



Juni 2020 • Ausgabe 96

baizer.ch

Gastronomie • Hotellerie • Tourismus

Unsere Themen

Problem Geschäftsmieten:
Dreidrittel-Rettungspaket
einstimmig angenommen 2

Vermieter, werdet vernünftig! 3

Genusswoche Basel:
Gemeinsam für das Lokale! 4

Gastgewerbe ist das Rück-
grat der neuen Wirtschaft 4

Versicherungen müssen zahlen 5

Wann kommt das
Schutzkonzept für die Nacht? 5

Runter mit der
Mehrwertsteuer! 6

Blick in die Kristallkugel:
Die neue Normalität 10

Impressum

Der Wirtverband Basel-Stadt wurde 1881 gegründet. Unser Mitgliedermagazin baizer.ch erscheint sechsmal jährlich. Die Erstausgabe erschien 1928 unter dem Titel «Der Basler Wirt». Auflage dieser Ausgabe: 1500

Herausgeber

Wirtverband Basel-Stadt
Gerbergasse 48, CH-4001 Basel
Telefon 061 271 30 10, info@baizer.ch

Redaktion

Maurus Ebnetter
Dr. Jascha Schneider-Marfels

Gestaltung

Grafik Alex Walder, Basel
info@g-a-w.ch

Druck

Kurt Fankhauser AG, Basel
info@fankhauserdruck.ch

gedruckt in der
schweiz

Was wir bei einer zweiten Welle anders machen sollten

Wird es eine zweite Welle geben? Wir wissen es nicht. Auch die Wissenschaft ist sich uneins. Klar ist aber, dass es keine Wiederholung des kompletten Lockdowns geben darf. Die Folgen wären verheerend.

Was in den letzten Monaten ablief, grenzte an Wahnsinn. Es beschädigte unsere Wirtschaft und unseren Wohlstand enorm. Zu solch massiven Einschränkungen unserer Freiheit darf

Es war die Angst vor Engpässen, die die drastischen Massnahmen haben legitim erscheinen lassen.

es nicht noch einmal kommen: Politik und Gesellschaft sollten deshalb überlegen, was bei einer grossen zweiten Welle zu tun wäre.

Wagen wir es, die Welle über uns hinwegrollen zu lassen? Beschränken wir uns auf die griffigsten Massnahmen? Werden wir erneut überreagieren? Die Reaktionen waren zwar angesichts der schlimmen Bilder aus dem Ausland verständ-

lich und verzeihlich. Doch sie waren übertrieben, wie wir heute wissen: Viele Spitäler blieben leer und mussten sogar Kurzarbeit anmelden.

Zum Glück leben wir in einem Land mit einem gut aufgestelltem Gesundheitssystem. Die Ausgangslage war diesbezüglich weit besser als in Italien, Spanien oder Grossbritannien. Bei uns kam zu keinen nennenswerten Engpässen an Intensivbetten und Beatmungsgeräten.

Es war jedoch einzig die Angst vor solchen Engpässen, die die drastischen Massnahmen haben legitim erscheinen lassen. Dafür haben wir die Grundrechte eingeschränkt, an der Verfassung geritzt, berufliche Existenzen vernichtet und eine massenhafte Arbeitslosigkeit in Kauf genommen.

weiter auf Seite 2



■ Rückwirkend lässt sich sagen: Massnahmen waren nötig, doch die umfassende Stilllegung des Wirtschaftslebens war übertrieben.

Fortsetzung Da viele andere medizinische Eingriffe unterblieben, haben viele Menschen gelitten und vielleicht sogar mit ihrem Leben bezahlt. Nicht unterschätzen dürfen wir die grossen gesundheitlichen Schäden, die Depressionen anrichten, von denen viele wegen der trostlosen Zukunftsaussichten gequält werden. Bis hin zu Suiziden.

Auch eine zweite Welle wird nicht zum Zusammenbruch unseres Gesundheitssystems führen. Wir haben viel dazu gelernt und können uns gut auf eine zweite Welle vorbereiten. Es gibt deutliche Anzeichen, dass gewisse Medikamente sich positiv auswirken. Die Zuver-

lässigkeit von Schnelltest nimmt zu. Wir beschaffen nun Schutzmaterial, Arzneimittel und Sauerstoffgeräte auf Vorrat, die bei der ersten

Was in den letzten Monaten ablief, grenzte an Wahnsinn.

Welle nicht ausreichend vorhanden waren. Die Tracing-Methoden werden verfeinert und erlauben eine schnellere Isolierung potentieller Virenträger.

Es mag sinnvolle Massnahmen geben, die bei einer zweiten Welle nötig werden, um die In-

fectionsausbreitung zu verlangsamen. Dazu gehört es wohl, Grossveranstaltungen abzusa-gen sowie Alters- und Pflegeheime zu isolieren. Noch einmal Schulen, Kulturbetriebe, Flughäfen, Restaurants und die meisten Geschäfte zu schliessen, muss sich aber vermeiden lassen. Eine solch massive Stilllegung der Wirtschaft wäre irrational und unverhältnismässig.

Wir dürfen unsere Welt, die Zukunft unserer Jungen nicht aufs Spiel setzen. Das hätte auf lange Zeit hinaus schwerwiegende Folgen!

Maurus Ebnetter

Dreidrittel-Rettungspaket einstimmig angenommen

In Basel-Stadt hat die Corona-Pandemie Vermieter- und Mietervertreter auf spektakuläre Weise geeint. Der Mieterverband und der Wirteverband hatten mit dem Hauseigentümerverband und SVIT Basel ein Rettungspaket erarbeitet, das vom Grossen Rat mit 95 zu 0 Stimmen genehmigt wurde.

Auf der Grundlage einer Einigung zwischen Mieter und Vermieter entsteht eine kraft-

Basel ist der erste Kanton, der ein solch umfangreiches Paket im Bereich der Geschäftsmieten umsetzt.

volle Partnerschaft, die mit 18 Millionen Franken des Kantons unterstützt wird und die auf Freiwilligkeit beruht. Damit verfügen die KMU in Basel eine echte, kurzfristige Unterstützung im Bereich der Deckung der Mietkosten, die Schlimmeres vermeiden lässt.

Basel ist der erste Kanton, der ein solch umfangreiches Rettungspaket im Bereich der Geschäftsmieten umsetzt. Das ist für Hunderte von Betrieben nicht nur eine finanzielle Hilfe.

Das klare Bekenntnis der Politik hebt die Moral und bringt Zuversicht zurück.

Einigungsformulare für Mieter und Vermieter sowie das Antragsformular für den kantonalen Mietzinsbeitrag sind auf der Website des Finanzdepartements verfügbar.



