

Freundlicher Service, feminines Design

Pierre Nierhaus, Gastronomie-Berater, Wirt des „NYC“ in Frankfurt, über erfolgversprechende Lokale

Sie haben gerade ein Buch herausgebracht mit dem Titel „Reich in der Gastronomie“. Sollte ich die Branche wechseln?

Viele Leute reagieren so und denken, das hat vor allem etwas mit viel Geld zu tun. Aber „reich sein“ kann man unterschiedlich definieren. Reich ist man zum Beispiel auch, wenn man Zeit gewinnt, Spaß hat und zufrieden ist.

Neue Lokale werden ständig eröffnet, es werden aber auch ständig welche geschlossen. Was machen die Betreiber falsch?

Ich glaube, das größte Handicap ist, dass jeder gerne isst und trinkt und viele denken, es sei ja so einfach. Oft höre ich von Leuten, die eigentlich Hobbyköche sind, sich aber für Profis halten und sich aus einem Traum heraus selbständig machen. Da wird leicht die harte Arbeit unterschätzt, die vielen Stunden, die man im Betrieb ist, die Notwendigkeit, gute Laune zu haben.

Mit guter Laune wird doch nicht verdient?

Viele Lokale sind am Bedarf vorbeigeplant.

Aber nicht nur von Hobbyköchen.

Nein. Insgesamt wird zu oft das, was man selber gerne tut, als Thema für das eigene Restaurant genommen. Wenn man zum Beispiel gerne nach Portugal in Urlaub fährt und sagt, ich mache jetzt ein portugiesisches Restaurant auf. In einem kleinen Ort, in dem gar keine Zielgruppen übrig sind, könnte ein gutbürgerliches Restaurant oder ein italienisches wahrscheinlich mehr Erfolg haben. Ein Grund für die vielen Schließungen ist auch, dass die Gastronomie unterfinanziert ist und zu wenig Hilfe von den Banken bekommt.

Aber es gibt ja die Brauereien. Manchmal wundert man sich, dass einer, der schon zwei, drei Betriebe in den Sand gesetzt hat, noch jemanden findet, der den dritten finanziert.

Die Brauerei ist an Absatz interessiert. Und wenn jemand über



Pierre Nierhaus

eine gewisse Zeit Absatz garantiert, ist das zunächst einmal kein so uninteressanter Partner. Außerdem haben Brauereien meistens den ersten Mietvertrag inne. Das bedeutet, wenn es kriselt, haben sie zumindest gleich das Objekt wieder. Aber natürlich muss jeder, der eröffnen will, auch sehen, dass Brauereien logisch und finanzorientiert denkende Unternehmen sind, die im Endeffekt ihr Geld zurückhaben wollen. Und wenn es einem auch manchmal sehr leicht gemacht wird, mit ein paar zehntausend Euro Startkapital etwas aufzumachen, darf man nicht vergessen: Die Realität holt einen ein, wenn man nach einem halben Jahr oder einem Jahr die Absatzzahlen nicht erreicht hat.

Wie wichtig ist der Service für den Erfolg in der Gastronomie?

Das ist der allerwichtigste Punkt. Ein Gastronom, der zum Beispiel mit einem kleinen Objekt anfängt und keinen Franchise-Betrieb führt mit den entsprechenden Anweisungen, der ist sein eigenes Konzept. Der Funke zu seinem Personal muss überspringen. Und

wenn das funktioniert, klappt es auch mit den Gästen. Der Faktor Mensch ist extrem wichtig, sonst könnte man ja zu Hause bleiben.

Gibt es Konzepte, die nicht funktionieren können?

Es funktionieren die nicht, für die der Bedarf nicht ermittelt worden ist, bei denen die Qualität nicht stimmt oder Trends nicht berücksichtigt worden sind.

Was wird in nächster Zukunft besonders erfolgreich sein?

Aus Amerika kommt der Begriff „fast casual“, das setzen zum Beispiel die „vapiano“-Lokale um. Es ist ein sehr modernes Thema: schnell und einfach zu konsumierendes Essen, gute Produkte. Es geht in Zukunft alles mehr in Richtung „bio“ und insgesamt zu leichtem, gesundem Essen. Bei der Einrichtung wird ein feminines, hochwertiges Design mit schönen Oberflächen immer wichtiger.

Die Fragen stellte Jacqueline Vogt.

Pierre Nierhaus, Jean-Georges Ploner, „Reich in der Gastronomie“, Matthaes Verlag, Stuttgart, 29,90 Euro.