



**Achim Hauschulz und Alex Schüler alias „Logos GmbH“**

# Die Kings vom Bermuda

**U**nd wenn man von dieser angesagten Piste spricht, kommt man an zwei Namen nicht vorbei: Achim Hauschulz und Alex Schüler – die heimlichen Kings des Bermuda-Dreieck: Denn – sage und schreibe – 15 Läden gehen auf ihr Konto.

Kings – der Begriff ist eigentlich irreführend. Da assoziiert man großmäulige Machos, Typen à la Graf Rotz oder geldgierige Potentaten. Auf Achim und Alex trifft das alles nicht zu. Ganz im Gegenteil: die beiden sind frische, sympathische, intelligente und kreative Typen, die nicht groß rumreden sondern etwas tun. Und dabei noch anderen die Chance geben mitzumachen. Sie haben zwar in den letzten zehn Jahren ein kleines Imperium geschaffen, tragen aber trotzdem die Nase nicht hoch und haben auch keine Dollarzeichen in den Augen. Souveräne Typen, insofern also doch irgendwie Könige...

**FIZZ:** Wie hat's eigentlich angefangen?

**Alex:** „Zunächst einmal getrennt. Der Achim startete mit dem „Logo“ – einer Disco in Essen und ich hab Elektrotechnik studiert, ein bißchen Geld verdient und in Langendreher eine Kneipe eröffnet. Achim hat in Langendreher gewohnt, war ab und zu Gast. So haben wir uns kennengelernt.“

**FIZZ:** Und wie ging's dann weiter?

Achim: „Die erste Sache, die wir in Bochum gemeinsam gemacht haben, entstand eigentlich, weil ich mit meinem ersten Laden in Bochum, dem „Logo“, finanziell auf die Nase gefallen bin. Damals bin ich ins kalte Wasser gesprungen, ohne groß zu wissen, was finanziell zu regeln ist. Nachher blieb mir von dem Riesenladen nur noch zwei Garagen voll mit Inventar. Als dann bei Alex der erste Mietvertrag auslief, haben wir unser Inventar zusammenschmissen und einen low-budget-Laden auf die Beine gestellt. Das war das zweite „Logo“, das 1984/85 schnell überregionalen Kultstatus hatte.“

**FIZZ:** Dann sind aber doch weitere Lokale hinzugekommen?

Achim: „Wir haben weitere Kneipen eröffnet, immer etwas, was in die jeweilige Zeit paßte. Nach einer Weile, wenn so ein Lokal dann eingeführt und alles geregelt war, wurd's uns schnell langweilig. Dann kamen wieder ein, zwei Läden dazu. Immer zeitversetzt, von Jahr zu Jahr. Wobei man natürlich sagen muß, daß damals Bochum noch nicht dieser überregionale Gastronomicmarkt war. Inzwischen hat sich Bochum im Ruhrgebiet ja zur Ausgehstadt Nummer eins entwickelt. Im Sommer schieben hier

Das Ruhrgebiet – da denkt jeder an rauchende Schloten, Kohlenhalden und Tristesse. Da hat jeder vor Augen die Kumpel, die sich in ihren Eckkneipen den Staub mit einem Bier wegspülen. Man denkt an Revierprominente wie die singende Herrentorte Helge Schneider oder die Kohlenpott-Urmutter Tara Schanzara, an Brieftauben und an Kleingärten. Nur an eines denkt man auf Anhieb gewiß nicht: an eine lebendige und zeitgemäße Gastro-Szene, an Designer-Kneipen und High-Discos. Aber genau das hat das Ruhrgebiet zu bieten. Und zwar in Bochum. Hier ist schon vor Jahren in der Stadtmitte das „Bermuda-Dreieck“ entstanden – eine quirlige Szenen-Piste, auf der es rund um die Uhr brummt.

# Dreieck



Dann stellten wir Geschäftsführer ein. Die haben das ein bis zwei Jahre gemacht, konnten den Laden, wußten was überbleibt und denen haben wir den Laden dann vermietet. Heute machen wir das nur noch so. Wenn ein Laden nicht läuft, weil ein Konzept schwierig ist, betreiben wir ihn auch mal selbst. Wie zum Beispiel den Sushi-Laden: Da hätte sich ein Pächter anfangs nicht halten können. Sobald der Laden dann läuft, suchen wir uns Pächter.“

