

BUSINESS-ESSEN

Restaurantauswahl und die Lust am Speisen

Viele gute Geschäftsbeziehungen werden im Restaurant vertieft.

Wie gut, wenn man weiß, auf was es dort ankommt.

In Deutschland werden „Arbeitsessen“ oft als harter Dienst angesehen – sie dürfen um Himmels Willen keinen Spaß machen! Wie anders (lustvoll) wird doch in mediterranen Ländern die Basis für erfolgreiche Verhandlungen gelegt.

Restaurantauswahl

Harmonisch speisen fängt mit der richtigen Restaurantauswahl an. Wie finde ich das passende Restaurant? Hier helfen die W-Fragen weiter: Wann, wo, wie teuer, mit wem, was möchte ich essen? Wie soll die Atmosphäre sein? (Von entspannt bis festlich). Wird nach dem Essen noch weitergearbeitet? Generell gilt: Keine Experimente bei der Auswahl des Restaurants mit neuen Geschäftspartnern! Und wenn Sie in einer fremden Stadt zum Essen einladen, nutzen Sie unbedingt die gastronomischen Kenntnisse Ihrer Geschäftspartner und -partnerinnen!

Der organisatorische Ablauf sollte bei sehr wichtigen Geschäftskontakten möglichst genau besprochen werden. Manche

Menschen mögen z.B. keine Restaurants, die overserved sind, weil man da nicht nur den Überblick über das Getrunzene verliert, sondern auch seine Gesprächsgeheimnisse nur schwer für sich behalten kann. Vielleicht möchte man/frau nicht nach jedem zweiten Schluck nachgeschenkt bekommen – allgegenwärtige Fachkräfte sind bei manchen Anlässen etwas störend.

Immer mehr Unternehmen weichen deshalb bei geschäftlichen Essen (vor allem zur Lunch-Zeit) auf das Betriebs-Restaurant/Casino aus. Hier können die Geschäfte unauffällig abgewickelt werden, das Essen ist auch hier zwar wichtig, hat aber oft nur unterstützenden Charakter.

Hier wie dort gilt: Hat man Gäste zu bewirten, ist auch auf den Geräuschpegel achten. Und: Über Geschäftliches erst reden, sobald man etwas Ordentliches im Magen hat. (In Frankreich z.B. ist *parler affaires* erst nach dem Hauptgang angesagt.)

Von Protzkis und Motzkis

Wer gemeinsam ißt, befindet sich immer auf einer „Bühne“. Mit jemandem zu speisen, der keine Tischmanieren hat, ist eine große Qual! Darum heißt die Devise: ästhetisch und geräuschlos!

Man/frau lernt im Geschäftsleben immer wieder extreme Gäste kennen, die z.B. jeden Fein-

schmecker-Test kennen oder, während Sie Ihre Gäste ins Preiswert-Lokal eingeladen haben, von der „haute cuisine“ schwärmen, die sie sich sonst gönnen. Sie gibt es aber zum Glück auch: die dezenten Genießer, die es verstehen, mit einem guten Essen auch die Atmosphäre für Vertragsunterzeichnungen zu schaffen.

Das Handy bleibt ausgeschaltet oder wird am Empfang abgegeben – gute Restaurants sind heute darauf vorbereitet, Gespräche anzunehmen und den Gast diskret hinaus zu bitten.

Tips für alle, die Könner werden wollen

Es empfiehlt sich auf jeden Fall, einen Tisch vorzubestellen oder auch persönlich auszusuchen. Falls Sie keine finanziellen Überraschungen für größere Kunden lieben, stecken Sie sich und dem Restaurant ein Preislimit, holen Sie Menüvorschläge ein, lassen Sie sich ein Komplettangebot machen.

Die Frage nach religiösen Eßgewohnheiten bei ausländischen Gästen ist Standard.

Haben Sie nicht vorbestellt, tun Sie Ihre Platzierungswünsche dem *Matre d'hotel/Chef de service* (Restaurant-Chef) am Eingangspult kund: eine ruhige Ecke bitte ...

Bei Geschäftsessen lassen Sie Ihr Sekretariat anrufen, mit dem Vermerk (falls es stimmt), daß Sie schon öfter zu Gast waren. Haben Sie einen Lieblingsplatz im Restaurant, dann fragen Sie gezielt nach ihm. Manche Zeitgenossen reservieren für drei, um dann für zwei Personen einen guten Tisch

zu bekommen.