■ Erfolgreiche Verhandlungen: Andreas Zappalà, Helmut Hersberger (HEV), Andreas Biedermann (SVIT), Maurus Ebnetter (Wirteverband), Kathrin Bichsel, Beat Leuthard, Patrizia Bernasconi (Mieterverband)

Vermieter, werdet vernünftig!

Für die Mieten während des Lockdowns werden alle eine Lösung finden: im gegenseitigen Einvernehmen, durch staatlichen Zwang oder vor Gericht. Wir sollten uns aber auch über das generelle Niveau der Mieten und besonders über die Mietzinsen in den kommenden Monaten Gedanken machen.

Es wird lange dauern, bis sich der Markt wieder normalisiert. Die meisten Restaurants haben keine Chance, wenn sie in der Phase bis zur Normalisierung die bisherigen Mietzinsen abliefern müssen. Zwar wird es vielen Cafés, Restaurants und Bars gelingen, Deckungsbeiträge an die Fixkosten zu erwirtschaften. Sind diese Fixkosten, namentlich die Miete, jedoch zu hoch, werden die Unternehmen ausbluten.

Die Geschäftsmieten sind bis auf weiteres den reduzierten Umsatzmöglichkeiten anzupassen. Für Monate, vielleicht für Jahre werden keine normalen Umsätze mehr möglich sein. Wir schlagen deshalb vor, dass in einer ersten Phase bis Ende Februar 2021 die Umsätze mit denjenigen im Vorjahr verglichen werden. Erzielt

ein Betrieb nur halb so viel Umsatz, sollte auch die Miete nur halb so hoch sein. Das wäre fair!

Die Geschäftsmieten sind den reduzierten Umsatzmöglichkeiten anzupassen.

Solange die Betriebe nur unter Auflagen öffnen dürfen, sind die Räumlichkeiten nur beschränkt zum angemieteten Zweck nutzbar. Das allein rechtfertigt schon eine Herabsetzung der Miete.

Die Vermieter müssen zudem ein Interesse daran haben, Leerstände zu vermeiden. Das wird ihnen höchstens dann gelingen, wenn sie nicht

nur während des Lockdowns, sondern auch danach kulant sind. Bei Neuvermietungen, sofern sie überhaupt möglich wären, würde kein Mensch mehr die hohen Mieten bezahlen, die in den letzten Jahren vielerorts erzielbar waren!

Liebe Vermieter, werden Sie vernünftig! Sie müssen einen Teil des Schadens übernehmen: Sonst verlieren Sie reihenweise gute Mieter, die in der aktuellen Zeit nicht einfach zu ersetzen sind.

Maurus Ebnetter

Mietzinsherabsetzung – wie vorgehen?

Die behördlichen Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus führen zu massiven Umsatzeinbussen und bedrohlichen Liquiditätsengpässen. Verlangen Sie unbedingt eine Herabsetzung des Mietzinses – auch für die Zeit nach der Wiedereröffnung!

Während des Lockdowns konnten die meisten Gastronomiebetriebe keine Umsätze (oder nur bescheidene Mitnahme- und Lieferumsätze) erzielen. Auch in der Zeit nach der Wiedereröffnung ist wegen der schwer umsetzbaren Auflagen eine kostendeckende Betriebsführung stark erschwert.

Zwar sind in der aktuellen Situation fast alle Vermieter bereit, die Mietzinsen zu stunden, doch eine Herabsetzung der Miete lehnen viele ab. Blieben die bisherigen Gespräche mit dem Vermieter ergebnislos, müssen Sie unbedingt schriftlich und eingeschrieben eine Mietzinsreduktion verlangen – auch für die Zeit nach dem Lockdown.

Der im Mietvertrag erwähnte Zweck ist für Mieter und Vermieter bindend. Gastgewerb-

liche Mietobjekte können in diesen Wochen und Monaten nicht oder nur eingeschränkt genutzt werden. Damit liegt ein Mangel im mietrechtlichen Sinn vor, was grundsätzlich eine Herabsetzung des Nettomietzinses (ohne Nebenkosten) rechtfertigt.

Zur Durchsetzung seines Rechts muss der Mieter aktiv werden.

Die Höhe der Herabsetzung bestimmt sich anhand der konkreten Umstände. Verglichen wird der objektive Wert der mängelfreien Mietsache mit demjenigen der mangelhaften. Die Gebrauchstauglichkeit von Restaurants, Bars und Clubs ist vereitelt oder eingeschränkt. Entsprechend dürfte für Gastronomen grundsätzlich ein Anspruch auf Herabsetzung bestehen.

Zur Durchsetzung seines Rechts muss der Mieter aktiv werden. Am besten verwenden Sie dazu den Musterbrief «Mietzinsherabsetzungsbegehren» von GastroSuisse. Erst eine solche Anzeige schafft das rechtliche Fundament für eine Mietzinsreduktion.

Kommt der Vermieter der Aufforderung zur Herabsetzung des Mietzinses nicht nach, sollten Sie dies nicht hinnehmen. Unterzeichnen Sie keine Stundungsvereinbarung! Damit würde die Zahlungspflicht anerkannt.

Vollkommen korrekt handelt, wer den Mietzins bei der Schlichtungsstelle hinterlegt. Diese Hinterlegung muss vorgängig dem Vermieter angekündigt werden. Sie könnten den Mietzins auch überweisen, müssten dann aber explizit darauf hinweisen, dass mit der Zahlung keine Schuldanererkennung einhergeht. Sie könnten beispielsweise den Zahlungsvermerk «à conto ohne Anerkennung einer Rechtspflicht» anbringen.

Angesichts der bestehenden Ausnahmesituation ist es eher unwahrscheinlich, dass ein Vermieter sogleich kündigt, dürfte er doch aktuell kein Interesse an einem monatelangen Leerstand haben.



Folgen Sie uns auf Facebook!

www.facebook.com/wirteverband

Gemeinsam für das Lokale!

Vom 17. bis 27. September 2020 findet im Rahmen der Schweizer Genusswoche die zweite «Genusswoche Basel» statt. Sie fördert den Genuss und die Freude am guten Essen und lädt alle dazu ein, die kulinarisch-kulturelle Vielfalt Basels zu entdecken. Das Motto lautet dieses Jahr: «Gemeinsam für das Lokale!»

Gastronomen, Bäckerinnen, Bauern, Bierbrauerinnen, Metzger, Manufakturen, Kaffeeröstereien, Feinkostläden, urbane Gärten und alle, welche ihre Traditionen und Innovationen präsentieren wollen: Melden Sie Ihre Angebote oder Aktivitäten an. Profitieren Sie

Profitieren Sie von einer breiten Kommunikationskampagne und gewinnen Sie neues Publikum!

als Teil der Genusswoche Basel von einer breiten Kommunikationskampagne und gewinnen Sie neues Publikum!

