Fachzeitschrift für die Gastronomie

gastivo Magazin

PIERRE NIERHAUS

„Freundlichkeit kann man lernen"

Ein Gespräch mit dem Gastgeber, Multiplikator und Autor

CORONA

„Wir tun, was geht"

Gastronomie in einer Welt mit COVID-19

Positive Psychologie

Warum manche die Krise besser meistern

POP-UP-BARS

IMAGE-BOOSTER UND GEWINNBRINGER

Website optimal!

MIT KNOW-HOW ZUM ERFOLG

MEZCAL

trinkt man nicht, man küsst ihn!

FOKUS AUF HYGIENE

Ein Gefühl von Sicherheit? Was Gastronomie dazu beitragen kann

PASSGENAU VERSICHERN

Aber wie?

2020 | Ausgabe Nr. 2

Interview

„Freundlichkeit kann man lernen"

Ein Gespräch mit
dem Gastgeber, Multiplikator
und Autor Pierre Nierhaus

Pierre Nierhaus

Seit Jahrzehnten sorgt Pierre Nierhaus als Gastgeber, Multiplikator und Erneuerer für Bewegung in der Gastronomieszene. Leidenschaftlich teilt er sein Wissen als Coach, in Vorträgen, auf gemeinsamen Trendreisen und in Publikationen. Seine mittlerweile drei Sachbücher zeichnen sich dadurch aus, dass hier einer aus der Praxis spricht. Und zwar motivierend und mit Begeisterung für die Chancen, die der Beruf des Gastgebers mit sich bringt.

Auf Trendreisen mit ihm in die Gastronomiemetropolen der ganzen Welt holen sich seit mehr als 20 Jahren Gastronomen und Hoteliers aus der ganzen Hospitalitybranche Impulse fürs eigene Geschäft. Pierre Nierhaus weiß wie kaum ein anderer, was derzeit in den 40 weltweit wichtigsten Trendmetropolen, von London bis Miami, an neuen Ideen am Start ist. Er weiß es, weil er selbst vor Ort vernetzt und auf dem Laufenden ist. Der Erfindungsreichtum und die Dynamik seiner Branche faszinieren ihn. Diese Faszination weiterzugeben, das ist sein Antrieb.

In seinem Anfang 2020 erschienenen Buch „Echt freundlich – Mach Dein Projekt erfolgreich“ vermittelt Pierre Nierhaus seine Formeln für erfolgreiche, glückliche Macher – auch, aber nicht nur für die Gastronomie. Es geht um menschenzentriertes Arbeiten und Führen. Die Gastronomie kann das besonders gut, sonst ist sie nicht erfolgreich. Dass andere Branchen von der Gastronomie lernen können, ist eine Botschaft des Buches und gleichzeitig ein Vermarktungsansatz. Es ist ein Buch für jede Branche, das man auch einem Friseur, einem Finanzdienstleister oder dem Arzt für seine Praxis schenken könnte. Jeder, der Menschen erfolgreich führen will, der erreichen möchte, dass sich seine Mannschaft mit dem Unternehmen und dessen Zweck identifiziert und der den Boden dafür bereiten möchte, dass jeder Mitarbeitende sein Bestes im Job gibt, kann aus dem Buch dafür viel mitnehmen.

Gastivo Magazin: Lieber Herr Nierhaus, wie haben Sie, Ihr Team und Ihre Familie die von COVID-19 geprägte Zeit erlebt?

Pierre Nierhaus: Von einem auf den anderen Tag war mein Kalender mit Vorträgen, Beratungen und Trendreisen absolut leer. Mein Team und ich haben die Zeit zum Strukturieren, Digitalisieren und „Forschen“ genutzt, um auch selbst besser für die Zukunft gerüstet zu sein.

Ich habe als Gastronom viele Krisen erlebt und bin froh, dass ich diese Krise nicht mit meinen damals 13 Betrieben durchmachen muss. Ich sehe meine Kollegen kämpfen und leiden, und ich hoffe, dass wir alle bald wieder vernünftige Umsätze erwirtschaften

können. Privat habe ich das Beste aus dieser Zeit gemacht: viel Zeit für meine siebenjährigen Zwillinge – inklusive Home-Schooling – und Zeit zum Nachdenken, aber auch, um zur Ruhe zu kommen.

Warum haben Sie dieses Buch geschrieben?

