

Wohin geht die Reise?

Vollversammlung
des DEHOGA Berlin



Überbrückungshilfe II
Ausbildung in der Krise?



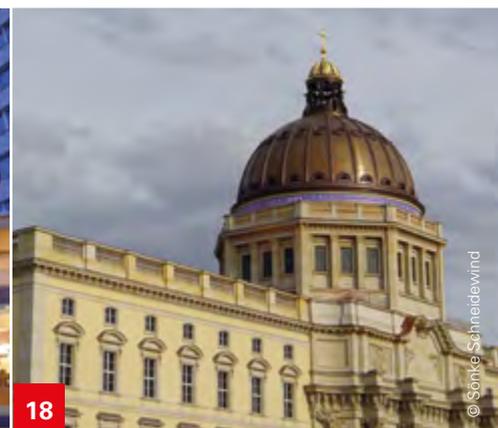
**Preisvorteil
für Verbands-
mitglieder**

Strom für Ihren Betrieb

Grün und günstig

- 12 oder 24 Monate Vertragslaufzeit
- 100 % regenerativer Strom
- Zertifiziert durch den TÜV Nord

Mehr Infos erhalten Sie beim DEHOGA Berlin
und auf vattenfall.de/verbaende-berlin



AKTUELL

Editorial: Wegweiser gesucht	4
Wohin geht die Reise? Vollversammlung des DEHOGA Berlin	5
Die Planbilanz 2020	8

WIR IN BERLIN

So kommt das Geld: Überbrückungshilfe II	10
Das trifft ins Herz und geht an die Nieren	11
Ausbildung in der Krise: Überbrückungsprojekt „Ausbildungshotel“	12
TOP-Ausbildungsbetrieb: Erneute Bestätigung für das centrovital	14
Verbundausbildung: Jetzt erst recht!	16
<i>visitBerlin:</i> Berliner Kultur-Highlights 2021	18
Fairmas: RevPar im Vergleich zum Vorjahr	17
Advent ist nicht abgesagt: Look up statt lockdown	19

#socialmedia	20
---------------------	-----------

DEHOGA BERLIN-PARTNER

Vattenfall: Mehr Energieeffizienz	21
QUIN Investment: Verkauf Ihrer Hotelimmobilie?	22
orderbird: Gastrokasse	24
Pommery: Destillation par excellence	25
Freachly: Marketing für lokale Unternehmen	26
Berlinliefert.com	27

NEWS

Hotelsterne: Doppelte Frauenpower	30
-----------------------------------	----

MITGLIEDER

Deutsche Hotelklassifizierung, Jubiläen im Januar, Neue Mitglieder	32
Happy Birthday: Das Mommsen-Eck wurde 115!	33

RECHT & RAT

Wichtige Änderungen im Jahr 2021 Mazars: Aussetzung der Insolvenzpflicht endet zum 31. Dezember 2020	34
--	----

Impressum

Herausgeber: Hotel- und Gaststättenverband Berlin e. V. (DEHOGA Berlin), Christian Andresen (Präsident), Lutz Freise (Schatzmeister), Thomas Lengfelder (Hauptgeschäftsführer), Keithstraße 6, 10787 Berlin, Telefon +49 30. 318048-0, Telefax +49 30. 318048-28, info@dehoga-berlin.de, www.dehoga-berlin.de; Redaktion: Peggy Mayer, +49 30. 318048-16, projekte@dehoga-berlin.de · Verantwortlich für den Inhalt: HOGA Berlin Service GmbH, Thomas Lengfelder (Geschäftsführer)

Verlag und Gesamtherstellung: TMM Magazine GmbH, Franklinstraße 11, 10587 Berlin, www.tmm.de; hogaaktiv@tmm.de, Tel: +49 30. 2359951-71, Fax: +49 30. 2359951-88
Geschäftsführer: Jürgen H. Blunck, Layout: Astrid Güldemann, Titelbild: © original berlin walks

Erscheinungsweise: 11 Onlineausgaben und 6 Printausgaben. Der Bezugspreis ist im Verbandsbeitrag enthalten. Namentlich gekennzeichnete Artikel sind Ausdruck grundsätzlicher Meinungsfreiheit; sie geben nicht unbedingt die Auffassung der Redaktion bzw. des Herausgebers oder des Verlages wieder.

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist der Sitz des Verlages. Es gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. Januar 2020

Wegweiser gesucht

**Liebe Mitglieder des DEHOGA Berlin,
liebe Leserinnen und Leser,**

Mitte März ist die Welt aus den Fugen geraten, seitdem herrschen außergewöhnliche Zeiten, die bis heute von viel Ungewißheit geprägt sind. Ein Blick in die Zukunft lässt zudem stark vermuten, dass dies alles noch lange nicht überstanden ist. Wir stehen vor nie dagewesenen Herausforderungen und kämpfen für das wirtschaftliche Überleben unserer Branche.

Ob Überbrückungshilfen, November- und Dezemberhilfen – alles sehr, sehr gute Signale der Politik, die Unterstützungen würden vielen Unternehmern und Unternehmen in der notwendigen Form helfen! Dagegen steht, dass leider viele Unternehmen seit Ausbruch der Pandemie noch keinerlei Zahlungen erhalten haben und dadurch jetzt mit dem Rücken an der Wand stehen. Die Liquiditätsreserven sind aufgebraucht, bei vielen Unternehmen und Unternehmern herrscht größte Not! Die versprochenen Hilfen müssen nun ganz schnell im Einzelfall geprüft und bewilligt werden, um die Fortführungsperspektive für uns und für unsere Betriebe aufrecht zu erhalten.

Die große Anzahl der Probleme die in diesem Zusammenhang bestehen und noch auf uns zukommen, hat die Politik meines Erachtens noch nicht erkannt. Wenn jetzt nicht unbürokratisch und schnell ausgezahlt wird, droht einer Vielzahl von Betrieben die Insolvenz – und dies gilt nicht nur bei unseren Betrieben, sondern auch bei der gesamten Zuliefererindustrie wie den Wäschereien, Reinigungsfirmen, den Personaldienstleistern, die Köche, Kellner und Zimmermädchen beschäftigen, dem Großmarkt bis hin zum Biobauern, der seine Produkte an die Sternegastronomie liefert. Und diese Aufzählung ist bei Weitem nicht vollzählig.

Für die Zukunft erwarten wir von der Berliner Regierung, dass sie sich im Vorfeld Ihrer Entscheidungen und Verordnungen, die unsere Branche betreffen, mit uns abstimmt und spricht! Es darf nicht sein, dass wir jeweils durch beschlossene politische Verordnungen vor vollendete Tatsachen gestellt werden und dann umfangreiche Änderungen einfordern müssen und die gesamte Branche in Aufregung und Ungewissheit bezüglich der notwendigen Anpassungen in den Betrieben ist, um die Veordnungen schlussendlich zu erfüllen.

Die ganz großen Betriebe, die verbundenen Unternehmen, die Hotelketten haben die Politiker bis-

her nicht berücksichtigt – diese Unternehmen erfuhren bisher keinerlei Unterstützung – ob dies noch geschieht, ist bis heute vollkommen offen. Der eine oder andere Politiker mag denken, „man kann nicht alle retten, es wird eine Marktberei-

gung geben“. Vergessen wird offensichtlich, was unsere Stadt so interessant und cool macht: die Vielseitigkeit, die Restaurants, die Clubs, die Bars, die großartige Hotellandschaft, die interessanten Veranstaltungen, die Messen, die Kongresse usw. Vergessen wird auch, dass gerade die großen Betriebe auf Grund ihrer Internationalität und ihrer weltweiten Vernetzung sehr viel für die Attraktivität und die Vermarktung Berlins getan haben. Das Jahr 2020, auf das wir zurückblicken, ist von vielen Rückschlägen, Unmut und Veränderungen geprägt. Sie haben es dennoch dank Ihres Engagements und Durchhaltevermögens geschafft, Ihren Betrieb erfolgreich durch diese schweren Zeiten zu steuern. Darauf können Sie mit Recht stolz sein. Seien Sie versichert, dass wir weiterhin fest an Ihrer Seite stehen und unser Bestes geben, um den noch bevorstehenden Weg aus der Krise so gut es geht für Sie zu ebnen.

Ich bedanke mich stellvertretend für das gesamte Präsidium ganz herzlich bei Ihnen für das uns entgegenbebrachte Vertrauen und auch die vielen positiven Stimmen, die uns gezeigt haben, dass wir mit unserer Arbeit für unseren Verband auf dem richtigen Weg sind.

Und vor allem bedanke ich mich ganz herzlich bei Thomas Lengfelder und Gerrit Buchhorn und allen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen des Geschäftstelle für die großartige Arbeit die in diesem Jahr geleistet wurde für uns alle und unsere Branche.

In diesem Sinn wünschen wir Ihnen, Ihren Familien und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern alles erdenklich Gute, eine schöne, friedliche und besinnliche Weihnachtzeit und bleiben Sie bitte gesund!

Ihr
Christian Andresen
Präsident des DEHOGA Berlin



© DEHOGA Berlin

Wohin geht die Reise?

Vollversammlung des DEHOGA Berlin

am 26. November 2020 im SANA Berlin Hotel

In „normalen Zeiten“ beginnen Vollversammlungen des DEHOGA Berlin mit der Begrüßung der Gäste. Anders gegenwärtig: Da standen am Anfang der Vollversammlung des DEHOGA Berlin am 26. November im SANA Berlin Hotel das detaillierte Hygienekonzept der Zusammenkunft und die entsprechenden Belehrungen. „Es sind viele Dinge, die uns auf den Nägeln brennen. Wir brauchen dringend den Austausch“, begründete Christian Andresen die Entscheidung gegen eine virtuelle Vollversammlung, in „einer Zeit, in der wir uns wie unter Berufsverbot fühlen und keiner von uns weiß, was die Zukunft bringt“. Der Präsident des DEHOGA Berlin informierte die Delegierten ausführlich über die intensive und aufreibende Arbeit des Präsidiums in den vergangenen Monaten. Dazu gehören die Gespräche mit den Berliner Spitzenpolitikern und Diskussionen am Runden Tisch genauso wie die Lobbyarbeit sowie die ständige Arbeit mit den Verbandsmitgliedern, um diese zu informieren und Handlungsempfehlungen zu geben. Sein ernüchterndes Fazit nach zehn Monaten Krisenmodus: „Berlin hat fast nichts für uns getan. Es fehlt der politische Wille zur Rettung unserer Branche in der Hauptstadt.“

Christian Andresen verwies dabei auf die Leistungen von Hotellerie und Gastronomie bei der Entwicklung von Berlin zu einer Weltmetropole: „Wir haben investiert und Berlin groß gemacht.“ Was tun? „Wir werden bereits mit dem Start ins Wahljahr 2021 beginnen, Partner zu suchen, die unsere Branche als wichtigen Wirtschaftszweig wertschätzen und unsere Interessen offensiv vertreten.“

Der Präsident legte seine Finger auf viele Krisenwunden: die sinkenden Azubi-Zahlen („Wir verlieren gegenwärtig die Talente der Zukunft“), die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit („Wir wissen nicht, wohin die Reise geht“) und die gebeutelte Tourismusbranche. Zu den Hoffungsschimmern am Horizont gehören der fertige Flughafen BER, das neue Stadtschloss und vor allem die „Menschen, die hungrig nach Begegnungen“ sind. Kein Zweifel bestehe daran, dass die Folgen dieser Krise über Jahre hinweg weltweit spürbar sein werden. Zu den positiven Entwicklungen der letzten Monate gehört die steigende Zahl von Mitgliedern des DEHOGA Berlin, besonders viele neue Verbandsmitglieder kommen aus der Gastronomie.



© DEHOGA Berlin



Ausdrücklich ermunterte der Präsident zur Diskussion, die von Beginn an temperamentvoll und emotional war. Die teilweise hitzige Debatte wurde lediglich durch das konsequente Stoßlüften alle 20 Minuten heruntergekühlt. In der lebendigen Diskussion ging es u. a. um die Situation auf dem Ausbildungsmarkt, unterschiedliche Erfahrungen der einzelnen Betriebe mit Überbrückungsgeldern und die verschiedenen Kreditformen mit ihren Risiken. Debattiert wurde über Formen, auf die bedrohliche Situation der Branche aufmerksam zu machen, und den Sinn und die Potenziale der Kontakte zu Kommunal-Politikern vor Ort. „Die Zeit der Political Correctness ist vorbei. Unser Ton gegenüber der Politik ist schärfer geworden“, konstatierte Philip Ibrahim, General Manager im The Student Hotel Berlin, und Mitglied im Präsidium des DEHOGA Berlin. Verviesen wurde gleichfalls auf die schwierige wirtschaftliche Situation verschiedener Zulieferer von Hotellerie und Gastronomie, der Veranstaltungsbranche und Kultureinrichtungen.

Der Dank für die Unterstützung der Veranstaltung geht an:

Radeberger Gruppe KG
J.J.Darboven GmbH & Co. KG
Gerolsteiner Brunnen GmbH & Co. KG
und das gastgebende SANA Berlin Hotel



Nach so lebhafter Diskussion folgte der Bericht von Schatzmeister Lutz Freise zum Jahresabschluss 2019, der ein wirtschaftlich solides Ergebnis ausweist. Die Hochrechnung zum Jahresabschluss 2020 lag den Delegierten schriftlich vor. Später stellte der Schatzmeister den Haushaltsentwurf 2021 vor, der eine solide Basis für das kommende Geschäftsjahr darstellt. Alle notwendigen Abstimmungen wurden einstimmig getroffen. Das betraf auch die Beschlussfassung zum Verzicht auf die Aufnahmegebühren im Jahr 2021.

Im Anschluss an die Vollversammlung war Gelegenheit zu einem Get-together – selbstverständlich mit Maske und Abstandsregel. Das Team des SANA Berlin Hotel verwöhnte mit seiner exzellenten Küche und einem überaus aufmerksamen Service die Delegierten, deren Bedarf nach Meinungsaustausch enorm groß war. „Wir kommen da durch“, ermutigte Präsident Andresen.

von Brigitte Menge

 www.dehoga-berlin.de

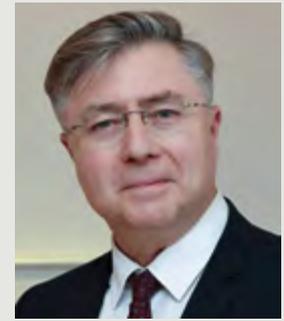




Christina Aue,
Geschäftsführerin
Fernsehturm Berlin

Ein großes Dankeschön an die Mitarbeiter*innen der Geschäftsstelle des DEHOGA Berlin, die uns in den vergangenen Monaten aktuell, schnell, kompetent und verlässlich über alle die Branche betreffenden Entwicklungen und Entscheidungen informiert.

