

Man könnte fast meinen, dass Sie mit Clärchens Ballhaus den Shabby Chic in Berlin erfunden haben, oder?

**Stefan Gruber:** Der Shabby Chic ist ein Ergebnis der Wendungen und Katastrophen der Geschichte, die das Haus in über einhundert Jahren durchgestanden hat. Die sicht- und erlebbare Vergangenheit macht den Charme des Hauses aus. Clärchens Ballhaus, eröffnet 1913, ist das einzige Lokal in Berlin, das täglichen Tanzbetrieb und kulturelle Veranstaltungen bietet. Der Spiegelsaal ist genauso alt wie das Ballhaus. Hier hat früher die sogenannte bessere Gesellschaft verkehrt – bis Erich Honecker kam. Seit rund acht Jahren wird der Spiegelsaal als Eventlocation betrieben. Bisher war dieser nur für exklusive Abendveranstaltungen buchbar. Jetzt haben wir uns entschieden, den Saal öffentlicher zu machen und zum Beispiel mittags zum Lunch zu bitten.

Wie lange sind Sie jetzt in diesem Hause engagiert?

Bereits seit Mai 2010 arbeite ich intensiv mit den verschiedenen Objekten des Hauses. In dieser Zeit haben wir den Veranstaltungsbereich für sämtliche Locations aufgebaut. Das sind: Clärchens Ballhaus, der Spiegelsaal, Schloss Schwante, die Strandbar Mitte und die Märchenhütten. Vor zwei Monaten wurde ich dann gefragt, ob ich mich noch stärker einbringen und mithelfen möchte, um das Haus gastronomisch und organisatorisch neu auszurichten und die Strukturen den heutigen Anforderungen anzupassen.

Das ist also die neue Sonderaufgabe?

Wir konnten die Umsätze derart stark steigern, dass die technischen und organisatorischen Voraussetzungen diesem rasanten Tempo heute nicht mehr genügen. Deshalb ist meine Aufgabe, vorhandene Mängel zu analysieren und die notwendigen Anpassungen der Strukturen zu planen und umzusetzen.

Wie sieht Ihre Tätigkeit denn konkret aus?

Gemeinsam mit den beiden Geschäftsführern Christian Schulz und David Regehr gilt es zunächst, modernes Management sowie ein schlüssiges gastronomisches Gesamtkonzept mit den Werten und Zielsetzungen des Betriebes zu vereinen. Zusammen mit einem Controller werden hierzu auch Kostenstrukturen durchleuchtet. Moderne Kassensysteme und betriebswirtschaftliche Methoden zur Warenwirtschaft werden zu einem optimierten Ressourceneinsatz führen. Bei all diesen Schritten binden wir unsere Mitarbeiter intensiv ein, um das Ziel eines übergeordneten Managements für alle Einzelbetriebe zu erreichen. Also, für das Alte Europa, Schloss Schwante, das Strandbar-Plateau mit den Märchenhütten und die Strandbar Mitte inklusive Amphitheater.

Das klingt ja alles sehr harmonisch?

Natürlich gibt es Bedenken und Rückfragen von unseren Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Diese beantworten wir mit Klarheit und maximaler Transparenz, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Bleibt der Charakter des Hauses erhalten oder wird grundsätzlich etwas verändert?

Der Charakter des Ballhauses mit dem Zusammenspiel aus Gastronomie, Musik, Tanz und Theater ist zweifellos unser Alleinstellungsmerkmal und unsere Existenzgrundlage – alle geplanten Maßnahmen müssen sich diesem Ziel unterordnen. Die Umbauarbeiten werden im laufenden Betrieb stattfinden, so dass unser Stammpublikum weiterhin „sein“ Ballhaus besuchen kann. Darüber hinaus versuchen wir, zunehmend auch internationale Gäste anzusprechen. Die Marke „Clärchens Ballhaus“, die seit der 100-Jahr-Feier in 2013 auch international auf Resonanz stößt, soll weiter ausgebaut und gestärkt werden.

