

erschienen in: **Capital**, Januar 2012

Tischlein, entlohn mich

Gourmetrestaurants. Als Sternekoch zu überleben grenzt an ein kleines Wunder. Deshalb dominieren finanzstarke Hotelküchen die Capital-Liste der 100 Toplokale. Doch seit Gastrokritiker auf frische Ideen achten, holen Einzelkämpfer auf

Von Nina Anika Klotz

Wehe, wenn das die Bank liest! „Wenn man bei klarem Verstand wäre, würde man kein Restaurant auf diesem Niveau eröffnen“, sagt Juan Amador. Es lasse sich einfach kein Geld damit verdienen. Der 43-jährige Sternekoch legt Ray Ban und Autoschlüssel auf den Tisch und lehnt sich mit über der Brust verschränkten Armen zurück. Jedes Gespräch beim Finanzberater wäre an dieser Stelle beendet. Trotzdem hat Amador in Mannheim ein neues Drei-Sterne-Restaurant eröffnet. Er traut sich, wovor seine Kollegen zurückschrecken. Zuletzt hat er die Schallmauer von 200 Euro für ein Menü durchbrochen. „Einer musste ja mal anfangen.“ Und wenn nicht er, der Koch der spanischen Avantgarde, wer dann?

Niemand zog nach. Weil niemand nachziehen musste. Die meisten seiner Konkurrenten haben ein Hotel im Rücken. „Bei denen spielt Geld keine Rolle.“ Von den 100 besten Restaurants in Deutschland (siehe Seite 141) werden 71 von Hotels getragen; unter den ersten zehn sind es acht. Das ist seit Jahrzehnten Ausgebüxt: Tim Raue nahm seine Rezepte aus dem Adlon mit und kocht nun im eigenen Lokal in Berlin-Kreuzberg so und ziemlich einmalig. Keine andere große Gastronation kennt das Phänomen. In Spanien gibt es nur ein Drei-Sterne-Restaurant mit angeschlossenem Hotel, in Frankreich ein paar wenige, auf der Pellegrino-Liste der 50 besten Restaurants der Welt taucht bis Platz 17 kein einziges auf. Warum tun sich ausgerechnet in einem reichen Land wie Deutschland Topgastronomen so schwer?

Der Grund ist reichlich banal: Personalaufwand und Wareneinsatz sind hoch, die Umsatzmöglichkeiten beschränkt.

Die 35 Plätze im Amador werden nur einmal am Abend besetzt, und die meisten Gäste sind nicht bereit, für Premiumessen auch Premiumpreise zu bezahlen. Das ist in Frankreich anders, da kostet eine Vorspeise schon mal 80 Euro. In Deutschland könne man solche Preise nicht aufrufen, klagt Juan Amador. Sein neues Drei-Sterne-Lokal taucht auf der Capital-Liste noch nicht auf, weil manche Gastroführer es noch nicht benotet haben. „Wer Kaviar essen will, muss Heringe verkaufen, und wer Kaviar verkauft, muss Hering essen“, lautet ein Sprichwort unter Köchen.

Diese Weisheit lässt sich auch mit harten Zahlen belegen. Bei einem Sternerestaurant sind die Ausgaben schnell höher als die Einnahmen. Einzelkämpfer haben da kaum eine Chance. Nur wenn Restaurants von Paaren geführt werden, gelingt es, die Personalkosten durch den persönlichen Einsatz der Inhaber spürbar zu senken. Allerdings liege deren Gehalt dann oftmals unter dem eines McDonald's-Mitarbeiters, sagt Amador. Hotellerie hingegen ist Heringsbusiness: Zimmer zu vermieten ist wenig aufwendig und lohnt sich. So bleibt genug übrig, um ein Gourmetrestaurant mitzutragen. Amador sieht es sportlich: Es sei eben ein bisschen wie Fußball, FC Bayern München gegen den FC St. Pauli. Die einen mit den teuersten Spielern der Liga, die anderen chronisch knapp bei Kasse. Trotzdem landet der Underdog am Ende der Saison manchmal ganz oben.

Der Uli Hoeneß der Gastronomie ist Thomas Althoff, Herr über sieben Luxushotels, alle mit Gourmetrestaurants, insgesamt elf Michelin-Sterne und 153,5 Gault-Millau-Punkte. Schätzungen zufolge entlohnt er seine Chefköche mit Spitzengehältern bis zu 150000 Euro. „Wir wollen unsere Restaurants nicht subventionieren, die sollen sich selbst tragen“, sagt Althoff und lächelt milde. „Aber zwischen ‚sich tragen‘ und ‚Geld verdienen‘ liegt ja ein gutes Stück.“ Althoff ist durchaus bereit, seinen Lokalen „finanziell beizustehen“. Seine Hotels übernehmen die Personalbuchhaltung und das Rechnungswesen, bezahlen für Werbung und Marketing und kommen für Renovierungen auf.

