Pierre Nierhaus erklärt, wie der Gastronom reich wird

Frankfurt. „Wenn ich einmal reich wär'…" – davon träumt nicht nur der Milchmann Tevje, sondern auch so mancher Gastronom. Pierre Nierhaus hat in dieser Woche einen Leitfaden veröffentlicht, der ganz provokant den Titel „Reich in der Gastronomie" trägt. Der Frankfurter Gastronom und Trendexperte spricht aus Erfahrung. Immerhin eröffnete der gebürtige Düsseldorfer mit 26 Jahren seinen ersten eigenen Betrieb, fünfzehn weitere folgten, allein oder mit Partnern. Heute betreibt er das Restaurant „NYC" auf der Schweizer Straße, entwickelt als Selbstständiger sechs bis sieben Gastronomiekonzepte pro Jahr und berät Gastrokollegen über die internationalen Trends.

Millionär wurde er dadurch zwar nicht, „aber reich sein hat ja nicht nur mit Geld zu tun", betont er. Es könne auch selbstbestimmtes Arbeiten, Zufriedenheit mit dem eigenen Projekt bei angemessenem Verdienst bedeuten. Sein Buch soll eine Hilfe sein, das eigene Restaurant, die Kneipe oder Bar auf solide Beine zu stellen. „Viele Gastronomen gehen davon aus, dass es genügt, kochen oder kellnern zu können, haben aber kein Konzept." Dabei sei es zentral, sich darüber klar zu sein, um es gut vermarkten zu können. Als ein Beispiel führt er das Hofbräuhaus an, das wohl erfolgreichste Wirtshaus der Welt.

Erfolgsfaktoren wie Glaubwürdigkeit, Enthusiasmus, Wirtschaftlichkeit, Lage und guter Service sind im Buch leicht lesbar und mit praktischen Beispielen ausgeführt. Dabei macht Nierhaus auch vor selbstkritischen Betrachtungen nicht Halt. Sein „Frankfurter Bierhaus" hinter dem Arbeitsamt, das er vor fast zwanzig Jahren eröffnete, hätte nur eineinhalb Kilometer weiter Richtung Stadtzentrum bei etwas höherer Miete einen doppelt so hohen Gewinn gehabt. „Es wäre für mich einfach das bessere Geschäft gewesen", weiß er heute.

Ein erfolgreiches Selbstmanagement ist ebenso Teil seines Leitfadens wie ein ausführliches Kapitel über den Weg zum eigenen Konzept. Dabei ist der Blick in die Zukunft seiner Ansicht nach unerlässlich. Diesen praktiziert er selbst seit 12 Jahren, indem er mit Gastronomen in die Trendhauptstädte der Welt reist. „Neun bis zehn Städte scanne ich regelmäßig." In vier Tagen New York zeigt er seinen Teilnehmern dann auch schon mal 60 bis 70 Objekte, die Anregungen für das eigene Unternehmen geben können. Die verrücktesten Konzepte gebe es derzeit in Bangkok, die aufwändigsten in Las Vegas. „Wer in der Gastronomie die Zukunft mit ihren unglaublichen Chancen nicht berücksichtigt, wird nicht überleben. Wer strategisch seinen Erfolg plant, hat auch eine gute Chance, damit reich zu werden", schreibt Nierhaus aus eigener Erfahrung: „Einmal hätte es fast geklappt." Doch auch er erlebte Rückschläge, wie in der Zusammenarbeit mit den Gastronomen Gerd Schüler und Michael Presinger, von denen er sich im Jahr 2000 trennte. „Heute bin ich selbstständig und komme gut klar, aber auch, weil ich bis zu 80 Stunden in der Woche arbeite." So schnell will er seine abwechslungsreiche Beratertätigkeit nicht für ein weiteres lokales Projekt eintauschen. (bö)

Hinter der Theke im „NYC" steht Pierre Nierhaus selten. Er berät Kollegen, jetzt auch in Buchform.

Seit gut 12 Jahren führt er das amerikanische Burger-Restaurant in Sachsenhausen erfolgreich.