Das Gebäude steht unter Denkmalschutz. Sind da Umbauarbeiten nicht nur begrenzt möglich?

Selbstverständlich setzt das Landesdenkmalamt Berlin Grenzen, was den Umbau betrifft. Deshalb werden sämtliche Maßnahmen durch den beauftragten Architekten eng mit der Behörde abgestimmt.



## „Fit für den Start in die nächsten 100 Jahre“

Stefan Gruber ist Gastronomieberater und vermarktet Veranstaltungsorte. Derzeit engagiert er sich intensiv für Clärchens Ballhaus. Bei einem Lunch im Spiegelsaal erklärt er seine Strategie, um den Betrieb für zeitgemäße und internationale Ansprüche zu rüsten

Interview Eva-Maria Hilker • Foto Selina Schrader

Hat sich im Laufe der letzten zehn Jahre etwas verändert und wie wollen Sie in Zukunft darauf reagieren?

Ja, Berlin wird weltweit als immer attraktiver wahrgenommen, und die Besucherzahlen haben sich demzufolge stark nach oben entwickelt. Das wirkt sich auf alle gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Prozesse in der Stadt aus – natürlich auch auf Clärchens Ballhaus. Wir wollen weiterhin ein attraktives Angebot für die Berliner bieten. Bei uns kann man z. B. eine Flasche Wein für 14 Euro genießen und auch für kleines Geld unsere Klassiker wie Königsberger Klopse, Wiener Würstchen oder Buletten verzehren. Mit einem gut organisierten Team wollen wir uns noch stärker auf die wachsenden Besucherzahlen ausrichten. Alle weiteren, unter der Dachmarke Ballhaus betriebenen Orte sollen künftig effektiver ausgelastet werden – im Spiegelsaal mit dem bereits erwähnten Mittagstisch und Abendveranstaltungen. Selbstredend darf gerade im Spiegelsaal der kulturelle Aspekt nicht fehlen. Deshalb finden die Sonntagskonzerte ab 2017 wieder im wöchentlichen Rhythmus statt. Darüber hinaus stellen wir uns ein Restaurant-Konzept vor, eventuell mit wechselnden Köchen, die an den nicht fix belegten Tagen unsere Gäste begeistern.

Sie haben anfangs aufgezählt, was alles zur Gruppe Clärchens Ballhaus gehört. Welche Betriebe liegen Ihnen besonders am Herzen?

Schloss Schwante und das Strandbar-Plateau. Schloss Schwante gibt es nun seit zwei Jahren als Veranstaltungsort in Kombination mit einem laufenden Restaurantbetrieb. Von Berlin-Mitte ist es in gerade einmal 45 Minuten mit dem Auto zu erreichen und befindet sich auf einem idyllischen Park-Grundstück. Langfristig sollen vor allem Berliner Familien angesprochen werden, die einen besonderen Ort außerhalb der Stadt suchen. Die Kombination aus À-la-carte-Geschäft mit Hochzeiten und Familienfeiern erachten wir als stimmig und die ersten beiden Jahre haben gezeigt, dass wir auf einen guten Weg sind!

Das Strandbar-Plateau befindet sich auf einem ehemaligen Bunker, direkt gegenüber des Bodemuseums. Das Plateau wird heute in den Wintermonaten sehr erfolgreich mit den Märchenhütten bespielt. Zusätzlich wollen wir den Ort ab Frühjahr 2017 für Hochzeiten, Firmenveranstaltungen und private Feste etablieren. Das Interesse seitens unserer Kunden ist bereits erfreulich groß.

Generell zur Wirtschaftlichkeit – Ihre Erfahrungswerte für Clärchens Ballhaus in puncto Veranstaltungen?

Das Jahr kann inzwischen recht solide geplant werden, wobei September bis Dezember aufgrund vieler Firmenevents typischerweise die stärksten Monate sind. Berlinale, ITB und IFA sind starke Zugpferde für Berlin, die sich

konsequenterweise auch in unseren Buchungen niederschlagen. Die Berliner Fashionweek hingegen hat für uns kaum noch eine Bedeutung.

