

Lokal-Patriot

Erst Vapiano und L'Osteria, jetzt GinYuu: Nach einer Karriere bei McDonald's entwickelt Kent Hahne erfolgreich eigene Gastronomiesysteme für den internationalen Markt. Sein Lebensmittelpunkt wird jetzt wieder Bonn

Von Claudia Mahnke

Kent Hahne einfach als Gastronom zu bezeichnen, wäre doch ein wenig untertrieben. Der 49-Jährige war in den neunziger Jahren einer der jüngsten Franchisenehmer von McDonald's. Später betrieb er neun McDonald's-Filialen in Bonn, Bornheim und Wesseling. Während er die Restaurants noch führte, engagierte er sich bereits ab 2003 bei Vapiano. Das ist ebenfalls ein erfolgreiches Franchiseunternehmen, das italienische Gerichte anbietet, die vor den Augen der Kunden zubereitet werden. Mittlerweile gibt es mehr als 90 Vapiano-Restaurants in 24 Ländern hat.

2008 gründete Hahne mit Partnern zusammen die Apeiron Restaurant & Retail Management AG, mit der er weitere Konzepte der Systemgastronomie entwickelt hat – und weiter entwickeln will. Dazu gehört die L'Osteria in Troisdorf-Spich. Jüngster Nachwuchs ist GinYuu: asiatische Gerichte frisch zubereitet. Ein erstes Restaurant hat Hahne in Frankfurt aufgemacht. Weitere sind in Planung. Jetzt zieht es den Vater von vier Kindern mit der Familie wieder in die Region zurück. Königswinter-Ittenbach soll demnächst Familiensitz werden.

Dass Hahne die Gastronomie für sich entdeckte, kam über mehrere Zufälle zustande. Der Sohn deutschstämmiger Amerikaner wurde in den USA geboren und zog mit sieben Jahren nach Bonn. Der Vater war Ingenieur. Schon sein erster Schülerjob war bei McDonald's in der Poststraße – das war die erste McDonald's-Filiale in Deutschland. Ein Freund seines Vaters hatte die erste Lizenz für Deutschland erhalten.

Später nach einem Aufflug über ein Informatik-Studium („Ich habe gemerkt, dass ich ein kontaktfreudiger Mensch bin“) machte er mit Partner Kurt Klees die Bar Konfetti's in Bad Godesberg auf. „Das lief toll.“ Leider habe er dann auch die Diskothek Lips eröffnet. „Von Diskotheken kann ich jedem nur abraten. Das ist der Untergang.“ Es habe Ärger mit dem Schallschutz gegeben, so dass sie die Diskothek relativ schnell wieder geschlossen hätten. Am Ende blieben für Hahne, der damals auch als Schlagzeuger in einer Jazzrock-Band aktiv war, 100.000 Mark Schulden übrig.

„Da hatte ich keine große Wahl und habe mich bei McDonald's beworben“, erinnert sich Hahne. Als Angestellter. Ein Managementlehrgang bei McDonald's in Köln folgte. Wenig später brauchte das Unternehmen jemanden für die erste Filiale in Autobahnnahe, die nicht so recht laufen wollte. Sie lag in Greding im mittelfränkischen Landkreis Roth in Bayern. „Der Ort war für mich nicht der Traum.“ Aber Hahne zog um und packte an: Er wechselte das Management aus und versuchte, mit unkonventionellen Werbeideen auf sich aufmerksam zu machen. Der damals 26-jährige kaufte kleine Lastwagen, versah sie mit Werbeaufdrucken und parkte sie auf Feldern in der Nähe der Autobahn. Denn an den Autobahnen selbst ist Werbung verboten. Auf Touristikmessen machte er die Busfahrer mit Gutscheinen auf sich aufmerksam. Nach drei Jahren lief das Geschäft sehr gut. Die Umsätze hatten sich vervielfacht. „Mir wurde langweilig. Ich wollte Karriere machen.“

Ein Zufall half: Der Mauerfall. Und Gerd Raupeter, den er bereits aus den McDonald's-Anfängen kannte, wurde Chef des Deutschland-Geschäftes. Heute bezeichnen

Italienisch, mexikanisch, asiatisch: Hinter jedem Lokal steckt ein Konzept



Gastronom mit vielen Systemen: Kent Hahne, Vorstandsvorsitzender von Apeiron vor der L'Osteria in Troisdorf-Spich

sich Hahne und Raupeter als Ziehvater und Ziehsohn. Raupeter habe damals gesagt: „Such Dir eine Stadt im Osten aus.“ Hahne setzte auf Leipzig, wurde Franchisenehmer und baute innerhalb von sieben Jahren 14 McDonald's-Restaurants auf. „Die Aufbruchstimmung im Osten war ansteckend.“ Doch nach einigen Jahren war auch dieses Feld für ihn bestellt. Er hatte mittlerweile Frau und Kind, es zog ihn nach Westdeutschland zurück.

