



BEILAGE GELD
Wohnen
und Heizen

ROLLING STONES
Ein Treffen mit Mick,
Keith und Ron

RISIKO SPORT
Wenn das
Herz streikt



SCHAFFEN WIR DAS

NOCH MAL?

Der deutsche Streit über die **Asylpolitik**

Printed in Germany
Tschechien Kč 229,-
Spanien € 7,70
Slowakei € 7,70
Portugal (cont) € 7,50
Norwegen NOK 125,-
Italien € 8,20
Frankreich € 7,70
Dänemark dkr 74,95

Der Kellner ist König

GASTRONOMIE Ob in der Küche oder hinterm Tresen: In Deutschlands Gastgewerbe fehlen Zigtausende Fachkräfte. Ein Hotelierpaar in Niedersachsen lockt nun mit üppigen Prämien. Funktioniert das?

Im Norden Niedersachsens, mitten in der Lüneburger Heide, zwischen Äckern und Einfamilienhäusern, hängt in einem Verkehrskreis ein Plakat, das Reichtum verspricht. »EUR 11.000,00« steht darauf, »ab sofort!«, und dazu ein Dank im Voraus: »Eure Arbeit ist uns diesen Bonus wert!« Gesucht werden Köche sowie Servicekräfte für Spätschichten, und bei der Summe handelt es sich nicht etwa um den Saisonverdienst – sondern um eine satte Prämie für neue Mitarbeiter, ausbezahlt in mehreren Raten. Wer bei uns anfängt, so die Botschaft, verdient sehr schnell sehr viel!

Die Stellenanzeige in XXL-Format ist eigentlich ein Akt der Verzweiflung. »Unser letztes Mittel«, sagt Philipp von Stumm. Der 63-Jährige betreibt gemeinsam mit seiner Frau Christine das Gut Thansen im niedersächsischen Soderstorf. Der denkmalgeschützte Fachwerkhof könnte ganzjährig ausgebucht sein, Stumm hat ihn über die Jahre in ein 60 Hektar großes, weitläufiges Seminar- und Eventzentrum umgebaut. Konzerne wie Beiersdorf und Airbus halten dort ihre Tagungen ab oder lassen ihre Manager coachen und verköstigen. Das Problem: »Wir kriegen einfach keine Leute.«

Fast überall, wo der Unternehmer hinschaut, regiert der Mangel. Die Buchhaltung? Ausgedünnt. Das Eventmanagement? Unterbesetzt. Die Küche seiner beiden Restaurants? Braucht dringend Köche oder Köchinnen. Schon jetzt hat die Personalknappheit handfeste Konsequenzen: 50 Hochzeitsfeiern könnte das Gut Thansen pro Jahr veranstalten, sagt Stumm, der Hof liegt idyllisch, die Anfragen kämen sogar im Winter. Doch nur die ersten 10 bis 15 Paare haben eine realistische Chance, »für mehr reicht die Belegschaft nicht.«

31.000 Stellen

im Gastgewerbe sind unbesetzt.

Quelle: Dehoga
Stand: August 2023

Ehepaar Stumm: »Es gibt kein Recht auf ein 14-Euro-Schnitzel«



zeichnung »Hyperwichtig«. Auf fünf Seiten erklärte der Unternehmer dort den traurigen Zustand der Branche, Stumm nennt es »eine kleine Desasterbeschreibung«. Und er formuliert einen Lösungsansatz, den er bis heute anwendet: das »Gut-Thansen-Gehalts-Konzept«.