Sie können Ihr Angebot während der Genusswoche frei planen. Möglich sind sowohl einzelne Veranstaltungen als auch Angebote,

die über den gesamten Zeitraum angeboten werden.

Ob Menü, Spezialität, Tasting, Führung, Workshop, Ausstellung, Spiel oder Diskussionsabend – die Genusswoche hat Platz für ein vielfältiges Programm.

Ihr Angebot sollte im Einklang mit der Charta der Schweizer Genusswoche stehen und möglichst regional, saisonal und handwerklich hergestellte oder verarbeitete Produkte enthalten.

genusswochebasel.ch



■ Genusswoche Basel: Eine Profilierungsmöglichkeit für Betriebe mit regionalen, saisonalen und hausgemachten Produkten.

Rückgrat der neuen Wirtschaft

Die Corona-Krise könnte zu einer gesteigerten Wertschätzung des Hotel- und Gastgewerbes und deren Mitarbeiter führen. Regierungen auf der ganzen Welt räumen der Branche hohe Priorität ein.

Gibt es Parallelen zwischen der aktuellen Krise zum Anfang des 20. Jahrhunderts? Ja, meint Prof. Dr. Christopher Muller, ein führender Denker der US-amerikanischen Hospitality-Branche. Die Zeit vor hundert Jahren war durch die zweite industrielle Revolution

Jetzt könnte der Zeitpunkt sein, an dem wir alle bemerken, wie wichtig die Arbeit und die Arbeiter im Gastgewerbe sind.

geprägt. Telefon, Radio und Elektrizität setzten sich durch. Auch die Massenproduktion von Gütern und der Weltkrieg veränderten den Alltag massiv. Dann kam die Spanische Grippe, die 50 Millionen Menschen hinweggerafft haben soll.

Einfache Arbeiter erkannten ihre wirtschaftliche und politische Macht, ihre Löhne stiegen. Muller zitiert dazu Henry Ford: «Die wirkliche Macht unseres Unternehmens geht auf das Jahr 1914 zurück, als wir den Mindestlohn von etwas mehr als zwei Dollar auf fünf Dollar pro Tag an hoben, denn damit erhöhten wir die Kaufkraft.»

Und heute? Auch unser Alltag hat sich durch die Digitalisierung und Globalisierung stark verändert. Das Coronavirus, wenn auch bei weitem nicht mit der Spanischen Grippe zu vergleichen, führte vielerorts zu Einschränkungen, wie sie sonst nur in Kriegszeiten möglich sind.

Einen Ausweg aus der Rezession sieht Muller nur, wenn dieser auf der Konsumkraft gewerb-

licher Arbeitnehmer aufbaut. Die gegenwärtige Krise, ähnlich wie die letzte grosse Pandemie, könne als Katalysator für das Wachstum einer «neuen Mittelschicht» gesehen werden. Dieses Modell werde mit einem neu entdeckten Respekt für das Gastgewerbe, das es antreibt, einhergehen.

In einem Artikel analysiert Muller, wie durch die Corona-Krise die wirtschaftliche Bedeutung des Gastgewerbes offenbar wird. Das Gastgewerbe sei nicht nur eine der meistbetroffenen Branchen, zusammen mit den Millionen Menschen, die in diesem Bereich arbeiten. Sie spiele auch eine zentrale Rolle für die globale Wirtschaft des 21. Jahrhunderts.

Muller, der lange Zeit an der «School for Hotel Administration» an der Universität von Cornell

Restaurants und Hotels sind die wahren Triebkräfte der neuen Wirtschaft.

lehrte, unterstreicht die Einschätzung mit Zahlen. In den Vereinigten Staaten beliefen sich die Ausgaben für Gastronomie und Hotellerie 2019 auf über 1000 Milliarden Dollar, was etwa 5 Prozent des Bruttosozialprodukts entspricht.

Welche wirtschaftliche Bedeutung die Hospitality-Branche hat, zeigt sich laut Muller auch anhand der Hilfspakete, die Regierungen weltweit schnüren. Anders als während der Finanzkrise von 2008, während derer Banken und Industriebetriebe im Fokus öffentlicher Hilfsmassnahmen

standen, werde diesmal Restaurants, Bars und Hotels hohe Priorität eingeräumt.

Die Regierungen machen die Arbeitskräfte des Gastgewerbes und die vielen kleinen Unternehmen, die sie beschäftigen, zum Hauptziel der Konjunkturpakete. Offenbar hat man erkannt, dass die Konsumkraft gewerblicher Arbeitnehmer das Potential haben, die Wirtschaft zu stützen.

«Restaurants und Hotels sind das industrielle Rückgrat, die solide Infrastruktur und die wahren Triebkräfte der neuen Wirtschaft», so Muller. «Jetzt könnte tatsächlich der Zeitpunkt sein, an dem wir alle bemerken, wie wichtig die Arbeit und die Arbeiter im Gastgewerbe für uns alle sind.»



■ Prof. Christopher Muller: «Ein Ausweg aus der Rezession muss auf der Konsumkraft gewerblicher Arbeitnehmer aufbauen.»

Wann kommt das «Schutzkonzept für die Nacht»?

Clubs, Musik-Bars und Veranstaltungsorte dürfen jetzt zwar öffnen, aber nur bis 24 Uhr (!), mit kompletter Registrierungspflicht und mit maximal 300 Eintritten pro Abend. Dieses enge Korsett wird der Unterhaltungsgastronomie die Luft endgültig abschnüren. Es braucht weitere Lockerungen: Sonst werden die vorwiegend jungen Gäste nach anderen Wegen suchen, durch die Nacht zu ziehen.

Die Idee der sozialen Distanz steht den Konzepten der Nachtlokale entgegen, die nun einmal auf Nähe basieren. Das Zögern des Bundesrats, sie mit tragbaren Einschränkungen öffnen zu lassen, ist deshalb nachvollziehbar. Aber wie sollen die Unterhaltungsbetriebe einen faktischen Lockdown bis in den Herbst oder noch länger überleben? Die anhaltenden Zwangsmassnahmen bringen das gesündeste Unternehmen in Schieflage!

Um einen kulturellen Kahlschlag und die Arbeitslosigkeit von Tausenden zu vermeiden, müssen die Covid-19-Unterstützungen für den Bereich Kultur ausgedehnt und ausgebaut werden. Für Musik-Bars, Clubs und Konzerthallen, die die Kreditlimite schon ausgenutzt haben, braucht es ein Nothilfe-Programm.

