

# „Ich versuche, das zu überleben“

Der Rüdesheimer Gastronom und Hotelier Peter Häfner über das Arbeiten trotz des Lockdowns, einen Touristenort, der heute keine Besucher hat, und die richtige Ansprache der Gäste von morgen.

**Herr Häfner, in Ihrer Branche, mit Ihren Betrieben: Wie steht es zurzeit?** Gesundheitlich gut. Geschäftlich bescheiden. Es ist ein schwieriges Jahr für uns. Jetzt, im zweiten Lockdown, geht man etwas routinierter mit der Situation um. Im März/April war es dramatisch, weil wir Dinge lernen mussten, die wir nie lernen wollten. Allein das Thema Kurzarbeit... Wir waren nie für Kurzarbeit, wollten sie nie beantragen, aber irgendwann sind wir nicht mehr darum herumgekommen. Bitter war auch, dass wir unser Hotel erst im März übernommen hatten - um es dann gleich wieder zu schließen.

**Geschäftsreisende hätten Sie beherbergen dürfen, das dürfen Sie auch jetzt. Kamen keine?**

Sie müssen sich das so vorstellen: Wir eröffnen am 9. März. Am 19. März haben wir das Haus geschlossen, und bis wir nach dem ersten Lockdown wieder aufgemacht haben, waren wir mit dem Abarbeiten von Stornierungen beschäftigt. Wir haben ein Hotel übernommen mit einer Auslastung von fast 90 Prozent, die Vorbesitzer haben sehr gut gearbeitet. Diese 90 Prozent sind bis auf null storniert worden. Dann wollten die Leute umbuchen, und als das nicht möglich war, wurde wieder storniert. Und erst als klar war, wann wir wieder aufmachen, kamen neue Buchungen.

**Neben dem Hotel Trapp, das Sie in Rüdesheim betreiben, führen Sie das Lokal Am Niederwald. Womit wären Sie um diese Jahreszeit normalerweise beschäftigt? Mit Gänsebraten?**

Es gibt sonst immer einen sehr gut besuchten Weihnachtsmarkt, den Weihnachtsmarkt der Nationen. Wir hätten vor dem Lokal unsere Niederwaldhütte stehen, eine rustikale Holzhütte mit 65 Sitzplätzen, in der jeden Tag von Montag- bis freitagabends Weihnachtsfeiern stattfanden. Wir haben um die Zeit normalerweise auch Gänseessen, natürlich. Und an den Adventswochenenden sind üblicherweise in Rüdesheim viele Touristen unterwegs, Besucher, die am Niederwalddenkmal spazieren gehen und danach bei uns einkommen wollen, sich aufwärmen und etwas konsumieren.

**Haben Sie ein Take-away-Angebot?**

Wir bauen an den Adventswochenenden jetzt einen Glühweinstand auf.

**Wie viele Mitarbeiter haben Sie?**

Wenn wir in beiden Betrieben unter Volllast laufen, sind wir 33 Personen. Ein paar sind Aushilfen, die werden jetzt nicht eingeteilt. Die Vollzeit- und Teilzeitkräfte sind alle in Kurzarbeit. Die Einzigen, die im Moment arbeiten, sind meine Frau und ich. Und wir sind fast den ganzen Tag beschäftigt.

**Was haben Sie zu tun?**

Wir versuchen den Betrieb aufrechtzuerhalten und wirtschaftlich zu überleben, die Anträge zu stellen, die eben zu stellen sind, all das. Du telefonierst mit Behörden, versuchst, den Überblick zu behalten über Fristen, sammelst Informationen, gibst welche weiter. Es ist wie ein Marathonlauf, der nie endet.

**Können Sie dabei nach vorne sehen?**

Wir versuchen die Zeit zu nutzen, um unsere Betriebe für die Zukunft fit zu machen. Wir investieren in Digitalisierung, neue Angebote - um auf eine An-

derung des Gästeverhaltens reagieren zu können, das möglicherweise von der Pandemie ausgelöst wird.

