Irmin Burdekat

Chaos zum System machen

Der Schöpfer so erfolgreicher Konzepte wie „Alex“ und „Café & Bar Celona“ über Undercover-Einsätze, die Wirtebrille und sein neues Buch.

Text: Jan-Peter Wulf

Die erste „Alex"-Theke vor 25 Jahren

Dauerbrenner „Alex", hier Domhof Bremen

Inkognito als Mitarbeiter im kanadischen „Planet"

BILDER: PRIVATARCHIV BURDEKAT

Dieses Jahr wird das Systemkonzept „Alex", das heute über 40 Betriebe hat, 25 Jahre alt. Der Name Irmin Burdekat ist eng mit ihm und der Systemgastronomie überhaupt verbunden: Der 1952 in Oldenburg Geborene gründete das Unternehmen 1989 zusammen mit Hannes Hoyer, Delf Neumann und Klaus Meyer. 2000 wurde es an den britischen Investor „Mitchells & Butlers" verkauft; Burdekat und Hoyer taten sich mit dem „Café Extrablatt"-Macher Christoph Wefers zusammen und brachten mit ihm eine weitere systemgastronomische Erfolgsgeschichte auf den Weg, die All-in-One-Kette „Café & Bar Celona". Sein gastronomischer Werdegang begann schon zu Schulzeiten: Mit knapp 16 Jahren jobbte er als Hotelpage im „Hotel Loheyde" in Wilhelmshaven (und erwischte nach ein paar Wochen Küchenchef und Empfangsdame in einem Gästezimmerbett). Es folgten die Arbeit in einem Kurhotel auf Norderney, die Ausbildung zum Hotelfachmann im „Carlton" Nürnberg, die Leitung einer Autobahnraststätte und einer Filiale einer Wein-Gastronomie, eines Liveclubs in Berlin (wo er die damals noch unbekannte „Münchener Freiheit" auftreten ließ) und diverse weitere Wirkungsstätten – der Vollblutgastronom Burdekat hatte die bunte Branche von vielen Seiten kennen gelernt, als er zusammen mit seinen Partnern als erster in Deutschland die Kneipengastronomie systematisierte. In seinem zweiten Buch „Tisch 17 is´n Arsch" hat er seine gastronomische Lebensgeschichte, man kann es sich beim Titel denken, launig und humorvoll zu Papier gebracht. Sein erstes Buch heißt übrigens „Hast Du mal die Kanuschlüssel?" – der fünffache Vater Burdekat lebt heute mit seiner Frau großenteils in der Wildnis Kanadas und ist oft mit dem Boot unterwegs. Doch auch jenseits des „Großen Teichs" kann er die Finger nicht so ganz von der Gastronomie lassen und arbeitet undercover... mehr dazu im Interview!

Herr Burdekat, hatten Sie immer schon vorgehabt, irgendwann Ihre „gastronomische Autobiographie" zu schreiben, oder wie ist es zu dem Buch gekommen?

Ursprünglich hatte ich geplant, die Philosophien, die sich im Laufe der Jahre entwickelt haben, für meine Kinder und Nachfolger niederzuschreiben. Zum Beispiel „Der Gast hat immer recht" oder „Lieber mit einem vollem Laden Verluste machen als mit einem leeren" (s. dazu auch Irmin Burdekats Ratschläge in „Der volle Laden", fizzz 03/2013, d. Red.). Aber wer hätte Lust, das zu lesen? Ich nicht. Eingepackt in meine Story konnte ich diese Philosophie zwischen den Zeilen formulieren.

Dann ist es sicher auch eine Philosophie, immer mal wieder im laufenden Betrieb mitzuwirken? „Arbeiten an der Front, meine Leidenschaft", schreiben Sie im Buch.
Das macht man reflexhaft. Man kommt in einen seiner Läden und denkt sich „Ach du Scheiße." Und schon steht man hinterm Tresen und hilft mit. Das ist auch eine Geste gegenüber den Mitarbeitern: Wir kämpfen gemeinsam. Und es macht Spaß, dann räumt man eben mal eine halbe Stunde die Spülmaschine aus und verlässt das Schlachtfeld danach umso stolzer. Wenn ich anfange, die Tische abzuräumen und die Gäste komisch gucken, was der alte Mann ohne „Bar Celona"-Hemd da macht, murmele ich was von Senioren-Wiedereingliederung (lacht).

