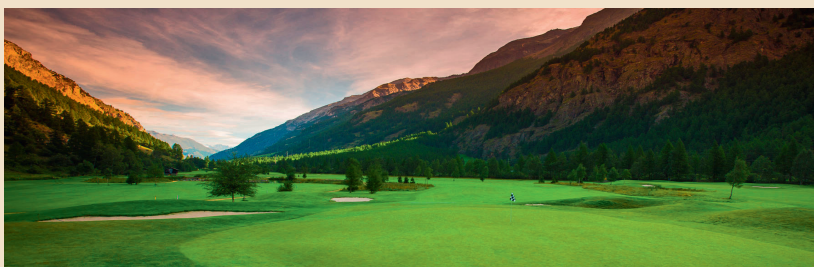


Im SAVOIR VIVRE reden wir über das Leben neben dem Beruf. Denn, was Unternehmerinnen und Unternehmer nicht vergessen dürfen, ist die Wichtigkeit des Persönlichen und Zwischenmenschlichen. Beziehungen, Seitenwechsel, Aufbrüche — der andere Blickwinkel ist die Hälfte des Erfolgs. Und Inspiration und Innovation entstehen meistens dann, wenn der persönliche Flow auch stimmt.



DIE GRENZEN ZWISCHEN PRIVATER UND GESCHÄFTLICHER BEZIEHUNG

Treffen sich Geschäftsleute privat, hat das so seine Tücken. Einige trennen Privates vom Business strikt, andere bauen ihr Netzwerk fast ausschliesslich auf privater Nähe auf. «Ich kenne Weinhändler, die ihre Kunden zum Geburtstag nach Hause einladen. Viele Freundschaften zerbrechen aber, wenn es um Geld geht. Ich empfehle Unternehmern, die sich privat kennen, vor einer Zusammenarbeit die Eckpfeiler zu definieren und sich eine Probezeit zu geben. Funkt es nicht, kann man die Übung abbrechen, ohne dass die Freundschaft Schaden nimmt», sagt Hanspeter Vochezer. Er hat bereits unzählige Unternehmer aller Branchen in solchen Fragen beraten. Wer mit seinen Kunden

oder Lieferanten Skifahren oder Golfen geht, baut automatisch eine engere Beziehung auf. «Themen wie Politik, Religion, Sex und Geld sollten aber tabu bleiben», rät er. Doch wer gerne gute Gespräche führt, lernt schnell viel über das Gegenüber und spürt, ob Wellenlänge und Wertvorstellungen gleich sind.

Vochezer rät Unternehmern, sich der Wirkung auf andere bewusst zu werden und sich auch externes Feedback zu holen: Legt man gute Manieren an den Tag, behandelt man den Kunden wirklich wie ein König oder tritt man der anderen Person zu nahe, weil man die Beziehung zu schnell als Freundschaft einstuft? Die Grenzen sind fließend. (atl)



Foto: Salvador Mendez

Er weiss, wie es geht: Hanspeter Vochezer hat 20 Jahre als Hotelier gearbeitet und coacht heute Geschäftsleute, Politiker und Prominente. Und er ist Butler.

Auf die Frage, was seine grösste Herausforderung als Butler sei, antwortet Hanspeter Vochezer: «Die Technik. Als Butler organisiere ich den Alltag der Person, die ich betreue. Funktioniert der Beamer nicht, lasse ich ihn reparieren, geht der Iris-Scanner an der Tür nicht, muss ich eine Lösung finden.» Während der Ski-WM in St. Moritz zum Beispiel hat er eine russische Familie betreut. Das hiess, 15 Stunden pro Tag kochen, zuhören und die Langlaufausrüstung anmieten.

Wenn Vochezer nicht als Butler unterwegs ist, gibt er Knigge-Kurse. Er weiss, wie man sich auf dem Parkett richtig bewegt: Männer sollen besonders auf gepflegte Schuhe und Hände achten und keine protzigen Uhren tragen. Auch bei Frauen gilt «weniger ist mehr»: Billiger oder zu teurer Schmuck, High Heels und sexy Outfits unterstützen den Auftritt im Geschäftsleben nicht. Für beide Geschlechter gilt: sich der Situation des Kunden anpassen. Bestellt dieser den Vegi-Teller und ein Wasser dazu, gehört es sich nicht, das Angus-Steak und ein Glas Wein zu wählen.

Vochezer spricht am 31. Mai im RUZ Aarau-West zum Thema «Auftrittskompetenz und Business Etiquette».

swissbutlers.com, kniggecoaching.ch