

■ **Buchtipp „Reich in der Gastronomie“:**

„Jeder kann es schaffen“

Vor einiger Zeit hat die Boulevardpresse den ersten Gastwirt-Freitod auf die Titelseiten gebracht – Tod wegen Nichtrauchergesetz. Zeitgleich verrät ein neues Fachbuch, wie man in der Gastronomie reich werden kann. Ganz schön frivol, Pierre Nierhaus!

Zu bejammern gäbe es tatsächlich viel: Umsatzeinbußen wegen neuer Gesetze, die letzten Ausläufer von „Geiz ist geil“, und immer noch erkennt das deutsche Publikum Leistung und Qualität nicht an. Und dann kommt einer wie Pierre Nierhaus und behauptet, nach gut 250 Seiten Lektüre seines neuen Buches ist man aus dem Größten raus und kann in der Gastronomie reich werden. Mutig, oder? Dabei gibt es doch schon so viele Reichwerden-Ratgeber, die mit Sprüchen wie „Jeder kann es schaffen, wenn er nur will“ die Bestsellerlisten entern.

Nierhaus Buch jedoch unterscheidet sich durchaus von den mitunter an Scharlatanerie grenzenden Konkurrenzprodukten. Zusammen mit seinem Co-Autor Jean-Georges Ploner liefert er dem Neu-Gastronom, dem Quereinsteiger aus anderen Branchen oder auch dem aufgeschlossenen etablierten Wirt einen sorgfältig durchkomponierten Masterplan. Nierhaus setzt auf „soft facts“, auf die Kraft einer gastronomischen Vision und auf durchdachte Konzepte.

Schritt für Schritt zum Erfolg

Der gebürtige Düsseldorfer, der selbst 15 Betriebe allein oder mit Partnern geführt hat und als Gastronomieberater und PR-Experte wirkt, geht Schritt für Schritt vor: 15 knapp formulierte Erfolgsfaktoren zu Beginn des Buches werden im weiteren Verlauf detailliert durchexerziert. Dass man glaubwürdig und enthusiastisch sein muss und sich gut auf sein Geschäft vorzubereiten hat, mag dem angehenden Gastronom ja noch einsichtig sein. Aber über Servicepersonal, Manage-

mentkonzepte, zielgerichtetes Marketing und ökonomische Arbeitsorganisation hat er sich vielleicht noch keine Gedanken gemacht. Und all das formuliert Nierhaus knapp, klar und nachvollziehbar in einer leicht verständlichen, den Leser stark einbeziehenden Argumentation.

„Eine der Fähigkeiten, die man als Gastronom beherrschen sollte, ist trendgerechtes Denken“, erläutert Nierhaus im Gespräch mit *Gastrotel*. Etwa drei bis fünf Jahre sollte man vorausschauen und mögliche Trends wittern können. „Dazu ge-

hört auch, dass ich bei einem neuen Objekt weiß, ob die Stadt demnächst meine Straße umbauen wird“, bricht der Schnellsprecher ein abstraktes Trendbewusstsein auf den gastronomischen Alltag herunter. Als Motivation für eine gastronomische Laufbahn lässt Nierhaus einige gern geäußerte Schlagworte nicht gelten: „Ich bin gern mit Menschen zusammen. Ich koche gern. Ich habe eine soziale Ader. Alles ganz schön, aber Unsinn. An erster Stelle muss der Satz stehen: Ich will Geld verdienen. Ich will profitabel arbeiten.“



Foto: Traumer Verlag

„An erster Stelle muss der Satz stehen: Ich will Geld verdienen. Ich will profitabel arbeiten“, sagt Pierre Nierhaus im Gespräch mit *Gastrotel*.