Ich inspiriere gern Menschen und ich bin wahnsinnig gern Gastgeber. Damit bin ich erfolgreich. Ich liebe, was ich tue, und ich liebe meinen Erfolg. Freundlichkeit ist eine Grundlage dieses Erfolgs. Dabei geht es nicht einfach ums Nettsein. In dem Buch geht es um Prinzipien, die zum Erfolg führen. Ein Beispiel: Ich plädiere dafür, den Begriff des „Kunden“ abzuschaffen – in anderen Branchen „Patienten“ oder „Klienten“. Allen sollte man wie Gästen begegnen. Wenn man diese Idee, diese Haltung, teilt, kommt man weit.

Das Buch ist eine leicht lesbare Anleitung, wie man mit Freundlichkeit seine Leute in jeder beliebigen Branche mitnehmen und gleichzeitig mit sich selbst im Reinen sein kann. Die Wünsche, Ansprüche und geschäftlichen Möglichkeiten verändern sich ständig. Auch in den Zeiten nach COVID-19 wollen Mitarbeiter, Gäste – alle Menschen – weiterhin gut und menschlich behandelt werden. Dieser sozusagen „analoge“ Umgang mit Gästen ist ein großer Pluspunkt der individuellen Gastronomie und Hotellerie. Die Digitalisierung bringt Prozesse, beispielsweise im Marketing, voran, aber der Gast will was anderes.

Lässt sich Freundlichkeit erlernen?

Ich denke, ja. Wichtig ist, dass man Vorbilder und Erfolgserlebnisse hat. Wenn man freundlich ist, bekommt man von seinem Umfeld eine Menge zurück. Es ist ein Kreislauf, der aber erst einmal in Gang kommen muss, indem man in Vorleistung tritt. Auf meinen Trendreisen fällt mir die Offenheit der Skandinavier auf, oder die Neugier der Chinesen. Hier können wir Deutschen uns von anderen Nationen durchaus eine Scheibe abschneiden. Freundlichkeit lohnt sich!

Kann man als Gastronom reich werden?

Reichtum an Freude, an Glück, an Ideen, an Kommunikation, an netten Menschen um einen herum – dieser Reichtum ist wichtig. Und den findet man in der Gastronomie. Wenn ich DEN Job zum Geldverdienen suche, dann ist die Gastronomie sicher nicht erste Wahl. Wir warten noch darauf, dass unsere Leistung monetär anerkannt wird. Es gibt Gäste, die konsumieren zu zweit für 99 Euro, sagen dann „100 – stimmt so!“ und kommen sich dabei sehr großzügig vor. Der Deutsche spart im Restaurant, ist aber gleichzeitig bereit, für die Meisterstunde in der Auto-Markenwerkstatt 160 Euro zu bezahlen. Wir sind zu billig. Und trotzdem haben wir viele tolle Leute in unserer Branche, die ihren Beruf lieben. Es ist ja auch so: Wenn man Spaß daran hat, hat man immer eine gute Zeit. Andererseits: Was nützt es, wenn ich viel verdiene, aber gleichzeitig ein Drittel meiner Lebenszeit nicht mag?

"Dieser sozusagen ‚analoge' Umgang mit Gästen ist ein großer Pluspunkt der individuellen Gastronomie und Hotellerie."

Pierre Nierhaus

In den wichtigsten gastronomischen Hot-Spots dieser Welt unterwegs, ist es für Pierre Nierhaus dennoch kein Widerspruch, im heimatlichen Umfeld durchaus Gewohntes und Geliebtes beim Stammitaliener zu genießen.

Bilder: Pierre Nierhaus, © martinjoppen.de | Christine Siracusa – unsplash.com

„Die Projekt-Triangel – diese Gleichberechtigung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für jedes Projekt."

Pierre Nierhaus

Welches ist für Sie die derzeit spannendste Food-Metropole der Welt?

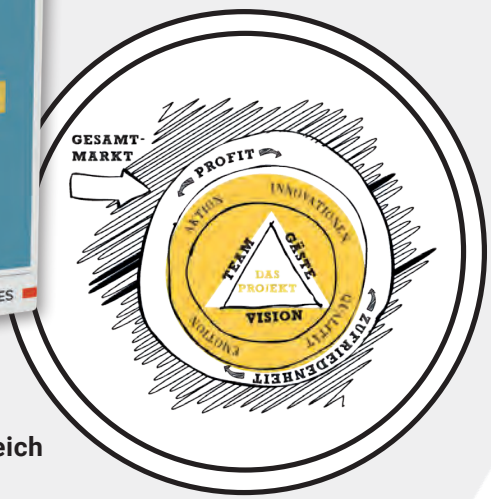
Das werde ich oft gefragt, und darauf gibt es nicht die eine Antwort. Die Frage ist schlicht nicht zu beantworten. Wenn es die eine Metropole gäbe, würde ich ja nur diese eine besuchen. Am Ende hat jede Stadt etwas Besonderes und ermöglicht ganz eigene Lerneffekte.