Sie haben in Kanada, wo Sie viel leben, kürzlich in einer kleinen kanadischen Gastronomie mitgearbeitet, dem „Planet" in Peterborough. Inkognito, sozusagen. Bis Sie aufflogen und die Kollegen dahinterkamen, was Sie hier in Deutschland gastronomisch bewegen.
Ich schreibe im Buch, warum ich das getan habe: Meine ganze Familie spricht gutes Englisch, meins war miserabel. Deswegen habe ich mir einen Job gesucht. Eigentlich bei „Tim Hortons" , weil mich die Kette immer interessiert hat. Es war verblüffend für mich, dass ich vor dem Vorstellungsgespräch Herzklopfen bekommen habe, obwohl ich den Job aus finanzieller Hinsicht nicht brauche.

Sie wurden nicht genommen.
Weil ich keine Sozialversicherungsnummer hatte. Dann ging ich zum „Planet", das ist der spannendste Individualbetrieb der Stadt. Da musste ich auch kein Haarnetz tragen, wie es bei „Tim Hortons" Pflicht ist. Aber einen „apron", eine Schürze. Das englische Wort zum Beispiel kannte ich vorher nicht.

[Buchauszug]
... Das Planet-Konzept ist großartig! Sollte ich mich nochmal selbstständig machen, kopiere ich es. Die gekalkten Wände sind unterschiedlich gestrichen. Der Fußboden ist rot (!) lackiert und zu fünfzig Prozent abgetreten: das wirkt wie ein Mosaik. Die Tische und Stühle kommen vom Sperrmüll, sind aber alle aus einer Stilepoche: Küchenmöbel aus den Sechzigern. Ein paar Gäste fragen mich, wo wir die herhaben. „Aus Mexiko, heißeste Designerware!", sage ich. ...

These: Man kann ein gastronomisches System mit Service nur gut machen, wenn man vorher – wie Sie in Ihrer langen Gastronomie- und Hotellerielaufbahn – in vielen Individualbetrieben gearbeitet hat. Zustimmung?
Man braucht eine Wirtebrille. Und man muss sich jedes Mal, wenn man aufmacht, auf seine Gäste freuen. Diesen Spirit haben wir in unseren Läden immer hochgehalten, und das überträgt sich auch auf unsere Gäste. Schaut man nur auf die Zahlen, wo kann man am billigsten einkaufen, geht der Spirit verloren.

... Es gehörte zu unserem Konzept, die Stimmungslage der Gäste positiv zu beeinflussen. Wichtig ist, dass diese „Energie" das Unterbewusstsein erreicht – wenn das Bemühen den Gästen zu deutlich bewusst wird, hat man es eher falsch gemacht. ...

Als Sie mit „Alex" starteten, gab es diese Art der Systemgastronomie ja noch gar nicht.
Es gab Filialisten wie „Weinkrüger", wo ich ja lange gearbeitet habe. Da bekommt man natürlich viele Einblicke. Aber Kneipengastronomie hat man nicht für systematisierbar gehalten. Das war auch das Totschlag-Argument der

Banken. Von denen haben wir jahrelang kein Geld bekommen. Aber von den Brauereien, weil wir sehr viel Bier verkauft haben.

Um zum System zu werden, mussten Sie sich Ihre Standards selbst schaffen. Wie?
Indem man das Chaos, das man anrichtet, zum System macht und analysiert: Wie kriege ich es in den Griff? Wenn du jeden Abend deine Umsätze auf einem Bierdeckel zusammenrechnest, wie wir es im „Alex" getan haben, dann merkst du irgendwann: Es ist sinnvoll, ein Formular zu entwerfen, auf dem alle Umsätze und Belege aufgelistet sind. Ein Dokument, mit dem auch der Steuerberater was anfangen kann. Wenn Du immer mit einem Bierdeckel durch den Getränkekeller läufst, wie wir es im „Alex" getan haben... Sie merken, worauf ich hinaus will. Irgendwann hat man eine Menge Formulare (lacht).

Und Betriebsabläufe? Standards für Mitarbeiter im Service, in der Küche?
Auch Analyse. Was lief gestern schief? Warum? Das haben wir in vielen Meetings besprochen und daraus Betreiberstandards entwickelt. Am Ende hat man dann eine Vorgabe, in welches Glas der Martini in jedem Laden reinkommt. Man gelangt von der Vorgabe zum Konzept. Meine Frau hat besonders in den ersten Jahren viel für uns analysiert und die Strukturen aufgebaut. Sie hat übrigens auch gesagt: „Ist doch in Ordnung, wir arbeiten daran, dass es weniger wird", als ich ihr mit Angst berichtete, dass wir mit den Bürgschaften fürs „Alex" nach fünf Jahren über vier Millionen Euro Schulden aufgebaut hatten. „Wenn es nicht klappt, dann arbeiten wir eben an einer Autobahnraststätte und leben vom Trinkgeld", hat sie gesagt.

