VIELE SIND NICHT MUTIG GENUG

Ralf Gründer, Geschäftsführer der ERIDES GmbH Heinersbrück, Möbel-Spezialausstatter und DEHOGA Fördermitglied, über seine Angebote an Verbandsmitglieder und die Arbeit im Förderkreis

Seit kurzem sind Sie, Herr Gründer, mit Ihrem Unternehmen Fördermitglied des DEHOGA. Was gab den Ausschlag, als Partner näher an die Seite des DEHOGA zu rücken?

Ralf Gründer: Tatsächlich arbeiten wir schon seit langem fürs Gastgewerbe, statten Restaurants, Bars und Hotels aus. Ich habe viele persönliche Kontakte in die Branche, führe des Öfteren Gespräche. Da lag es nahe, die Verbindung zum Verband enger zu gestalten. Fördermitgliedschaft ist dafür eine gute Sache.

v.l.n.r.: Bernd Mildner, Ralf Gründer, Christian Schröter Verkaufsteam ERIDES

Was bieten Sie den gastgewerblichen Unternehmern?

Auf deren Bedürfnisse sind wir eingestellt und offerieren ein differenziertes Angebot an Möbeln und Ausstattung. Vieles davon sind unsere eigenen Produkte, beispielsweise Betten und Matratzen. Gerade diese sind ausschlaggebend dafür, dass sich Gäste wohlfühlen. Wir haben eine große Auswahl, unsere Minibonell Matratzen haben wir extra fürs Hotelgewerbe entwickelt, auch eine Gesundheitsmatratze ist dabei. In unserer eigenen Polsterei erneuern wir Sitz- und Ruhemöbel, die ja oft noch sehr schön sind und die Tradition eines Lokals ausmachen. So kommen wir Gastwirten entgegen, die genau das bewahren wollen. Damit das so bleibt, bilden wir in unserem 15 Beschäftigte zählenden Unternehmen regelmäßig Azubis aus – die wir für dieses Handwerk auch bekommen – und behalten sie, sofern die jungen Leute das wollen. Unseren Familienbetrieb führen wir seit 1999. Ich selbst bin gelernter Ladenbauer, mir ist gut geschultes Fachpersonal wichtig,

Wohin geht der Trend?

Eindeutig zu Naturmaterialien. Mit Holz arbeiten wir gern, sind auch weg von Kunststoffbezügen hin zum Filz – der ist mit unserem Komplettreinigungssystem leicht wieder sauber zu kriegen. In der Farbpalette sind pastellige Töne angesagt. Es muss nicht immer das allseits vorherrschende Grau sein. Gerade statten wir das Restaurant auf der Seebrücke Ahlbeck neu aus, alles in abgestuften Bleu-Tönen, passend zum maritimen Umfeld. In Brandenburg arbeiten wir eher mit zarten Grünfacetten. Das innere Ambiente strahlt nach außen. Aber natürlich richten wir uns nach den Wünschen unserer Auftraggeber.

Und wenn diese unsicher sind oder etwas wollen, was nicht zu ihnen, zu ihrem Objekt passt?

Wir beraten natürlich ausführlich, schauen uns das Restaurant, das Hotel vorher an, erkunden, was den Charakter des Hauses ausmacht. Bei den Gesprächen merken wir, dass viele unserer Kunden keine rechte Vorstellungskraft haben, wie etwas umzugestalten ist, auch nicht mutig genug sind und sich deshalb auf Übliches zurückziehen wollen. Stellen wir dann unser Ausstattungs- und Farbkonzept vor, hören wir nicht selten: Wow! So was hätten wir nie gedacht. Das machen wir!

Alles ist aber auch eine Frage der Kosten. Gerade kleine gastgewerbliche Unternehmen in Brandenburg müssen oft scharf rechnen.

Als brandenburgisches Unternehmen wissen wir das und sind darauf eingestellt. Wir bieten auch kleine Lösungen an, arbeiten – siehe unsere Polsterei – Vorhandenes auf. Es müssen nicht immer Riesensummen in die Hand genommen werden. Gastwirte sollten sich nicht scheuen, mit einem Fachpartner Schritt für Schritt ihr Haus einer Verjüngung zu unterziehen. Nicht selten wird unterschätzt, welche Wirkung der Gesamteindruck auf Gäste ausübt, die oft danach entscheiden, ob sie wiederkommen. Angestaubtes zieht nicht mehr. Gastwirte und Hoteliers sollten dem Ambiente und den Details große Aufmerksamkeit schenken. Gerade aus wirtschaftlichen Gründen.

Wie werden Sie sich als DEHOGA Fördermitglied einbringen?

Wir stellen – und das haben wir als Unternehmen schon vorher gemacht – auf den großen Veranstaltungen des Verbandes uns und unser Angebot vor, diskutieren über die Probleme der Branche. Und wir bieten Infoveranstaltungen zu speziellen Themen an. Im Förderkreis schätze ich jetzt den Erfahrungsaustausch, der mal bei dem einen oder anderen Mitglied im Unternehmen stattfindet. Sich so kennenzulernen, ein Netzwerk aufzubauen und gemeinsam Lösungen zu suchen, finde ich gut. Davon profitieren alle – wir Förderkreismitglieder aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen, die gastgewerblichen Unternehmerinnen und Unternehmer und der Verband. Ich empfehle den DEHOGA immer.

> Das Interview führte Bettina Erdmann