JAHRHUNDERTHALLE FRANKFURT

IM MÄRZ

01.03 Star Wars - The Highlight Concert
04.03 Milky Chance
05.03 Felix Lobrecht Ausverkauft
06.03 Abba Gold - The Concert Show
07.03 Stefan Verra Club
08.03 Detlef Soost Club
08.03 Dschungelbuch - das Musical
09.03 FAT FREDDYS DROP
11.03 Kontra K Ausverkauft
12.03 Harry Potter in Concert
13.03 God Save The Queen - The Show Goes on
14.03 Panagiota Petridou Club
14.03 Rock meets Classic
15.03 Nightwash Club
15.03 Ines Anioli
18.19.03 The Australian Pink Floyd Show
20.03 Symphonic Rock
21.03 Torsten Sträter Ausverkauft
24.03 Nico Santos
25.26.03 Serdar Somuncu
26.03 Fantasy Lesereise Club
27.03 Dieter Nuhr Ausverkauft
28.03 Marc Weide Club
28.03 Die Nacht der Musicals
29.03 Goodbye Hoechst Club
29.03 Profilerin Suzanne Grieger-Langer
30.03 The Spirit of Freddie Mercury
31.03 Biyon Kattilathu Club

SAVE THE DATE!

GOODBYE HOECHST
VON KÖNNERN, SPIELERN UND SCHARLATANEN

29|03|20 Goodbye Hoechst
Autorengespräch über den Niedergang der HOECHST AG - Club

the songs of Leonard Cohen

08|05|20 The Songs of Leonard Cohen
performed by Field Commancer C.

FRANKFURT Burlesque Festival 2020

20-22|11|20 Burlesque Festival 2020 - Club

NEU IM VORVERKAUF

14.03.20 Panagiota Petridou Club
09.05.20 Lars Reichow Club
12.06.20 PsychopathINNEN - Lydia Benecke Club
30.09.20 Steve Hackett
02.11.20 LAUV
04.11.20 Kawus Kalantar Club
13.11.20 Simon Stäblein Club
07.12.20 The Dublin Legends Club
08.01.21 Urban Priol
09.01.21 Stahlzeit - Rammstein Tribute Show
10.02.21 TAO

IHR VIP UPGRADE!
JAHRHUNDERTHALLE PREMIUMLOUNGE
BUCHBAR UNTER JAHRHUNDERTHALLE.DE/PREMIUM

Tickets: www.ticketmaster.de / 01805 - 36 01 240*
*(0,14€/Min. aus dem dt. Festnetz / max. 0,42€/Min. aus dem dt. Mobilfunknetz)

Echt Freundlich

Pierre Nierhaus, Ex-Top-Gastronom in Frankfurt, heute Berater. Er hat ein Buch über Freundlichkeit geschrieben.

JOURNAL FRANKFURT: Warum schreibt man ein Buch über Freundlichkeit? Wir alle wissen doch, dass wir freundlich sein sollten.

PIERRE NIERHAUS: Ich habe gemerkt, dass ich mit Freundlichkeit eine Menge erreichen kann. Bei meinen Gästen aber auch bei meinen Mitarbeitern und auch im Umgang mit allen Menschen. Und eigentlich ist Freundlichkeit auch richtig profitabel. Ich sage mal, der alten Dame über die Straße helfen, das ist der Klassiker. Aber es gibt ganz viel mehr. Sag mal deinem Arzt, er macht einen guten Job. Sag mal der Krankenschwester, toll, dass sie nachts da ist. Dem Menschen in der Straßenbahn neben mir: Du hast aber ein schönes Hemd an. Du kriegst sofort was zurück.

Aber mit alten Damen über die Straße helfen kann man noch kein Geld verdienen, glaube ich. Wie verdient man Geld mit Freundlichkeit?

Na ja, in meinem Buch „Echt Freundlich" habe ich als Erstes eines abgeschafft: „Kunden", „Klienten", „Patienten" – für mich gibt's nur noch Gäste. Wenn ich Gäste habe, muss ich Gastgeber sein, das heißt: Ich muss präsent sein. Ich gucke den anderen an. Ich möchte aber auch etwas über sie oder ihn wissen. Diese Präsenz verbindet. Dadurch bin ich selbst natürlich auch viel attraktiver. Ich fühle mich gut dabei. Ich mache eigentlich auch verdammt gute Geschäfte dabei.

Ein Thema in der Frankfurter Gastronomie ist ja der Weggang der IAA. War Frankfurt nicht freundlich genug?

Manchmal sagt man ja: Andere Besen kehren gut. Ich kann mir ganz gut vorstellen dass sich das Messegeschäft insgesamt ändert. Für die IAA war es an der Zeit, etwas zu ändern. Thema Nachhaltigkeit, neue Mobilität. Ich glaube die Frankfurterinnen und Frankfurter hätten es super hingekriegt, aber ich glaube, irgendjemand wollte mal wechseln. Ich glaube ganz bestimmt nicht, dass es an unserem Oberbürgermeister lag. Ich finde es sehr schade. Ich war immer ein begeisterter Anhänger der IAA. Wir müssen es anderweitig wieder rausholen.

