

Interview

INTERVIEW: ALEXANDER HAGELÜKEN

Er bittet in einem Kittel mit dem Emblem seines Münchner Restaurants zum Gespräch. Lange Jahre aber trug Mun Kim nur Anzug, bevor er Spitzenkoch wurde, arbeitete der gebürtige Südkoreaner an der Wall Street. Mit dabei sitzt auch Muns langjähriger Geschäftspartner Cary Gilbert, es geht um riskante Firmenübernahmen mit Massenentlassungen, das beste Thunfisch-Tatar und wieso er genau weiß, wie hoch die Kosten jedes einzelnen Gerichts seiner Küche sind.

SZ: Mun Kim, reden wir über Geld. Viel länger als Küchenchef waren Sie Banker. War das Ihr Traumjob?

Mun Kim: Nein! Ich studierte Medizin, aber mochte das nur teils. Also wechselte ich zur Ökonomie. Ich bin gut im Verkaufen! In den Semesterferien verkaufte ich Autos.

Gut im Verkaufen? Dem Klischee zufolge müssten Sie ein introvertierter Kochkünstler sein, der dem Gast nicht ins Auge blicken kann, während der Ihren Kreativität huldigt.

Aus meinen Sommerjobs wurde ein richtiger bei der Nippon Credit Bank in New York. Die zahlen viel Geld, 45 000 Dollar im Jahr. Das war völlig neu für mich.

Warum?

Ich komme aus einer Arbeiterfamilie, mein Vater zog 1983 wegen der Diktatur von Südkorea nach Hawaii und war in einer Nudelfabrik tätig. Meine Familie verstand nicht, was ich bei der Bank machte. Die dachten, ich zahle Geld am Schalter aus.

Und was taten Sie wirklich?

Ich begleitete bald Übernahmen von Firmen, die über hohe Schulden finanziert wurden. „Leveraged buyouts“ wie der des Nahrungsmittelkonzerns RJR Nabisco. Das war in den Achtziger- und Neunzigerjahren groß in Mode. Gefährliche Deals, die Banken verlangten hohe Zinsen. Ich mochte es zunächst.

Und Ihr Gehalt blieb nicht lange bei 45 000 Dollar, sondern stieg auf wie viel? Das Grundgehalt lag irgendwann bei einer Viertelmillion Dollar.

„Kochen ist das Geschenk meiner Mutter.“

Dazu kamen Boni.

(zögert) Ja, bis zu vier-, fünfmal so viel. Ich muss mir über Geld keine Sorgen mehr machen. Das war die Stimmung damals bei den Banken. Jeder verdiente viel Geld und arbeitete 90 Stunden die Woche.

Was hatten Sie dann von dem Geld?

Wir arbeiteten nicht nur hart, sondern feierten auch so. Aber sonst? Ich hatte ein kleines Apartment, ich war ja selten zu Hause.

Sie sagten, Sie mochten die Übernahmen – zunächst.

Diese Art von Geschäften fördert Finanzkrisen. Der Käufer lädt die ganzen Schulden der Firma auf. Manche gewinnen, andere verlieren. Fusionen reduzieren den Wettbewerb. Es gibt menschliche Kosten. Manche Firmen feuern die Hälfte ihrer Leute. Das ist sozial nicht gut. Mein Gott, ich klinge ja wie ein Sozialist! (lacht)

So was haben Sie damals nicht gegagt.

Die Übernahmen machten mich krank. Ich suchte mir was anderes. Ich betreute bei der Citibank und der HSBC Kunden, die mindestens fünf Millionen investierten.

Vor der Finanzkrise 2008 kochte die Branche hoch. Ahnten Sie etwas?

Nein. Mein Chef segnete jeden Übernahme deal ab, den ich vorbereitete. Vor dem Platzen der Dotcom-Blase 2001 ahnte ich mehr. Als plötzlich alle Omas meiner Freunde Aktien kauften, wusste ich, das stimmt was nicht.

Die Finanzkrise stürzte die Welt in die schlimmste Rezession seit fast einem Jahrhundert. Fühlen Sie sich mitschuldig?

Ich hatte schon vor der Krise ein schlechtes Gewissen, als ich diese hohen Summen verlieh. Private Equity Fonds machten große Deals, die ich für sehr riskant hielt, fast ohne Eigenkapital. Ich dachte: Wie wollt ihr das überleben? Ich beruhigte mich damit, dass ich nur ein kleiner Teil des Problems sei.

Und nach der Krise 2008 feuerte man Sie? Es war absehbar. Wir hatten nichts zu tun, machten vier Stunden Mittagspause. Ich war die Nummer zwei der Abteilung. In der Krise feuerten sie die Teuren. Ich fragte: Wie hoch ist die Abfindung? Als sie antwor-

„Mein Gott, ich klinge ja wie ein Sozialist“

Restaurantchef Mun Kim über sein Vorleben als Banker, Wettbewerbsdruck in der Spitzenküche und warum ihn seine Mutter für verrückt hält



FOTO: FLORIAN FELJAK

REDEN WIR ÜBER GELD MIT MUN KIM

teten, sagte ich nur: Danke und auf Wiedersehen.