Ebenso dringend sind Lösungen in Bezug auf eine Mietzinsreduktion. Da die Lokale beim besten Willen nicht (wie vorgesehen) genutzt werden können, braucht es eine Herabsetzung von mindestens 90% während des Lockdowns

und individuelle Mietzinssenkungen für die Zeit danach.

Im Hinblick auf eine Wiedereröffnung ohne weltfremde Einschränkungen braucht es ein realistisches «Schutzkonzept für die Nacht».

Die Idee der sozialen Distanz steht den Konzepten der Nachtlokale entgegen.

Für junge Menschen sind die soziale Nähe und das Erleben gemeinsamer Emotionen ausgesprochen wichtig. Die Leute werden sich das Tanzen in der Nacht nicht auf Dauer nehmen lassen. Um illegale After-Hours-Veranstaltungen und Untergrund-Partys ohne jegliche Schutzkonzepte zu verhindern, sollte Kultur unter bestimmten Gegebenheiten auch nach Mitternacht baldmöglichst wieder stattfinden können!



Die jungen Leute werden sich ihr Nachtleben auf Dauer nicht nehmen lassen.

Versicherungen müssen zahlen

Epidemie-Versicherungen müssen für die durch das Coronavirus verursachten Schäden aufkommen. Das zeigt ein Gutachten, das vom Ombudsmann für Privatversicherung veröffentlicht wurde.

Im Gutachten für den Versicherungs-Ombudsmann hält der namhafte Rechtsprofessor Walter Fellmann auf Seite 33 insbesondere Folgendes fest: «Nach meiner Einschätzung liegt somit kein Ausschluss vor, der bei grundsätzlicher Deckung von Epidemien Pandemien in bestimmter, unzweideutiger Fassung von der Versicherung ausschliessen würde. Nach Art. 33 VVG ist der Ausschluss daher nicht gültig.»

Somit wird mitunter das Gutachten der renommierten, auf Versicherungsrecht spezialisierten Anwaltskanzlei bestätigt, welches der Wirtverband Basel-Stadt und GastroSuisse publiziert hatten.

Mehrere renommierte neutrale Gutachter und unabhängige Rechtsexperten gelangen mittlerweile zum klaren Schluss, dass die Versicherungen für die verursachten Schäden aufkommen müssen.

Achtung Fristen!

In Versicherungsverträgen werden regelmässig Fristen definiert, welche für die Frage, ob ein Leistungsanspruch besteht, massgeblich sein können. In den Allgemeinen Versicherungsbedingungen ist nach solchen Fristen zu suchen, damit rechtzeitig reagiert werden kann. Vorsicht: Gewisse Verträge sehen vor, dass der Anspruch auf Leistungen verwirkt, wenn innert zwei Jahren seit Eintritt des versicherten Ereignisses keine Klage erhoben wurde. Um die Ansprüche weiter zu wahren, muss in diesen Fällen innert zwei Jahren bei Gericht Klage erhoben werden.



Runter mit der Mehrwertsteuer!

Ein Massensterben im Gastgewerbe kann durch eine befristete Senkung der Mehrwertsteuer verhindert werden. Das gäbe den Betrieben Luft, Investitionen zu tätigen, Arbeitsplätze zu erhalten, Kredite zurückzuzahlen und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Corona-Krise rollt wie ein Tsunami über das Gastgewerbe hinweg. Bund und Kantone haben vieles unternommen, der notleidenden Branche zu Hilfe zu eilen. Dafür sind wir dankbar. Doch Massnahmen wie Stundungen, Notkredite oder die Erleichterung von Kurzarbeit halfen uns bestenfalls, die letzten Wochen zu überstehen.

Die Betriebe sind schwer ramponiert – auch diejenigen, die zuvor solide finanziert waren.

Die Betriebe sind allerdings schwer ramponiert – auch diejenigen, die vor der Pandemie solide finanziert und professionell geführt waren. Es sind bei weitem nicht nur die Problemfälle, die am Abgrund stehen: Auch die gesunden Unternehmen bluten aus. Es droht ein unkontrollierter Kahlschlag!

Im Durchschnitt liegen die Umsätze seit der Wiedereröffnung 60 Prozent unter dem normalen Niveau. Tourismusabhängige Betriebe und solche mit hohem Bankett- und Cateringanteil kommen noch weit stärker unter die Räder! Hinzu kommen Mehraufwände durch das Schutzkonzept, zum Beispiel für Trennwände, zusätzliche Reinigungsarbeiten, Desinfektionsmittel und Hygienemasken.

Leider ist noch lange nicht mit einer Normalisierung zu rechnen. Die touristischen Frequenzen werden sich frühestens im Herbst 2021 erholen. Messen, Kongresse, Sport- und Kulturveranstaltungen, geschäftliche und private Anlässe werden überhaupt nicht oder nur reduziert stattfinden.

Ohne weitere Massnahmen werden mindestens ein Drittel aller Betreiber die Segel streichen. Was eine Konkurswelle in einer Branche mit 260'000 Mitarbeitenden bedeutet, ist klar: Die Arbeitslosenzahlen und Fürsorgefälle werden massiv zunehmen!

Das Hotel- und Gastgewerbe ist der drittgrösste Arbeitgeber im privaten Sektor. Und als Leitbranche der drittgrössten Exportindustrie, des Tourismus, geht die volkswirtschaftliche Bedeutung darüber hinaus.

Durch eine befristeten Mehrwertsteuersenkung kämen die Betriebe in die Lage kommen, dringend nötige Investitionen zu tätigen. Deshalb wäre sie auch ein hervorragendes Konjunkturprogramm für unsere gebeutelten Zulieferer. In einer Branche, die 50% des Umsatzes für Personalkosten aufwendet, wäre sie zudem beschäftigungspolitisch klug.

Wir schlagen vor, die Mehrwertsteuer auf sämtlichen gastgewerblichen Leistungen bis Ende 2021 auf den reduzierten Satz von 2.5% zu senken. Das gäbe den Betrieben Luft, Investitionen zu tätigen, Arbeitsplätze zu erhalten, Notkredite zurückzuzahlen und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Deutschland macht es vor: Dort wurde die Mehrwertsteuer auf Speisen in Restaurants bereits um sagenhafte 12 Prozentpunkte gesenkt! Dennoch zeichnet sich ab, dass dies nicht reichen wird. Der Gaststättenverband Dehoga fordert deshalb einen zusätzlichen Rettungsfonds, der direkte Finanzhilfen ausrichtet. Das wäre auch bei uns eine gute Ergänzung oder bei entsprechender Grösse eine sinnvolle Alternative.

Ohne Unterstützung werden Zigtausende von Arbeits- und Ausbildungsplätzen verloren gehen. Die touristische Infrastruktur wird irreparabel beschädigt. Und nicht zuletzt würde das soziale und kulturelle Leben in unserem Land schwer beeinträchtigt.

