

Retter der Lieblingssorte

Private Initiativen unterstützen existenzbedrohte Ladenbesitzer und Gastronomen

Wochenlang war es ruhig in Frankfurts Geschäften. Wo vorher Touristen und treue Kunden kleine Glocken an den Türen klingeln ließen, herrschte seit dem 23. März weitgehend Stille. Das hieß auch: Die Kassen blieben leer, und so ist es in vielen Betrieben trotz der seit Montag gelockerten Corona-Regeln weiterhin; Restaurants und Cafés haben auch künftig ganz geschlossen. Auf Plätzen, wo sich sonst Menschen bei einem Kaffee in der Sonne entspannen, sind die Stühle noch immer in ordentlichen Reihen aufgestapelt. Damit während und nach der Krise dennoch Geschäfte und Gastronomiebetriebe erhalten bleiben können, setzen sich einige Menschen ehrenamtlich für ihre Heimatstadt ein.

Eine Initiative ist zum Beispiel „Zusammen schaffen mers“ – nicht etwa eine Fußballer-Aktion, sondern eine Internet-Plattform, auf der sich Restaurantbetreiber unentgeltlich registrieren können. Das hat zum Beispiel Debora Perrone getan. Sie leitet mit ihrem Bruder seit 17 Jahren das Ristorante Portofino im Nordend. Nach der Schließung des Restaurants brachen den Betreibern nach eigenen Angaben etwa 80 Prozent des Umsatzes weg. Das war erst mal ein Schock. Zwar bestelle die Stammkundschaft weiterhin regelmäßig Essen, aber es sei kein Vergleich zu vorher, sagt Perrone. Sie und ihr Bruder waren die Ersten, die auf der Internetseite „Zusammen schaffen mers“ gelistet wurden und sind begeistert: „Ich finde die Idee klasse. Uns Gastronomen bleibt dadurch das Geld für Werbung erspart.“

Genau das wollte der Gründer der Plattform, Julian Herbert, erreichen: „Ich habe mich gefragt, was das Grundproblem der Gastronomie ist. Für die meisten ist es sehr schwierig, weiterhin mit den Kunden zu kommunizieren – nicht alle haben ausgebildete Kommunikationsexperten.“ Mit der digitalen Anlaufstelle für Frankfurter Gastronomen solle dafür gesorgt werden, dass die Restaurants weiterhin wahrgenommen würden. Unter *zusammen-schaffen-mers.de* sind mittlerweile rund 50 Restaurants aufgelistet, die einen Abhol-

oder Lieferservice anbieten. Und es werden täglich mehr. Dabei spiele es keine Rolle, ob es „ein gehobenes Restaurant oder ein kleiner Imbiss ist, denn das ist Frankfurter Esskultur“, sagt Julian Herbert. Hauptberuflich leitet Herbert zusammen mit seinem Bruder Justus und Mitgründer Andre Mordhorst das Startup Pergano, das Verpackungen herstellt. Damit beliefern die Jungunternehmer jetzt auch viele Teilnehmer der Initiative. Dass der Name ihrer Aktion gleichzeitig ein Leitspruch von Kickers Offenbach ist, war den Initiatoren anfangs gar nicht bewusst.

Diese Solidarität unter Gastronomen ist auch Marc Merly wichtig. Er ist einer der Geschäftsinhaber des Restaurants Mancini. „Wir sitzen alle in einem Boot, und wir müssen alle gucken, wie wir mit den Auswirkungen des Virus umgehen“, sagt er. „Deshalb war es uns einfach wichtig, eine Verbundenheit darstellen zu können. Wir möchten auch zeigen, dass man es wirklich zusammen schaffen kann. Und dass wir keine Konkurrenzkämpfe ausfechten wollen.“

Für viele Gastronomen ist ein Lieferservice der einzige Weg, weiterzumachen. Auch nach den jüngsten Lockerungen werden die Restaurantbetreiber darauf zurückgreifen müssen. Anders sieht es vielleicht für die Besitzer kleiner Läden aus – sie dürfen zum Teil wieder öffnen. Doch ob die Kunden wirklich kommen, ist ungewiss.

Wer sein Geschäft komplett schließen musste, findet Hilfe auf der Plattform „Wir helfen Frankfurt“. Hier können mit ein paar Klicks Gutscheine im Wert von zehn, 20, 50 oder 100 Euro erworben werden. So sollen die Geschäfte liquide bleiben können, sagt der Gründer der Plattform, Rene Yaghobian. Die Gutscheine seien wie ein Minikredit. Als Selbständiger ist Yaghobian ebenfalls von der Krise betroffen. Als er von der Idee aus Berlin hörte, lokale Unternehmen durch Gutscheine zu unterstützen, wusste er, dass so etwas auch für Frankfurt funktionieren könnte. Seit Anfang April können sich Geschäfte aller Art unentgeltlich eintragen lassen. Dabei sei

es egal, ob es sich um Fotografen, Schneider oder einen Schlüsseldienst handele – alle seien willkommen. Aktuell sind rund 20 Geschäfte gelistet, aber Yaghobian hofft, dass bald noch mehr hinzukommen.

Doch was ist mit Unternehmen, die keine Waren verkaufen? Yvonne Schrodts und ihre Partnerin mussten ihre Eventagentur schließen. Mit „remynd“ vermieten sie Veranstaltungsräume für Konferenzen, Malkurse und Workshops. Doch weil Unternehmen jetzt keine Coachings mehr brauchen, sind Aufträge rar. Die Entdeckung der Gutschein-Plattform war da eine willkommene Hilfe. „Das gibt einem die Möglichkeit, sich noch mal darzustellen und dem Kunden zu sagen: Wir sind da, wir können zwar jetzt nicht helfen, aber zu einem späteren Zeitpunkt sind wir für euch da, wenn ihr uns jetzt ein bisschen unterstützt“, sagt Schrodts.

Auch wenn sie bis jetzt noch keinen Gutschein erhalten haben, ist die Agenturchefin zuversichtlich: „Die Website ist noch nicht so bekannt. Wir sind auch kein klassisches kleines Lädchen, wo man Produkte kaufen kann“, sagt sie. „Aber ich finde es total wichtig, dass man jetzt guckt, dass es den Unternehmen später gutgeht.“

Die Gutscheine haben vorerst kein Ablaufdatum, denn wann und wie es später weitergehen wird, ist unklar. „Letztendlich muss jeder eine Lösung für sich finden“, sagt Yaghobian. „Aber die Leute wollen arbeiten.“ Deswegen habe er sich auch für Gutscheine und gegen Spenden entschieden.

Dass viele Menschen helfen wollen und sich wie Herbert oder Yaghobian etwas überlegen, um ihren Teil beizutragen, ist einer der wenigen schöneren Aspekte der Corona-Krise. Die Gründer der beiden Plattformen verbindet ihre Liebe zur Heimat. „Wir wollen die Frankfurter Lieblingssorte retten“, sagt Julian Herbert am Telefon. Er will erreichen, dass möglichst alle erhalten bleiben, dass sie trotz der Corona-Pandemie überleben. Seine Aktion sei ein kleiner Beitrag dazu.

NELE HARDT