



## gespräch

mit **Pierre Nierhaus**,  
Unternehmensberater und Buchautor

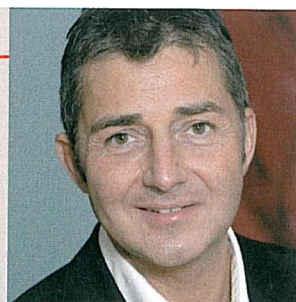


FOTO: NIERHAUS

### Erfolgreich wirtschaften

**Pierre Nierhaus hat 15 Gastronomiebetriebe allein und mit Partnern geführt. Heute arbeitet er als Berater, Trendexperte und Autor. Mit Jean-Georges Ploner hat er Anfang des Jahres das Buch »Reich in der Gastronomie« veröffentlicht, das über seine Webseite nierhaus.com bestellbar ist.**

**Lebensmittel- und Energiepreise steigen. Viele Menschen haben immer weniger Geld in der Tasche. Sie behaupten, dass Gastronomen trotzdem reich werden können. Wie soll das funktionieren?**

Der Titel meines Buches ist provokant. Trotzdem bin ich fest von der Grundaussage überzeugt. Wichtig ist vor allem, dass Gastronomen eine klare Vision, ein klares Konzept und ein klares Marketing besitzen. Die Angestellten sollten diese drei Dinge kennen. Denn nur, wenn sie diese »leben«, ergibt sich daraus auch eine gute Servicekultur, die u. a. ein Weg zum Erfolg ist. Ich rate Betriebsinhabern, mit ihren Mitarbeitern dafür einen Leitfaden zu erstellen und u. a. folgende Fragen zu beantworten:  
Was setzen meine Gäste als selbstverständlich voraus?  
Wie kann ich sie überraschen und begeistern?  
An welchen unliebsamen Kleinigkeiten scheitert manchmal der Service?

**Statt sich über hohe Gewinne zu freuen, befürchten manche Betriebsinhaber eine Insolvenz. Wie können sie die verhindern?**

Der Markt entscheidet über den Erfolg. Viele erstellen ihr Konzept nur nach persönlichen Vorlieben. Dabei ist es unabdingbar, auch die Nachfrage an dem Standort ständig zu beachten. Wer sie ignoriert, geht Pleite. Bei Bedarf muss das Konzept einer veränderten Marktsituation angepasst werden. So gibt es z. B. durch den demographischen Wandel immer weniger junge Gäste. Zusätzlich treffen manche Gastronomen folgenschwere Entscheidungen oft überhastet oder akzeptieren eine kurzfristige Lösung für ein langfristiges Problem. Auch das ist schlecht. Betriebsinhaber sollten sich rechtzeitig überlegen, welche Aufgaben auf sie zukommen könnten und sich darauf vorbereiten. Dabei hilft der Austausch mit Branchenfremden oder Beratern. Sie lenken den Blick auf Dinge, die man als »Betriebsblinder« oft übersieht.

**Was zeichnet ein gutes Restaurant- bzw. Hotel-Konzept aus?**

Es orientiert sich an dem Bedarf vor Ort. Bewährt hat sich dabei eine ausgeglichene Mischung zwischen eigenen Einfällen, Tradition und »geklauten« Ideen. Zusätzlich muss immer bedacht werden, dass man mit seiner Idee Geld verdienen möchte. Wenn dann noch die Qualität, das Objekt, der Enthusiasmus und die Konstanz stimmen, kann fast nichts mehr schief gehen.

**Und wie setzt man dieses nun erfolgreich in die Praxis um?**

Angehende Hotel- und Restaurantbesitzer müssen von ihrem Vorhaben überzeugt sein und es konsequent verwirklichen. Auf gar keinen Fall sollten sie ihr Konzept »verwässern«. So wäre es z. B. unklug, als griechisches Spezialitätenlokal Pasta-Gerichte anzubieten. Gastronomen, die bereits am Markt agieren, gebe ich folgende Tipps: Versuchen Sie immer, alles noch ein bisschen besser zu machen als am Tag zuvor, ohne in übertriebenem Perfektionismus abzudriften. Helfen Sie Ihren Mitarbeitern, geben Sie Ihnen Verantwortung. Und bleiben Sie sich sowie Ihren Werten treu.