Die vorgeschlagene Steuersenkung würde bis Ende 2021 etwa eine Milliarde Franken kosten. Doch letztlich ist dies günstiger als den riesigen Scherbenhaufen aufzuwischen, der sonst im Gastgewerbe und bei seinen Lieferanten entsteht.



■ Maurus Ebner
Präsident Wirtverband Basel-Stadt

Tiefere Mehrwertsteuer

Deutschland senkt vom 1. Juli 2020 bis 30. Juni 2021 die Mehrwertsteuer auf Speisen in Restaurants von 19 auf 7 Prozent. Als ein «wichtiges und mutmachendes Signal» bezeichnet dies Guido Zöllick, Präsident des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes.

400 Millionen für die Gastronomie

Die österreichische Regierung hat ein weiteres Hilfsprogramm von 400 Millionen Euro für die notleidende Gastronomie geschnürt. Mit dem «Wirte-Paket» soll die wirtschaftliche Normalität möglichst rasch wiederhergestellt werden. In Österreich gibt es bereits einen Zuschuss, mit dem bis zu 75 Prozent der Fixkosten für drei Monate übernommen werden. Die Verordnung, die die eingeschränkte Wiedereröffnung ermöglicht, schreibt einen Mindestabstand von einem Meter vor.

Mehr Platz im Freien

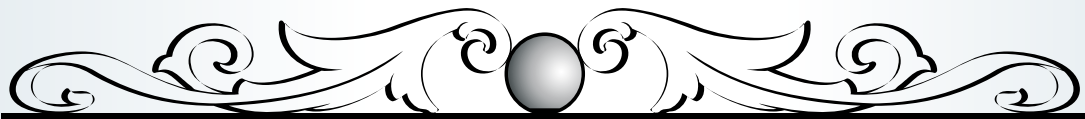
Die Ausdehnung von Boulevardwirtschaften ist ohne Bewilligung möglich. Flächenausdehnungen auf Fahrbahnen sind der Allmendverwaltung zu melden. Die Gastbetriebe sollen im Freien trotz Abstandsregeln maximal gleich viele Plätze wie bisher anbieten. Notfallspuren und Fluchtwege dürfen nicht verstellt werden. Für die Passanten auf den Trottoirs muss ein zwei Meter breiter Durchgang offenbleiben. Möchten Wirte eine Fläche vor einem Nachbargebäude beanspruchen, müssen sie das schriftliche Einverständnis der Grundeigentümer einholen.

Suisa-Gebühren

Die Suisa informiert auf ihrer Webseite über den Nachlass für Musiknutzungen, die aufgrund der behördlichen Covid-19-Weisungen nicht erfolgten. Für nachweislich nicht erfolgte Nutzungen entfallen die Vergütungen für die Urheberrechte. Dabei kommen aus administrativ-technischen Gründen verschiedene Verfahren zur Anwendung.

suisa.ch





PERLEN AUS DEM ARCHIV

Das Archiv des Wirtverbandes Basel-Stadt umfasst Gastronomiebücher und Dokumente sowie andere Dinge, die mit der Geschichte des Basler Gastgewerbes zu tun haben. Für Recherche-Aufträge wenden Sie sich an unseren Archivar Mario Nanni im Restaurant Pinguin, Telefon 061 261 35 13.

TEIL 27: ZEITALTER DER VARIETÉS

Im 19. Jahrhundert entstanden Bühnen mit bunt wechselndem Unterhaltungsprogramm: Dort traten Kraftmenschen und Akrobaten auf, Magier und Pantomimen, Dompteure und Ringkämpfer. Nach 1960 sank die Zahl der Variété-Theater, da Kino und Fernsehen ihnen starke Konkurrenz machten.



■ Das erste grosse Variété in Basel eröffnete am 1. Oktober 1900. Im «Cardinal» an der Freien Strasse 36 traten Artistinnen und Artisten auf, die sonst nur im Zirkus zu sehen waren. Manchmal wurden auch Filme und Operetten gezeigt. Direktor war Karl Küchlin, der später unter seinem eigenen Namen ein bekanntes Theater aufmachen sollte.



■ 1908 ging das Konzerthaus St. Clara an den Start. Ab 1927 hiess das Etablissement «Clara-Variété». Es war lange der führende Unterhaltungstempel im Kleinbasel – mit Orchestern, Sängerinnen, Zauberern, Artisten. 1969 wurde das Haus abgerissen. Im Neubau gab es Striptease-Shows, dann unter verschiedenen Namen Discotheken und Partyschuppen.



■ Aufgrund des grossen Erfolgs, aber auch wegen Schwierigkeiten mit dem Vermieter, sah sich Karl Küchlin nach einem anderen Standort um. 1912 konnte er an der Steinenvorstadt 55 einen Jugendstil-Theaterneubau nach seinen Vorstellungen eröffnen, in dem ganzjährig glanzvolle Revuen gezeigt wurden. Zu den Stars, die hier auftraten, gehörten Maurice Chevalier und Josephine Baker.



■ Im April 1900 eröffnete das «Corso» in Zürich. Es war erst als Treffpunkt und Clublokal von Vereinen und Zünften gedacht, wurde aber bald für Theater, Kleinkunst und Filmvorführungen verwendet.



Teils sprachlos, teils sprachgewaltig – und viel unnötiges Blabla

Historisches ereignete sich an den Grossrats-Sitzungen im April und Mai. Er trat erstmals nicht im Rathaus zusammen, sondern im Kongresszentrum. Die fehlende Atmosphäre sorgte anfangs für ein bedrückendes Klima, was auch Salome Hofer als Ratspräsidentin feststellte: «Ich fand die alte Situation schon lustiger.» Nach einigen Versprechern und Pannen revidierte sie dann aber: «Eigentlich ist es auch hier sehr lustig.»

«Beschiessen Sie doch, was Sie wollen – dieses Gesetz können Sie eh nicht mehr schlechter machen.»

Gleich blieben nämlich die technischen Probleme; wie im Rathaus funktionierte plötzlich die Mikro-Anlage nicht mehr – das heisst, nur in einem Teil. Da die Sitzordnung geografisch Basel abbildet, resümierte Hofer: «Ein Quartier ist sprachlos» – und das ausgerechnet bei der Beratung über die Subventionen der Quartiersekretariate.

