäufer?

Raimann: Wir Köche sind eher Handwerker oder auch Künstler als Kaufleute. Und das ist auch gut so, denn am Ende entscheidet doch das zubereitete Essen auf dem Teller über unsere erbrachte Leistung. Trotzdem ist der betriebswirtschaftliche Teil ein sehr wichtiger Baustein des Erfolgs. Gästen mit den richtigen Argumenten klar zu machen, warum die Gänsekeule bei uns 21 Euro kostet und bei Ikea nur 9,99 Euro, ist nicht einfach. Letztendlich ist es aber eine Frage der Kommunikation und Schu-

„Wer genau weiß, was ein Gericht kosten muss, damit er seine Mitarbeiter bezahlen kann, setzt seine Preise durch.“

Gregor Raimann, Inhaber, raimannConcepts, Geisenheim

lung, um darauf eine selbstbewusste und nachvollziehbare Antwort geben zu können. Das setzt natürlich neben Härte und Rückgrat auch Know-how voraus. Das Problem dabei: Viele Köche kennen nicht einmal den genauen Wareneinsatz ihrer Gerichte. Damit fehlt aber schon das entscheidende Glied für den Aufbau einer Argumentationskette gegenüber dem Gast. Mit Gefühlspreisen, Taschenlampenkalkulationen und Peilungen über den Daumen ist das Dilemma programmiert. Diese Unsicherheit verhindert eine ordentliche Preisgestaltung. Wer aber Schwarz auf Weiß vor sich liegen hat, was ihn ein Gericht kosten muss, damit er seine Mitarbeiter bezahlen kann, setzt seine Preise auch durch. Ich bin überzeugt: Wenn besser kalkuliert würde, läge das Preisniveau in der Gastronomie deutlich höher.

chefs!: Aber ist das Kalkulieren von Speisen denn mit einem so hohen Aufwand verbunden?

Raimann: Das ist natürlich leicht gesagt. Jedoch sollte berücksichtigt werden, dass viele Gastronomen in kleinen und mittleren Betrieben Doppelfunktionen besetzen. Sie sind also beispielsweise Geschäftsführer und Küchenchef. Es ist extrem schwierig, sich nach einem langen Arbeitstag noch drei Stunden im Büro der Kalkulation zu widmen. Ich kenne die Situation aus eigener Erfahrung. Schon die Vorbereitung – also Preise recherchieren, einpflegen, das Auswiegen der einzelnen Produkte und Festlegen der Portionsgrößen – ist extrem aufwändig. Dazu kommt: Köche sitzen nun mal nicht gerne im Büro, um sich mit Zahlen zu beschäftigen. Wir arbeiten lieber an der Front in der Küche und am Gast. Da fühlen wir uns wohl und haben Spaß.

chefs!: Aber was ist die Alternative zum Blindflug bei der Preisgestaltung?

Raimann: Ich sage das jetzt nicht, weil ich als Gastronomieberater arbeite, aber es spricht doch überhaupt nichts dagegen, die Speisekarten zwei- bis viermal im Jahr von einem externen Fachmann checken zu lassen, der die Wareneinsätze genau berechnet und die Einkaufspreise überprüft. Das kostet nicht die Welt und rechnet sich, denn in der Gastronomie wird das Geld nun mal hinter dem Komma verdient. Ein Externer hat zudem einen unvoreingenommenen Blick auf das Konzept und

die Preisstruktur. Viele Gastronomen haben sehr romantische Vorstellungen von Gastronomie. Eine neutrale Sichtweise bietet da durchaus Vorteile und kann neue Denkanstöße liefern. Sich Unterstützung von außen zu holen, ist auch kein Zeichen von Schwäche, sondern hat etwas Positives. Man sollte herausfinden, wo die eigenen Stärken liegen und sich dann auch auf diese konzentrieren. Dinge, die einem einfach nicht liegen oder schwerfallen, kann man dagegen durchaus an andere, die es besser können, abgeben.

chefs!: Ist das niedrige Preisniveau auch der Hauptgrund für das niedrige Gehaltsgefüge in der Gastronomie? Und müsste sich hier nicht etwas grundsätzlich ändern, damit Köche endlich das verdienen, was ihnen – im Vergleich zu anderen Berufen – ja schon längst zusteht?