2021 ist ein Wahljahr. Der Umgang mit der Corona-Krise in Berlin zeigt, wie wichtig es ist, sich politische Partner zu suchen, die die Interessen unserer Branche vertreten.



Michael Näckel, Inhaber der papaya restaurants und Mitglied im Präsidium des DEHOGA Berlin



Uwe Hauptmann, Inhaber Hotel Kastanienhof

Wann ich wieder mit Touristen rechne? Das ist ein Blick in die Glaskugel. Ich hoffe, dass mit den ersten Sonnenstrahlen des Frühlings die Radtouristen kommen. Städtetourismus braucht Anziehungspunkte und deshalb müssen so bald wie irgendmöglich die Berliner Sehenswürdigkeiten, einschließlich der Museen, wieder geöffnet haben. Mit vielen internationalen Gästen – so wie wir alle es über Jahre gewohnt waren – rechne ich nicht vor dem Jahr 2026.



Bernhard Moser
Festivalleiter eat! Berlin und kooptiertes Mitglied im Präsidium des DEHOGA Berlin

Sehr lange haben wir am Hygienekonzept für eat! Berlin gebastelt. Wir sind überzeugt, dass das Festival für die Stadt und besonders für die Gastronomie wichtig wie noch nie sein wird. Persönlich bin ich froh, in Deutschland zu leben. Ein österreichischer Kollege hat 15 Anträge geschrieben und dann 700 Euro bekommen. Keiner hatte eine Blaupause für diese Krise. Ich finde, die Bundesregierung macht einen guten Job.

Paolo Masaracchia,
General Manager,
Mercure Hotel MOA



Was mir am meisten fehlt? Unsere Gäste und natürlich meine Mitarbeiter*innen. Keine Telko und kein Videocall kann den persönlichen Kontakt ersetzen, den ich schmerzhaft vermisse.



Anja Schneider,
Geschäftsführerin
Citylight Hotel

Die Sorgenfalten haben sich tief eingegraben. Zielgruppe unseres Hauses sind Gruppen. Wir wissen, dass wir noch einen langen Atem brauchen, um durch diese Zeiten zu kommen. Unser Plus ist das großartige Team – wir sind füreinander und das Haus da. Diese Emotionalität und das Brennen für das Produkt tragen uns durch die Krise.



Sebastian Weidtkamp,
General Manager,
SANA Berlin Hotel

Wir sind sehr glücklich, endlich einmal wieder Gastgeber einer größeren Veranstaltung zu sein. Unser ganzes Team von der Küche bis zum Service ist hoch motiviert. Am 9. Dezember feiert unser Haus 10-jähriges Bestehen – wir alle sind stolz auf unser Produkt, von dem wir den Kolleg*innen heute wenigstens ein paar der vielen attraktiven Seiten zeigen konnten.

Wichtiger denn je: Die Planbilanz 2020

Peter Straub,
Geschäftsführer
der BürgschaftsBank Berlin,
über Wege, die Liquidität
auch 2021 zu sichern



© Lena_Giovanazzi

Peter Straub

Stecke ich den Kopf in den Sand oder halte ich ihn oben? Die BürgschaftsBank Berlin ist seit Jahrzehnten ein verlässlicher Partner von Gastronomie und Hotellerie, wenn es um Kreditsicherheit und Eigenkapital von kleinen und mittelständischen Berliner Unternehmen geht. Die Non-Profit-Bank (!) bietet Bürgschaften, wenn die eigenen Sicherheiten für eine Kreditaufnahme bei der Hausbank nicht ausreichen und/oder stärkt mit stillen Beteiligungen das finanzielle Fundament von gastronomischen Betrieben und Hotels. Wie funktioniert das in Corona-Zeiten, in denen die finanzielle Decke oftmals Löcher hat? Antworten darauf gab uns Peter Straub, Geschäftsführer der BürgschaftsBank Berlin (BBB).

Können Gastronomen und Hoteliers auch in Corona-Zeiten an Ihre Tür klopfen, um die Modalitäten für eine Bürgschaft oder eine stille Beteiligung zu erfragen?

Ja, selbstverständlich! Um die Liquidität des Unternehmens zu sichern, stellen wir Gastronomen und Hoteliers, die von den Auswirkungen der Pandemie betroffen sind, die Kreditsicherheit zur Verfügung. D. h., sie können über ihre Hausbank mit unserer Bürgschaft zusätzliche Finanzierungsmittel erreichen. Dabei haben wir angesichts der akuten wirtschaftlichen Lage vieler Unternehmen den Finanzrahmen erweitert und können gegenwärtig Kredite mit einer Bürgschaft bis zu 2,5 Millionen Euro und bis zu 80 Prozent des Gesamtbetrages begleiten.

Wovon lässt sich die BBB bei diesen Entscheidungen leiten?

Entscheidend sind für uns die Unternehmer*innen. Für sie ist das Signal, dass es weitergehen kann, mehr als nur eine wichtige wirtschaftliche Überlebenshilfe. Natürlich gehört ein schlüssiger Businessplan dazu mit Zahlen, die belegen, dass das Unternehmen auch nach der Krise gewinnbringend arbeiten kann.

Wie lange muss der Gastronom oder Hotelier dann auf das Geld warten?

Unser Entscheidungsgremium, in dem Verbände, Kammern, Banken und die Berliner Senatsverwaltung für Finanzen bzw. Wirtschaft arbeitet, tagt in einem 14-tägigen Rhythmus. Wenn alle Unterlagen vollständig vorliegen, fließt das Geld im Normalfall nach zwei bis drei Wochen.

Wie funktioniert der einfachste Weg zur den Leistungen der BürgschaftsBank Berlin?

Der allereinfachste und schnellste Weg ist online:

 finanzierungsportal.ermoeglicher.de; aber auch analog per Tel: 030. 3110040.

Was raten Sie als Bank-Fachmann Gastronomen und Hoteliers im Hinblick auf den Jahresabschluss 2020?

2020 hat Besonderheiten. Da es in der Gastronomie und Hotellerie kaum Umsätze gab, haben die Unternehmer*innen mit den KfW-Krediten aus den Soforthilfeprogrammen der Bundesregierungen vor allem Verluste finanziert. Unser Rat: Erstellen Sie für 2020 die Planbilanz und schauen Sie auf Ihre Eigenkapital-Situation! Das Problem, das wir beim zweiten Lockdown sehen, sind nicht mehr nur die Umsatzverluste. Viele schauen lediglich auf die Liquidität. Das allein reicht nicht. Nur der Blick auf die Eigenkapitalentwicklung in der Planbilanz offenbart, ob Überschuldungen oder andere Umstände drohen, die zur Insolvenz führen können.

Angesichts der wirtschaftlichen Schieflagen werden die Gespräche mit den Banken schwieriger ...

Ja, besonders dann, wenn das Eigenkapital gering oder ganz aufgebraucht ist. Das kann man im Vorfeld vermeiden, in dem man sich um die Mittel der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH (MBG) kümmert, die dann die so dringend gebrauchten frischen Finanzen als stille Beteiligung ins Unternehmen bringen.

Das Gespräch führte Brigitte Menge

 www.buergschaftsbank.berlin

 finanzierungsportal.ermoeglicher.de

ALBA Berlin GmbH
Flottenstraße 7-9
13407 Berlin

ALBA 
Wir nennen es Rohstoff.

Ein Jahr für die Tonne.

2020. Das Einzige, was
wir nicht entsorgen.

Für alles andere bieten die Entsorgungsprofis
von ALBA das volle Programm:
Sie unterstützen beim Entrümpeln, stellen die
passenden Container und sorgen am Ende
eines besonderen Jahres auch noch für ein
Happy End.



Sie haben Fragen?
Wir beraten Sie gern.

+49 30 35182-351

berlin.alba.info

So kommt das Geld

Überbrückungshilfe II: Zweite Phase (Förderzeitraum September bis Dezember 2020)

Das müssen Selbständige und Unternehmen wissen:

S Restaurants und Hotels verzeichnen in Folge der Corona-Krise nie dagewesene Umsatzeinbrüche. 71,3 Prozent der Betriebe sehen sich aktuell in ihrer Existenz gefährdet, jedem sechsten Betrieb droht die Insolvenz. Das geht aus einer Umfrage des DEHOGA Bundesverband vom November hervor. Die Überbrückungshilfe II bietet finanzielle Hilfe für kleine und mittelständische Unternehmen. Sie umfasst die Fördermonate September bis Dezember 2020. Wichtig zu wissen: Die Antragsfrist endet am 31. Januar 2021. Fragen und Antworten hierzu veröffentlichte das Bundesministerium für Wirtschaft. Hier einige der FAQs:

Welche Unternehmen sind antragsberechtigt?

Grundsätzlich sind Unternehmen antragsberechtigt, die mindestens eines der folgenden beiden Kriterien erfüllen:

- Umsatzeinbruch von mindestens 50 Prozent in zwei zusammenhängenden Monaten im Zeitraum April bis August 2020 gegenüber den jeweiligen Vorjahresmonaten.
- Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent im Durchschnitt in den Monaten April bis August 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Wie hoch liegt die Förderung?

Die zweite Phase der Corona-Überbrückungshilfe kann für maximal vier Monate (September, Oktober, November und Dezember 2020) beantragt werden. Die Förderhöhe bemisst sich nach den erwarteten Umsatzeinbrüchen der Fördermonate September, Oktober, November und Dezember 2020 im Verhältnis zu den jeweiligen Vergleichsmonaten im Vorjahr.

Die Überbrückungshilfe (2. Phase) erstattet einen Anteil in Höhe von

- 90 Prozent der förderfähigen Fixkosten bei Umsatzeinbruch > 70 Prozent
- 60 Prozent der förderfähigen Fixkosten bei Umsatzeinbruch \geq 50 Prozent und \leq 70 Prozent
- 40 Prozent der förderfähigen Fixkosten bei Umsatzeinbruch > 30 Prozent und < 50 Prozent.



Welche Kosten sind förderfähig?

Förderfähig sind fortlaufende, im Förderzeitraum anfallende vertraglich begründete oder behördlich festgesetzte und nicht einseitig veränderbare betriebliche Fixkosten ohne Vorsteuer, dazu zählen u. a. Mieten und Pachten; sonstige Mieten wie Miete von Fahrzeugen und Maschinen; Zinsaufwendungen für betriebliche Kredite und Darlehen, Finanzierungskostenanteil von Leasingraten, Ausgaben für notwendige Instandhaltung, Wartung oder Einlagerung von Anlagevermögen und gemieteten und geleasten Vermögensgegenständen, einschließlich der EDV; Ausgaben für Elektrizität, Wasser, Heizung, Reinigung und Hygienemaßnahmen; Grundsteuern; betriebliche Lizenzgebühren; Versicherungen, Abonnements und andere feste Ausgaben; Kosten für prüfende Dritte, die im Rahmen der Beantragung der Corona-Überbrückungshilfe (2. Phase) anfallen; Personalaufwendungen (hierfür gibt es exakt aufgeführte Festlegungen); Kosten für Auszubildende ...

Was ist zu beachten?

Der Antrag ist zwingend durch einen prüfenden Dritten im Namen des Antragsstellers einzureichen. Eine Antragsstellung ohne prüfenden Dritten ist nicht möglich. Auf der Basis der bei der Antragstellung gemachten Angaben erfolgt die Auszahlung der Überbrückungshilfe (2. Phase) für die gesamten vier Monate.

Wie funktioniert die Antragsstellung?

Bei der Antragstellung sind Angaben zum Antragsteller zu machen sowie der Umsatzeinbruch und die Höhe der erstattungsfähigen Fixkosten zu bestimmen.

Das Antragsverfahren wird durch einen prüfenden Dritten durchgeführt und über eine digitale Schnittstelle an die Bewilligungsstellen der Länder übermittelt. Erst dann kann die Bewilligung erfolgen. Der prüfende Dritte prüft dabei vor Antragstellung die Plausibilität der Angaben zu Umsatzeinbrüchen und Fixkosten. Darüber hinaus berät er den Antragsteller bei Fragen zu Antragsvoraussetzungen und zum Antragsverfahren.

Da aus Platzgründen nur einige Fragen ausgewählt wurden und die Antworten stark gekürzt wurden, verweisen wir ausdrücklich auf die Originalquelle:

 www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de/UBH/Redaktion/DE/FAQ/FAQs/faq-liste-02.html?nn=1869828

Das trifft ins Herz und geht an die Nieren

DEHOGA fordert Härtefall-Regelung –
warum, zeigt der „Fall“ des Restaurants Herz & Niere

Jedem sechsten gastronomischen Betrieb droht die Insolvenz. Das ist eine Zahl. Dahinter stehen erschütternde Schicksale und Lebensgeschichten. Das zeigt der Brief unseres Mitgliedes Michael Köhle, der gemeinsam mit Christoph Hauser das Kreuzberger Szene-Restaurant Herz & Niere führt. Mit ihrer Philosophie (Wer Fleisch isst, sollte vor Bries, Kutteln, Zunge und Keule nicht halt machen) und der hauseigenen Qualität setzten sie über Jahre hinweg Maßstäbe. Das Herz&Niere steht in fast jedem Reiseführer und nun ...