Da im April in zwei Sitzungstagen gerade mal ein (!) Traktandum abgeschlossen werden konnte, soll dies nur kurz zur Sprache kommen. Ellenlang diskutierten die Räte um praktisch jeden Buchstaben des Wohnschutzgesetzes. Das Ergebnis befriedigte eigentlich niemanden, so dass die gut-schweizerische «allgemeine ausgewogene Unzufriedenheit» herrschte und teilweise auch Resignation. Dies sogar beim sonst so engagierten «Retter aller Mieter, Witwen und Waisen» Beat Leuthardt (GB), der bei einer der vielen umstrittenen Bestimmungen laut seufzte: «Beschiessen Sie doch, was Sie wollen – dieses Gesetz können Sie eh nicht mehr schlechter machen.»

Da im April eine Abstimmungspanne nachträglich korrigiert werden musste – zwei von der SVP stimmten erst Ja, dann Nein – wollte die Ratspräsidentin im Mai auf ganz sicher gehen und veranstaltete Testabstimmungen. Als sie zu Kontrollzwecken anordnete, die Grünliberalen sollen «Ja» drücken, alle anderen «Nein», konnte sie vor allem eines feststellen: den mangeln-

den sittlichen Ernst der Ratsmitglieder. Denn auf wundersame Weise vergrösserte sich die Zahl der GLP-Mitglieder von drei auf sieben... «Da war wohl der Wunsch der Vater des Gedankens», brummelte aus dem Hintergrund Peter Bochsler (FDP).

Hoch her gingen die Diskussionen bei der Frage, ob die Stadtteilsekretariate weiterhin staatliches Manna bekommen sollten. Trotz starker Opposition wurde dies für das Kleinbasel bewilligt. Anders bei der Quartierkoordination Gundeldingen, wo sich unter anderem Beat Schaller (SVP) entsetzt darüber zeigte, dass sich die Verantwortlichen geweigert hätten, zu einem Hearing der vorberatenden Kommission zu erscheinen: «Dass ist nicht un schön oder suboptimal, sondern schlicht die Devise 'Schnauze halten und Geld rüberschieben'.»

«Auch der Rest trat die Flucht zur Kaffeemaschine an.»

Ebenfalls in Sprachforschung übte sich René Häfliger (LDP), der die Formulierung bemängelte, im Grunde mache die Quartierkoordination einen guten Job: «Im Grund gnoo haisst glych vyl wie 'aigntligg' und do drmit grad s Geegeedail. Also: Im Grund gnoo isch hüt schöns Wätter, aber es schiff t dr ganz Daag.»

Rats-Statthalter David Jenny bedankte sich für die «meteorologische Einschätzung», was in Michael Koechlin (LDP) den Oberlehrer weckte: «Hier geht es nicht um Meteorologie, sondern um Chemie – und die künftige Haltung der Quartierkoordination ist der Lackmuestest.»

Einen Lackmuestest in Sachen Effizienz absolvierte der Rat dann beim nächsten Geschäft und bestand diesen grandios – nicht. Es ging eine Routine-Subvention, die von niemandem bestritten wurde. Trotzdem redete Kommissionsprecherin Sarah Wyss (SP) und dankte Regierungsrat Lukas Engelberger für die ausgezeichnete Zusammenarbeit, dieser redete auch und gab den Dank vollmundig an Wyss zurück, danach erklärten di-

verse Fraktionsprecher, dass sie dem Vorschlag vollumfänglich zustimmten.

Nach diesem minutenlangen «Es ist zwar schon alles gesagt, aber noch nicht von allen» mit Standard-Einleitung «Ich möchte hier nicht verlängern, aber...» kam das Geschäft mit 75 zu 1 Stimmen durch; rund 20 Ratsmitglieder waren draussen beim Rauchen oder Klatschen.

«Man konnte vor allem eines feststellen: den mangelnden sittlichen Ernst der Ratsmitglieder.»

Das wurde leider auch am zweiten Sitzungstag nicht besser. Alle Fraktionen hatten sich bereits im Vorfeld uneingeschränkt für zusätzliche Lärmschutzmassnahmen entlang der Osttangente und den entsprechenden Kredit ausgesprochen. Das hinderte Kommissionsprecher Raphael Fuhrer (GB) nicht, eine gefühlte Stunde mit monotoner Stimme den Bericht zusammenzufassen, was rund die Hälfte der Räte zu einer fluchtartigen Bewegung Richtung Kaffeemaschine zwang. Damit verpassten sie den «Höhepunkt» der Debatte» Als nämlich wirklich alles gesagt war, meldete sich noch Oswald Inglin (Lehrer, CVP) und wollte das Geschäft unbedingt auch aus historischer Sicht würdigen – Resultat: Auch der Rest trat die Flucht zur Kaffeemaschine an.

Am Schluss des ersten Sitzungstages war tatsächlich Traktandum 7 von insgesamt 109 abgearbeitet. Wie viel am zweiten Tag noch zu einem guten (?) Ende gebracht wurde, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Der Berichtersteller entschloss sich, dieses Protokoll hier zu beenden, da er befürchten musste, vom Schlaf übermannt zu werden. Die Traktanden 90 und folgende hofft man übrigens bis Weihnachten zu erledigen.

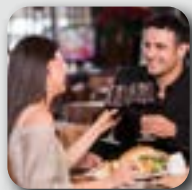
* Diese Definition verwendete alt Grossrat Giovanni Nanni jeweils für den Grossen Rat, ähneln die Sitzungen doch oft den Sandkastenkämpfen um «Schüfeli und Kesseli». In dieser Rubrik berichtet ein nicht ganz unbekannter Volksvertreter regelmässig und nicht ganz humorfrei aus den Debatten des Basler Parlaments.

► WIRTEKURS

zur Erlangung des Fähigkeitsausweises

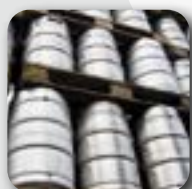


Ideal auch als Weiterbildung!



Die ideale Vorbereitung auf die Wirtefachprüfung.

Entspricht den Modulen 1 und 4 der Gastro-Unternehmerausbildung von GastroSuisse.



Kurz und preisgünstig

14 spannende Kurstage
vom 12. September bis 1. Oktober 2020.
Kursgebühr 2470 Franken.
Alle Lehrmittel sowie das
Arbeits sicherheitszertifikat
im Wert von 290 Franken
sind inbegriffen.

Zulassungsbedingungen

- Mindestalter 18
- gute Deutschkenntnisse

Mehr Infos

www.baizer.ch/wirtekurs



Wirtverband Basel-Stadt
Gerbergasse 48
Postfach, 4001 Basel
Telefon 061 271 30 10
info@baizer.ch

Ihre Expertin in Treuhand für Gastronomie und Hotellerie – seit 1921

Wir erleichtern Ihren Alltag.