Die Fashionweek ist für Sie uninteressant?

Die hochkarätigen und etablierten Marken sind leider verschwunden. Die verbliebenen, meist jungen Modelabels, wollen zwar feiern – allerdings ohne die nötigen Budgets. Reine Sponsoring-Veranstaltungen passen nicht zum Konzept unseres Hauses und sind überdies wirtschaftlich uninteressant.

Im Februar geht es weiter mit der Berlinale ...

Die Berlinale hingegen ist wichtig für das gesamte Haus. Wir realisieren zwischen fünf und acht große Events, meist mit langjährigen Stammkunden. Inklusiv Spiegelsaal haben wir Kapazitäten für bis zu 1.000 Personen. Das können in dieser zentralen Lage nur wenige bieten.

Ihre Firma, die Stefan Gruber GmbH, steht auf zwei Beinen. Beschreiben Sie diese kurz?

Ich habe Ausbildungen zum Restaurantfachmann und Koch abgeschlossen und anschließend deutschlandweit einige Betriebe geführt. Das hilft mir bei meiner Tätigkeit als Berater verschiedener Gastronomen, weil ich – anders als ein klassischer Unternehmensberater – die Sachverhalte analysieren und die erforderlichen Veränderungen dann auch umsetzen kann. Oft sind nur kleine Anpassungen nötig, die jedoch enorm positive Auswirkungen haben. Neben meiner beratenden Tätigkeit für Clärchens Ballhaus ist meine Stärke, für jede Veranstaltung den richtigen Ort zu finden. Zu meinem Portfolio zählen verschiedenste, zentral gelegene Locations – vom Stummfilmkino bis zum Rooftop-Penthouse. Aktuell unterstütze ich ferner das jüngst mit einem Stern ausgezeichnete Restaurant „Einsunternull“.

Arbeiten Sie mit der Küchencrew aus dem Einsunternull?

Das Erlebnis der Veranstaltung mit ihren Gästen und Gesprächen steht im Mittelpunkt. Sternküche ist da mitunter zu platzeinnehmend. Daher arbeiten wir hierbei eher mit Partnern wie Berlin Cuisine zusammen. Diese liefern gute Qualität mit hoher Akzeptanz.

Kommt ein Gastronom auf Sie zu oder akquirieren Sie spezielle Orte?

Ich bin in der glücklichen Situation, mir meine Partner und Objekte aussuchen zu können. Wenn mich eine Location anspricht und fasziniert, versuche ich, den Kontakt zum Eigentümer herzustellen, um mögliche Optionen zu besprechen.

Es gibt da ja viele Mitbewerber ...

Bislang hatte ich keine Schwierigkeiten, geeignete Veranstaltungsorte und Geschäftspartner zu finden. Meine Stärke ist, stets das Besondere zu offerieren.

Sind Sie für jede Gruppengröße ansprechbar?

Ein Private Dinner im Frankfurter Turm ist beispielsweise für maximal 30 Personen ausgelegt. Mein Kerngeschäft sind dennoch Anlässe zwischen 50 und 1.000 Gästen – und das vorzugsweise in zentraler Lage. Diese Kompetenz wissen auch meine internationalen Kunden zu schätzen. Effizient für alle Beteiligten ist, wenn ich Veranstaltungsorte regelmäßig belegen und somit gut auslasten kann.

Ein brüchiges, aber charmantes Fabrikgebäude in Treptow ist nicht so Ihr Ding?

Wenn es Charme hat und über die erforderliche Infrastruktur verfügt, warum nicht?

Was planen Sie für die Zukunft von Clärchens Ballhaus?

Eine durchgehende Nutzung an 365 Tagen im Jahr! Das ist sicher ambitioniert – aber das Ziel kann man sich ja mal setzen.

Stefan Gruber  
www.stefangruber.de

Clärchens Ballhaus und Spiegelsaal  
Auguststraße 24, Mitte, Tel. 030 282 92 95,  
www.ballhaus.de  
www.schloss-schwante.de  
www.strandbar-plateau.de