**Konnten Sie betriebliche Hilfen in Anspruch nehmen?**

Für das Hotel kaum, weil wir es noch nicht ein Jahr führen. Eine kleine Soforthilfe wurde uns gewährt, das war es. Am Niederwald ist es so, dass wir für einen Großteil der Monate, die anspruchsberechtigt sind, keine Überbrückungshilfen erhalten. Was ich von Anfang an schwierig fand: Es gibt eine doppelte Prüfung für diese Überbrückungshilfen. Zuerst wird geschaut, ob man anspruchsberechtigt ist, in zwei Monaten zusammenhängend 50 Prozent Umsatzausfall gehabt hat. Dann wird gefragt, ob der Betrieb in dem Monat, für den die Überbrückungshilfe beantragt wird, mehr als 30 Prozent Umsatzausfall verzeichnet hat. So eine doppelte Prüfung kenne ich von keinem anderen Instrument auf der Welt. Es wundert mich nicht, dass von den 25 Milliarden Euro, die für die Hilfen zur Verfügung stehen, erst zwei Milliarden abgerufen sein sollen. Das lässt nur einen Schluss zu: Entweder geht es den Betrieben immer noch ganz gut. Oder aber, und das halte ich für nicht unwahrscheinlich, die Regularien sind so, dass es unmöglich ist, das Geld zu bekommen.

**Wie war der Sommer für Sie? Von etlichen im Gastgewerbe hört man, die Geschäfte seien gut gelaufen.**

Da muss man Gastronomie und Hotellerie trennen. Am Niederwald war es so, man hat richtig gemerkt, dass die Leute darauf gewartet haben, wieder weggehen und einkommen zu können. Da waren wir als Ausflugslokal mit unserer Außengastronomie im Vorteil. Ab Eröffnung waren wir mit dem Geschäft eigentlich zufrieden, der Niederwald hat, wenn man so will, funktioniert. Nicht so wie vorher natürlich, weil die Touristen aus dem Ausland gefehlt haben. Dafür waren die Leute insgesamt extrem angenehm.

**Weil sie viel ausgegeben haben?**

Weil sie gelassen waren, freundlich, wir haben gesehen, dass die Gäste etwas mit ihrer Zeit anfangen wollen, sich auch Zeit nehmen. Das haben wir zum Beispiel am Getränkeverkauf gemerkt, dem Absatz von Weinflaschen. Normalerweise verkaufen wir wenig Wein flaschen-



Keine Gäste, keine Kellner, alles ruhig hier, unfreiwillig: Häfner im Hotel-Restaurant Entenstube



„Normalerweise wäre alles weihnachtlich dekoriert“, sagt Häfner, jetzt wird der Stillstand verwaltet im Hotel Trapp.

Fotos Wonge Bergmann

weise, wir haben Hunderte Gäste jeden Tag, da geht es um Tempo. In diesem Sommer war das anders.

**Wie lief es im Hotel?**

Da hat es ein bisschen länger gedauert. Aber mit Juli, August, September waren wir durchaus zufrieden. Es waren fast nur Deutsche, die gebucht haben und gekommen sind, das hat sich auf das Konsumverhalten rund um die Übernachtungen positiv ausgewirkt. Und gegen Mitte des Sommers wurde auch die Aufenthaltsdauer länger. Rüdesheim hat im Schnitt eine Verweildauer von 1,9 Nächten pro Gast. Der Durchschnitt hat sich zwar nicht wesentlich erhöht, aber einzelne Gäste haben bei uns sechs und mehr Nächte gebucht, eine Frau war 14 Tage da.

**Sie sind Vorsitzender des Rheingauer Marketingvereins. Was hören Sie von Kollegen über den Sommer 2020?**

Im Wesentlichen das, was ich Ihnen geschildert habe.