Wir führen Ihre Finanz- und Lohnbuchhaltung



Wir erstellen Branchenvergleiche und Betriebsanalysen



Wir erstellen Ihre Steuererklärung



Wir stellen Ihnen verschiedene Softwaretools zu Verfügung



Wir erstellen Ihnen ein Gutachten, unterstützen Sie bei Ihrem Businessplan und der Entwicklung Ihres Unternehmens oder Ihrer Nachfolgeregelung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – es lohnt sich!

Gastroconsult AG Olten
Telefon 062 296 77 30, www.gastroconsult.ch

Gastroconsult 
nahe. kompetent.

Die neue Normalität

Wie sieht das Gastgewerbe aus, wenn der ganze Corona-Spuk einmal vorbei ist? Werden Einzelbetriebe stärker unter die Räder kommen als die finanzstarken Gruppen? Führt die Krise zu dauerhaften Änderungen des Gästeverhaltens? Wird die Pandemieerfahrung die Ernährungsweise verändern? Wie entwickelt sich der Arbeitsmarkt? Sinken jetzt endlich die Mieten?

Machen wir uns keine Illusionen: Ein beträchtlicher Teil der gastgewerblichen Unternehmen überlebt diese Krise nicht. Ob nur Restaurants vom **Markt** verschwinden, die schon zuvor ertragsschwach waren, ist keineswegs sicher. Auch dynamische Unternehmen, die in den letzten Jahren viel investierten, sind gefährdet. Es wird zu **Übernahmen** kommen, wobei vor allem frequenzstarke Standorte und hübsche Lokale gefragt sein werden.

Ein beträchtlicher Teil der gastgewerblichen Unternehmen überlebt diese Krise nicht.

Die Zahl der gastgewerblichen **Betriebsstätten** wird sinken. In manchen Fällen werden Lokale nach einem **Leerstand** von anderen Betreibern neu eröffnet, ist doch die gastronomische **Infrastruktur** vorhanden. Die irreversiblen Investitionen in Küchen, Kühlräume, Buffets, Lüftungen, Toilettenanlagen und Gastro-Möbiliar sprechen dafür, dass nicht alle Restaurants umgenutzt werden. Ein intensives **Nachdenken** über die Zukunft drängt sich dennoch auf. Die Weichen müssen gestellt werden.

Bei **Umbauten** wird vermehrt auf die Tauglichkeit für Take-Away-Verkäufe und Abholzonen für Lieferfahrer geachtet. Betriebssicherheit und **Hygiene** werden noch wichtiger als sie es eh schon waren. Die Spender für Desinfektionsmittel beim Eingang und auf den Gästetoiletten werden nicht verschwinden.

Weder die Gastronomie noch der Detailhandel können die hohen **Mieten** in den Schweizer Städten erwirtschaften. Manche Geschäfte werden leer stehen. Gleichzeitig nimmt die Nachfrage nach Büroflächen ab. Die Geschäftsmieten an guten Lagen werden sinken. Sie waren schon vor der Corona-Krise unter Druck. Die Vermieter erhalten jetzt einen Anreiz, neue **Mietzinsmodelle** auszuprobieren, die zwar tiefe Garantiesummen vorsehen, dafür aber Beteiligungen am Erfolg der Betreiber.

In Krisen lieber das Vertraute

Wie sieht es mit der **Ernährung** aus? Bevor wir den unkontrollierten Wildtiergenuss der Chinesen verurteilen, sollten wir unsere Massentierhaltung kritisch hinterfragen. **Tierschutz** soll kein Luxus sein: Immer mehr Konsumenten werden dies einfordern, bei weitem nicht alle aber sind bereit, dafür die erforderlichen Preise zu bezahlen.

Pflanzliche Nahrungsmittel und das clevere Verwerten von günstigen Fleischstücken

gewinnen an Bedeutung. In Wirtschaftskrisen suchen die Konsumenten eher das Vertraute: **Comfort Food** wie Pizza, Pasta, Schnitzel und Burger werden Bestseller bleiben.

Die Skepsis gegenüber einer überbordenden **Globalisierung**, störungsanfällige Lieferketten und die Suche nach Identität werden den Trend zu **regionalen Produkten** verstärken. Vor allem im oberen Mittelfeld wird die Zusammenarbeit mit Bauern und lokalen Produzenten zum Standard. Restaurants mit ethnisch geprägten Küchen werden jedoch weiterhin gefragt sein, suchen doch viele Gäste intensive **Geschmackserlebnisse** und kurze Ferien vom Alltag.

Einfach ein paar Tiefkühl-Nuggets in die Fritteuse zu knallen, wird nicht einmal mehr bei Imbisslokalen genügen. Eine starke **Wirtschaftskrise** wird aber dazu führen, dass Betriebe im unteren Preissegment Zulauf erhalten. Auch Bäcker, Supermärkte, Kioske und Convenience-Stores werden sich ihr Stück am Ausserhaus-Markt nicht wegnehmen lassen.

In Wirtschaftskrisen suchen die Konsumenten eher das Vertraute.

Zwar zeigte die aufstrebenden **Fast-Casual-Restaurants** vor der Krise klar, dass «schnell und gut» nicht mehr genügt. Die erste Fast-Food-Generation wurde erwachsen und verlangt nach Werten wie Nachhaltigkeit, Gesundheit und Schönheit.

Unklar ist, ob gehobene Schnellverpflegungslokale von einer anhaltenden Rezession profitieren können, indem sie dem **Casual-Dining-Segment** Gäste abjagen. Zwar wird es vor allem am Abend und am Wochenende nach wie vor das Bedürfnis geben, in lockerer Atmosphäre einige fröhliche Stunden im Restaurant zu verbringen, doch nachwachsende Generationen haben weniger Mühe mit **Selbstbedienung**, wenn die Atmosphäre stimmt.

Streben nach Produktivität

Der **Lieferkanal** und das **Mitnahme-geschäft** werden durch die Krise gestärkt und zum Teil auf ein neues Qualitätsniveau gebracht. Take-Away und Delivery werden endgültig auch von konventionellen Gaststätten als zusätzliche Absatzkanäle genutzt – sogar im gehobenen Segment. In den Agglomerationen und entlang der wichtigen Verkehrsachsen werden vermehrt **Drive-Thrus** entstehen, neu auch mit Express-Spuren für App-Nutzer.

Schwer vorauszusagen ist die Entwicklung des gastgewerblichen **Arbeitsmarkts**. Eine hohe Arbeitslosigkeit in der Schweiz und der EU wird vor allem bei Hilfskräften auf die Löhne drücken. Viele Unternehmen setzen dennoch lieber auf erfahrene, treue Mitarbeiter, die zwar mehr kosten, aber auch eine höhere **Produktivität** haben. Mitarbeiter gezielt und systematisch einzubinden, wird sich auszahlen. Das Gleiche gilt allerdings auch für Investitionen in **rationellere Abläufe**, welche zahlreiche Hilfsjobs überflüssig machen werden.