Sehr geehrte Damen und Herren, heute wende ich mich an Sie wegen der aktuellen November-Hilfe, die vom Bund beschlossen wurde. Mein Name ist Michael Köhle und ich bin einer der Betreiber des Herz&Niere-Restaurants in Kreuzberg. Wie viele andere Restaurants leiden wir sehr unter dem erneuten Lockdown und haben unser Restaurant geschlossen. Nach Rücksprache mit unserem Steuerberater bekommen wir nur eine wirklich kleine Summe aus der November-Hilfe zur Unterstützung. Lassen Sie mich erläutern, warum: Wir hatten einen größeren Wasserschaden im Restaurant. Anfang letzten Jahres und bei einer erneuten Überprüfung Ende Oktober 2019 wurde festgestellt, dass alle Abflussrohre des Hauses, in dem sich unser Restaurant befindet, defekt und komplett marode waren. Es mussten unbedingt sofortige Maßnahmen ergriffen werden, da das Wasser ungehindert in den Boden sickerte. Alle Rohre des gesamten Hauses verlaufen quer durch das Restaurant und mussten

ausgewechselt werden. Somit hat die Hausverwaltung kurzerhand entschieden, den kompletten Boden im Restaurant aufzureißen, um knapp 25 Meter Rohre auszutauschen. Da das Bauvorhaben länger andauern würde, haben wir unser Restaurant ab November bis Januar geschlossen. Zum Glück haben wir eine Betriebsausfall-Versicherung abgeschlossen, die einen Teil des Umsatzes, der verloren ging, erstattet. Die Summe der Versicherung ist aber nicht als Umsatz in unseren Büchern, sondern als Sonderausgabe beziehungsweise Einnahme aufgeführt. Laut der Vorgaben ist das nicht repräsentativ für den Antrag der November-Hilfe. Laut Bund ist bei Nicht-Solo-Selbstständigen der Umsatz des Vorjahresmonats die Grundlage. Aufgrund der Schließung haben wir aber in diesem Monat keinen Umsatz erwirtschaftet. Somit fallen wir bei der November-Hilfe komplett durch alle Raster. Die Hilfen für Dezember und Januar sind noch nicht beschlossen, und auch hier werden wir höchstwahrscheinlich keine weiteren Hilfen bekommen. Nach Rücksprache mit verschiedenen Verbänden, z.B. dem DEHOGA Berlin und unserem Anwalt gibt es aktuell keine Möglichkeit, die November-Hilfe als Querschnitt des Jahresumsatzes, oder als Monatsumsatz aus 2018 zur Grundlage zu nehmen. Wir sind sehr verzweifelt, da wir auf die Hilfe angewiesen sind und nun kein Geld fließt, was für uns eine absolute Katastrophe bedeutet und uns in existenzielle Notlage bringt. Ich wende mich mit dieser E-Mail an Sie in der Hoffnung, dass Sie uns noch weitere Möglichkeiten aufzeigen oder ob ein Fall wie unserer gesondert betrachtet werden kann.

*Ich freue mich sehr auf Ihre Rückmeldung. Bleiben Sie gesund,
Michael Köhle*

*Ich freue mich sehr auf Ihre Rückmeldung.
Bleiben Sie gesund,
Michael Köhle*

Hier die Antwort von Thomas Lengfelder, Hauptgeschäftsführer des DEHOGA Berlin, an Michael Köhle:

Hallo Herr Köhle, klingt fürchterlich und ist eine Katastrophe! Ingrid Hartges vom DEHOGA Bundesverband, der ich Ihre Mail weiterleitete, hat diese „Fälle“ absolut auf dem Schirm und fordert vom Bund eine sogenannte „Härtefall-Regelung“. Wir haben die Senatsverwaltung für Wirtschaft in dieser Angelegenheit ebenfalls aufgefordert, sich für derartige Betriebe einzusetzen. Seitens der Politik erhalten wir aktuell leider keine positiven Signale. Leiten Sie uns bitte unbedingt die Antwort der Senatskanzlei weiter – alle Informationen helfen uns bei der Argumentation gegenüber der Politik.

Beste Grüße Thomas Lengfelder

Ausbildung in der Krise?

Das Überbrückungsprojekt „Ausbildungshotel“

bietet Jugendlichen ein sichere Lehre während der Krise

Die Corona-Krise hat viele Gesichter. Ein sehr ernstes schaut auf das Thema Ausbildung. Was geschieht mit den Jugendlichen, deren Ausbildungsbetrieb in wirtschaftlich schweres Fahrwasser oder gar in die Insolvenz rutscht(e)? Oder mit Jugendlichen, die ihre Ausbildung gar nicht erst antreten konnten? Vor allem die Gastgeber-Branche ist von dieser Entwicklung seit Monaten besonders schwer betroffen und stellt Ausbildungsbetriebe und Auszubildende vor scheinbar unlösbare Probleme. Der Blick auf die Zahlen verdeutlicht das: Begannen 2019 rund 1.600 Jugendliche in Berlin eine Ausbildung in Berufen der Hotellerie und Gastronomie, waren es im Corona-Jahr gerade mal 600. „Das hat langfristige Auswirkungen über die aktuelle Krise hinaus. Umso wichtiger ist es, die Auszubildenden, die ihre Lehre in unserer Branche begannen, zu halten“, fasst Gerrit Buchhorn, stellv. Hauptgeschäftsführer des DEHOGA Berlin, und verantwortlich für den Bereich Fachkräftesicherung, zusammen. Was tun? Mit dem DEHOGA Berlin, der Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales, der inab Ausbildungs- und Beschäftigungsgesellschaft (Tochterunternehmen des bfw-Berufsbildungswerk mbH), der Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten (NGG)

und dem ABACUS Tierpark Hotel fanden sich im Sommer starke Partner zusammen, die gemeinsam ein Programm entwickelten, Jugendlichen in der Corona-Krise eine sichere Lehre in Berufen der Hotel- und Gaststättenbranche zu ermöglichen. Ausgebildet wird in den Berufen:

- Koch/Köchin
- Hotelfachfrau/-fachmann
- Restaurantfachfrau/-fachmann

unabhängig vom jeweiligen Ausbildungsjahr. Die Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales finanziert das Sofortprogramm. Es richtet sich an 100 junge Menschen und hat eine Laufzeit von zunächst 33 Monaten. „Mit dem Projekt Ausbildungshotel unterstützen wir vor allem Jugendliche, denen in diesen schwierigen Zeiten eine sichere Ausbildung verwehrt geblieben ist. Gerade die Hotel- und Gaststättenbranche wurde und wird durch die Pandemie besonders hart getroffen. Wir finanzieren die Ausbildungsplätze

im ABACUS Hotel über ein Sofortprogramm und stellen ein Ausbildungsgehalt nach Tarif sicher. Mein Dank gilt allen Partnern, unter ihnen der DEHOGA Berlin, die Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten (NGG), die bfw mbH und das ABACUS Tierpark Hotel für die konstruktive Zusammenarbeit bei der Schaffung des 1. Berliner Ausbildungshotels. Eine „Generation Corona“ mit Tausenden von jungen Leuten ohne Berufsqualifikation muss unbedingt verhindert werden. Wir können nicht zulassen, dass ein ganzer Schuljahrgang keine Ausbildung machen kann und in die Arbeitslosigkeit geht, während wir diese jungen Menschen dringend als Fachkräfte von morgen brauchen“, so Arbeitsministerin Elke Breitenbach.

Seit über 20 Jahren bildet das ABACUS Tierpark Hotel vis-à-vis dem Tierpark Berlin-Friedrichsfelde Berufsnachwuchs aus



*Gerrit Buchhorn,
stellv. Hauptgeschäftsführer
des DEHOGA Berlin,
und verantwortlich für den
Bereich Fachkräftesicherung*

© DEHOGA Berlin



Das geht!

Praktische Ausbildung im ABACUS Tierpark Hotel

„Die wirtschaftliche Lage für unsere Branche ist dramatisch und wird sich tiefgreifend auch auf die Ausbildung und Fachkräftesicherung auswirken. Wir begrüßen es daher sehr, dass wir in Berlin mit dem Projekt versuchen, einen Teil der Auszubildenden, die aus wirtschaftlich betroffenen Betrieben kommen, aufzufangen. Ziel muss es sein, möglichst viele der Auszubildenden zum Ausbildungsabschluss zu führen“, begründet Christian Andresen, Präsident DEHOGA Berlin, das Engagement des Verbandes. Anfang November startete das Sofortprogramm. Zwei angehende Hotelfachleute setzten umgehend – mit Ausbildungsvertrag und tariflicher Bezahlung – ihre praktische Ausbildung im ABACUS Tierpark Hotel fort. „Sieben Bewerber sind bereits angekündigt, bis Jahresende werden es elf bis zwölf Auszubildende sein“, so Karen Friedel, Geschäftsführerin des privat geführten 4-Sterne-Hauses. „Wir haben viel Erfahrung, denn wir bilden seit über 20 Jahren junge Leute für die Branche aus. Mit diesem Projekt, in einer Übergangsphase als Ausbildungshotel zu fungieren, verbinden wir die Zuversicht, einigen Auszubildenden die Möglichkeit zu geben, ihre Lehre praxisnah zu Ende zu führen“, so Karen Friedel, die darauf verweist, dass das ABACUS Tierpark Hotel bereits vor einigen Jahren mit der inab (Jugend, Bildung und Beruf) ein ähnliches Projekt erfolgreich umsetzte. Das gut funktionierende Hotel vis-à-vis vom Tierpark in Berlin-Friedrichsfelde mit 278 Zimmern und einem großen Tagungsbereich, bietet mit einer funktionstüchtigen Ausbildungsküche, motivierten Facharbeiter*innen und Ausbilder*innen an der Seite der Auszubildenden und einem gut ausgebauten Netzwerk zu den Wirtschaftszweigen im Territorium beste Voraussetzungen für eine qualitativ hochwertige Ausbildung. „Wir haben alle Voraussetzungen, gut und breit auszubilden – was fehlt, ist das Geschäft!“, weiß Karin Friedel, denn der erneute Lockdown trat nahezu zeitgleich mit dem Start des Sonderprogramms in Kraft. Dennoch hatte das Haus im Osten der Hauptstadt sowohl im ersten als auch im zweiten Lockdown auf der Grundlage der geltenden Regelungen geöffnet. Insgesamt stehen im ABACUS Tierpark Hotel 36 Ausbildungsplätze zur Verfügung. Das Projekt soll nun auf weitere Berliner Hotels ausgeweitet werden. Die inab trägt die fachlich duale und überbetriebliche Ausbildungsverantwortung. „Unser klares Ziel ist es, die Auszubildenden in reguläre Ausbildungsbetriebe zurückzuführen, sobald sich die Lage in der Branche wieder stabilisiert. Wir ersetzen nicht die betriebliche Ausbildung und schon gar nicht treten wir als Wettbewerber zur dualen Ausbildung auf, sondern wir bieten eine qualifizierte, aber hoch flexib-



© ABACUS Tierpark Hotel

Das Team des ABACUS Tierpark Hotel mit Geschäftsführerin Karen Friedel (das Foto entstand in Vor-Corona-Zeiten)

le Lösung zur Überbrückung der Corona-Pandemie an“, umreißt Klaus Knappstein, Geschäftsführer der bfw mbH, das Aufgabenfeld seines Unternehmens.

Wachstum in Arbeit

„Derzeit arbeiten wir daran, das Angebot des Ausbildungshotels um überbetriebliche Ausbildungsangebote zu erweitern, die die Ausbildung in Hotels und Gaststätten mit praktischen Modulen unterstützen sollen“, berichtet Gerrit Buchhorn. In diesem Kontext startete die IHK Berlin eine Umfrage, in der es um die Lerninhalte geht, konkret die Lernangebote, die Betrieben unter den aktuellen Bedingungen helfen, den Ausbildungsrahmenlehrplan vermitteln zu können. Zugleich veranstaltete der DEHOGA Berlin und die Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales sowie IHK Berlin am 1. Dezember eine virtuelle Informationsveranstaltung zu dieser Thematik. „Wir appellieren an die Betriebe, sich bei coronabedingten Problemen in der Fortführung der Ausbildung umgehend mit uns in Verbindung zu setzen, damit kein Auszubildender um seine berufliche Chance gebracht wird.“

von Brigitte Menge

DEHOGA Berlin
www.dehoga-berlin.de

IHK Berlin
www.ihk-berlin.de

inab – Jugend, Bildung und Beruf
Bildungszentrum in Berlin
www.inab-jugend.de

ABACUS Tierpark Hotel
www.abacus-hotel.de

HIER FINDEN
BETROFFENE JUGENDLICHE
HILFE

© Pixabay/Gerd Altmann



(v.l.n.r.) Marcel Gründel (Auszubildender im centrovital Hotel), Adina Krabiell (Personalleiterin), Stephan Wachsmuth (Hoteldirektor)



Erneute Bestätigung

Interview mit der Personalleiterin des centrovitals, Adina Krabiell und Azubi-Sprecherin Chiara Davids

Das Arbeitsklima ist sehr angenehm, sodass man sich gut aufgenommen fühlt. Uns wird ein ständiger Austausch und regelmäßiges Feedback geboten. Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, in Seminaren Neues zu lernen. Ich hoffe, dass durch diese Auszeichnung noch mehr junge Leute auf die Ausbildungsmöglichkeiten bei uns aufmerksam werden, und wir wünschen uns, dass der hohe Qualitätsstandard der Ausbildung weiterhin beibehalten wird.

Erneut wurde das centrovital Hotel für seine qualitativ hochwertige Ausbildung ausgezeichnet.

Welche Bedeutung hat dies für Sie?

Über die Auszeichnung mit dem Qualitätssiegel „TOP-Ausbildungsbetrieb“ freuen wir uns sehr und haben diese mit großem Stolz entgegengenommen. Von besonderem Wert ist dabei für uns, dass die Zertifizierung auf einer anonymen Befragung unserer Auszubildenden beruht. Als sehr positiv empfinden wir auch, dass es sich hierbei um die erste bundesweit einheitliche Zertifizierung handelt.

Bereits vor über fünf Jahren haben wir uns der DEHOGA-Initiative „Ausbildung mit Qualität“ angeschlossen und wurden als einer der fünf besten Ausbildungsbetriebe Berlins mit dem Siegel „High 5“ ausgezeichnet. Zudem hat uns die IHK 2018 als einen von „Berlins besten Ausbildungsbetrieben“ zertifiziert. Zuvor galten wir bereits als „Ausbildungs-Excellence“. Die aktuelle Auszeichnung ist somit auch eine erneute Bestätigung für unseren Einsatz in diesem Bereich.

Welchen Stellenwert hat das Thema Ausbildung generell in Ihrem Unternehmen?

Dies ist ein zentraler Bestandteil, an dem tagtäglich mit sehr viel Engagement und Herzblut gearbeitet wird. Wichtig ist uns hierbei auch, fortlaufend Optimierungen und neue Projekte gemeinsam mit den Azubis zu entwickeln sowie auch weitere Ausbilder zu qualifizieren. Ziel ist stets, die Azubis im Anschluss an die Ausbildung weiterhin in unserem Unternehmen zu halten.