Das sind aber längst nicht alle Synergien, die sich zwischen Herbergen und Restaurants heben lassen. Tischdecken – können gemeinsam mit den Bettbezügen in die Wäscherei gegeben werden. Die Reinigung der Gaststube – macht das Hotelpersonal mit. Reservierungen – nehmen die Concierges entgegen. Neue Kerzen und frische Blumen – werden fürs Lokal gleich mitbestellt. Bei Personalnot – leiht sich der Gourmettempel Service- und Küchenpersonal eben mal vom Hotel aus. Hinzu kommen Einsparungen bei Energie, Versicherungen, Verwaltung. Wie viel Sterne ein Restaurant bekommt, hängt davon ab, welcher Aufwand betrieben wird. Wenn etwa Bernhard Diers, Küchenchef in Althoffs Zirbelstube im Stuttgarter Hotel am Schlossgarten, Ambitionen auf einen zweiten Stern hätte, bräuchte er einen Koch mehr und ein höheres Einkaufsbudget. An ihm würde das nicht scheitern, lässt Althoff durchblicken.

Geld erkocht Sterne. Niemand in der Branche mag es laut sagen, aber jedem fällt ein Beispiel ein. Etwa das Restaurant Dallmayr in München (Platz 62 im Gourmet- Kompass). Hinter dem steht kein Hotel, aber ein finanzstarkes Feinkostunternehmen. „Deren klares Ziel war es, mindestens zwei Sterne zu bekommen“, sagt ein Insider. „Dafür wurde ohne Schmerzen investiert.“ Zwei Jahre nach der Neueröffnung ist das Dallmayr am Ziel. Andererseits: Vor zwei Jahren schloss das Vitrum (ein Michelin-Stern) im Berliner Ritz-Carlton. Der Konzernführung war es zu teuer geworden. Das wird künftig häufiger passieren, glaubt einer, der gerade die Seiten gewechselt hat: Tim Raue, der jetzt auf eigene Rechnung um Sterne kocht (Platz 54). „In 99 Prozent der Hotels sind die Zeiten vorbei, in denen der Direktor zum Küchenchef sagt: ‚Lass krachen, hobel Trüffel bis zur Sehnenscheidenentzündung und hau ordentlich Fischeier drauf.‘“ Raue, Kreuzberger mit Berliner Schnauze, kochte sechs Jahre im „44“ des Swissôtel Berlin und zwei Jahre als kulinarischer Direktor im Adlon. Dort leitete er mit seiner Frau Marie-Anne die Restaurants Ma und Uma. Kulinarisch eine gute Zeit, Raue erfand eine asiatisch geprägte Küche ohne Reis und Nudeln, die Kritiker entzückte. Doch das Dasein als Hotelangestellter nervte ihn, das ständige

Rumhocken in Meetings. Und das sei nicht mal das Schlimmste gewesen. „Ich kenne Kollegen, die von Hotelmanagern ihre Speisekarte absegnen lassen müssen.“

Raue sitzt auf einem schwarzen Sofa in der Kellerbar seines neuen Restaurants in Berlin-Kreuzberg. Oben klappern die Teller der Mittagsgäste, der Maître hat wenig Zeit, er rattert seine Kennzahlen herunter. 24 Angestellte für im Schnitt 70 Gäste pro Tag. Das Mittagsmenü kostet zwischen 28 und 58 Euro, das sechsgängige „Menü Unique“ am Abend 148 Euro. Vom Erlös muss Raue hochwertige, frische Produkte einkaufen, eine Immobilie Toplage bezahlen plus Wasser, Strom, Deko, Reinigung – und trotzdem geht das Kalkül auf. Er klatscht sich auf den Bauch. „Sehe ich aus, als würde ich am Hungertuch nagen?“ Okay, er verrät einen Trick. Natürlich verdient er, wie alle Restaurants, an den Getränken, am meisten am Wein. Raue bricht mit einer Faustregel, die lautet: Einkaufspreis mal sechs. „Man verdient nicht, wenn die Leute trinken, sondern nur, wenn sie saufen.“ Also muss der Flaschenpreis runter. „Bei Weinen ab 100 Euro schlage ich grundsätzlich nur 50 Euro drauf plus Mehrwertsteuer.“

Einen Vorteil werden Hotelrestaurants wohl immer haben: Sie müssen die enormen Erstinvestitionen nicht allein aufbringen. Raue benötigte knapp 1 Mio. Euro. Einen Teil davon verdiente er mit einem Auftritt in der Sat-1-Show „Deutschlands Meisterkoch“ – der ihn nicht gerade mit Stolz erfüllt. 180000 Euro kamen vom Vermieter dazu, für die letzten 750000 Euro blieb ihm nur die schlechteste Lösung: ein Kredit bei der Berliner Volksbank. Ein strenger Gläubiger, jeden Mist hätten die abzeichnen wollen. „Russenmafia wäre mir manchmal lieber gewesen“, sagt Raue.