■ Comfort Food: Deftige Speisen mit nostalgischem Wert sind wieder gefragt.

Der **Fachkräftemangel** wird kaum entschärft. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, braucht das Gastgewerbe attraktivere **Arbeitszeitmodelle**, die den Umständen und Wünschen der Mitarbeiter Rechnung tragen. Bei den **Löhnen** dürfte der Aufwärtsdruck abnehmen, jedoch nicht verschwinden. Vor allem in den grossen Städten haben viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gemerkt, wie schwierig es ist, mit Kurzarbeitsentschädigungen und ohne Trinkgeld über die Runden zu kommen.

Es gibt kaum mehr Hemmschwellen, Prozesse digital abzuwickeln.

Manch einer wird sich überlegt haben, ob er nicht doch lieber in einer anderen Branche mit besseren **Verdienstchancen** Beschäftigung sucht. Die aufstrebenden Mitarbeitenden werden wir nur halten, wenn wir ihnen **Perspektiven**, Weiterbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten bieten. Gleichzeitig müssen wir für den **Berufsnachwuchs** wieder interessanter werden.

Zeit verbringen oder Zeit sparen

Das Publikum bleibt so heterogen wie unsere Gesellschaft. Viele Leute haben jedoch während des Lockdowns eine **Entschleunigung** erlebt, die sie nicht vorschnell wieder aufgeben werden. Einfach rasch übers Wochenende nach Madrid oder London zu fliegen, wirkte irgendwie schon vor Corona nicht mehr zeitgemäss.

Der Wunsch, in Ruhe und bewusst zu geniessen, wird Restaurants mit kreativer Küche und stimmigen Konzepten Auftrieb geben. Die Zweiteilung in **Zweckverpflegung** und reine **Genussdestinationen** wird fortschreiten.

Beliebigkeit wird von den Konsumenten nicht geschätzt. Sie suchen unverwechselbare **Erlebnisse**. Gastronomen sind deshalb gut beraten, ihre Arbeitsweise und ihre **Konzepte** zu hinterfragen. Nur wer die nötige **Leidenschaft** und Energie aufbringt, nicht nur den Weg des

geringsten Widerstands geht, wird nach einer vollständigen Normalisierung des Markts auf der Erfolgsstrasse sein.

Bars und Clubs, von der Pandemie am härtesten und längsten betroffen, werden ein Comeback erleben. Nach der verordneten Distanz sehen sich die Menschen nach Nähe. Dancing statt Distancing: Ähnlich dem Verhalten nach Kriegen, wird gefeiert und geflirtet, dass sich die Balken biegen. Im besten Fall erleben wir ein kleines Wirtschaftswunder.

Entscheidende Touchpoints

Die Gäste gewöhnen sich an digitale Speise- und Weinkarten sowie eine unkomplizierte Atmosphäre. Klassische **Servicerituale** verlieren an Bedeutung, werden in einzelnen Lokalen aber weiterhin erfolgreich gepflegt. Wichtiger als das Einsetzen der Teller von der richtigen Seite sind jedoch Charme, eine authentische Gastfreundschaft und eine kompromisslose **Kundenorientierung**.

Der **Digitalisierungsschub** wird sich auf den Tourismus und das Gastgewerbe auswirken. Die Zunahme von Videokonferenzen und hybride Kongressformate werden den Reiseverkehr verändern, während vermehrtes Home-Office das Mittagsgeschäft in den Städten beeinträchtigt.

Obwohl es auch eine Gegenbewegung zur Digitalisierung geben wird, weil die Leute durch sie erst recht auf der Suche nach Sinn und echten Kontakten sind, werden die Restaurants im Durchschnitt deutlich technischer – nicht nur wegen der **Automatisierung**, sondern entlang der ganzen **Dienstleistungskette**, vom Marketing über die Reservation, während des Aufenthalts bis hin zum Bezahlvorgang und der Gästebewertung. Auch der Einkauf und die Administration werden endgültig digital. Es gibt kaum mehr Hemmschwellen, Prozesse digital abzuwickeln.

Ohne klare **Positionierung** der einzelnen Restaurants wird es nicht gehen. Auch Individual-

gastronomen müssen ihren Betrieb als **Marke** verstehen und eine entsprechende Identifikation schaffen. Wer die Frage «wer bin ich» nicht schlüssig beantworten kann, hat schon verloren.

Wertschätzung

Die Corona-Krise zeigt auf, dass die **Widerstandsfähigkeit** in Teilen des Gastgewerbes nicht sonderlich ausgeprägt ist. Wir werden nicht darum herumkommen, weitsichtiger zu sein und ein systematisches **Risikomanagement** zu betreiben. Zwar haben wir viel dafür getan, effizienter zu werden. Wir versuchten also, die Dinge richtig zu tun. Dabei kam bei vielen die Effizienzfrage zu kurz: Tun wir denn auch das Richtige?

Nach Corona wieder da anzufangen, wo wir aufgehört haben, ist nicht zukunftssträchtig. Mit «business as usual» ist es nicht getan. **Herausforderungen** wie der «Overtourism», die Auswirkungen des Klimawandels, die Digitalisierung oder die Sozialverträglichkeit sind nicht einfach über Nacht verschwunden.

Im Spannungsfeld zwischen **Wertschöpfung** und **Wertschätzung** müssen wir darauf achten, womit und wie wir unser Geld verdienen. Das bedingt einen ungeschminkten Blick auf die Prozesse und Strukturen, auf Angebote und Kompetenzen, auf Preis und Leistung. Wer sich jetzt richtig aufstellt, wird in einigen Jahren gestärkt dastehen.

So richtig **aufwärts** wird es wohl frühestens 2022 gehen. Dann kommen wir aus der Rezession heraus und die touristischen Frequenzen normalisieren sich. Die **Politik** hat es in der Hand, dem Gastgewerbe den Weg zurück nach oben zu erleichtern. Die wichtigsten Mittel dazu wären eine befristete Senkung der Mehrwertsteuer, ein Bürokratieabbau, die Öffnung von weiteren Sektoren der Agrarwirtschaft und die Umsetzung der Fair-Preis-Initiative.

Maurus Ebnetter



Desinfektionsspender bleiben alltäglich.



Nach der Krise die Party: Clubs werden wie Phönix aus der Asche aufsteigen.



Holen Sie sich das Beste oder lassen Sie es liefern

Prodega-Markt

Transgourmet Schweiz AG
Singerstrasse 12
4052 Basel

transgourmet.ch
webshop.transgourmet.ch

 **TRANSGOURMET
PRODEGA**