Frau Davids, wie erleben Sie die Ausbildung im centrovital aus der Sicht der Auszubildenden?

Die Ausbildung ist sehr vielseitig und abwechslungsreich. Wir haben Ansprechpartner in allen Abteilungen, was den Ausbildungsablauf sehr erleichtert.

Die Corona-Thematik ist derzeit in aller Munde.

Inwieweit beeinflusst dies den Bereich Ausbildung?

Wir setzen unser Engagement unverändert fort. So haben wir selbstverständlich auch während der Corona-Zeit alle Auszubildenden weiterbeschäftigt und uns zudem entschlossen, den Blick nach vorne zu richten, und auch in diesem Jahr wieder Ausbildungsplätze anzubieten. Erst kürzlich haben wir unseren neuen Azubi-Jahrgang begrüßt und freuen uns auf die gemeinsame Zeit.

- Hotelfachleute (m/w/d),
- Köche (m/w/d),
- Restaurantfachleute (m/w/d),
- Kosmetiker (m/w/d),
- Sport- & Fitnesskaufleute (m/w/d),
- Duale Studenten Tourismus (m/w/d),
- Duale Abiturienten im Hotelfach (m/w/d)

Das centrovital bildet aus:

Kontakt:

centrovital, Adina Krabiell,

Neuendorfer Straße 25, 13585 Berlin

@ personal@centrovital-berlin.de www.centrovital-berlin.de



© centrovital

Hol' Dir schnell Deinen Prime Time Kalender!

betterplace.org
 Danke für Eure Unterstützung!
betterplace.org/p79391




nur **15€***
 DIN A3
 14 Blatt

*zzgl. Versandkosten



Infos und Bestellung unter primetimetheater.de



DAS PRIME TIME THEATER PRÄSENTIERT



SCAN MICH!

KEINE ZEIT FÜR PICCOLO

EIN THEATERFILM VON JULIAN MAU

JETZT EXKLUSIV ALS STREAMING BEI VIMEO ODER UNTER PRIMETIMETHEATER.DE



von den Machern von
CUTES WEDDING
 SCHLECHTES WEDDING®

powered by
Bayer/Kultur



Verbundausbildung jetzt erst recht

Gemeinsam stark in der Ausbildung

Die vergangenen Wochen sind geprägt von Einschränkungen für gastronomische Betriebe und die Hotellerie. Obwohl täglich neue Herausforderungen auf die Personalverantwortlichen warten, ist es gerade in dieser Zeit sinnvoll an eine Verbundausbildung zu denken.

Warum ist das so?

Bei geschlossenen Hotelküchen oder verwaisten Tischen in Restaurants sind die Tätigkeitsfelder für Auszubildende stark begrenzt. Doch es gibt Ausbildungsinhalte, die weiterhin vermittelt werden können. Auf diese Aufgaben sollten sich Ausbildungsbetriebe nun fokussieren. War beispielsweise ein Verbund für das zweite oder dritte Ausbildungsjahr in einem Partnerbetrieb geplant, so kann es sinnvoll sein diesen vorzuziehen. Viele Restaurants sind weiterhin im Außerhausverkauf aktiv und können somit die Kompetenzen im Küchenbereich vermitteln. „Das geringere Gastaufkommen hat sogar den Vorteil, dass sich die Ausbilder intensiver mit den Verbund-Auszubildenden befassen können.“ meint Kevin Elias, Inhaber des Restaurant Schneeweiß und Verbundpartner.

Während der Verbundausbildung wird die Ausbildungsvergütung weiterhin vom regulären Ausbildungsbetrieb gezahlt, es sei denn die Partner wählen eine andere Lösung. Unter anderem wird weiterhin finanziell gefördert die Ausbildung von Geflüchteten, Jugendlichen ohne Schulabschluss und Frauen, die eine Ausbildung zur Köchin starten. Unterstützung gibt es vom Team der Verbundberatung Berlin unter Tel: 030. 63415201.

Ein anderer Weg die Situation zu nutzen, ist die gemeinsame Ausbildung mit einem verbündeten Hotel oder Restaurant. Da die Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales ebenfalls die Prüfungsvorbereitung fördert, können bis zu 400 Euro pro Azubi beantragt werden, wenn dieser in einem Partnerbetrieb auf die praktische Abschlussprüfung vorbereitet wird.



© Dirk Mathesius

(v.l.n.r.) Marc Banze (Küchenchef), Kevin Elias (Inhaber), Marko Nikolic (Restaurantmanager)
(das Foto entstand in Vor-Corona-Zeiten)

Der derzeitige Leerstand von vielen Küchen und Gasträumen kann somit sinnvoll genutzt werden, um die Lehrlinge des dritten Jahrgangs auf ihre praktische Abschlussprüfung vorzubereiten. Im Idealfall schließen sich hierfür mehrere Betriebe mit ihren Schützlingen zusammen. Die Ausbilder vertiefen auf ihren Spezialgebieten das Wissen und Können mit den eigenen und weiteren Azubis, um sie trotz aller Einschränkungen in der letzten Phase der Ausbildung fit zu machen, denn sie werden auch in Zukunft als gastronomische Fachkräfte für Berlin und seine Touristen gebraucht.

 www.verbundberatung-berlin.de

„Das geringere Gastaufkommen hat sogar den Vorteil, dass sich die Ausbilder intensiver mit den Verbund-Auszubildenden befassen können.“

Kevin Elias,
Inhaber des Restaurant Schneeweiß

RevPar 2020 im Vergleich zum Vorjahr

Aktuell zählt vor allem das Durchhaltevermögen

Die Hotelbenchmark Daten für 2020 können gedreht, gewendet und auf den Kopf gestellt werden, doch es lässt sich kaum etwas Positives finden. Wie auch. Mittlerweile ist klar, dass es noch einiges an Zeit kosten wird, bis Corona seine lähmende Wirkung auf die Wirtschaft dank Impfungen und noch zu entwickelnder wirksamer Medikamente für Erkrankte verliert.

Das klingt nach leeren Fluren und einer deutlichen Unwucht im Kosten-Einnahmen-Verhältnis. Die Hoffnung, es könnte im Dezember besser werden, ist auch bereits Schnee von gestern. Klar ist, der erneute Lockdown brachte nicht den gewünschten Erfolg und die Maßnahmen sind verlängert worden.

Berlin: RevPar 2020 vs. 2019



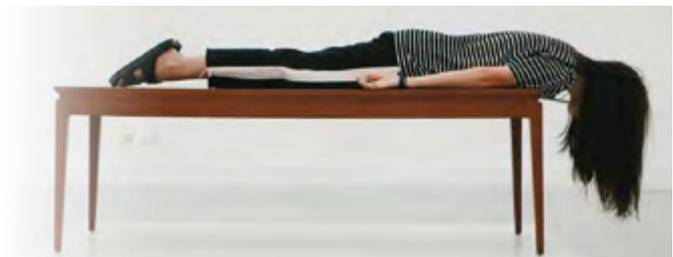
Bis dahin gilt vor allem die Losung, durchhalten. Denn unternehmerisch ist es eng geworden, wie der Vergleich der durchschnittlichen Zimmererlöse pro Monat von 2020 mit dem Vorjahr zeigt.

Trüber November mit Aussicht auf wenig Besserung

Ein Hotelzimmer zu buchen, war in ganz Deutschland im vergangenen November erneut den Geschäftsreisenden vorbehalten. Dieses Gästesegment verfügt jedoch (leider) nicht über das notwendige Nachfragepotential, um die inzwischen über 140.000 Hotelbetten auch nur annähernd zu vermieten und einen Hotelbetrieb rentabel führen zu können. In Bezug auf die Belegungsrate erging es im November den 3-Sterne-Hotels am besten. Ihre Belegungsrate schloss bei 14,9%. In den Luxushäusern erreichte diese Hotelkennzahl nur rund die Hälfte davon, der berlinweite Durchschnitt lag bei 11%.

So braucht es, auch mit dem Berliner Sonderweg kurz vor Weihnachten Touristen in Hotels zulassen zu wollen, wenig Fantasie für die Vorhersage, dass für die Berliner Hotellerie erst einmal kaum Besserung in Sicht ist.

Dennoch, die Pakete sind geschnürt. Zusätzlich zu den Hilfen des Bundes, sind Konjunkturmaßnahmen für die Berliner MICE-Branche beschlossen worden. Oder wie der Berliner früher zu sagen pflegte: „Hauptsache, man is jesund, und die Frau hat Arbeit.“



Berliner Kultur-Highlights 2021

Trotz Corona sind für das nächste Jahr zahlreiche kulturelle Highlights in Berlin geplant



Mit dem Humboldt Forum im neu errichteten Berliner Schloss entsteht derzeit ein einzigartiges Zentrum für Kunst, Kultur, Wissenschaft und Bildung in der Mitte Berlins. Es widmet sich dem Dialog zwischen den Kulturen der Welt und richtet den Blick aus unterschiedlichen Perspektiven auf historische wie aktuelle Themen von globaler Relevanz.

2020 war für Berlin, seine Kultureinrichtungen und Attraktionen eine enorme Herausforderung. Auch mit einem Impfstoff in Reichweite muss Berlin weiterhin flexibel mit der Situation umgehen. Mit dem Angebot für 2021 lädt *visitBerlin* die künftigen Besucher*innen schon jetzt dazu ein, ihre nächste Reise zu planen und die Kultur-Highlights 2021 zu erleben.

Ein Höhepunkt des kommenden Jahres beginnt virtuell bereits im Dezember 2020 und setzt sich 2021 fort: am 16. Dezember eröffnete das Humboldt Forum zunächst rein digital. Ein virtueller Rundgang führt dann durch das Gebäude. Im Laufe des nächsten Jahres wird das neue Forum für Kunst, Kultur und Wissenschaft über sechs Portale frei zugänglich sein und der Schlüterhof sowie die Passage rund um die Uhr offenstehen. Zu einem späteren Zeitpunkt werden ebenfalls die geplanten Ausstellungen, das Humboldt Labor sowie die Sammlungen des Ethnologischen Museums und des Museums für Asiatische Kunst eröffnen. Ab Mitte 2021 wird das Humboldt Forum ganz bequem mit der neuen U5 erreichbar sein. Voraussichtlich im Sommer

eröffnet der neue Bahnhof Museumsinsel. Bereits seit Anfang Dezember verbindet die erweiterte U5 den Hauptbahnhof mit dem Osten der Stadt.

Ein weiteres Highlight im kommenden Sommer: nach umfangreicher Modernisierung feiert die Neue Nationalgalerie ihre Wiedereröffnung. Im berühmten Stahl- und Glasbau von Mies van der Rohe werden erneut Meisterwerke des 20. Jahrhunderts zu sehen sein. Die erste Ausstellung nach der Wiedereröffnung zeigt die Kreationen des US-Künstlers Alexander Calder, der mit seinen Mobiles und hängenden Skulpturen weltberühmt wurde. Kleinstobjekte, monumentale Skulpturen und kinetische Konstruktionen spielen mit den Raumverhältnissen der großen Glashalle und lassen Größenverhältnisse und Schwingungen im Raum zum Erlebnis werden.

Vorschau auf die Planungen für 2021:
[visitberlin.de/de/berliner-highlights-2021](https://www.visitberlin.de/de/berliner-highlights-2021)

Advent ist nicht abgesagt

Look up statt Lock down

Viele Betriebe haben in den letzten Monaten in betriebliche Veränderungen, Hygienekonzepte und Schulungen für das Personal investiert.

So, wie der Abstand zu den Gästen trotz allem größer wurde, stellt sich das auch als existentielle Frage nicht nur für den Betrieb, sondern auch persönlich, z. B. auch für die Beziehung zu Gott. Manche haben sie vielleicht nie gehabt, einigen ist sie vertraut, anderen ist sie irgendwie verloren gegangen, wieder andere zweifeln. Ist der Abstand zu groß geworden? Viele Fragen.

Eine Antwort darauf gibt – immer wieder – die Adventszeit. Und Weihnachten, das Fest, an dem wir die Geburt von Jesus feiern. So kommt Gott auf die Welt, in die Welt. Gott hält keinen Abstand! Eine irre Geschichte.

Die Berliner Gasthausmission möchte auf diesem Weg neugierig machen, den Kern der Weihnachtsbotschaft (wieder) zu entdecken: vom Kind in der Krippe, in dem Gott sich so anders vorstellt als wir uns Gott vorstellen können.

Jetzt anderen eine Freude machen

Mit der Weihnachtspostkarte der Berliner Gasthausmission „*Look up statt Lock down – aufschauen statt dicht machen*“ können Sie sich, Freund*innen, Kollegen*innen und Mitarbeitenden einen Gruß senden.

Kostenlose Bestellung: kontakt@gasthausmission.de

In Verbundenheit wünscht Ihnen das Team von der Berliner Gasthausmission eine gesegnete Advents- und Weihnachtszeit

Hans-Georg Filker, Susanne Hornauer, Sarah Stumpf

Statt des traditionellen Weihnachtsempfangs haben wir in unserem GaMi-Adventskalender jeden Tag eine Überraschung für Sie. Auf unserer Homepage www.gasthausmission.de öffnet sich ab dem 1. Advent jeden Tag ein Türchen in unserem Adventskalender.



Und noch eins:
Gerne haben wir ein offenes Ohr für Sie
und Ihre Anliegen unter

@ hornauer@gasthausmission.de oder

@ stumpf@gasthausmission.de.

