

# «Theoretisch müssten mehr Restaurants in Basel schliessen»

**Gastronomie-Experte** Die Freie Strasse gilt als Basels wichtigste Einkaufsmeile – doch Gastrobetriebe sind dort rar. Woran liegt das, und welche Konzepte funktionieren in der Innenstadt noch? Lukas von Bidder.

Luca Thoma

**Herr von Bidder, viele Menschen haben den Eindruck, dass Restaurants in Basel heute schneller wieder schliessen als früher. Stimmt das?**

Es wird von einem Beizensterben in der Innenstadt gesprochen, aber rein statistisch stimmt das nicht. Die Zahl der Gastrobetriebe im Kanton liegt in den letzten Jahren ziemlich stabil bei etwa tausend Betrieben. Wir beobachten aber einen Wandel von individuell geführten Betrieben hin zu grösseren Gruppen sowie Marken- und Systemgastronomie, also Betrieben wie McDonald's. Gastrogruppen wie die Wyniger-Gruppe, die unter einem Dach Betriebe mit eigener Identität führen, haben den Vorteil, dass sie Buchhaltung und andere Hintergrundarbeit zentralisieren können. Das macht sie effizienter.

**Hat man es heute schwerer als Wirt mit nur einer Beiz?**

Die Gastronomie war schon immer ein hartes Pflaster mit einer herausfordernden Kostenstruktur. Wenn man heute die Gastrobranche in Basel-Stadt anschaut, sehen wir einen gesättigten Markt: Es gibt zu viele Anbieter im Verhältnis zur Nachfrage. Rein theoretisch müssten mehr Betriebe schliessen, als das neue öffnen.

**Warum geschieht das nicht?**

Weil die Betreiber oft beim eigenen Lohn sparen oder ihre Vorsorge vernachlässigen. Jeder zweite Umsatzfranken in der Gastro fliesst ins Personal. Beim Unternehmerlohn zu sparen, ist in diesem Fall naheliegend.

**Ist die Gastronomie für manche Betreiber eine Armutsfalle?**

Es kann vorkommen, dass Gastronomen bei der Pensionierung in Rücklage geraten, weil sie nicht fürs Alter vorgesorgt haben. Dessen muss man sich bewusst sein, aber man kann niemanden davon abhalten, sein Glück in der Gastronomie zu suchen.

**In manchen Teilen der Basler Innenstadt wie der Freien Strasse herrscht nach Feierabend Totenstille. Warum?**

Die Freie Strasse ist eine Shoppingmeile. Leben findet während der Öffnungszeiten der Läden statt. Ein Abendbusiness mit einem tendenziell höheren Pro-Kopf-Konsum ist für die Gastronomie wichtig. Ausserdem bevorzugen gewisse Eigentümer den Einzelhandel, weil der Grundausbau günstiger ist als bei Gastroflächen und man tendenziell eine höhere Rendite erzielt. In der verdichteten Innenstadt neuge Gastronomie zu entwickeln, ist hochkomplex – auch weil man sich Räumlichkeiten, Flächen und den Aussehenraum mit anderen Nutzen teilen.

**Der Barfi ist auch sehr verdichtet. Warum funktioniert es dort?**



«Wenn man heute die Gastrobranche in Basel-Stadt anschaut, sehen wir einen gesättigten Markt». Lukas von Bidder. Foto: Kostas Maros

**Der Barfüsserplatz ist ein Knotenpunkt mit sehr hoher Frequenz. Das ist attraktiv für Restaurants, auch wenn der Braune Mutz und die Bodega nur eine sehr kleine Boulevardzone haben. Hätten sie noch mehr Aussenfläche, so wie die Beizen in der Gerbergasse, wäre dies ein weiterer Vorteil.**

**In den vergangenen Monaten wurde über eine Rooftop-Bar in der umgebauten Hauptpost diskutiert. Wäre das ein Erfolg versprechendes Konzept gewesen?**

Ich bin eher skeptisch gegenüber Rooftops. Gastronomie in den Obergeschossen ist schwierig, weil sie keine Laufkundschaft anzieht – besonders in Innenstädten, die sich nicht gut auskennen. Die Bar im Helvetia Tower war zu Beginn zwar beliebt, sie ist aber nur bedingt zu einem Hotspot geworden. Auch die Bar Rouge bräuchte eine längere Anlaufzeit. Für Rooftop-Konzepte braucht es zudem oft zusätzliche Anpassungen in der Infrastruktur, etwa separate Zugänge.

**Sind die Mieten zu hoch? Manche Beizen in**

**der Innenstadt zahlen fünfstellende Beträge pro Monat. Je attraktiver die Flächen, desto höher der Druck auf die Mietzinsen. Liegenschaften im Zentrum bieten ein höheres Marktpotenzial als Flächen in einem Entwicklungsareal. Aber klar: Die Gastronomie kann keine astronomischen Mietpreise zahlen. Der Gastronom hat vor allem die Aufgabe, die maximal tragfähige Miete zu kalkulieren und dies auch gegenüber der Eigentümerschaft transparent zu vermitteln.**

**In manchen Quartieren wie dem Gellert gibt es kaum Restaurants. Andere Gegenden wie das St. Johann oder das Gundeli sind belebt. Warum?**

Das Gellert wird mehrheitlich von älteren Menschen und Familien bewohnt. Diese Menschen sind ruheorientiert. Das Gundeli ist durchmischer, es gibt Doppelverdienerhaushalte – Menschen, die etwas erleben wollen. Die Güterstrasse ist, wie die Klybeckstrasse auch, eine der gastronomischen Achsen, die sich von der Innenstadt in die Quartiere hineinziehen. Hier können sich lokale und klar positionierte Gastronomiebetriebe etablieren.