Sie waren nicht geschockt?

Ich war erleichtert. Ich hasste Banking inzwischen. Ich wachte jeden Morgen auf und fragte mich, ob ich mich krankmelden soll. Als ich meinem Geschäftspartner Cary von der Kündigung erzählte, sagte er: Glückwunsch! Cary Gilbert: Ich hatte ihm schon viermal geraten, geh zur Kochschule! Aber er verdiente bei der Bank zu viel, um hinzuschmeißen.

Wie kommt ein Banker aufs Kochen?

Mun: In der Bank war mein glücklichster Tag der Sonntag. Da stand ich früh auf und kochte den ganzen Tag für Freunde. Ich grillte viel, experimentierte mit Pasta, Paella, dem koreanischen Essen meiner Mutter, schaute mir Kochshows für chinesisches Essen an.

Arbeit noch am Sonntag?

Nein. Ich denke beim Kochen entweder an nichts, das ist der Zen-Moment. Oder ich denke über alles Wichtige nach, dann werde ich glücklich oder sauer, je nachdem, worüber ich nachdenke. Außerdem liebe ich es, Leute lächeln zu sehen, wenn sie mein Essen essen. Kochen ist das Geschenk meiner Mutter. Sie zeigte mir als Kind auf den Märkten, welcher Fisch ist gut, welcher schlecht. Sie kochte zwei Stunden fürs Abendessen und lächelte immer dabei. Ich glaube, weil sie für Menschen kochte, die sie liebte. 2008 nach meiner Entlassung dachte ich: Vielleicht kann ich

das jeden Tag erreichen, als Küchenchef? Vielleicht ein kleines Restaurant aufmachen? Also?

Ich heuerte erst mal bei einem japanischen Sushi-Koch in Kalifornien an. Ich sagte: Ich arbeite für dich umsonst. Sag mir, was ich tun soll, ich mache alles. Ich schufte ein Jahr von morgens um 10 bis abends 23 Uhr. Ich lernte, dass Details Riesenunterschiede machen.

Sie waren 40. Mancher sagt: Verdammt spät, um sein Leben umzuwerfen.

Das denke ich nicht, bis heute. Also machte ich mich auf, in Argentinien ein Restaurant zu eröffnen.

„Jeder Teller, der meine Küche verlässt, kann meinen Kurs zum Absturz bringen.“

Warum nicht in den USA?

Ich hatte dort mehr als 20 Jahre gelebt, ich wollte etwas Neues. Das Geld aus der Bankerzeit gab mir die Freiheit. Ich sagte zu Cary, der damals bei Yahoo arbeitete: Ich werde alt. Ich will nicht mehr in den USA leben. Er sagte: Ich komm mit.

Klingt wie ein Abenteuer.

Ich hatte recherchiert: Dort leben eine Viertelmillion Ausländer, Amerikaner, Engländer, ich dachte, die wollen mal was anderes essen.

Trotzdem.

Wir machten erst in Buenos Aires einen Supper Club im eigenen Haus auf, das ist günstiger als ein Restaurant. Nur 16 Gäste pro Abend. War sofort ausverkauft. Später gingen wir in ein Restaurant in einer Wein-gegend, komplett verglast, mit Blick auf die Anden.

Und jetzt sitzen Sie hier in einem Münchner Kellerrestaurant – ohne Blick auf die Alpen.

(lacht) Aber die wirtschaftliche Situation in Deutschland ist stabiler. 2014 aß der GMX-Gründer Eric Dolatre bei uns in Argentinien und sagte: Was Du machst, gibt es in München nicht. Mach ein Restaurant auf. Ich investiere.

Kannten Sie Deutschland, bevor Sie hierher gekommen sind?

Nein. Ich sprach kein Wort Deutsch. Aber wir testeten den Markt, kochten für Investoren. Natürlich war es ein großes Risiko. Ich wusste nichts über den Münchner Geschmack. Ich war bei ein paar Restaurants, keiner machte, was ich mache. Aber wir suchten trotzdem einen Ort für ein Restaurant.

Klingt simpel.

Oh Gott, nein! Wir fanden keine Wohnung. Gilbert: Wir lebten einen Monat im Keller einer russischen Familie in Feldmoching. Mun: Es dauerte ein Jahr, um ein Gebäude fürs Restaurant zu finden und es zu sanieren. Die Kosten verdreifachten sich. So war das nicht geplant. Es war November, es regnete. Ich dachte: Vielleicht ist das hier falsch.

Wurden Sie nervös?