Ob mithilfe osteuropäischer Investoren oder gut verdienender Mäzene wie RWE-Chef Jürgen Großmann, der sein Restaurant La Vie in Osnabrück (Platz 8) stützt – ohne Partner ist Sternegastronomie ruinös. Das weiß auch Juan Amador, oft genug musste er selbst ausgezeichnete Restaurants schließen. 2009 etwa das Tasca in Frankfurt, dieses Jahr sein Haus in Langen. Er hat es im Ausland probiert, in Moskau und auf Mallorca, alles Pleiten.

Amadors Lehre: Nichts mehr ohne Investoren. Einer davon ist sein Anwalt Volker Greisbach, ein anderer der Unternehmer Stevie Tarach. Mit einer Handvoll „Gleichgesinnter“, so Tarach, habe er sich an der Amador AG beteiligt. Die soll, nach dem Vorbild großer französischer Köche wie Joël Robuchon oder Alain Ducasse, zu einer „multinationalen Gourmet- und Luxusmarke“ reifen. Das erste Lizenzrestaurant, das Heritage by Juan Amador, hat im März in Bukarest eröffnet, fünf weitere Ableger sind im Nahen Osten geplant.

Anfängliche Verluste sind bei solchen Investitionen unausweichlich, wie das Tantris in München (Platz 12) zeigt. „Das hätte die ersten zehn Jahre nicht überlebt, wenn wir nicht immer wieder etwas beigesteuert hätten“, erzählt Eigentümer Fritz Eichbauer. Obwohl Eckart Witzigmann dem Restaurant schon 1973 einen ersten Michelin-Stern erkochte, blieben der Bauunternehmer und seine Frau lange Zeit ihre besten Gäste. Von dem, was er ins Tantris gepumpt habe, rechnet Eichbauer gern vor, hätte er sich ein Schloss kaufen können. „Aber wo hätte ich dann gegessen?“ Damals klaffte die Schere noch weiter auseinander: Den knickrigen Deutschen war schon das Filetsteak für 15 D-Mark zu teuer, zugleich verbriet Witzigmann bis zu 65 Prozent des Budgets für feinste Waren – wie er es bei Paul Haeberlin und Paul Bocuse gelernt hatte. Wachteln, Hummer, Gänsestopfleber.

Es war eine Materialschlacht. Auch später, als Witzigmann sich mit dem Aubergine selbstständig machte, wo er mit 40 Leuten gerade mal 45 Gäste bekochte, und als erster Koch drei Sterne nach Deutschland holte. „Viele Jahre war es ehernes Gesetz, dass ein aufstrebender Koch alle Dogmen und Klischees der französischen Haute Cuisine bedienen musste“, sagt Restaurantkritiker Jürgen Dollase. Bretonischer Steinbutt, Pauillac-Lamm, Foie gras. Wenn es heute einen Gastrotrend gibt, dann heißt er: weg von überteuerten Luxusprodukten. Wareneinsätze von 70 Prozent sind Geschichte. Tim Raue hält sich relativ konstant bei 35 Prozent. „Wenn ein Menu 150 Euro kostet, liegen Waren im Wert von 50 Euro auf

dem Teller.“ Auf handgefischten Steinbutt, die Portion für 20 Euro im Einkauf, muss er eben verzichten. „Stattdessen bereite ich einen Wolfsbarsch so einwandfrei zu, dass er Spaß macht.“

Inzwischen zählt vor allem die Handschrift eines Kochs, sein Einfallsreichtum. Selbst der „Michelin“ würdige zunehmend die Kreativität, sagt Manfred Kohnke, Chefredakteur des deutschen „Gault Millau“. Seit längerem fordert er seine Redaktion auf, die Mutigen zu belohnen. Und so gab's für Raue die Topwertung von 19 Punkten, weil er Hühnerfüße auf den Tisch bringt, ohne Brotkorb. Soweit wollte der „Michelin“ nicht gehen. Immerhin, er vertröstete Raue mit einem „Espoir“, der Hoffnung auf Stern Nummer zwei. Gerade erst bekam ein rustikaler Pub in Marlow, England, zwei Michelin-Sterne verliehen. Mit einem Mittagstisch, drei Gänge für 19 Euro. Das Essen, so die Begründung der Kritiker, sei herausragend gut, „andersartig, aber doch vertraut“. Das lässt Amador hoffen: „Es geht ohne Tafelsilber und ohne ein Team von 25 Mann.“ Vorausgesetzt, er hat die richtigen Ideen. Und das wird die kommende Ausgabe des Gourmet-Kompasses zeigen. Dann werden wir wieder zählen, wie viele der Toprestaurants ein Hotel im Rücken haben.