**Hat die Krise auch etwas Kathartisches? Zwingt sie Betriebe zu notwendigem Umdenken?**

Kann man vielleicht so sehen. In diesem Jahr ist zum Beispiel die Bustouristik total zurückgegangen. Das sind meist ältere Herrschaften, die Busreisen unternehmen. Zuerst konnten sie das nicht, weil keine Busse gefahren sind, und als wieder welche fahren, wollten sie nicht. In einem Zeitraum, in dem bei uns 50 oder mehr Busse angekommen wären, waren es gerade mal drei.

**Ihre Konsequenz daraus?**

Wir haben die Zielgruppenansprache für das Hotel verändert, so dass wir ein gemischteres Publikum bekommen, auch mehr Individualreisende. Das wollten wir in den nächsten zwei, drei Jahren sowieso tun, jetzt haben wir das innerhalb von drei Monaten bewältigt. Wir haben jemanden engagiert, der uns neue Vertriebskanäle eröffnet hat, haben die Homepage neu gestaltet, den Channel-Manager gewechselt, Portale gekündigt, uns bei anderen angemeldet. Wir haben einiges getan, um den Individualgast zu erreichen. Mit diesen Maßnahmen wollen wir unter anderem die Abhängigkeit von booking.com reduzieren und die Direktbuchung über unsere eigene Homepage stärken und fördern.

**Kann Rüdesheim, können Sie mit einer veränderten Strategie in Zukunft sogar bessere Geschäfte machen, als in der Vergangenheit möglich war? Oder wünschen Sie sich, der Status vom Sommer 2019 käme zurück?**

Aus meiner Sicht ist ein bisschen von all dem richtig. Wir müssen versuchen, alle zusammen und mit dem richtigen Marketing die Gäste, die in diesem Jahr hier waren, dazu zu bringen, wiederzukommen. Bustourismus ist seit Jahren rückläufig. Das ist kein Geschäft, das man von heute auf morgen aufgeben will, aber wir müssen es ein wenig verändern. Und wir müssen den Winter, die ruhigere Zeit in Rüdesheim und im Rheingau, vermarkten.

**Jetzt im zweiten Lockdown halten Sie Ihr Hotel wie im Frühjahr geschlossen. Gibt es in Rüdesheim denn gar keine Geschäftsreisenden?**

Wir hatten ein, zwei Anfragen. Aber dafür kann ich das Haus nicht offen halten.

**Sind Sie wütend über das, was ist?**

Das Gastgewerbe beschäftigt, soweit ich weiß, in Deutschland mehr Menschen als die Automobilindustrie. Aber die wird von der Politik ganz anders behandelt. Es gab mittlerweile mehrere Auto-Gipfel mit der Bundesregierung; haben Sie schon mal was von einem Gastronomie- oder Hotel-Gipfel gehört? Das Problem ist vermutlich, dass unsere Branche so diversifiziert ist und

nicht nur einige mächtige Auto-Bosse mit am Tisch sitzen würden.

**Am Mittwoch hieß es, dass Hotels wohl über die Weihnachtsfeiertage Touristen beherbergen dürften. Wenn das so kommt, werden Sie die Gelegenheit wahrnehmen?**

So einen Betrieb aufzumachen, das ist wie eine Dampfmaschine anwerfen. Du musst heizen, du musst Ware kaufen,

du musst die Speisekarte ganz neu machen, Mitarbeiter einteilen und koordinieren - und das für ein paar Tage? Man braucht drei Tage, um die Öffnung vorzubereiten, und drei Tage, um einen Betrieb zu schließen. Und in der Zwischenzeit weißt du nicht, was passiert. Die Gäste kommen ja nicht auf Knopfdruck.

Die Fragen stellte Jacqueline Vogt.

WEMPE  
50  
JAHRE  
FRANKFURT  
HAUPTWACHE

**WEMPE**  
**IRON WALKER**

GLASHÜTTE I/SA | AUTOMATIK | EDELSTAHL | GEPRÜFTES CHRONOMETER  
CHRONOGRAPH | LIMITIERT AUF 50 STÜCK | 3.875 €

FRANKFURT, AN DER HAUPTWACHE 7, T 069 200 11  
GERHARD D. WEMPE KG, STEINSTR. 23, 20095 HAMBURG, WEMPE.COM