**FIZZ: Und wie funktioniert das genau? Seid Ihr am Umsatz beteiligt oder gibt's einen Zentraleinkauf?**

**Achim:** „Wir haben die Idee von einem Laden, haben Räume oder bekommen sie angeboten, und machen ein Konzept. Das Lokal wird dann mit eigenen oder befreundeten Handwerkern gebaut. Anschließend versuchen wir mit dem, der ihn nachher betreiben soll oder will, anzuschließen bis es läuft. Danach sind wir nur noch über die Miete oder Pacht an dem Laden beteiligt. Sprich: Der Pächter zahlt einen fixen Betrag, der sich aus der Miete, der Höhe der Investition und ein paar Prozent für uns zusammensetzt. Wobei das kein starres Miet-Pacht-Verhältnis ist. Wir haben ja die Läden im Auge. Und wenn etwas im Argen liegt, hat man kurze Wege, um das anzupacken. Ein Händchen haben wir schon dafür.“

**FIZZ: Also seid Ihr eher Konzeptler als Gastronomen?**

**Alex:** „Ich würde sagen, wir verwirklichen Bilder. Man hat ein Bild von irgendwas im Kopf – andere würden es Konzept nennen, ich nenne es Bild – und man verwirklicht das. Der Hintergrund ist: Wir bauen unheimlich gerne. Am geilsten finde ich immer die fünf oder sechs Tage vor der Eröffnung. Dann hat man nächtelang den Schraubenzieher und den Hammer in der Hand. Ist 'ne heiße Zeit, freue ich mich immer wieder drauf.“

**FIZZ: Wie findet Ihr die richtigen Leute?**

**Alex:** „Wir finden die Leute nicht. Die Leute finden uns. Die Entscheidung für den Richtigen ist gar nicht so leicht. Das Wichtigste: Er muß das Konzept mögen, es leben können. Wir haben beste Erfahrungen mit Seiteneinsteigern – wie wir es als Studienabbrecher ja selber sind. Sie müssen die Idee verstehen, müssen aber von der Gastronomie keine Ahnung haben. Ich halte das für total unwichtig.“

**Achim:** „Ich kann bis heute kein Pils zapfen! Viel wichtiger ist Glaubwürdigkeit. Der Gast merkt ganz schnell, wenn es eine Retorten-Idee ist, die gestrickt ist und nicht paßt.“

**Alex:** „Es kommt ja oft die Frage, warum läuft ein Laden oder auch nicht? Für mich ist das eine Frage des Konzepts. Da gibt's eine Menge Image-Transporteure. Das fängt mit der Farbe des Sessels oder der Musik an und hört beim Mineralwasser oder beim Toilettenpapier auf. Wenn diese Image-Transporteure stimmen und vom Betreiber auch verstanden und durchgezogen werden, dann läuft so'n Ding.“

**FIZZ: Macht Ihr so etwas wie getarntes Franchising?**

geringen Risiko für die Franchise-Nehmer und einem wesentlich höheren Risiko für uns. Denn wir investieren ja selbst. Wir bauen den Laden. Was wir machen, ist die Umkehrung der Franchise-Kette. Die Kette ist, an verschiedenen Orten Gleiches zu machen. Wir machen an einem Ort völlig Verschiedenes.“

**FIZZ: Wie lang sind die Miet- und Pachtverträge?**

**Achim:** „Meist fünf Jahre. Wir legen sehr großen Wert darauf, daß wir niemanden aussaugen, niemanden knebeln. Wenn einer nicht zurechtkommt, der Laden nicht läuft, dann ist keine Miete zu zahlen und der Laden kommt irgendwann wieder zu uns zurück. Wir versuchen auch herauszufinden, woran es gelegen hat, wo die Schwierigkeiten waren.“

Wobei solche Situationen selten sind. Die Regel sind stabile Läden, die auch längerfristig laufen.“

**FIZZ: Kömt Ihr mal kurz Eure unterschiedlichen Lokale skizzieren?**

**Achim:** „Also das ‚Forsthaus‘ war in den 20er Jahren ein berühmtes Hochzeitslokal. Wer Rang und Namen hatte in Bochum und weiterem Umkreis, hat da geheiratet und gefeiert. Dann war es sehr runtergewirtschaftet und wir konnten es kaufen. Wir haben versucht, es nach den alten Plänen zu restaurieren. Das hat nicht so hingehauen. Dann schufen wir ein maritimes Klima mit mediterraner Küche. Seitdem läuft's. Hat aber fünf Jahre gebraucht.“

**Alex:** „Das ‚Cafe Zentral‘ im Stil einer französischen Brasserie ist was für gemischtes Publikum – vom Rechtsanwalt zum Lunch, über die Banker, die nebenan arbeiten und Espresso trinken, bis zu Leuten, die hier im Quartier einkaufen oder abends durch Bochum ziehen: Upper-class-orientiert – auch preislich.“

