

Coronabedingte Störung der Geschäftsgrundlage

Das Landgericht München urteilte am 22.09.20 unter AZ O 4495/20:

Die Schließung eines Geschäftes durch eine unverschuldete behördliche Schließungsanordnung wg. der Infektionsschutzmaßnahmen infolge einer Pandemie ist eine Störung der Geschäftsgrundlage des Mietvertrages.

Seit Monaten vergeht kein Tag ohne kluge Ratschläge, weniger klugen Meinungen und Voraussagungen für die Zeit, wenn die Geschäftsgrundlage wieder hergestellt ist. Wann das sein wird, will keiner voraussagen. Obwohl wir dringend Sicherheit und eine Perspektive brauchen, bleiben die politischen Entscheider vage und uneins. Ich will höflich bleiben und es ist ja alles auch gar nicht so einfach... Außerdem: Mich fragt ja keiner.

Hanks Welt, FAZ, berichtet auch ungefragt: „Vorwärts in die wilde Normalität. Die Konsummöglichkeiten hinken den verfügbaren Einkommen hinterher. Pläne für Post-Corona sehen bei vielen Menschen so aus: Wir werden unser Geld mit vollen Händen ausgeben! Wir werden es krachen lassen und mit allen Schikanen essen gehen. Es wird lustig, wenn Corona endlich vorbei ist.“

Es wird lustig werden - das sehe ich auch so. Hoffen wir mal, dass alle Überlebenden in Hotellerie und Gastronomie sich heute schon darauf vorbereiten, denn lustig heißt nicht, es wird alles so wie vorher...

Hobby-Profis und Ein-Tag-Geschulte aus den vergangenen Zeiten des Booms, der bekanntlich die letzte Hütte füllte, wollen das Geschäft vielleicht besser den Profis überlassen. Wer gerne gut und viel isst, ist vielleicht ein Gourmand, gar ein Gourmet, nur ein Gastronom, Gastrosoph oder gar ein Kenner der Kulinarik ist er, sie, es noch lange nicht. Kaufmann noch seltener.

Übrigens, mir will es sich nicht erschließen, wie eine Gesellschaft über Jahrzehnte offensichtlich gut damit leben konnte jährlich bis 30.000 Grippetote und dazu noch rd. 20.000 Tote aufgrund von Krankenhauskeimen hinzunehmen, ohne im Lande auch nur einen einzigen Laden abzuschließen. Wer mir das plausibel erklären kann, den lade ich nach der Pandemie zu einer Seezunge Müllerin und einer Flasche Saar Riesling ein. Ob plausibel oder nicht, bestimme natürlich ich.

Sébastien Bazin, Europas größter und mächtigster Hotelier, Herr über 5000 **Accor Hotels** ist wirtschaftlich hart getroffen aber trotzdem positiv gestimmt. Er gibt im Spiegel der letzten Woche zu bedenken: „Vielleicht sollten wir akzeptieren, dass wir einige Risiken eingehen müssen, um die soziale Marktwirtschaft zu retten, von der wir alle gut leben.“ HO Gaststätten sind keine Alternative.

Als „50-year-hospitality-veteran“ hands-on auf drei Kontinenten rund um den Globus, mit tausenden Mitarbeitern jeglicher Couleur, als Manager, Sanierer und Owner gearbeitet, branchenerfahren und krisenerprobt, mit relativer Weltanschauung und vernetztem, kosmopolitischen Denken, sage ich: Wir sind körperliche, sinnliche Wesen. Wir leben vom Kontakt zu anderen Menschen. Privat wie geschäftlich. Nichts ist auf Dauer langweiliger, einsamer und tödlicher, als ein Rendezvous mit sich selbst. Sobald die Corona Restriktionen spürbar und zuverlässig zurück gefahren werden, wird es massenhaft impulsive Entscheidungen geben „einfach zu verreisen“, sich zu treffen, miteinander zu essen und zu trinken.

Reisen, speisen, das Leben genießen ist für Milliarden Menschen auf allen Kontinenten zu einem Menschenrecht geworden. Europa ist ihre erste Wahl und Deutschland unter den 10 beliebtesten Zielen. Auch Einheimische haben das schönste Land Europas wiederentdeckt und lieben gelernt: Den Kindern erst einmal die Heimat zeigen passt zur bevorzugten Mobilität mit dem eigenen PKW. Mehr geht nicht, sicherer auch nicht.

Die wirtschaftliche Erholung wird höchstwahrscheinlich enorm stark sein. Menschen werden „alles stehen und liegen“ lassen, um einen Trip zu unternehmen. Impulsivität, Spontanität, Diversität nach dem Baby-Boom-Motto: „Ich will was ich will jetzt und will es so, wie ich es will.“ Ganz spontan aufbrechen, reisen, ankommen und dann sehen, was man macht... Gastronomen, Patrons, seit bereit. Geld spielt nicht die große Rolle. Zuverlässigkeit, Sicherheit und Vertrauen punkten. Qualität zieht. Mittelmäßigkeit in charmerfreien, unfassbar öden Durchschnittshotels und Lokalen ist der Tod auf Raten. Me-too lebt nicht lange.

Kunden kaufen keinen Preis sondern Befriedigung für sich selbst. Stimmen Qualität, Ambiente und Service, akzeptiert der Kunde bis zu 40 % mehr Ausgaben. Mut zum Preis. Qualität hoch. Umsätze rauf. Kosten runter. Bye-bye Highway to Hell. Welcome auf der Highway to Profit.

Kommt es, wie ich es sehe, hätte das den Nebeneffekt, dass wir uns um die Konjunktur keine Sorgen machen müssten, wenn dieser Spuk vorbei ist und die Hospitality Branche bliebe, was die **UNWTO (Weltorganisation für Tourismus)** schon vor einem Jahrzehnt ankündigte und wir die letzten 10 Jahre erleben durften: Die Wachstumsbranche des 21. Jahrhunderts.



Winfried D. E. Völcker
www.voelcker-hospitality.de