#socialmedia



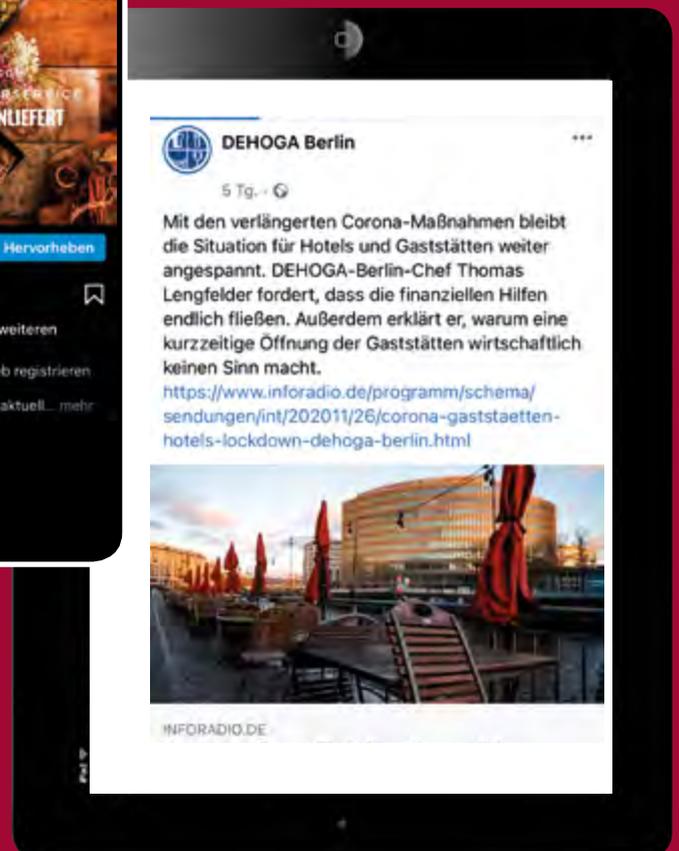
Motivierte Mitarbeiter in „Die Stille“



Es gilt die Gastronomie zu unterstützen, auch wenn es nur mit zwei Glühwein ist.



Berlinliefert.com – Jetzt kostenfrei registrieren.



dehoga_berlin – werde Follower!

SMART FÜR DIE ZUKUNFT

Gemeinsam für mehr Energieeffizienz

Was viele Hoteliers und Gastronomen heutzutage umtreibt, ist die Energieeffizienz. Verschiedene Studien berichten: Energiekosten machen bis zu 10 Prozent des jährlichen Umsatzes aus – ein hoher Posten! Als Energieexperte setzt sich Vattenfall schon seit vielen Jahren für mehr Energieeffizienz ein, denn die hat zahlreiche Vorteile:

Durch energetische Sanierungen und Prozessverbesserungen erreichen Sie nicht nur persönliche Energiesparziele und steigern Ihre Margen, ganz nebenbei können Sie auch Ihren Anteil zur Reduktion von CO₂-Emissionen beitragen. Damit steigt Ihr Unternehmen nicht nur in der Gunst der Kunden, Sie leisten gleichzeitig einen wichtigen Beitrag für eine klimaneutrale Zukunft.

Fast 70 Prozent der verbrauchten Energie fließt in die Wärme- beziehungsweise Kälteerzeugung bei Gebäuden – ein gutes Argument besonders hier Potentiale zu erschließen. Die Vattenfall Energy Solutions berät Sie dabei gern z. B. zur Mehrfachnutzung von Wärme und Energie.

Im neuen online-Magazin für den Mittelstand gibt es weitere interessante Beiträge zum Thema Energieeffizienz. Schauen Sie doch mal hinein:

 www.vattenfall.de/geschaeftskunden/mittelstand/magazin/effizienzsteigerung



VATTENFALL 

Kostenlose Testaktion:

2 Wochen schnellkühlen in der eigenen Küche!

Egal ob ungegarnte Lebensmittel oder zubereitete Speisen:

Durch schnellkühlen / schockfrostern bleibt nicht nur die Frische erhalten, sondern auch Vitamine, Nährstoffe, Aussehen und Geschmack.

Sie möchten sich selber und in der eigenen Küche von den Vorteilen des Schnellkühlens / Schockfrostens überzeugen? Dann machen Sie mit:

NordCap ermöglicht Ihnen den zweiwöchigen Probelauf des Schnellkühlers / Schockfrosters SKF 5 GN 1/1 PLUS in Ihrer Küche.

Neben den Funktionen Schnellkühlen / Schockfrostern bietet das Gerät auch Niedertemperaturgaren, Auftauen, Gären und Gärunterbrechen. Jeder Teilnehmer erhält eine ausführliche Einweisung und bei Bedarf auch telefonische Unterstützung während des Probelaufs.

Interessiert? Dann melden Sie sich bei uns!

NordCap in Berlin: Tel. +49 30 936684-0

NordCap 

KÜHLEN. KOCHEN. SPÜLEN



Die Testaktion ist kostenlos & unverbindlich und richtet sich ausschließlich an Betreiber einer gewerbliche Küche.

Bevor Sie über einen Verkauf Ihrer Hotelimmobilie nachdenken:

Die gesamte Hotelbranche liegt derzeit brach. Neben all den Zahlen und Fakten rund um Umsatzeinbrüche, geringe Auslastungen und Corona-Hilfspakete, kommt auch der emotionale Aspekt zum Vorschein.

Der Hotelmakler QUIN Investment führt Gespräche mit zahlreichen Hoteleigentümern. Stephan Brüning, Geschäftsführer von QUIN Investment dazu: „Die Frage, die viele Hoteliers derzeit umtreibt, ist: Wie lange soll man durchhalten bzw. wann erkenne ich den Zeitpunkt, an dem ein Durchhalten keinen Sinn mehr ergibt und man ernsthaft einen Verkauf in Erwägung ziehen soll?“

Da diese Frage sehr komplex und individuell ist, möchten wir das Thema aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchten!“

QUIN Investment sieht vor allem fünf verschiedene Themenblöcke:

- Die persönliche Situation
- Die emotionale Ebene
- Die Bankenseite
- Die Investitionen
- Der Hotelimmobilienmarkt

Die persönliche Situation

Die Frage wie lange es Sinn ergibt an seinem Hotel festzuhalten, hängt stark von den individuellen Hintergründen ab.

Wo stehe ich selbst als Hotelier? Kurz vor der Rente? Habe ich Kinder, für die es sich lohnt weiterzumachen? Ist das Hotel mein einziges Standbein oder habe ich sogar mehrere Hotels? Habe ich das Hotel kürzlich erworben? Oder ist das Hotel schon seit Jahren abbezahlt?

Dies sind die ersten Faktoren die ausschlaggebend für den weiteren Verlauf sind und sollten als Basis für die nachfolgenden Entscheidungen dienen.

Die emotionale Ebene

Vermutlich das wichtigste Thema! Die meisten Hoteliers, egal ob „von der Pike auf“ gelernt oder als Quereinsteiger angetreten, sind „Vollbluthoteliers“. Man entschied sich dazu seinen Traum vom eigenen Hotel zu erfüllen und die Freiheit und Freude der Selbstständigkeit zu spüren. Was würde mit einem selbst passieren nachdem man Jahre oder Jahrzehnte jeden Tag sein Hotel geliebt und gelebt hat? Netzwerke und Freundschaften haben sich ergeben und sind gewachsen. Soll man dies einfach so aufgeben? Wo finden nun z. B. die Lions Treffen des Ortes statt?

Ist die Rolle als Gastgeber hier zu Ende? Sollte das ganze Engagement im Verband des DEHOGA Berlin oder anderen Verbänden umsonst gewesen sein? Ist man bereit dies alles hinter sich zu lassen und damit abzuschließen?

All diese Fragen sind hoch emotional und spielen in Verbindung mit den anderen Themenbereichen eine gewichtige Rolle.

Die Bankenseite

Die Bank ist für viele Hoteliers in den letzten Monaten zu einem der wichtigsten Partner geworden.

Um einen möglichen Verkauf aus der Not heraus zu vermeiden, sollte rechtzeitig das Gespräch gesucht werden. Banker berichten immer wieder, dass Kunden in Krisensituationen zu spät den Kontakt suchen. Das hat zum Einen die Ursache, weil zukünftig negative Auswirkungen auf die Geschäftsbeziehung befürchtet werden oder zum Anderen weil sie hoffen die Situation alleine bewältigen zu können. Jedoch kann zu langes Zögern im schlimmsten Fall zu einem bankeninternen Negativ-Ranking führen.

Der Hotelmakler QUIN Investment hat sich bei den Banken umgehört, um Folgendes festzuhalten: „Die Bankberater bevorzugen eine frühzeitige Kontaktaufnahme mit einer klaren Schilderung der Situation und die Vorlage eines Planes zur Krisenbewältigung.“

Das gewünschte Vorgehen der Banken:

- Der Kunde tritt frühzeitig mit der konkreten Problemschilderung an die Bank heran (Was hat zu dieser Situation geführt etc.?)
- Der Kunde benennt den genauen Betrag für einen Hilfskredit und seinen genauen Verwendungszweck
- Der Kunde präsentiert einen Maßnahmenplan, inkl. zeitlichem Ablauf und erstellt eine Betriebsergebnisvorschau
- Zusätzlich zeigt der Kunde auf, welche Kompromisse er eingehen wird bzw. welches Entgegenkommen er proaktiv anbietet, um nicht nur einseitige Hilfe der Bank zu erwarten

Allgemein sind die Banken daran interessiert, den Hotelbetrieb und den Immobilienwert aufrechtzuerhalten. Sollte es gemeinsam nicht möglich sein, einen Sanierungsplan zu erstellen, Kredite nicht mehr zu tilgen und sich die Verbindlichkeiten nur noch erhöhen, sollte man mit seiner Bank ein mögliches Verkaufsszenario besprechen.



© QUIN Investment

Jebo Samuels und Stephan Brüning (Geschäftsführer QUIN Investment)

Die Investitionen

Wenn es um die Planung der Zeit nach Corona geht, darf der übliche Investitionszyklus nicht außer Acht gelassen werden. Das Inventar sollte ca. alle 5–10 Jahre erneuert werden. Hinzu kommen die mittelfristigen Investitionen für die Heizung, die Fassade oder das Dach. Es ist nun wichtig zu prüfen, ob man in Zukunft in der Lage sein wird diesen Turnus aufrechtzuerhalten. Es ergibt wenig Sinn die Krise mit aller Macht zu überstehen und später dann doch an den Folgen des Renovierungsstaus zu scheitern. Es besteht die Gefahr vom Hotelmarkt „abgehängt“ zu werden. Die aufgebaute Marke verliert an Wert. Diese Faktoren wirken sich negativ auf den späteren Verkaufspreis aus.

Der Hotelimmobilienmarkt

Der Hotelmakler QUIN Investment verzeichnet in den letzten Wochen eine stark zunehmende Dynamik auf dem Hotelimmobilienmarkt. Man registriert ein deutliches Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, welches sich durch bevorstehende Insolvenzen noch verstärken wird. Geschäftsführer Jebo Samuels hierzu: „Die Hotelimmobilienangebote nehmen deutlich zu, auch wenn sich jetzt noch nicht klar abzeichnet auf welchem Preislevel sich die Kauf- und Pachtpreise einpendeln werden. Die grundsätzliche Nachfrage nach Hotels ist weiterhin gegeben, allerdings verkleinert sich die Anzahl potenzieller Käufer drastisch. Durch die erschwerten Finanzierungsbedingungen, muss der potenzielle Käufer deutlich mehr Eigenkapital einbringen.“

Die Unsicherheit ist groß. QUIN Investment empfiehlt grundsätzlich einen Verkauf während der Krise zu vermeiden. „Wer finanziell und mental in der Lage ist die Krise auszusitzen, der sollte dies tun. Der Tourismus in Deutschland wird zurückkommen und sich wieder stabilisieren.“ In den vergangenen Jahren galt es, unbedingt einen Leerstand im Hotel zu vermeiden. Laut Geschäftsführer Stephan Brüning könnte dies aber derzeit ein probates Mittel sein. „Wenn das Hotel nicht die einzige Einnahmequelle ist, kann dies eine Lösung sein. Einige Kunden von uns überlegen tatsächlich, eines Ihrer Hotels für zwei Jahre geschlossen zu halten, um dann einen Neuanfang zu starten – auch wenn dies natürlich ein hochemotionaler, schmerzhafter Schritt wäre.“

„Wer finanziell und mental in der Lage ist die Krise auszusitzen, der sollte dies tun. Der Tourismus in Deutschland wird zurückkommen und sich wieder stabilisieren.“

Fazit:

Es wird deutlich, dass die weitere strategische Ausrichtung und eine mögliche Verkaufsentscheidung sehr individuell getroffen werden muss. Auch wenn aktuell kein konkreter Verkauf ansteht, sollte man sich nicht komplett der Möglichkeit verschließen.

Eines darf man nämlich nicht außer Acht lassen: Gerade diese Zeiten rufen eine Vielzahl von Investoren auf den Plan, welche mit hinreichender Liquidität auf der Suche nach neuen Investitionsmöglichkeiten sind. Diese gilt es zu identifizieren, um auch im Rahmen der Krise einen wirtschaftlich vertretbaren Verkaufspreis erzielen zu können.

Der spezialisierte Hotelimmobilienmakler QUIN Investment steht Ihnen hierfür beratend zur Seite.

QUIN
Investment

@ info@quininvestment.com

www.quininvestment.com/

Die Gastrokasse von orderbird

Gastronomen erfolgreicher durch die Corona-Pandemie bringen

Die Corona-Krise erschwert allen Gastronomen das alltägliche Arbeiten und mindert die Umsätze stark. Die verabschiedeten Maßnahmen der Regierung erlauben nur noch geringen gastronomischen Spielraum. Lieferungen und Abholung sichern das Überleben, sofern überhaupt möglich. Das unterstreicht auch das angepasste Gästeverhalten: weniger Essengehen vor Ort, dafür mehr Bestellungen zum Abholen oder direkt nach Hause als Lieferung. Das alles stellt viele Gastronomen gerade jetzt auf einen harten Prüfstand, der verlangt, das Gästemanagement zu optimieren und zum Teil das Geschäftsmodell anzupassen.



Mit DEHOGA Berlin einen Vorteilsrabatt in Höhe von 150,- € sichern. Einfach anrufen unter Tel: 030. 208983098, beraten lassen und mit dem Codewort DEHOGA Berlin Vorteile nutzen.

Wir machen Gastronomen erfolgreicher!

Diese Mission steckt hinter jeder einzelnen Entscheidung. So auch bei der neuesten Produkteinführung: Das Gästemanagement. Damit erreichen Gastronomen auch während der Pandemie mehr Gäste, können ihre Kapazitäten besser auslasten und einen höheren Umsatz generieren. Es umfasst ein Bestellsystem mit digitaler Speisekarte, eine Gutscheinverwaltung, Gästemarketing aber auch ein Online-Reservierungssystem sowie Schichtplanung. Diese Zusatzprodukte rüsten auch unabhängig von der Pandemie für die Zukunft, denn die Welt wird jeden Tag digitaler und Gäste im Jahr 2020 erwarten von ihren Lieblings-Restaurants und -Cafés zunehmend Dinge wie Annahme kontaktloser Zahlungen, Online-Tischreservierung und Außer-Haus-Bestellmöglichkeiten.