Für Unternehmen: im Sekretariat sollte die aktuelle Speisekarte des oft besuchten Restaurants liegen – dann kann für Eilige vorbestellt werden. Dem Oberkellner gleich zu Beginn sagen, wer der/die Gastgeberin ist... und ob Sie getrennte Rechnungen haben möchten.

Die Formen wahren

Wer geht voran in das Restaurant? Der Mann muß heute nicht mehr nachsehen, ob das Etablissement seiner Dame gerecht wird! Entschieden wird, wie es am praktischsten ist.

Ist ER der Einladende, geht ER (in Deutschland) voran. Im Restaurant braucht der Mann nicht aufzustehen, wenn in einer privaten oder geschäftlichen größeren Runde das Aufstehen beim Begrüßen von hinzukommenden, bekannten Personen sehr umständlich ist. Im Stehen per Handschlag werden jedoch fremde Personen (Geschäftspartner ...) empfangen.

Falls mehrere Gäste erwartet werden, geleitet der Gastgeber die ersten zum Tisch, mit der Bitte an den Oberkellner, die nachfolgenden Personen an den Tisch zu führen. ER oder SIE kann natürlich auch an/in der Bar auf alle warten und schon mal die Speisekarte studieren.

Als Gastgeber/Gastgeberin sollte man sich so setzen, daß man die weiteren Gäste ohne große Umstände begrüßen kann.

Tips für den Apertif, für die Weine und die Speisen aus der Region sowie Empfehlungen für Spezialitäten des Lokals geben – sie könnten auch dazu dienen,

Die Autorin Susanne Helbach-Grosser, Jahrgang 1945, wuchs in einem großen, gastfreundlichen Geschäftshaushalt in Niedersachsen auf. Sie erlernte von der Pike auf das ABC der Umgangsformen, denn perfektes Benehmen war ein unbedingtes Muß im Umgang mit Gästen, Geschäftspartnern und den Hausangestellten. Susanne Helbach-Grosser ist eine erfahrene Gastgeberin. 1993 gründete sie deshalb ihr Institut TAKT & STIL Beratungsservice (Oderstraße 11, 73529 Schwäbisch Gmünd, Telefon: 07171/86251, Fax: 7171/86359). Seitdem vermittelt sie in offenen und firmeninternen Seminaren die aktuellen gesellschaftlichen Spielregeln.

den finanziellen Rahmen ersichtlich zu machen.

Der Gast sollte schon vorher wissen, daß er/sie eingeladen ist. „Guten Appetit zu sagen, gilt heute bei offiziellen Essen als antiquiert weil zu privat – und bloß nicht: „Maaahlzeit!“ Besser: „Lassen Sie uns beginnen“ Auf gute Geschäfte“ „Auf einen schönen Abend.“

Nach einem Geschäftsessen bleibt der „harte Kern“ oft noch sitzen: Bieten Sie ein allerletztes Getränk an, dann bestellen Sie die Rechnung. Auf keinen Fall sollten Gäste gedrängt werden, schnell aufzubrechen, um evtl. noch Unternehmensbesichtigungen zu absolvieren! Gerade ausländische Kunden haben dafür gar kein Verständnis!

Bezahlen Sie die Rechnung am Tisch, dann kriegen alle mit, was für ein/e spendabler GastgeberIn Sie sind!! Besser ist es, die Rechnung am front desk zu begleichen.

Drei Dont's

Grundsätzlich sollte ein Gast die drei Dont's beherzigen: nicht unaufgefordert an einen Tisch setzen, nicht als erster zu essen beginnen, nicht als erster trinken.

Brot, Baguette und Brötchen, zum Essen gereicht, nicht abbeißen, sondern kleine Stücke abbrechen. Wird Butter, Schmalz oder ein anderer Aufstrich dazu gereicht, ebenso verfahren:

Etwas Aufstrich auf den eigenen, links stehenden Brotteller nehmen, dann proportioniert auf das abgebrochene Stück Brot geben. Fettiges Knoblauchbaguette, Pizzabrot o. ä. kann abgeissen werden.

