

„Coaching muss heute ganzheitlich sein“

Pierre Nierhaus gibt der noch immer gängigen Kurzzeitberatung durch Externe kaum mehr eine Chance auf Erfolg

■ AHGZ, 12.11.05 / red

FRANKFURT/M. Weg von der Kurzzeitberatung – hin zur Weiterentwicklung von Betrieb und Unternehmer. Für den Consulter Pierre Nierhaus ist dies der entscheidende Schritt zur Erfolgssicherung in der mittelständischen Gastronomie.

Nierhaus, von Hause aus Gastronom und Konzeptentwickler, beobachtet in seinem Consulting-Unternehmen den zunehmenden Bedarf an einer Beratungsleistung, bei der Unternehmer und Coach gemeinsam Veränderungen erarbeiten, umsetzen und etablieren. „Wirtschaftlichkeit als Unternehmensziel wird langfristig am besten durch ganzheitliches Coaching erreicht, bei dem die Basis für gute Zukunftsperspektiven geschaffen werden“, ist Nierhaus überzeugt. Im Mittelpunkt dieses Prozesses, der sich über einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten erstreckt, steht der Unternehmer, der jeden Monat einen ganzen Tag mit dem Coach im Betrieb verbringt. Die Ursachen für die Neuausrichtung reichen von Expansionsplänen, einem notwendigen Relaunch oder bevorstehenden Generationswechsel bis zu Anzeichen rückläufiger Geschäftsergebnisse auch bei bislang erfolgreichen Gastronomen.

Weiterentwicklung durch gezieltes Coaching

In Zeiten von extremem Wettbewerbs- und Marktdruck genügt es nach Nierhaus Auffassung nicht, nur an Symptomen zu arbeiten. Vielmehr müssen Unternehmer, Betrieb und das Umfeld ganzheitlich betrachtet werden. Coaching bietet nach Nierhaus' Erfahrung die besten Möglichkeiten, Arbeitsabläufe und Verhalten so zu verändern, dass sich nachhaltiger Erfolg einstellt. „Häufig ist es so, dass sich im Laufe der Zeit Strukturen entwickelt haben, die für das Unternehmen nicht förderlich sind. Diese zu erkennen, ist meist nur einem Außenstehenden möglich. Coaching bedeutet, dass ich gemeinsam mit dem Unternehmer die Schwachstellen analysiere, die das gesamte System negativ beeinflussen und wir mit gezielten Maßnahmen neue sinnvolle Strukturen schaffen. Ziel des Coachings ist, dass der Unternehmer anschließend in der Lage ist, die Neuausrichtung nach innen wie

nach außen allein fortzuführen“. Die von ihm eingesetzte Methode, die in anderen Branchen bereits mit Erfolg etabliert ist, wird auch als systemisches – in den U.S.A. als holistisches Coaching – bezeichnet.

Der Entschluss zu einem Coaching bringt die Durchleuchtung des gesamten Betriebes inklusive der betriebswirtschaftlichen Auswertung mit sich. Im Fokus der gesamten Maßnahmen stehen die Umsatzerhöhung und damit die Wirtschaftlichkeit.

„Dieser Erfolg stellt sich nach meiner Erfahrung in einer Kurzzeitberatung kaum ein. Dies geht nur in einem begleitenden Coaching, das zugleich verändert, kontrolliert und motiviert“. In der Praxis bedeutet dies, dass Pierre Nierhaus sich am ersten Coachingtag in-



Pierre Nierhaus: „Die intensive Betreuung macht den Unterschied zwischen Coaching und Consulting aus“

Foto: Kraft

das Team erstellt. Beim folgenden Coachingtag wird Bestandsaufnahme gemacht, werden bis dato verwirklichte Vorgaben überprüft, Empfehlungen ausgesprochen und die nächsten Schritte festgelegt.

Erst die Strukturen verändern, dann die Kommunikation

Die ersten Veränderungen setzen im innerbetrieblichen Bereich an: an der Konzeption und dem Profil, an der Qualität, den Arbeitsabläufen, der internen Kommunikation, der Führung und Motivation. Eine zentrale Bedeutung kommt dabei der Arbeitsweise und dem Führungsmodell des Unternehmers und seiner leitenden Mitarbeiter zu. Sobald die inneren Strukturen neu aufgebaut sind, geht es im nächsten Schritt um die Kommunikation, um Marketing, Werbung und PR. „Die intensive Betreuung des Unternehmers macht den entscheidenden Unterschied zum Consulting. Beim ganzheitlichen Coaching lernt der Unternehmer, Zusammenhänge anders zu sehen und neue Arbeitstechniken kennen, setzt das Erlernte unter Anleitung praktisch um und wird durch Erfolge bestätigt.“

Nierhaus weiß wovon er spricht: Er verfügt durch seine Ausbildung beim renommierten ComTeam Institut im systemischen Prozessmanagement und Coaching über fundiertes Handwerkzeug. Außerdem kennt er die Probleme und Herausforderungen des Unternehmers aus eigener Erfahrung, denn Nierhaus ist selbst mittelständischer Gastronom und hat in seiner 20jährigen Berufslaufbahn über zehn Betriebe selbst geleitet und rund fünfzig Konzepte von Fast Casual, Fine Dining bis Hotelgastroonomie entwickelt und zum Erfolg geführt. Als anerkannter Experte für Trend und Innovation hat Nierhaus den Überblick über sinnvolle strategische Neuausrichtungen. Nierhaus ist Mitglied der FSCI, dem internationalen Verband der

Berater und Planer für Hotellerie und Gastronomie und deren Ehrenkodex verpflichtet. „Ich verstehe mich als Dienstleister und bringe meine gesamte Erfahrung und Kompetenz zum Wohle des Kunden ein. Dazu gehört auch die Ehrlichkeit, wenn nötig dem Unternehmer zu einem Kurswechsel zu raten und ihn dabei zu begleiten.“

Pierre Nierhaus

Der gebürtige Düsseldorfer, der zuerst in der Hotellerie und später im Marketing in der Filmbbranche tätig war, ist selbst erfolgreicher Gastronom, Consulter, Konzeptentwickler und Trendexperte. In seiner Laufbahn hat Nierhaus bis zum heutigen Tag elf eigene, sowie als Consulter über 50 gastronomische Betriebe zum Erfolg geführt. Nierhaus gilt als ausgewiesener Experte für die internationale Gastronomie und begleitet mehrmals im Jahr Fachstudienreisen zu den trendigen Gastro-Claims dieser Welt.

► www.nierhaus.com

Anzeige

Wir optimieren Ihre

ARBEITSPROZESSE

ADLATUS

Reinbeker Weg 76 – 21465 Wenlof
Telefon: 040 - 75 11 48 48
Telefax: 040 - 75 11 48 58
www.adlatus-kg.de

tensiv mit dem Betrieb auseinandersetzt und anschließend gemeinsam mit dem Unternehmer klare Ziele, sowohl in betrieblicher wie auch betriebswirtschaftlicher Hinsicht, definiert. In den Folgemonaten wird an jeweils einem ganzen Coachingtag das vereinbarte Maßnahmenprogramm Stück für Stück umgesetzt und Details besprochen.

Für die Zeit zwischen den Coachingtagen wird gemeinsam ein Arbeitsplan für den Unternehmer und