Raimann: Es ist ein Teufelskreis. Eine Handwerkerstunde kostet heute zwischen 60 und 80 Euro, wenn aber ein Mietkoch 25 Euro fordert, schlagen die Kunden die Hände über dem Kopf zusammen. Das liegt aber auch daran, dass die Wertschätzung von gutem Essen als Kulturgut hierzulande viel zu gering ist. Auto, Eigenheim, Kleidung, Handy, iPad oder Flatscreen sind den meisten Deutschen wichtiger als ein gutes Essen oder der Besuch in einem tollen Restaurant. Selbst gut verdienende Menschen haben manchmal ein Problem, beispielsweise für ein Rumpsteak mehr als 20 Euro auf den Tisch zu legen. Ich dagegen würde nie ein Rumpsteak für unter 15 Euro bestellen. Irgendetwas stimmt dann nicht, weil ein Gastronom unter normalen Bedingungen bei diesem



* **Gregor Raimann** ist gelernter Koch (Käfer's in Wiesbaden), mit Stationen u.a. im Nassauer Hof in Wiesbaden sowie im Le Canard in Hamburg. Nach der Hotelfachschule in Heidelberg wechselte er als staatlich geprüfter Betriebswirt zu Hyatt in die USA, um im F&B-Management ein Trainee-Programm zu durchlaufen. Anschließend arbeitete er dort als F&B-Supervisor. Zurück in Deutschland, übernahm er als Küchenchef und später Gastronomischer Leiter die Restauration auf Burg Schwalbach. 2010 gründete er sein Unternehmen raimannConcepts mit dem Schwerpunkt Gastronomieberatung und arbeitet als Freelancer in verschiedenen Bereichen. Er ist zudem Mitglied der Cooking Aces („Die Kochenden Assen“), einer siebenköpfigen Truppe von Show-Köchen, die bundesweit für Events und Caterings gebucht werden können. www.raimannconcepts.de

Preis einfach keinen Gewinn machen kann.

chefs!: *Geiz ist also in Deutschland immer noch geil?*

Raimann: Einer meiner Lieblingssprüche lautet: „Für Billig zahlt schlussendlich immer irgendwer, irgendwo den Preis.“ Bei günstigen Klamotten sind es die Frauen oder sogar Kinder in Pakistan, bei Handys die Arbeiter in chinesischen Fabriken, bei billigem Fleisch die Tiere in der Massentierhaltung. In der Gastronomie zahlen die Zeche schlussendlich auch wir Köche, die unterbezahlt sind oder bis zum Ausbrennen arbeiten. Billig essen bedeutet minderwertige Produkte und ausgebeutete Arbeitskräfte. Ich würde mir wünschen, dass über solche

„Die Zeiten, in denen junge Köche nur gegen Kost und Logos fürs Zeugnis arbeiten wollten, sind längst vorbei.“

Gregor Raimann, Inhaber, raimannConcepts, Geisenheim

Themen viel mehr in den Medien und in den TV-Kochsendungen gesprochen wird. Aber da geht es nur um Hully Gully, die Show und die Quote. Der Ansatz, die Ernährung generell oder die gastronomische Landschaft insgesamt positiv zu verändern, fehlt hier leider meistens.

chefs!: *Was ist also tun?*

Raimann: Ich denke, es ist höchste Zeit, etwas für das Image unserer Branche generell und den Kochberuf im speziellen zu tun. Aber alle Institutionen oder Verbände, die ich kenne, haben hier in der Vergangenheit einiges versäumt. Gleiches gilt für die Politik. Gutes Essen ist ein Kulturgut unserer Gesellschaft. Aber wir Deutschen diskutieren lieber darüber, ob wir statt E 10 besser teureres Superbenzin tanken sollten, weil der Motor kaputtgehen könnte. Was wir aber in Form von Essen unserem Körper zuführen, darüber machen sich viele gar keine Gedanken.

chefs!: *Haben Sie Hoffnung, dass sich etwas ändert?*

Raimann: Es wird sich etwas

ändern, und zwar schon kurzfristig in den nächsten drei bis vier Jahren. Grund: Die Personalnot ist im Zwei- und Drei-Sterne-Bereich angekommen. Ich weiß aus erster Hand, dass in einigen Küchen die Lage bereits dramatisch ist. Die Zeiten, in denen junge Köche nur gegen Kost und Logis bei einem Sternekoch fürs Zeugnis arbeiten wollten, sind endgültig vorbei. Der Fachkräftemangel wird schon bald alle Gastronomiesegmente betreffen. Die Folge: Die Betriebe werden zwangsläufig ihr Preisniveau anheben müssen, damit sie ihre Mitarbeiter endlich anständig bezahlen können und die Branche für junge Menschen wieder interessant wird. Ein „Weiter so“ wie bisher wird es nicht geben. *Interview: Jörg-Michael Ehrlich*

**BLOCK
MENU**

Frische Küche

Meine Garnitürküche bedeutet eine feine á-la-carte-Küche mit wenigen Handgriffen und den frischen Komponenten der Block Menü

Eugen Block
Eugen Block