© orderbird AG



orderbird – Kasse. Einfach. Sorgenfrei.

orderbird will gerade jetzt mit seinen Kassensystemen unterstützen. Restaurants, Cafés, Bars und Food Trucks können einfach und intuitiv Bestellungen aufnehmen, flexibel abrechnen und Berichte auf Knopfdruck erstellen. Dank der Online-TSE mit KassenSichV-Garantie bleiben die Kunden zu jeder Zeit 100 Prozent finanzamtconform. orderbird PRO, der Marktführer unter den iPad-Kassen in Europa für die Gastronomie, hat viele Erweiterungsmöglichkeiten, die alle das gleiche Ziel haben:

- Umsatz maximieren
- Kosten senken
- Prozesse vereinfachen

orderbird PRO ist eine Kasse mit TSE, auf die Sie sich verlassen können – 100 Prozent finanzamtconform. Über 10.000 Kunden vertrauen bereits unserer bewährten Kassensystemlösung für die Gastronomie. Optimieren Sie Ihren Gastro-Alltag und nutzen Sie die integrierte Kartenzahlung für kontaktloses Abkassieren. Lieferservice und Abholung anbieten? – Ganz einfach mit dem zusätzlichen Bestellsystem mit digitaler Speisekarte.



Zu
Weihnachten
schenkt orderbird
den ersten
100 Neukunden
ein gratis iPad!

Mehr Informationen zum Angebot unter

orderbird.link/weihnachtsangebot-gratis-ipad
oder direkt unter Tel: 030. 208983098 oder beratung@orderbird.com

Destillation par excellence

Neuer CAMUS Cognac-Genuss

mit vielschichtigen und verführerischen Aromen

Mit der Einführung der neuen Aroma Range „Intensely Aromatic“ beweist das Traditionshaus Camus einmal mehr, dass es die Cognac-Destillation in Perfektion beherrscht. Mit höchster Präzision und in feinsten Handarbeit entstehen in einem patentierten Herstellungsverfahren unvergleichlich aromatische Cognac Qualitäten: „Camus Very Special Intensely Aromatic“, „Camus VSOP Intensely Aromatic“ und „Camus XO Intensely Aromatic“ überzeugen mit fast siebenfach intensiveren Aromen. Auch optisch glänzt die neue Cognac Range mit eleganten Flaschendesigns in edlen Geschenckpackungen, um Cognac Liebhabern einen genussvollen Herbst zu beschern.



Bereits in fünfter Generation wird auf der Maison Camus in Borderies Cognac-Herstellung in höchster Vollendung zelebriert. Auf den fruchtbaren Böden des umliegenden Ökosystems gedeihen die fruchtigen Traubenstöcke der Ugni Blan Folle, Blanche und Colombard. Die hocharomatischen Borderies-Trauben werden in den ersten zwei Stunden nach der Ernte gepresst, bevor sie danach besonders lange fermentiert werden. Als fruchtig-intensives Ergebnis entsteht ein ungefilterter Wein auf Basis von Trub mit 8% vol. Die anschließende, patentierte „Intensity“-Methode, ein besonderes Herstellungsverfahren mit doppelter Destillation, erfordert Präzision, Leidenschaft und jahrelange Expertise. Destilliert wird nur in kleinen Kupferbrennblasen, welche maximal 2500 Liter fassen.


CAMUS
 INDEPENDENT SINCE 1863
 COGNAC

Der erste Brennvorgang „Brouillist“ ergibt einen Alkoholgehalt von 30%, beim zweiten Brennvorgang „Bonne Chauffee“ werden 72% vol. erreicht. Das Geheimnis der Camus-Aromaintensität liegt in der Kunst, nach dem zweiten Brenndurchlauf aus den „Heads“, dem Anfangsdestillat, die höchste Konzentration an Esther herauszufiltern. Denn dieser zaubert die Fülle der erlesenen, floralen Aromen mit der kraftvoll, langanhaltenden Intensität in die neue Aromarange. Mit größter Sorgfalt verkosten, bewerten und selektieren die Experten von Camus per Hand die feinsten Aromen aus den ersten 20 Litern. Ein Aufwand, der sich lohnt, denn so wird ein außergewöhnlich hoher Estergehalt von 200 mg/l gewonnen.

Im Vergleich: Eine Standard-Destillation mit Trubstoffen bringt hingegen nur 70mg/l Ester und eine Destillation ohne Trubstoffe lediglich einen Estergehalt unter 30mg/l. Die Auswahl dieses aromatischen Vorlaufs wird dann mit dem endgültigen „Eau-de-Vie“ vermählt, um anschließend den jahrelangen Reifeprozess im Keller zu durchlaufen. Die Alterung des Cognacs erfolgt mindestens zwei Jahre in kleinen, feinporigen Eichenholzfässern, die ihm besonders weiche Tannine verleihen.

VRANKEN-POMMERY MONOPOLE ist seit Gründung durch Paul-François Vranken mit über 20 Mio. Flaschen Champagner in den Kellern der Domaine Pommery weltweit zweitgrößtes Champagnerhaus. Champagne POMMERY – Madame Pommery kreiert erstmalig den Brut Champagner – zählt seit 2002 zum Produktportfolio des inhabergeführten Unternehmens. Neben Weinen, Portwein bietet Vranken-Pommery Deutschland auch Spirituosen, wie Camus-Cognac und Ungava Gin an.


 CHAMPAGNE
POMMERY
 A REIMS-FRANCE

 www.vranken-pommery-shop.de



Cyril Camus

@Vrankenpommery

Marketing für lokale Unternehmen

Gastronom Fridolin Taudtmann darüber, wie er es geschafft hat, täglich 150 Plätze zu füllen und wie er zum Lockdown steht



© Fridolin Taudtmann

Freachly, Anbieter für digitales Marketing, spricht mit Fridolin Taudtmann, Inhaber der Buchkantine. Über Marketing, das funktioniert – und den Lockdown.

Bücher und Essen – wie geht das zusammen?

Das Konzept ist spannend. Hab ich als jobbender Student kennengelernt. Gibt sofort einen USP. Und dann: Lesen, Trinken, Essen – das ist alles, was gemütlich ist. Die Atmosphäre – umgeben von Büchern – verführt zum Wohlfühlen. Auch zum Reflexkauf.

Dann kam 2010 das Angebot: neuer Standort, viermal so groß.

Ja, der Bauherr kam auf uns zu: Wollt ihr nicht das Erdgeschoss? Von 110 qm auf 400 qm, in Moabit, keine Laufgegend, Kiez – uff – wir habens dann gemacht – und geschafft – letztlich.

Wie?

Wir leben zu 80 Prozent von Stammgästen. Das ist super! Und gleichzeitig: wir haben insgesamt über 150 Sitzplätze. Zehn Stunden am Tag. Da reicht ein so kleiner Kiez nicht aus. Wir brauchen etwa 120.000 Gäste pro Jahr! In den letzten 4–5 Jahren haben wir das geschafft.

Durch Marketing?

Ja. Das hatten wir in den ersten vier Jahren total verschlafen. Kostet alles Geld, man weiß nicht, was es bringt... zwei, drei finanziell harte Jahre haben uns umgestimmt.

Welche unserer Produkte bringen Dir da am meisten?

Das Instagram Account-Management. Das nimmt mir real einfach Arbeit ab. Für eine Plattform, die in der Gastronomie und auch in der Literatur unfassbar wichtig geworden ist. Man kommt drauf, findet es geil, gut geschrieben, gut fotografiert, witzig. Hätte ich sonst selber machen müssen, hätte ich so nicht hingekriegt. Punkt. Fertig. Das Foto-Shooting: Top-Qualität. Läuft automatisiert. Das Influencer-Marketing – ich find ja dieses Influencer-Dasein auch ein bisschen komisch – aber: es funktioniert. Also diese Produkte finde ich extrem gut.

Warum Freachly und nicht die Agentur um die Ecke?

Hab ich probiert. War ich nicht zufrieden. Das Preis-Leistungs-Verhältnis bei Freachly ist einfach konkurrenzlos.

Obligatorische Frage: Der Lockdown – wie gehts Dir gerade?

Finanziell: der Wahnsinn, Maßnahmen: fragwürdig, aber: müssen wir durch.

Positiv daran?

Support your local. Wenn alles vor Ort zu hat, erleben die Menschen erst, wie trist es ist ohne uns. Die Unterstützung bei uns im Kiez ist gewaltig. Ich bin sicher, ein Teil davon bleibt.

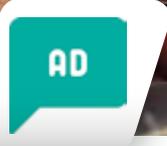
Hast Du eine Botschaft an Deine Mitgastronomen da draußen?

Einen Tipp, vielleicht: Jetzt haben wir, was wir als Gastronomen sonst nie haben: Zeit. Die Zeit uns wirklich neu zu erfinden - oder vielleicht einfach nur noch einen Tackern besser zu werden. Nutzen wir sie!





Marketing-Paket für Gastronomen



Instagram Ads
Anzeigen, die Zielgruppen präzise erreichen.

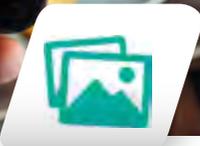


Foto-Shoot
Profi-Content vom Gastro-Fotografen.



Instagram Account Management
Strategie, Kreation Feed, Text, Postings.



Freachly 360
TripAdvisor, Google, Facebook, Yelp und Co – immer aktuell und professionell.



Review
Professionell Kundenbewertungen sammeln auf Google und Co.

Du hast Fragen? Wir haben Ideen:
Tel: 030. 31192573
www.freachly.de

#BERLINLIEFERT

Der Lockdown für die Branche wurde bis Januar 2021 verlängert und erneut ist Ihre Kreativität gefragt. Essenslieferung ist aktueller denn je.

#berlinliefert.com ist eine Plattform auf der Sie Ihren Betrieb kostenfrei listen lassen können. Der User kann dann sehen welche Restaurants Abhol- und/oder Lieferservice anbieten.



Um sicher zu stellen, dass Ihre Daten aktuell sind, ist es notwendig, dass Sie sich erneut mit Ihrem Betrieb registrieren. Die Daten aus dem Frühjahr sind nicht mehr hinterlegt. Der Aufwand der Registrierung erfordert max. 10 Minuten Ihrer Zeit und ist selbstverständlich kostenfrei für Sie. Hier als Gastronomiebetrieb registrieren

www.berlinliefert.com

Und so funktioniert die Suche auf www.berlinliefert.com: Geben Sie im entsprechenden Suchfeld Ihre Postleitzahl

oder den Suchbegriff ein und entdecken Sie Gastronomiebetriebe, die Ihnen auch jetzt ein leckeres Essen „to go“ anbieten wollen. Die Abhol- oder Liefermöglichkeiten, Kontaktdaten und Informationen zu den Speisen werden Ihnen beim Klick auf die Stecknadel angezeigt, wobei jede Stecknadel für ein Restaurant in Ihrer Nähe steht. Die blaue Stecknadel markiert das Zentrum der Postleitzahl, die Sie eingetragen haben.

Wir freuen uns über jeden, der im Rahmen der Kampagne #berlinliefert seine Essensbestellung mit dem Hashtag #berlinliefert markiert und so seinen Teil zur Solidarität in Berlin beiträgt.

clever LESEN

www.medien-palette.de



- kein Abo und keine Vertragsbindung
- große Auswahl aus über 400 Zeitschriften
- garantierte Zeit- und Kostenersparnis
- kostenloser Zustell- und Abholservice
- umweltgerechtes Altpapier-Recycling

**Zeitschriften mieten statt kaufen –
schont die Umwelt und den Geldbeutel**



Tel. 0800-633 43 67

www.medien-palette.de

info@medien-palette.de

WhatsApp: ☎ 0171-300 86 44

Facebook/Instagram: ihr.lesezirkel

eat! Berlin: 52 Veranstaltungen in 2021

Vom 25. Februar bis zum 7. März 2021 veranstaltet die eat! berlin an elf Festivaltagen 52 Veranstaltungen mit über 70 Köchinnen und Köchen – diese sind mit 42 Michelin-Sternen ausgezeichnet. Die eat! berlin im-Kiez-Angebote finden in acht Berliner Bezirken statt. Auch die Weine und Spirituosen, die aus-

geschenkt werden, stehen keinesfalls im Schatten der Speisen: 39 Winzer, davon 25 VDP-Weingüter, und drei Brennerereien präsentieren das Erlesenste aus ihren Kellern.

„Natürlich können wir zum heutigen Zeitpunkt noch nicht definitiv sagen, ob die eat! berlin 2021 genauso stattfinden kann, wie wir uns das vorstellen“, sagt eat! Berlin-Geschäftsführerin Sina Moser. „Wir hoffen das Beste und rechnen mit dem Schlimmsten“.

„Während wir in den vergangenen Jahren eher darauf bedacht waren, Touristen in die Stadt zu bekommen, geht es uns jetzt hauptsächlich darum, dem Berliner Gast Freude und den Berliner Gastronom*innen Umsatz zu beschere. Natürlich keine großen Events und ohne weitgereiste Gastköche.“

Tickets unter:

www.eat-berlin.de gebucht werden.

Neue Leitung für das centrovital Hotel Berlin

Wechsel in der Direktion des centrovital Hotels: Dirk Raguse hat die Leitung des centrovital Hotels zum 1. November 2020 an seinen bisherigen Stellvertreter Stephan Wachsmuth übergeben. Stephan Wachsmuth ist bereits seit 2011 für das centrovital Hotel tätig, zunächst als Front Office Manager und seit 2014 als stellvertretender Hoteldirektor. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Hotellerie. Nach der Ausbildung zum Hotelfachmann im Ringhotel „Weißer Hirsch“ in Wernigerode folgten Stationen im The Mandala Hotel Berlin, Sofitel London Gatwick sowie für Vienna International. Für Vienna International begleitete er u.a.