Eigene Vision

Nierhaus macht deutlich, welche Fehler ein angehender Gastronom machen kann. Einen Architekten mit der Planung seines Objektes zu beauftragen und den Mann dann machen zu lassen, hält er für grundsätzlich falsch. An erster Stelle müsse vielmehr die eigene Vision stehen, der sich alles andere unterzuordnen hätte. „Man muss eine Marke aus sich selbst machen“, fordert er. Nierhaus ist in der „systemorientierten Gastronomie“ zuhause, wie er Gastronomiekonzepte nennt, die sich womöglich vervielfältigen lassen. In diesem Teil der Branche sieht er auch die Gewinner: All den Maredos, Boleros, Road Stops und Sausalitos seien ja Fragen gemeinsam wie: „Wie kann ich das Lohnmanagement vereinfachen? Wie kann ich günstiger einkaufen?“ Mit der Formulierung und Beantworten solcher Fragen lässt sich die Arbeit erleichtern und lassen sich viele Kosten sparen. „Was kann ich weglassen? Was brauche ich unbedingt und was brauche ich nicht für mein Konzept?“ ist für Pierre Nierhaus eine der Kernfragen, die ein Gastronom beantworten können muss, der sich nicht sein Konzept verwässern oder zerfransen will.

„Ohne Optimierung geht es nicht“, antwortet Nierhaus auf die Frage, ob systemorientierte Gastronomie nicht zur Uniformität führe und unsere Städte ebenso verschandele wie all die Filialisten in unseren Fußgängerzonen. Der Trend zum System sei weltweit zu beobachten, erklärt Nierhaus, der regelmäßig die Trendmetropolen der Welt besucht und Seminarreisen etwa nach Las Vegas, Kiew oder Dubai anbietet. Singapur, Bangkok, Shanghai, London und immer wieder New York haben seinen Blick geschult. Die zunehmende Verstärkung gebiert neue urbane Gewohnheiten, die auf das gastronomische Angebot ab-

KASTEN

Pierre Nierhaus/Jean-Georges Ploner: *Reich in der Gastronomie* Matthaes Verlag 2008, 271 Seiten, 29 Euro. Weitere Informationen: www.nierhaus.com

Buchtipps „REICH IN DER GASTRONOMIE“: „Jeder kann es schaffen“

färben. Und trotzdem könne selbst in der systemorientierten Gastronomie, der Wirt immer seinen eigenen Charakter hineinbringen.

Geeignete Gegenstrategien

Doch warum geht es so vielen Gastronomen trotzdem so schlecht, warum leiden sie so unter dem Rauchverbot? Da schlägt Nierhaus einen weiten Bogen: Wie der Betreiber einer innerstädtischen Gastronomie gegen kurze Mittagspausen oder gegen das Angebot der Betriebskantine anzukämpfen habe und sich geeignete Gegenstrategien ausdenken müsste, so sei es auch die Pflicht der Gastronomen gewesen, sich auf das drohende Nichtrauchergesetz vorzubereiten. „Seit dreieinhalb Jahren rennt die Dehoga herum und kämpft dagegen an. Das hätte man frühzeitig sehen und reagieren können.“ Und fügt hinzu: „Diejenigen, die nicht professionell arbeiten, haben keine Chance.“

Harte Worte, klare Ansagen von Pierre Nierhaus. Und mitunter so pragmatisch, dass es weh tut: „Da kommt ein Wirt aus der Düsseldorfer Altstadt oder aus dem Frankfurter Äppelwoiviertel zu mir und klagt, dass sein Mittagsgeschäft nicht laufe. In so einem nächtlichen Ausgehviertel! Und was rate ich ihm: Dann mach doch mittags zu. Spar dir doch eine Schicht.“ Und hier setzt eben auch der Nutzen für den etablierten Wirt an: „Er muss neue Wege gehen, sich infrage stellen. Bevor die Gäste gelangweilt sind, muss ich aktiv werden. Ich darf mich von meinen Gästen nicht fragen lassen, wann ich denn mal wieder streiche oder renoviere. Das muss ich selbst schon wissen.“ Nur allzu schnell darf der Gastronom auch nicht sein, er muss die Gäste mitnehmen können. Denn: „Wer die Karawane anführt, muss immer noch in Sichtweite sein.“

Peter Erik Hillenbach