**Achim:** „Das ‚Cafe Sachs‘ ist einer unserer ersten Läden – damals das einzige Bochumer In-Lokal. Es zieht eine junge, progressive Szene an, macht um sieben Uhr früh auf und um fünf Uhr nachts zu – dazwischen zwei Stunden Putzfrau – und hat 365 Tage im Jahr geöffnet.“

**Alex:** „Das ‚Subways‘ ist ein kleiner Laden mit einem Mix aus Hippies, Rockern und Studenten. Da wird abgepumpt! Hat den höchsten Hektoliter-Umsatz auf 30 Quadratmetern.“

**Achim:** „Im ‚Tucholksy‘ sind im wesentlichen Gäste vom Schauspielhaus. Obendrüber war ein Hotel. Als das frei wurde haben wir's übernommen ein Art-Hotel draus gemacht. Also: alle Zimmer anders und viele Originale von lokalen Künstlern.“

**Alex:** „Das ‚Planet‘ ist quasi die Nachfolgedisco der beiden ‚Logos‘. Macht Ralf Odermann, der seit Jahren einen Namen in der Szene hat. Es läuft seit jeher super. Da gibt's freitags Techno-Trance und Artverwandtes mit internationalen, hochrangigen DJ's wie Sven Väth. Obendrüber ist die Bar ‚Milli-

te‘ zu einer der 15 schönsten Designerbars der Welt gezählt. Das war vielleicht ein irres Gefühl, unter der Aufzählung neben Tokio, San Francisco und Barcelona auch Bochum zu finden!“

**Achim:** „Dann haben wir noch die Disco ‚Cafe Du Congo‘ mit der Cocktailbar ‚Pata Negra‘ – wird von der Jeunesse dorée in Designerklamotten frequentiert. Black music zum Abtanzen.“

**Alex:** „Das ‚Sticks‘ ist der Sushi-Laden. Architektonisch mit klaren, eleganten fernöstlichen Linien – wie von einem neuzeitlich-japanischen Innenaussteller gestaltet. Der ‚Suntums Hof‘ ist ein altes Großbauern-Anwesen, Eigentum der Stadt, hat einen riesigen Biergarten am Ümminger See. Da machen wir eine ambitionierte Küche. Und dann haben noch mit dem ‚X-Ray‘ eine Techno-Disco und mit dem ‚Parkschlößchen‘ eine traditionelle Nobel-Stadtteilkneipe im Art-Deco-Stil.“

**FIZZ: Arbeitet Ihr brauereifrei?**

**Achim:** „Kommt auf das Objekt an. Es gibt hier gewachsene Beziehungen zur örtlichen Fiege-Brauerei, mit der wir sehr gut zusammenarbeiten. Wir haben aber auch zu verschiedenen Umlandbrauereien beste Beziehungen: Wir arbeiten nicht frei, weil die Investitionen mittlerweile zu hoch sind, als daß wir es selber vorfinanzieren könnten.“

**FIZZ: Wie groß war denn Euer Startkapital?**

**Alex:** „Das Startkapital war so gering, daß wir bei unserem ersten gemeinsamen Projekt, als das Geld knapp wurde, uns jeder bei der Bank 20 Eurochecks geholt haben. Und mit diesen 12000 Mark haben wir dann den Laden aufgemacht. Das zur Kapitaldecke.“

**FIZZ: Ihr schiebt doch inzwischen einen riesigen Investitionsberg vor Euch her?**

**Wer ist das Finanzgenie?**

**Achim:** „Das ist unser Dritter Mann, Frank Nokielski. Er ist ein tatsächlich zuende studierter Wirtschaftsfachmann. Wir könnten nicht ohne ihn, und er nicht ohne uns. Wir sind die, die Bilder verwirklichen. Und er ist der, von dem wir wissen, daß zu Hause alles in Ordnung ist. Er hat uns beigebracht, Umsatz nicht mit Einkommen zu verwechseln.“

**FIZZ: Ihr habt in Dresden auch was gemacht?**

**Alex:** „Ja, aber das waren Irrtümer. Da ist man nach dem Fall der Mauer relativ blind rübergestürmt, konzeptlos, in Goldgräberstimmung. Da haben wir zu dritt in einem Einzimmer-Appartement gewohnt und gelebt. Im Nachhinein war's ganz witzig. Aber damals war's die Hölle. Hat sich für uns nicht gelohnt.“

**FIZZ: Also bleibt Ihr brav in Bochum?**

**Alex:** „Nein, wir sind in Bochum an der Grenze. Hier können wir nicht mehr wachsen. Jetzt wollen wir versuchen, Einzelkonzepte herauszugreifen und bundesweit zu multiplizieren. Das ist der nächste Schritt – eher noch international als bundesweit. Daran feilen wir aber noch.“