© centrovital

die Eröffnungen des Andel's Berlin sowie des angelo by Vienna House Ekaterinburg. Dirk Raguse wird dem centrovital Hotel nach fast 9 Jahren als General Manager erhalten bleiben. Als Berater der Geschäftsleitung ist er weiterhin für das Unternehmen tätig. Er blickt auf fast 50 Jahre Erfahrung in der Hotellerie zurück, davon über 30 Jahre als General Manager. Stationen seiner Laufbahn waren u.a. das Savoy Hotel London, die Deutsche Botschaft in London, Holiday Inn, Scandic Hotels, Hilton International sowie das Schloßhotel Bühlerhöhe.

www.centrovital-berlin.de

METRO: emotionale Werbekampagne zu Weihnachten

Die Auswirkungen der weltweiten Corona-Pandemie haben vor allem das Gastgewerbe hart getroffen. Aus diesem Grund startet METRO Deutschland erstmals in der Unternehmensgeschichte eine umfangreiche Werbekampagne zur Weihnachtszeit. Mit der Kampagne „Gönnt Eurer Küche eine Pause“ richtet sich das Unternehmen an alle Menschen mit dem Appell, an den Festtagen das Lieblingsmenü bei einem lokalen Gastronomen oder Restaurant zu bestellen. Herz der Kampagne ist ein emotionales Video, das alle Menschen animiert, ihr Festtagsmenü bei einem lokalen Gastronomie- oder Restaurantbetrieb zu bestellen. Damit soll den unzähligen Gastronomen mehr Geschäft und Umsatz in der Weihnachtszeit verschafft werden. „Für uns ist Partnerschaft mehr als Business, deshalb haben wir entschieden, ein substanzielles Investment zu tätigen, um unseren Kunden wirklich zu helfen“, erklärt Frank Jäniche, CEO und Geschäftsführer Vertrieb bei METRO Deutschland. Die Kampagne wird in bis zu 18 Ländern über verschiedene Media-Kanäle, wie Internet, Social Media oder TV ausgestrahlt.

www.metro.de



Danke Berlin! 10 Jahre. 450 Events. 2.700 Gänge!

www.eat-berlin.de

FLORIS Ape – kleinster Foodtruck Berlins – speziell für Weihnachtsfeiern im Freien

Der charmante kleine Foodtruck ist einfach & überall einsetzbar. Das kleine Kult-Dreirad aus Bella Italia Piaggio Ape als Hingucker für Ihren Glühweinstand im Hof oder als kulinarischer Wegbegleiter für einen Weihnachtsspaziergang im Wald. Ob zum Glühweinempfang für's Büro oder als kulinarische Überraschung zum weihnachtlichen Spaziergang mit den Kollegen – Wir liefern Ihnen das Mini-Moped mit Ladefläche und leckeren weihnachtlichen Köstlichkeiten, damit Sie und Ihre Gäste gemeinsam genießen können. Diese Ideen machen Ihre diesjährige Weihnachtsfeier trotz Corona zu etwas Besonderem. Natürlich wird besonders auf Ihre Sicherheit mit den speziellen FLORIS-Hygienemaßnahmen beim Catering geachtet.



© FLORIS Catering Berlin

www.floris-catering.de/trends-food-catering

Am BER gestartet

Pünktlich zur Inbetriebnahme des neuen Hauptstadt-Flughafens Berlin Brandenburg (BER) haben die Deutsche Hospitality und die ECE das neue Steigenberger Airport Hotel Berlin eröffnet. „Das Steigenberger Airport Hotel Berlin hat bereits heute eine einzigartige Geschichte. Das gesamte Team um unsere Hoteldirektorin Steffi Wisotzky freut sich, nur wenige Schritte vom Terminal entfernt Gäste aus aller Welt zu begeistern und die 90-jährige Steigenberger-Tradition um einen weiteren Meilenstein zu bereichern“, so Claus-Dieter Jandel, Executive Vice President & Chief Development Officer der Steigenberger Hotels AG, bei der Eröffnung. Das Steigenberger Airport Hotel liegt – als einziges Hotel am BER – direkt am Terminal des neuen Flughafens Berlin Brandenburg und wird von Steigenberger Hotels & Resorts langfristig betrieben. Geplant, entwickelt und realisiert hat das Hotel die Hamburger Immobilienspezialistin ECE, die zu den Top-3-Hotelentwicklern in der DACH-Region gehört und das Hotel bereits zum ursprünglich geplanten Eröffnungstermin des BER fertiggestellt hatte. Das Hotel verfügt über 322 schallisolierte Zimmer und bietet ein À la carte-Restaurant mit angeschlossener Bar



© Steigenberger Hotels AG

sowie in der fünften Etage eine Spa- und Wellnessarea auf 300 Quadratmetern mit separatem Fitnessbereich. Das dazugehörige Konferenzzentrum mit elf Meetingräumen für Veranstaltungen mit bis zu 500 Personen ist die ideale Eventlocation „der kurzen Wege“ am Flughafen: für Veranstaltungen, Meetings und Produktpräsentationen.

www.steigenberger.com

Sebastian Frank sichert die Festtage mit kulinarischen Highlights für Zuhause – fertige Menüs oder DIY-Kochbox

Auch Weihnachten wird in diesem Jahr anders werden, so viel steht fest. Doch Sebastian Frank, Inhaber und Küchenchef des Restaurants Horváth, setzt der Pandemie festliche Menüs entgegen, die – zumindest für einen Abend – diese unsichere Zeit garantiert vergessen machen. Mit der „Ente für Dahoam“ lässt sich schon die Adventszeit genussvoll gestalten. Vom 12. November bis zum 27. Dezember kocht Sebastian Frank die Pommern Ente mit saftigem Apfel-Rotkraut, Kartoffelknödeln und Natursafterl vor. Bei den Gästen zuhause bekommt die Ente im Ofen dann nur noch den letzten, knusprigen Schliff. Die einzelnen Schritte bis zum Servieren erklärt der Küchenchef per Videobotschaft. Die Ente mit Beilagen kostet für 4 Personen 169 €. Alles ab sofort online bestellen unter

www.shop.restaurant-horvath.de



© René Rijs

Doppelte Frauenpower für die Berliner Hotelsterne

Evelyn Schönherr-Knaak und Romy Wassermann
verstärken die ehrenamtliche Bereisungskommission

Seit 1996 gibt es die Berliner Klassifizierungskommission – genauso lange, wie es die offiziellen Hotelsterne gibt. Die meisten der insgesamt zehn Mitglieder sind bereits seit vielen Jahren ehrenamtlich in der Kommission aktiv und überprüfen mit viel Engagement und großer Expertise die Qualität der Hotelsterne in der deutschen Hauptstadt.

Mit Evelyn Schönherr-Knaak und Romy Wassermann begrüßen wir zwei Neuzugänge, die über jahrzehntelange Erfahrung in der Hotellerie verfügen und sich darauf freuen, den Hoteliers während des Klassifizierungsverfahrens nicht nur prüfend, sondern auch mit Rat und Tat zu Seite zu stehen.

Für die Diplom-Finanzwirtin Evelyn Schönherr-Knaak war die Arbeit in der Hotellerie stets ihr Traumberuf. Zuletzt leitete sie 15 Jahre lang das Golden Tulip Berlin – Hotel Hamburg und engagierte sich im Präsidium des DEHOGA Berlin.



Evelyn Schönherr-Knaak

© DEHOGA Berlin

Gastzufriedenheit ... ist unser wichtigstes Anliegen und wir können dies nur erreichen, wenn in den Hotels entsprechende Standards und Kriterien umgesetzt und eingehalten werden.

Mit ihrer Tätigkeit in der Berliner Klassifizierungskommission möchte sie die Berliner Hoteliers darin unterstützen, gute Gastgeber zu sein. „Aus meiner langjährigen Tätigkeit in der Berliner Hotellerie weiß ich um die Bedeutung der Gastzufriedenheit. Das ist unser wichtigstes Anliegen und wir können dies nur erreichen, wenn in den Hotels entsprechende Standards und Kriterien umgesetzt und eingehalten werden. Noch immer sind Hotelsterne ein wichtiges Buchungskriterium und aus diesem Grunde finde ich es sehr wichtig, dass mittlerweile europaweit einheitliche Mindestkriterien vorgegeben werden. Nach Bewältigung der Krise wird sich die Branche neu aufstellen und es wird wichtig sein, mit einem guten Produkt auf dem Markt zu bestehen. Das möchte ich unterstützen und dafür setze ich mich ein.“



Romy Wassermann

© Privat

Ich stelle immer wieder fest, dass die Hotelklassifizierung genau die Kriterien abbildet, die für viele Reisende bei der Wahl des zu buchenden Hotels ausschlaggebend sind.



Auch Romy Wassermann ist seit über 25 Jahren in Hotellerie und Gastronomie tätig, wobei sie sich inzwischen als zertifizierte Trainerin, Qualitätsmanagerin und Coach in der Branche engagiert. Ihr enormer Erfahrungsschatz ermöglicht es ihr, sich in Anforderungen und Bedürfnisse ihrer Kunden hineinzusetzen und diese bedarfsgerecht zu beraten und zu trainieren. Sie freut sich auf ihre Tätigkeit in der Klassifizierungskommission und möchte dazu beitragen, dass Hotels in Berlin mit ihrer geprüften Qualität werben können.

„Ich stelle immer wieder fest, dass die Hotelklassifizierung genau die Kriterien abbildet, die für viele Reisende bei der Wahl des zu buchenden Hotels ausschlaggebend sind. Aus diesem Grund habe ich mich der Berliner Bereisungskommission angeschlossen, um Inspektionen durchzuführen und die Hotels in der Sicherstellung der Qualität unterstützen zu können“.

Schlager Radio setzt auf die Stars

Das sind die neuen Promis am Mikrofon

Inkas Abend mit Inka Bause

Ab sofort geht Inka Bause immer freitags um 20 Uhr mit „Inkas Abend“ bei Schlager Radio B2 auf Sendung.

Getreu dem Motto „Geschichten und Schlager“ erzählt Inka Anekdoten aus ihrem Leben, spielt dazu ihre Lieblingsschlager und freut sich über die Gäste, die sie in ihrer Sendung begrüßen wird. Die meisten kennen sie als Moderatorin der TV-Kuppelshow „Bauer sucht Frau“. Jetzt

startet Inka Bause (51) mit ihrer Sendung „Inkas Abend“ bei Schlager Radio B2 durch. Wenn sie an ihren neuen Radio-Job denkt, wird die Berlinerin schon etwas nervös: „Obwohl ich sehr gut in die Studio-Technik eingewiesen worden bin, hoffe ich, dass ich keinen Fehler

mache“, gesteht die Moderatorin, „so viele Knöpfe und Regler, da muss ich mich erst noch herantasten.“ Dass Inka bei Schlager Radio B2 moderiert, hat einen guten Grund: Schon als Kind wuchs sie mit Schlager auf. Ihr Vater galt in der DDR als „Schlager-König“. Seit den 60er Jahren komponierte Papa Arndt Bause Hits für Künstler wie Helga Hahnemann, Frank Schöbel oder Wolfgang Lippert.

„Endlich habe ich meine eigene Radiosendung!“

„Die Stars gingen bei uns zu Hause ein und aus, das war für mich immer sehr spannend“ erinnert sich Inka Bause. Mitte der Achtziger startete sie dann ihre eigene Bühnenkarriere. Dann der Durchbruch mit dem Hit „Spielverderber“ aus der Feder ihres Vaters. Das war im Jahr 1984.



Bereitet sich im Studio auf ihre Sendung vor: Inka Bause (FOTO: Twinkle)

In ihrer neuen Sendung spielt Inka Bause die Schlager-Hits, die sie an ganz besondere Momente in ihrem Leben erinnern: „Der erste Kuss, das erste Auto, die Geburt

meines Kindes – viele Ereignisse verbinde ich mit unvergesslichen Schlagern“, schwärmt die Fernseh- und jetzt auch Radiomoderatorin.

Schlager Radio B2 ist in Berlin und Brandenburg u.a. auf 106,0 UKW, DAB+ und Kabel zu hören. Außerdem ist der Empfang über Satellit, im Netz auf SchlagerRadio.de, per App und Smart Speaker möglich.

Stefan Mross und Anna-Carina Woitschack - Immer wieder samstags!

Sie sind das Traumpaar des Schlagers: TV-Star Stefan Mross (44) und Sängerin Anna-Carina Woitschack (28). Sie sind mit dem Wohnmobil auf großer Deutschlandtour.

Auf ihrer Reise wollen sie es sich nicht nehmen lassen, für ihre Fans da zu sein und haben deshalb von Schlager Radio B2 ihre eigene Sendung bekommen.

„Immer wieder samstags machen wir unser Wohnmobil zum Radio-Studio“, freut sich Stefan Mross.

Erst im Frühjahr 2020 haben sich die beiden im Fernsehen das Ja-Wort gegeben. Trauzeuge war kein geringerer als Moderator und Schlagerstar Florian Silbereisen.

Stefan Mross ist Vollprofi wenn es ums Moderieren geht. In der TV-Sendung „Immer wieder sonntags“ begeistert der gebürtige Oberbayer ein Millionenpublikum. Radio haben die beiden in dieser Form noch nie gemacht. „Das Gute ist, wir können in unseren Freizeitklamotten im Wohnmobil vor dem Mikro sitzen und in

die Maske müssen wir auch nicht“, sagt Anna-Carina Woitschack begeistert.

In jedem Fall können sich die Schlager Radio B2-Hörer auf lustige und spannende vier Stunden gefasst machen. In ihrer Sendung sprechen beide über den neuesten Klatsch aus der Schlagerwelt, treffen ihre Schlager-

kollegen zum Interview und spielen aktuelle und kultige Schlager. „Selbstverständlich werden auch Schlager von mir und von Anna-Carina gespielt“, schwärmt Stefan Mross.

Die neue Sendung mit Stefan Mross und Anna-Carina Woitschack ist immer samstags zwischen 10 Uhr und 14 Uhr bei Schlager Radio B2 zu hören.