**An der Güterstrasse gibt es auffällig viele Restaurants mit südosastatischer Küche. Kannibalisieren diese sich gegenseitig?**

Nicht zwingend. Die südosastatische Küche ist beliebt. Sie ist gesellschaftlich etabliert, und mit Schöpfergerichten, die sich lange warm halten lassen, können relativ hohe Margen erzielt werden.

**An manchen Standorten, etwa im Feldberg-Kiosk, kann sich kein Betrieb lange halten. Gibt es für jedes Lokal das passende Gastrokonzept?**

Nein. Wenn wir sehen, dass die Standortkriterien für Gastro-

**Lukas von Bidder**

Der Basler ist Partner bei der Beratungsfirma Desillusion & Co. mit Sitz in Zürich und Basel. Sie berät Eigentümerinnen und Vermieter von gastronomischen Plattformen sowie Arealentwickler, Planerinnen und Behörden. Von Bidder analysiert urbane Märkte, entwickelt Nutzungsstrategien und Konzepte für Liegenschaften und sucht Betreiber für Gastroflächen. (red)

mie nicht geeignet sind, raten wir dem Liegenschaftseigentümer davon ab.

**Was ist entscheidend bei der Standortwahl?**

Am wichtigsten ist eine nüchterne Analyse ohne rosarote Brille: Wie viele Haushalte und Büros gibt es in der Umgebung? Wie viel Konkurrenz? Wie könnte sich der Standort entwickeln? Stimmen die Flächen und der Zustand der Infrastruktur? Rund um den Aeschenplatz liegt es zum Beispiel auf der Hand, tendenziell auf einen gut funktionierenden Mittagsbetrieb zu setzen.

**An einem Podium im Mai beschwerten sich Basler Gastronomen über die vielen Baustellen. Sind Restaurants besonders vulnibel bei Lärm?**

Ja. Kein Gast will auf dem Boulevard sitzen, wenn daneben eine Baustelle lärmt. Solche Emissionen haben unmittelbare Auswirkungen auf die Frequenzen im Gastronomiebetrieb. Der Entscheid des Grossen Rats, betroffene Gastronomen zu unterstützen, ist deshalb zu begrüssen. Mit dem Ausbau des Fernwärmenetzes werden noch viele Bau-

stellen auf uns zukommen, es braucht tragbare Lösungen für die Gastronomie.

**Ein weiteres Ärgernis ist die Bürokratie.**

**Brasserie-Kichlin-Betreiber Jürg Wartmann wartete etwa laut «Prime News» monatelang auf die Bewilligung für einige Blumentöpfe. Wie beurteilen Sie die Situation?**

Den Fall von Jürg Wartmann kann ich nicht beurteilen. Generell kann man aber festhalten, dass Bauprojekte im Kontext von Gastronomie umfangreiche Investitionen in Haustechnik und Anlagen erfordern. Das bringt Komplexität in Planung und Bewilligungsverfahren mit sich. Verschiedene Ämter müssen konsultiert werden. Hier mache ich eine gewisse Frustration aufgrund fehlender Koordination zwischen den Ämtern aus. Die Bauherren werden zum Teil mit widersprüchlichen Aussagen konfrontiert. Der Wunsch nach pragmatischen Lösungen ist nachvollziehbar, da ein Gastronomieprojekt ohnehin schon ausreichend komplex und kostspielig ist.

**Hat sich die Basler Gastrolandschaft seit Corona verändert?**

Covid war für viele Entwicklungen primär ein Katalysator. Die Delivery-Landschaft hat sich mit Corona und den gängigen Vermittlungsplattformen wie Uber Eats grundlegend verändert. Viele Menschen lassen sich mittlerweile gerne das Essen nach Hause liefern. Es entstehen «Ghost Kitchens» – Restaurants ohne Gastraum, in denen nur noch Speisen zur Lieferung zubereitet werden. Ausserdem beobachten wir, dass grössere Betriebe mit kleineren Take-away-Standorten experimentieren – etwa Vito, die beim Aeschenplatz ein grosses Lokal betreiben und auf der Bahnhofspassierelle einen reinen Take-away-Betrieb führen. Auch auf dem Vormarsch ist das digitale Bestellen und Bezahlen im Restaurant via QR-Code – immer dann, wenn dies im Sinne des Gästeterlebnisses auch vertretbar ist.

**Jugendliche stehen Schlang für trendige Produkte wie Zimtschnecken oder Açaí-Bowls. Beeinflusst Social Media die Gastronomie? Wird das Aussehen des Essens wichtiger als der Geschmack?**

Ein Gastronom muss nicht bei jedem Trend mitschwingen. Er darf die digitalen Trends aber nicht verschlafen. Die Menschen sind heutzutage stärker visuell orientiert: Ein Gericht sollte attraktiv angerichtet werden und «instagrammable» sein. Social Media ist zudem unerlässlich als Marketinginstrument. Ein Gastronom muss eine Community aufbauen, seine Zielgruppe online abholen. Eine Präsenz auf Social Media mit attraktiven Bildern und Videos ist mittlerweile ein Muss.