Schon vorher verdient seine Mitarbeiter gut, seitdem gibt es etliche Boni und Zuschläge obendrauf, für Wochenenden, Feiertage, Nachtarbeit. Treue wird belohnt. Wer länger bleibt, bekommt (neben Bleibeprämien in vierstelliger Höhe) alle zwei Jahre einen Urlaubstag mehr. Zudem gibt es Vermittlungsboni: Wer seinem Arbeitgeber einen Koch verschafft, erhält 3000 Euro. Um sich diese Ausgaben leisten zu können, hat Stumm die Preise erhöht, vor allem abends. Kann man das den Gästen zumuten? Natürlich könne man, sagt Stumm. »Es gibt kein Recht auf ein 14-Euro-Schnitzel.«

Doch so attraktiv das alles klingt, der Gasthof wird keineswegs überannt von Fachkräften. Immerhin ist die Fluktuation gesunken, die Mitarbeiter bleiben länger, selbst wenn sie womöglich nur auf die letzte Rate ihres Begrüßungsgelds warten. Die Suche nach neuen Leuten aber stockt – trotz Profi-Billardtisch im Pausenraum und dem Versprechen auf das große Geld. Einen Betrieb im benachbarten Bispingen hat Stumm bereits verkauft, er fand einfach keine Leute, die Zimmer reinigen oder kochen konnten. Wie kann das sein?

Dehoga-Expertin Warden sagt, es gebe kein Geheimrezept, das die Suche automatisch erleichtert. »Jeder Betrieb muss die für sein Team attraktiven Maßnahmen finden.« So wie die Hotelkette Ruby aus München. Seit Juni vergangenen Jahres bietet sie neuen Mitarbeitern nach einem halben Jahr im Job ein Gratis-Tattoo oder ein Piercing im Wert von 500 Euro an, die Bewerbungen stiegen daraufhin um 25 Prozent. Prämien allein jedenfalls sieht Warden eher skeptisch: »Wer für Geld kommt, geht auch wieder für Geld.«

Stumm hat die Hoffnung nicht aufgegeben. Neuerdings wirft er Flyer in die Briefkästen der Nachbardörfer, er sucht Rentner und Minijobber, die in ihrer Freizeit gern den Grill anschmeißen und sich mit ihrem Hobby etwas dazuverdienen möchten. Und er hofft, das Plakat demnächst noch einmal anpassen zu können – mit einem Sticker, auf dem nur ein Wort steht, die Erlösung in üppigen Buchstaben: »Gefunden!«

Anton Rainer

Stumm muss in diesen Tagen oft Nein sagen – und es macht ihm keinen Spaß.

Deutschlands Gastwirtinnen und Hoteliers waren einmal rund um die Uhr damit beschäftigt, Mägen und Betten zu füllen, heute versorgen sie in erster Linie Jobportale: Für viele in der Branche ist die Suche nach Personal fast zum Vollzeitberuf geworden. Mehr als 31.000 offene Stellen hat die Bundesagentur für Arbeit im vergangenen August für das Gastgewerbe angemeldet, Experten gehen von einer doppelt so hohen Zahl aus. »Sie werden derzeit kaum einen Betrieb finden, der nicht darüber klagt, wie herausfordernd das Finden und Halten von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen ist«, sagt Sandra Warden, Arbeitsmarktexpertin beim Hotel- und Gaststättenverband Dehoga.

Wer es sich leisten kann, wählt den einfachen Weg: Landauf, landab kürzen Cafés und Restaurants ihre Öffnungszeiten oder sperren gleich mehrere Tage pro Woche zu. Ohne Tellerwäscher gibt es keine Teller, ohne Sonntagspersonal keinen Sonntagsbrunch. Andere geben sich mehr Mühe, ihrer Belegschaft zu gefallen. »Wir bauen die Schichtpläne wie bei Tetris, damit unsere Leute auch mal pünktlich zum Fußballtraining kommen, wenn sie das wollen«, sagt Nico Engel, Geschäftsführer der Gustoso-Gruppe, die unter anderem die Cotidiano- und Ciao-Bella-Restaurants betreibt. Prämien seien die Ausnahme, sagt Engel, Zuschüsse für E-Bikes oder Fitnessstudios aber ein gängiger Mehrwert, den man anbieten müsse. »Das ist die neue Welt, in der wir uns bewegen.« Früher war der Kunde König – heute ist es oft der Kellner.

Auf dem Gut Thansen hat man diese neue Welt früher als andere erkannt. Bereits vor zwei Jahren schickte Philipp von Stumm eine E-Mail an seine gesamte Belegschaft, Kenn-