Kommen wir zu Früher. Viele Menschen in Frankfurt kennen noch einige Deiner 13 Lokale. Welcher Laden war Dein Liebling?

Naja, mein NYC fand ich schon klasse. Wir haben den „Better Burger" gemacht. Also Hamburger frisch gemacht, dazu Ceasar's Salad und Cheesecake. Da muss ich sagen, da waren wir vor 25 Jahren früh dran. Heute macht das ja jeder. Auch unvergessen ist das Living. Das war eine Mischung aus Dining und Party. Das Living kannte jeder und viele Leute in meinem Bekanntenkreis haben sich dort kennengelernt – unglaublich.

Und was war ein Flop?

Eine der größten Enttäuschungen für mich war eigentlich das „Stars". Ein Restaurant im Messeturm, wir hatten kalifornische Küche und ein verrücktes Design. Und dann gab es den 11. September und die Verwaltung im Haus hat gesagt: „Okay das könnte ja auch für einen Messeturm gefährlich werden." Hat das Parkhaus gesperrt. Und dann kam so eine Angst rings um und die hat uns große Umsätze gekostet. Und irgendwann hat man auch gefragt ob wir das vielleicht abgeben wollen, man brauche dringend Räume. Das habe ich sehr sehr ungern abgegeben, denn das war ein Objekt, was ich wirklich sehr geliebt habe.

Fotos: Bernd Kammerer

Reintext:

JOURNAL FRANKFURT - Warum schreibt man ein Buch über Freundlichkeit? Wir alle wissen doch, dass wir freundlich sein sollten.

PIERRE NIERHAUS - Ich habe gemerkt, dass ich mit Freundlichkeit eine Menge erreichen kann. Bei meinen Gästen aber auch bei meinen Mitarbeitern und auch im Umgang mit allen Menschen. Und eigentlich ist Freundlichkeit auch richtig profitabel. Ich sage mal, der alten Dame über die Straße helfen, das ist der Klassiker. Aber es gibt ganz viel mehr. Sag mal deinem Arzt, er macht einen guten Job. Sag mal der Krankenschwester, toll, dass sie nachts da ist. Dem Menschen in der Straßenbahn neben mir: Du hast aber ein schönes Hemd an. Du kriegst sofort was zurück.

JF - Aber mit alten Damen über die Straße helfen kann man noch kein Geld verdienen, glaube ich. Wie verdient man Geld mit Freundlichkeit?

PN - Naja, in meinem Buch „EchtFreundlich“ habe ich als Erstes eines abgeschafft: „Kunden“, „Klienten“, „Patienten“ - für mich gibt‘s nur noch Gäste. Wenn ich Gäste habe, muss ich Gastgeber sein, das heißt: Ich muss präsent sein. Ich gucke den anderen an. Ich möchte aber auch etwas über sie oder ihn wissen. Diese Präsenz verbindet. Dadurch bin ich selbst natürlich auch viel attraktiver. Ich fühle mich gut dabei. Ich mache eigentlich auch verdammt gute Geschäfte dabei.

JF - Ein Thema in der Frankfurter Gastronomie ist ja der Weggang der IAA. War Frankfurt nicht freundlich genug?

PN - Manchmal sagt man ja: Andere Besen kehren gut. Ich kann mir ganz gut vorstellen dass sich das Messegeschäft insgesamt ändert. Für die IAA war es an der Zeit, etwas zu ändern. Thema Nachhaltigkeit, neue Mobilität. Ich glaube, die Frankfurterinnen und Frankfurter hätten es super hingekriegt, aber ich glaube, irgendjemand wollte mal wechseln. Ich glaube ganz bestimmt nicht, dass es an unserem Oberbürgermeister lag. Ich finde es sehr schade. Ich war immer ein begeisterter Anhänger der IAA. Wir müssen es anderweitig wieder rausholen.

JF - Kommen wir zu Früher. Viele Menschen in Frankfurt kennen noch einige Deiner 13 Lokale. Welcher Laden war Dein Liebling?

PN - Naja, mein NYC fand ich schon klasse. Wir haben den „Better Burger“ gemacht. Also Hamburger frisch gemacht, dazu Ceasar‘s Salad und Cheesecake. Da muss ich sagen, da waren wir vor 25 Jahren früh dran. Heute macht das ja jeder. Auch unvergessen ist das Living. Das war eine Mischung aus Dining und Party. Das Living kannte jeder und viele Leute in meinem Bekanntenkreis haben sich dort kennengelernt - unglaublich.

JF - Und was war ein Flop?

PN - Eine der größten Enttäuschungen für mich war eigentlich das „Stars“. Ein Restaurant im Messeturm, wir hatten kalifornische Küche und ein verrücktes Design. Und dann gab es den 11. September und die Verwaltung im Haus hat gesagt: „Okay das könnte ja auch für einen Messeturm gefährlich werden.“ Hat das Parkhaus gesperrt. Und dann kam so eine Angst ringsum und die hat uns große Umsätze gekostet. Und irgendwann hat man auch gefragt, ob wir das vielleicht abgeben wollen, man brauche dringend Räume. Das habe ich sehr sehr ungern abgegeben, denn das war ein Objekt, was ich wirklich sehr geliebt habe.