Dennoch ein paar Schlaglichter: Die größte Vielfalt in Europa bietet sicher London. Charmant, vielfältig und in puncto Nachhaltigkeit interessant ist Kopenhagen. Ein Negativbeispiel: Barcelona. Die Stadt ist touristisch völlig überlaufen und lebt von einem guten Image, das sie sich eigentlich gar nicht verdient hat. Ich liebe Paris, obwohl die gastronomische Vielfalt da gar nicht groß ist. New York punktet mit Innovation. Für die gesunde Küche lohnt sich der Weg nach Los Angeles, hier die Verbindung aus Asien-Pacific und Südamerika – das ist spannend. Oder nach Berlin, das die „organic Hauptstadt" in Europa ist. In Asien bietet Bangkok den größten Reichtum an asiatischen Küchen und eine Leichtigkeit, die zum Beispiel Singapur nicht hat.

Wenn Sie heute ein Lokal eröffnen sollten, was wäre das für eines und wo wäre es?

Den Fehler habe ich früher oft gemacht: aus Spaß gern immer mal ein neues Konzept. Besser: weniger Konzepte, dafür aber mehr Filialen. Ich würde einen fine casual Laden eröffnen, mit guten Produkten und einer gewissen Lässigkeit. Ein lässiges, sexy Restaurant, sehen und gesehen werden, in Frankfurt. In New York oder London würde ich mit meiner Kreativität nicht auffallen, mir würde dafür auch das Geld fehlen. Aber Frankfurt kann noch ein, zwei interessante Restaurants vertragen. Frankfurt hat mehr verdient, als es jetzt hat. Auch wenn die Ardinast-Brüder und Christian Mook schon viel auf die Beine stellen.

Aus dem Buch: die **Projekt-Triangel**



Echt freundlich
Mach Dein Projekt erfolgreich

Pierre Nierhaus

Gebundene Ausgabe, erschienen im Matthaes Verlag, Auflage 1 (7. Januar 2020)
ISBN 978-3875153200
29,90 Euro

Lesetipp

Was uns daran gefällt:

Hier spricht ein Mann aus der Gastronomie-Praxis. Dieses Buch ist die Essenz aus gefühlt „thirty something" Jahren lernen, ausprobieren, hinfallen, aufstehen und Erfolge feiern.
191 Seiten Druckbetankung für jeden, der was Eigenes vorhat und sich einen Nachmittag lang mentalen Rückenwind gönnen möchte, bevor er mit seinem Vorhaben seine Welt rockt. Es spielt keine Rolle, in welcher Branche. Von guten Gastgebern kann man auf vielen Ebenen lernen.

Wer das Buch über die Webseite **nierhaus.com** bestellt, bekommt es vom Autor selbst signiert und verschickt!

Können Sie überhaupt unbefangen ausgehen oder analysieren Sie sofort drauf los, wenn Sie einen Laden betreten?

Meine Frau hat schon immer, lange bevor es Instagram gab, gesagt: Kann ich auch mal mit dir allein ausgehen, ohne Kamera?

Meine Ambivalenz: Ich probiere extrem gern Neues, esse aber auch gern Dinge, die mir schmecken. Das heißt, dass es sehr schwierig ist, mich in Frankfurt, wo ich als Gastronom zu Hause bin, in ein neues Lokal zu bewegen. Ich genieße es geradezu, hier nichts Neues zu probieren und stattdessen nur zu meinem Stammitaliener zu gehen. Ich gleiche mit dieser Introvertiertheit aus, dass ich genauso gern auf der Bühne stehe. Ich schöpfe die Kraft für meine Präsenz aus dieser gelegentlichen Introvertiertheit. Wenn ich hingegen in London bin, probiere ich sofort alles, was neu ist. Ich liebe diese Gegensätze.

Wenn ein Leser nur eine Sache aus Ihrem neuen Buch mitnehmen könnte, welche sollte das sein?

Die Projekt-Triangel, bei der alle drei Seiten eines Projekts – das Team (Mitstreiter), die Gäste (Kunden, Klienten, Nutznießer) und die Vision (Idee/Sinn) – gleichwertig sind. Diese Gleichberechtigung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für jedes Projekt. Ich glaube tatsächlich, diese Triangel, dieses Dreieck, ist das Geheimnis. Wenn ich dem Team, den Gästen und der Vision nicht die gleiche Wertschätzung entgegenbringe, klappt gar nichts.

Das Interview führte Ann-Christin Zilling

Bilder: Pierre Nierhaus, © martinjoppen.de