... Da wir uns den Verhaltensweisen unserer Gäste weitgehend anpassten, fragten wir auch nicht mehr, ob es „denn" geschmeckt habe. Selbst „Guten Appetit!" war überflüssig. Die Busfahrer, die stets umsonst aßen, wurden natürlich gehätschelt und bekamen Jäger- oder Zigeunerschnitzel mitsamt „Lass Dir's schmecken" und Dessert: Sie bestimmten schließlich, welche Raststätte angefahren wurde. ...

Damit hätten Sie ja Erfahrung, Sie haben die Autobahnraststätte „Hamburg-Stillhorn" betrieben. Danach gingen Sie in den Süden nach Nürnberg, in die völlig abgehalfterte „Schuler-Buffeteria", die sie wieder auf Vordermann gebracht haben. Norddeutschland, Frankenland – Sie pendelten ständig auf der Nord-Süd-Achse hin und her. Haben Sie dadurch mehr Verständnis für unterschiedliche Mentalitäten bekommen?
Vermutlich schon. Besonders viel mehr hingekriegt, als Menschen zu beobachten, habe ich ja nicht in meinem Leben. Zum Glück ist Beobachten können eine Grundvoraussetzung für die Gastronomie, und wenn man sich die Entwicklung unserer Gastronomien anschaut, hat das ja anscheinend ganz gut geklappt. Aber ja, das mit der Achse stimmt, und die Nord-Süd-Differenz war Anfang der 1970er noch viel größer als heute! Allein durch die Sprache, mit meinem Hochdeutsch war ich in Franken immer der „Saupreuß", als Lehrling im Hotel immer der Klugscheißer (lacht). Das hat damals eher Barrieren aufgebaut. Heute ist die Welt viel universeller.

Auch die gastronomische?
Also, vielfältiger ist sie nicht geworden. Qualitativ besser – keine Frage. Aber wer Abwechslung sucht, findet die eigentlich nur im alternativen Bereich. Viele Leute suchen aber nach Sicherheit, nach wiederkehrenden Standards. Die gibt es bei Vapiano, aber Überraschungen nicht.

... Ebenso bestaunten wir auch statistische Nord-Süd-Abweichungen: Eines Tages saß ich mit unserer Saarbrücker Franchise-Nehmerin in ihrem Lokal. Neben uns nahm eine attraktive, schätzungsweise dreißigjährige Frau Platz, die nach Chefsekretärin aussah. Kurze Zeit später erschien ihre Freundin, ebenfalls büroschick gekleidet. „Ich kann dir schon jetzt sagen, was die gleich bestellen«, sagte ich: »Zwei Salate mit gebratenen Putenbruststreifen und Mineralwasser." Sie bestellten genau die Salate. Und zwei Bier! ...

Alex und Bar Celona stehen ja auch eher für Beständigkeit.
Wenn ein Konzept trendy ist, dann ist es aber auch schnell nicht mehr trendy. Kontinuität vor Hype: Hinter der Trend- und Modefahne, die vor uns wegweht, laufen wir gerne mit großem Abstand hinterher. Natürlichkeit, Authentizität, die „Vibrations" sind wichtiger, damit der Gast sich wohlfühlt.

Aber wenn man keine Trends aufgreift, kommt man dann nicht auch aus der Mode?
Wir haben in unseren Unternehmen schon einige Experimente gewagt und Dinge kreiert, die die Leute haben wollten. Sie wussten es vorher nur nicht.

Zum Beispiel?
Man sollte nicht alles verraten. ■

Das Buch zum Interview

Irmin Burdekat:
Tisch 17 is'n Arsch!
Geständnisse eines Gastwirts
Von den Anfängen seiner Karriere, von Stolpersteinen und Karrieresprüngen sowie vom Umgang mit Gästen und Kollegen. Irmin Burdekats unterhaltsame Schilderungen aus dem Leben eines Gastronomen gibt es auch als Hörbuch, gelesen vom Autor.
288 Seiten, 24,80 Euro, erschienen im tpk-Verlag

may®
COLOURFUL
INDOOR | OUTDOOR | FURNITURE

648 | SEITIGER | HAUPTKATALOG | KOSTENLOS | UNTER | WWW.MAY-KG.DE