„Wir machen unser Wohnmobil zum Radiostudio“



Anna-Carina und Stefan vor dem Wohnmobil (FOTO: SchneiderPress/W. Breitenreicher)



im Radio



über Kabel



auf SchlagerRadio.de



über Satellit



per App



über amazon alexa



Deutsche Hotelklassifizierung



Folgeklassifizierungen:

★★★★★ *Superior*

The Regent Berlin

★★★★

art'otel Berlin Kudamm

★★★ *Garni*

Alecsa Hotel am Olympiastation
Europäische Akademie Berlin e.V.
Hotel Tiergarten Berlin



Der Verband begrüßt herzlich
seine neuen Mitglieder

Kahns Restaurant
Cafe Salam
Zum Matchpoint
Kaffeehaus Karow
Beavis Bar
Brasserie Le Paris
Nata Lisboa Berlin
Ali Baba
Exklusiv Yachtcharter
und Schifffahrtsgesellschaft
GmbH
derNest Veranstaltungen

► Betriebsjubiläen im Januar 2021

Restaurant Amaretto 25 Jahre ■ Bar Zum schmutzigen Hobby
10 Jahre ■ Cafe Belmont 40 Jahre ■ Cafe Tiffanys im Europa-Center
40 Jahre ■ Call a Pizza Steglitz 5 Jahre ■ Catering Company
GmbH 30 Jahre ■ Come Inn Berlin Kurfürstendamm 10 Jahre ■
Curry 36 40 Jahre ■ Die kleine Weltlaterne 60 Jahre ■ Haus Sans-
souci 20 Jahre ■ Holiday Inn Berlin City East 30 Jahre ■ Hotel am
Hermannplatz 25 Jahre ■ Hotel Oderberger 5 Jahre ■ Hotel Rot-
dorn 25 Jahre ■ Josty im Sony-Center 20 Jahre ■ Kaffee Pausen-
brot GmbH 5 Jahre ■ Maxes Kohlenhof Restaurant & Partyservice
20 Jahre ■ Midi Inn 10 Jahre ■ Pension Peters 25 Jahre ■ Plitvice
10 Jahre ■ Relexa Hotel Stuttgarter Hof 25 Jahre ■ Restaurant
Furusato 10 Jahre ■ Subway Berlin-Adlershof 5 Jahre ■ Tati
Goes Underground 5 Jahre ■ Voland Russisches Cafe 10 Jahre ■
Restaurant Walhalla 40 Jahre ■ Wirtshaus Halali 20 Jahre

► Mitgliedschaftsjubiläen im Januar 2021

Azimut Hotel City South Berlin 10 Jahre ■ Azimut Hotel Kurfürs-
tendamm Berlin 10 Jahre ■ Bar Zum schmutzigen Hobby 10 Jahre
■ Berliner Republik 15 Jahre ■ Brauhaus in Spandau 20 Jahre ■
Café Mirabelle 5 Jahre ■ Cafe Prenzlau 30 Jahre ■ Come Inn Berlin
Kurfürstendamm 5 Jahre ■ Cookies Cream 20 Jahre ■ Cordobar
5 Jahre ■ Curry Wolf 5 Jahre ■ Die Stulle Lecker Essen Manufak-
tur 5 Jahre ■ Evelins Cafe & Restaurant 30 Jahre ■ Faltins Gast-
stätte 30 Jahre ■ Francuccis Ristorante 20 Jahre ■ Gaststätte
Dittmann 30 Jahre ■ Gaststätte Ebel 30 Jahre ■ Hotel Augusta
35 Jahre ■ Hotel Haus Leopold 15 Jahre ■ Hotel Ibis Berlin City Ost
20 Jahre ■ Hotel Kaiser 15 Jahre ■ Hotel-Pension Funk 25 Jahre
■ Inside by Meliá Berlin Mitte 10 Jahre ■ Jules Verne Restaurant
10 Jahre ■ Konnopkes Imbiß 30 Jahre ■ LSG Sky Chefs Lounge
GmbH 40 Jahre ■ Marende 10 Jahre ■ MAX FISH 10 Jahre ■
Maxes Kohlenhof Restaurant & Partyservice 15 Jahre ■ Mercure
Hotel Moa Berlin 10 Jahre ■ Midi Inn 10 Jahre ■ Motel One Berlin-
Spittelmarkt 10 Jahre ■ Nhow Berlin 10 Jahre ■ Praterio 5 Jahre ■
PURO Sky Lounge Berlin 5 Jahre ■ Restaurant Zur S-Bahn Kauls-
dorf 30 Jahre ■ Ristorante Romero 5 Jahre ■ Sorat Hotel Amba-
sador Berlin 15 Jahre ■ Split-Grill 45 Jahre ■ Wintergarten Variete
10 Jahre ■ Zobel Klix 15 Jahre

Ein Stück Berliner Geschichte

Happy Birthday!

Das Charlottenburger
MOMMSEN-ECK wurde 115!

115

ist auch für ein Bierhaus ein stattliches Alter. Und natürlich wollte Wirtin Dagmar Dagustany diesen runden Geburtstag des Mommsen-Ecks mit ihren Gästen gebührend feiern. Die Pläne dazu waren längst fertig. Der erneute Lockdown machte einen Strich durch alle Vorhaben. „Dann verschieben wir das. Die Corona-Krise wird uns nicht daran

hindern, positiv in die Zukunft zu schauen. Was gut ist, wird sich immer durchsetzen“, weiß die couragierte Gastronomin und man spürt, wie schwer ihr dieser Satz in Lockdown-Zeiten fällt. Vor ziemlich genau 21 Jahren übernahm die Wilmersdorferin gemeinsam mit Ehemann Serge das Mommsen-Eck und schreibt seitdem ein Stück traditionsreicher Berliner Gastronomiegeschichte weiter. Am 6. November 1905 empfing das Lokal am Hindemithplatz mit dem markanten St.-Georg-

Brunnen in der Mitte die ersten Gäste. Namensgeber für Straße und Lokal war Theodor Mommsen (1817–1903), Ehrenbürger Charlottenburgs, Nobelpreisträger und einer der bedeutendsten Altertumswissenschaftler des 19. Jahrhunderts.

Über all die Jahrzehnte hinweg hat sich das Bierhaus und Restaurant seinen Urberliner Charme erhalten. Dafür stöbern Dagmar und Serge Dagustany auch mal auf Trödel- und Antikmärkten nach alten Dingen, so den Lampen, die an Omas gute Stube erinnern, Zeichnungen von Heinrich Zille oder einer alten Registrierkasse, einem wahren Prunkstück. Längst fehlt das Mommsen-Eck in kaum einem Berlin-Reiseführer, auch der Bildband „Jahrhundertkneipen in Berlin“ widmet dem Lokal ein Kapitel. Das „Haus der 100 Biere“ ist gleichermaßen beliebt bei Touristen – die in den letzten Monaten sehr fehlten – und den vielen Stammgästen. Dabei ist die Aussage 100 Biere kein Werbegag, die Karte des Mommsen-Ecks führt sie alle auf. Zählt man die Spezialbiere dazu, kommt man schnell auf 120.



*Dagmar Dagustany,
Wirtin des Mommsen-Ecks seit 21 Jahren*



Altberliner Kneipen-Charme



Gemütlich wie ein Wohnzimmer

© Brigitte Menge

Darunter Exoten aus Hawaii (Fire Rock Pale Ale), Japan (Asahi Super Dry) oder Argentinien (Quilmes Bier). 15 Biere werden frisch aus dem Hahn gezapft. Bierkultur wird im Mommsen-Eck gehegt und gepflegt: Flaschen von fünf Kontinenten stehen als Dekoration in den verschiedenen Gasträumen, Museum und Wohnzimmer zugleich. Diese kultivierte Gemütlichkeit schätzen seit Jahrzehnten Politiker, Intellektuelle, Schauspieler und Unternehmer. Bertolt Brecht und Erich Kästner kehrten hier ein, Willy Brandt gönnte sich ein Feierabendbier, Marlene Dietrich und Romy Schneider waren genauso Gäste wie Udo Jürgens, der es genoss, einfach mal in Ruhe ein Bier zu trinken. An die über 80 berühmten Gäste im Laufe der Jahrzehnte erinnern Messingschilder an Bänken und Stühlen. Dagmar und Serge Dagustany sind stolz auf die gastronomische Erfolgsgeschichte des Mommsen-Ecks und hoffen auf bessere Zeiten mit einem zünftigen Prost im Kreise vieler Gästen auf den 115. Geburtstag!

von Brigitte Menge

Wichtige Änderungen im Jahr 2021

Mindestlohn steigt

Ab dem 1. Januar 2021 beträgt der **Mindestlohn** in Deutschland 9,50 Euro pro Stunde. Ab Juli 2021 steigt er auf 9,60 Euro pro Stunde. Die **Mindestausbildungsvergütung** pro Monat steigt ab Januar 2021 auf 550 Euro.

Erstattung SV-Beiträge beim Kurzarbeitergeld

Vom 1. Juli 2021 bis 31. Dezember 2021 werden die Sozialversicherungsbeiträge nur noch zu 50 Prozent erstattet, wenn mit der Kurzarbeit bis 30. Juni 2021 begonnen wurde. Außerdem ist unter bestimmten Bedingungen eine hälftige Erstattung der Sozialbeiträge bei Weiterbildung während der Kurzarbeit möglich.

Sachbezugswerte 2021

Ab dem 1. Januar 2021 gelten neue Sachbezugswerte bei kostenloser oder vergünstigter Abgabe von Essen an Mitarbeiter*innen:

	Frühstück	Mittag	Abend	Gesamt
täglich	1,83 €	3,47 €	3,47 €	8,77 €
monatlich	55 €	104 €	104 €	263 €

Mehrwertsteuersätze für Speisen und Getränke ändern sich wieder

Ab dem 1. Januar 2021 bis zum 30. Juni 2021 gilt der reduzierte Mehrwertsteuersatz von **7 Prozent** für Restaurant- und Verpflegungsdienstleistungen mit Ausnahme der Abgabe von Getränken. Für diese gilt dann wieder der normale Steuersatz von dann **19 Prozent**.

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht endet zum 31. Dezember 2020 – Was nun?

Die zweite Corona-Welle trifft die Gastronomie und Hotellerie erneut mit besonderer Härte, so dass bei vielen die finanziellen Reserven längst aufgezehrt sind. Viele Unternehmer fragen sich deshalb, wann sie aufgrund gesetzlicher Restriktionen über schmerzliche Alternativen nachdenken müssen. Schon in der ersten Corona-Welle wurde die Pflicht zur Insolvenzantragstellung bis zum 30. September 2020 für solche Unternehmen ausgesetzt, die pandemiebedingt in wirtschaftliche Not geraten sind. Die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ist zwar bis zum 31. Dezember 2020 verlängert worden, sie gilt jedoch nur noch für solche Unternehmen, die nicht zahlungsunfähig, sondern lediglich überschuldet sind. Eine weitere Verlängerung der Regelung über den 31. Dezember 2020 hinaus ist derzeit nicht zu erwarten, so dass die Insolvenzantragspflicht ab dem 1. Januar 2021 wieder ihre volle Wirkung entfalten dürfte. Die Insolvenzantragspflicht besteht nach § 15a Insolvenzordnung vereinfacht gesagt für alle Unternehmen, bei denen es (auch mittelbar) keine natürliche Person gibt, die nach außen unbeschränkt haftet. Hierzu gehören u.a. die GmbH, die UG, die GmbH & Co. KG oder die AG. Diese müssen unverzüglich einen Insolvenzantrag stellen, sobald die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eintritt. Die im Gesetz genannte 3-Wochen-Frist dürfen Unternehmen nur ausschöpfen, wenn sie sich ernsthaft und aussichtsreich um Sanierung bemühen.

Wer den Insolvenzantrag nicht oder zu spät stellt, macht sich nicht nur strafbar. Insbesondere Geschäftsführer setzen sich einem erheblichen Haftungsrisiko aus, das nicht selten zur Gefährdung der eigenen wirtschaftlichen Existenz führt. Auch die Unternehmer, die gesetzlich zwar nicht verpflichtet sind, einen Insolvenzantrag zu stellen (z. B. Einzelunternehmer, GbR oder OHG), sollten mit einer Einstellung ihres Geschäftsbetriebs nicht zu lange warten. Andauernde Verluste lassen die finanzielle Einstandspflicht des Unternehmers weiter anwachsen und begründen zusätzlich die Gefahr einer strafrechtlichen Haftung. Dazu können beispielsweise Bestellungen führen, die der Unternehmer auslöst, ohne zu wissen, ob er diese bezahlen kann, oder nicht mehr geleistete Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung.

 www.mazars.de

Hinweis der Redaktion zum Beitrag von Mazars

Im Lichte dieser dramatischen Situation, die durch die verhängten Corona-Maßnahmen und verzögerte Auszahlung der Novemberhilfen maßgeblich verursacht wird, ist es dringend geboten, die **Aussetzung des Insolvenzgrundes der Überschuldung über den 31. Dezember 2020 hinaus zu verlängern**. Wenn die Politik ihre Glaubwürdigkeit nicht verspielen will, muss sie konsequenterweise in den nächsten Tagen die Aussetzung des Insolvenzantragsgrundes der Überschuldung bis zum 31. März 2021 verlängern.

(Zeitpunkt des Redaktionsschlusses 10. Dezember 2020)

mazars

FLIEGEL TEXTILSERVICE

WÜNSCHT IHNEN UND IHRER FAMILIE



Frohe Festtage

& EIN GESUNDES UND ERFOLGREICHES *Neues Jahr*

Das Rundum-Sorglos-Paket von Fliegel Textilservice für Sie:

Mietwäsche-System – Unsere textile Vollversorgung nach Ihren individuellen Wünschen.

Waschqualität – Im 90°-Waschverfahren werden Krankheitserreger wie Keime, Bakterien und (Corona-) Viren unschädlich gemacht.

Teamkleidung – Vom Designeranzug bis zur Kochjacke – wir reinigen die Kleidung Ihres Personals, egal ob hoteleigen oder gemietet.

Nachhaltigkeit – Wir verwenden zertifiziert nachhaltige Textilien mit „Made in Green“-Label oder „Grüner Knopf“ z.B. von unserem Lieferanten Dibella.

Textilhandel – Sie können bei uns auch sämtliche Hoteltextilien kaufen – vom Teppichboden, über Protektoren bis zur Serviette.

...und noch viel mehr!

Sie haben darüber hinausgehende Wünsche an textilen Dienstleistungen?
Kein Problem! Sprechen Sie uns an, wir helfen Ihnen gerne!

Telefon +49(0)30 3116290-20 | Fax +49(0)30 3116290-30
www.fliegel-textilservice.de | info@fliegel-textilservice.de



**BERLIN, DU BIST
SO WUNDERBAR**