Ich wurde sehr nervös, als die Baufirma drei Monate nicht auftauchte. Ein Handwerker war ständig auf Mallorca. Aber als wir dann eröffneten, kamen sofort viele Gäste. Alles wendete sich zum Guten.

Bei Ihnen zu essen kostet. Wie kreieren Sie Gerichte, die besonders sein sollen?

Ich grabe in meinen Erinnerungen. Als Banker war ich bei sehr vielen guten Essen. Ich spüre dem Geschmack nach. In Los Angeles aß ich mal tolles Thunfisch-Tatar. Das probiere ich nachzukochen, dann merke ich, es fehlt was, das Knackige, ich experimentiere mit Zutaten, brate herum. Oder ich erinnere mich an die Fischsuppe meiner Mutter und versuche die nachzukochen.

Gilbert: Mutter ist überall.

Wie dauerhaft kann der Erfolg in einem Geschäft sein, in dem jeden Tag aufs Neue Gäste auftauchen müssen, um ziemlich viel Geld auszugeben?

Mun: Ich werde für jedes Gericht beurteilt, das aus meiner Küche kommt. Bei jedem Menü denke ich: Ist das interessant? Gott sei Dank mögen die Leute mein Essen. Aber diesen Monat war zunächst nicht so viel los, jetzt wird es besser. Du fängst immer an zu denken: Stimmt was nicht?

Hilft Ihnen das Vorleben als Banker, ein Restaurant zu führen?

Immens. Jeder Teller, der meine Küche verlässt, kann meinen Kurs zum Absturz bringen. Und ich bin ja Investoren verpflichtet. Ich kaufe selber die Zutaten. Ich weiß genau, was Thunfisch normalerweise kostet, wann er teuer ist, wann nicht. Ich bin ein Zahlentyp. Ich kenne die Kosten jedes Gerichts, das rausgeht. Das ist bei vielen Chefs nicht der Fall. Viele Restaurants schließen.

„Wenn du liebst, was du tust, fühlt es sich nicht wie Arbeit an.“

Viele Gäste denken, dass Spitzenrestaurants mehr über die Getränke verdienen als übers Essen. Ist das bei Ihnen so?

Nein, drei Viertel des Umsatzes und des Gewinns kommen übers Essen. Unsere Getränke sind günstig.

Wie sieht ein normaler Arbeitstag aus?

Montag ist der einzige freie Tag. Sonst stehe ich um acht Uhr auf. Später gehe ich einkaufen. Weil ich die Preise kennen will, und weil ich mich inspirieren lassen will. Das dauert drei bis fünf Stunden. Ich frühstücke nicht, also esse ich im Restaurant. Ab 14.30 Uhr bereiten wir Gerichte vor. Ab 18 Uhr probiere ich. Um ein Uhr nachts bin ich zu Hause. Dann kann ich nicht gleich schlafen. Ich telefoniere mit Freunden in Amerika, beantworte Mails, trinke Wein. Und stehen um acht wieder auf. Gibt es außer Kochen viel in Ihrem Leben?

Wir haben einen Hund. Sonst? Die Arbeitsstunden sind bei anderen Küchenchefs genauso lang. Aber wenn du liebst, was du machst, siehst du es nicht als Arbeit. Das Restaurant ist jetzt seit drei Jahren auf, für so ein Business musst du mehr als 100 Prozent geben. Vielleicht habe ich in ein paar Monaten mehr Zeit für Privatleben.

Sie bekamen 15 Punkte beim Restaurantführer Gault Millau – wie wichtig ist so etwas?

Schon wichtig. Aber wir leben stark von unseren Stammkunden, bürgerliches Publikum, auch mal Prominente wie Spieler von Bayern München.

Vom Banker zum Koch, aus den USA nach Argentinien und dann nach Deutschland.

Was sagt Ihre Familie zu so einem Leben? Meine Mutter findet immer noch, ich bin verrückt. Wir haben gestern telefoniert. Sie fragte nach dem Restaurant, ich sagte, es läuft gut. Sie sagte: ‚Okay. Aber ich denke immer noch, du bist verrückt, dass du nicht mehr bei der Bank bist.‘ Mein Vater findet sowieso: Ein Mann gehört nicht in die Küche.

Aber hier sind Sie und bleiben Sie. Haben Sie noch andere Restaurantpläne?

Ich denke über ein High-End-Angebot nach, das gleichzeitig lässig ist. So was wie Dean&David mit meiner Küche, Kimchi-Burger etwa. Oder über ein koreanisches Barbecue.

Wie lange wollen Sie noch arbeiten?

Wenn du liebst, was du tust, fühlt es sich nicht wie Arbeit an. Ich brauche einen Zweck, um jeden Tag aufzuwachen. 40 Jahre im Beruf, dann aufhören und 20 Jahre zu Hause sitzen? Unvorstellbar. Wenn du zu früh in Ruhestand gehst, stirbst du.