McDonald's habe ihm dann Dortmund als Gebiet gegeben. Fünf Filialen existierten. Was er nicht

ahnte: Es gab damals in Dortmund extrem viele Auseinandersetzungen mit den Gewerkschaften und viele Arbeitsprozesse. Das hatte ihm vorher niemand gesagt. Doch Hahne ist nicht der Typ, der über dieses Verhalten des Managements schimpft, wenn er heute davon berichtet. Nachdem er seine Familie aber durch die extrem hart geführten Streitigkeiten bedroht sah, bat er sie, in die USA zu ziehen. „Nach vier Jahren war alles in Ordnung.“ Die Lage mit den Gewerkschaften war befriedet. Fünf neue Restaurants waren eröffnet. „Dann wollte ich meine Familie zurückhaben.“

Er kaufte Bonn als Lizenzgebiet. Sein Büro richtete er 2001 oberhalb

der Filiale in der Poststraße ein, wo er in seiner Jugendzeit gejobbt hatte. Die Filiale sei damals durch das schwierige Umfeld in der Nähe des Bonner Lochs in einem schlechten Zustand gewesen. Um sich ganz darauf konzentrieren zu können, schloss er die acht mexikanischen Restaurants, die er in der Zwischenzeit in den USA aufgemacht hatte. Aus vier Burger-Filialen in der Region wurden bald neun.

Kent Hahne

- Geboren am 17.01.1962 in Michigan (USA)
- Die Mutter kommt aus Düsseldorf, der Vater stammt aus Olsberg (Sauerland). Die Eltern waren zunächst nach Kanada und später dann in die USA ausgewandert.
- Mit sechs Jahren zog die Familie nach Bonn; der Vater übernahm eine Fabrik als Ingenieur in Hagen
- Gymnasium, seit dem 11. Schuljahr wieder in den USA (Highschool-Abschluss)
- Studium der Informatik und BWL in Tampa (USA)
- Erste Selbstständigkeit: Hahne eröffnet das Bar/Restaurant Konfetti in Bad Godesberg und anschließend Lips Diskothek, ebenfalls in Bad Godesberg
- Jüngster Lizenznehmer McDonald's

In dieser Zeit lernte er den Erfinder der Vapiano-Restaurants kennen, die am Anfang noch nicht recht laufen wollten. Und fing an, sich dort zu engagieren, parallel zu seiner Bonner Tätigkeit. „Ich war Zeit meines Lebens ein Fremdgeher, so heißt das bei McDonald's“, sagt Hahne über sich und meint sein Berufsleben. Die Geschäftsidee von Vapiano begeisterte ihn. Das so genannte Frontcooking, bei

dem Gerichte vor den Augen der Kunden zubereitet wurden, sei damals noch nicht so verbreitet gewesen. „Vapiano war alles, was ich machen wollte – und noch mehr“, erinnert sich Hahne. Das sei natürlich ein Schock für die McDonald's-Führung gewesen. Aber er konnte seinen Bruder Hans, der damals für die Burger-Brater Restaurants in Lübeck aufgebaut hatte, überzeugen, nach Bonn zu kommen.

Hahne zog mit der Familie in die USA, um Vapiano auch dort aufzubauen: „Es war für immer geplant.“ Parallel betrieb er die weltweite Expansion. „Damals haben mir die Partner freie Hand gegeben.“ Er schätzt, dass er 20 Prozent seiner Zeit im Flugzeug verbracht hat.

Seine Anteile an Vapiano hat Hahne im April diesen Jahres verkauft. „Eine lange komplizierte Geschichte“, sagt Hahne. Es gab unterschiedliche Auffassungen mit den anderen Gesellschaftern über die weitere Strategie. Die Interessen der Kapitalinvestoren hätten sich durchgesetzt. „Ich bin mehr Gründertyp als Konzernlenker“, sagt Hahne. Es sei wichtig zu wissen, wann es Zeit ist, den Hut zu nehmen und dem Kapital den Vortritt zu lassen. Hahne, im Gespräch Typ netter Herr von nebenan, ist ein Freund klarer Entscheidungen.

Dem Unternehmen bleibt Hahne aber verbunden. Er ist Franchisenehmer für die Region Köln, Bonn und Koblenz. In Köln will er am Rudolfplatz und am Neumarkt weitere Restaurants aufmachen. „Und in der Bonner Innenstadt wird es spätestens in zwei Jahren ein weiteres Restaurant geben.“

Nach der plötzlichen Trennung von Vapiano stellte sich auch die Frage nach dem Familiensitz neu: Nach längerem Überlegen entschied sich die Familie dann für die Region Bonn. Die Apeiron AG, mit der Hahne seit 2008 weitere Gastronomiekonzepte entwickelt, wird gerade von München nach Bonn verlagert. „Das Geschäftemachen in Deutschland fällt mir leichter“, sagt Hahne über sich. Amerika habe sich verändert. „Es ist nur noch Business.“ Alles sei in den letzten Jahren oberflächlicher geworden.

Derzeit steht bei ihm die Franchise-Idee GinYuu im Vordergrund. „Das Frankfurter Restaurant läuft mittags bereits gut.“ Um die Mittagszeit gehe es um Schnelligkeit und Bequemlichkeit. Für abends und am Wochenende müsse noch nach neuen Ideen gesucht werden, um den Umsatz zu erhöhen. Deshalb werde es auch noch dauern, bis weitere Restaurants eröffnet würden. Zwar hätten 30 Interessenten für Franchiselizenzen angefragt, doch er nehme im Augenblick nur Reservierungen entgegen. „Ich möchte, dass mein Ruf bleibt, wie er ist.“ Eine Denkpause von neun Monaten hat er sich verordnet, bis er endgültig in Deutschland angekommen ist. Auch Investoren, die anfragen, vertröstet er.

Sorgen, dass das Konzept mit asiatischer Küche gar nicht aufgeht, hat er nicht: „Ich bin hartnäckig und habe Durchhaltevermögen.“ Sich ins Privatleben zurückziehen sei keine Alternative: „Das könnte ich finanziell, aber dafür bin ich nicht der Typ.“



Kostprobe: Unternehmer Kent Hahne prüft selbst, ob die Pizza in seinen Lokalen auch schmeckt