Bitte nicht:

- In guten Restaurants selbst einen Platz suchen
- Zum Essen/zur Weinprobe stark parfümiert erscheinen
- Nägel am Tisch säubern, kämmen, Make up ausbessern, mit dem Zahnstocher hantieren
- (Mit dem Strohhalm) Schlürferäusche machen
- Löffel beim Trinken in der Tasche/Glas lassen
- Am Tisch laut schneuzen
- Würzen, ohne zu probieren
- Mit dem Besteck gestikulieren
- Messer ablecken
- Die Ellenbogen während des Essens (weit) abwinkelnd oder an die Tischkante pressen
- Die Ellenbogen beim Essen aufstützen
- Den kleinen Finger abspreizen
- Mit vollem Mund sprechen oder trinken
- Über den Tisch greifen – das Gesäß dabei anheben!
- Die Serviette wie ein Lätzchen in den Kragen stecken
- Reste aus der Schüssel auf den Teller schütten
- Im Restaurant das Geschirr eigenhändig zusammenstellen
- Bitte ja:
- Nur mit Wein/Sekt anstoßen – aber nicht „ständig“
- Die Gabel zum Mund führen und nicht umgekehrt
- Die Gläser, die einen Stiel haben, an diesem halten
- Die Serviette benutzen
- Beim Abschied bedanken, auch beim Service.

Die Wirkung, die wir auf andere ausüben, wird immer noch unterschätzt. Wir alle stellen uns dar, ob wir wollen oder nicht – wir alle kommunizieren, bewußt oder unbewußt. Der größte Teil

des Gesamteindrucks von einem Menschen entsteht durch persönliche Wirkungsmittel (93 Prozent) und ist nur zu einem kleinen Teil durch unsere Worte beeinflussbar (7 Prozent). ■

BESCHÄFTIGUNGSABBAU

Deutlicher Anstieg im Vorjahr

Der Abbau der Beschäftigung in Deutschland hat sich 1997 mit beschleunigtem Tempo fortgesetzt. Im Jahresdurchschnitt zählten die Statistiker rund 34 Millionen Erwerbstätige, 465 000 weniger als ein Jahr zuvor. Diese Zahlen gab die zentrale deutsche Statistik-Behörde bekannt.

Überdurchschnittlich viele Stellen wurden abermals in Ostdeutschland gestrichen, wo die Zahl der Erwerbstätigen binnen Jahresfrist um 188 000 auf 6,1 Millionen schrumpfte. In Westdeutschland waren im Jahres-Durchschnitt 28,2 Millionen Männer und Frauen erwerbstätig, 277 000 weniger als 1996.

Seit der deutschen Einheit 1990, als in ganz Deutschland 37,4 Millionen Erwerbstätige gezählt wurden, sind damit rund 3,4 Millionen Stellen gestrichen worden. Davon entfallen allein auf die ostdeutschen Bundesländer 2,7 Millionen. Im früheren Bundesgebiet gab es 1997 rund 660 000 Erwerbstätige weniger als 1990.

TARIFLÖHNE

Geringster Anstieg seit Jahrzehnten

Arbeitnehmer in Westdeutschland mußten 1997 mit dem geringsten Anstieg der Tarifentgelte seit mindestens 30 Jahren leben. So legten die Wochen- und Stundenlöhne von 6,6 Millionen Arbeitern binnen Jahresfrist nur noch durchschnittlich 1,4 Prozent zu. Die Monatsgehälter von mehr als 3,9 Millionen Angestellten stiegen nur noch um

1,2 Prozent. Real verdienten die Arbeitnehmer 1997 weniger als 1996, denn die Teuerungsrate fiel mit 1,8 Prozent im Westen deutlich höher aus als die Steigerung der Tarifentgelte. Tarifliche Sonderzahlungen, die in vielen Bereichen gekürzt wurden, sind in den Daten der Statistiker nicht enthalten. Auch die Entwicklung der Netto- und der verfügbaren Einkommen ist nicht sichtbar, da Steuern und Abgaben ebenso nicht einbezogen sind wie Transferzahlungen. ■

Unsere Lösung

Das bulthaup system 25 bietet Ihnen mehr Nutzfläche durch tiefere Arbeitsplatten, Arbeitshöhen von 83 oder 94 cm und Schränke mit 30% mehr Stauraum. Auch der Brotbehälter aus Ton und die 7-fache Abfall-Sortierung sind vorbildlich.

HAUS DER
KÜCHEN-KULTUR
Werner Gronemeyer
47799 Krefeld · Vestdinger Straße 45-47 · Tel. 02151/29183

bulthaup

