Deine Orientierung im Berufsleben: der Karriere-Kompass | Foto: UNICUM

UNICUM KARRIERE-KOMPASS

Was beim Geschäftsessen gar nicht geht

Souverän speisen mit dem Chef und Kunden

06. Dez 2016

Marc Wiegand

Du bist von einem wichtigen Kunden zum Geschäftsessen eingeladen? Mit Hilfe dieser Verhaltenstipps bist du beim Schmausen souverän und erfolgreich.

UNICUM Karrierezentrum

Das Geschäftsessen als Karriere-Faktor

Glaubt man einem alten Sprichwort, dann geht die Liebe durch den Magen. Bei einem schmackhaften Mahl können jedoch nicht nur tiefe Gefühle geweckt, sondern auch **große Deals abgeschlossen und weitreichende Personalentscheidungen getroffen werden**. Es lohnt sich daher, das gemeinsame Schmausen mit Chef oder Kunden als absolut karriererelevant zu begreifen. Worauf gilt es dann also beim Geschäftsessen zu achten?

Business-Knigge-Trainerin Susanne Beckmann

Zwei Rollen beim Geschäftsessen

Zunächst einmal gibt es markante Rollenunterschiede zwischen dem Gast und dem Gastgeber/ Einladenden, wie Business-Knigge-Trainerin Susanne Beckmann erläutert: "Wenn ich zum Essen einlade, dann bin ich der Kümmerer, der seinen Gast wie seinen Lieblingsfreund behandelt. Charmant, zuvorkommend und aufmerksam geleite ich ihn durch die Einladung."

Das bedeutet: Der Gastgeber spricht im Vorfeld klar und deutlich die Einladung aus und wählt mit Fingerspitzengefühl und unter Berücksichtigung der Vorlieben des Gastes ein Restaurant für das Geschäftsessen aus. Beckmann: "Es ist sehr aufmerksam, konkret nach den kulinarischen Wünschen des Gastes zu fragen. **Das ist allemal besser, als einen überzeugten Vegetarier versehentlich ins Steakhaus zu führen**."

Empfehlen und orientieren

- Anzeige -

HEISSE PREISE FÜR DIE KALTEN TAGE

Über 50 Jahre Innovation – konzipiert, um DICH zu begeistern! Ob Notebook, Tablet oder Desktop-PC, ob Drucker, Tinte oder Toner – mit dem exklusiven Gutscheincode HP12UNCM16 bekommst du im HP Online Store 12 % Rabatt!

Mehr Infos

Die Kümmerer-Rolle beinhaltet noch weitere Aufgaben: nämlich im Vorfeld den Tisch zu reservieren, dem Gast den Mantel abzunehmen und im besten Fall sogar eine Empfehlung für die Speisenwahl auszusprechen. **"Dieser Hinweis kann für den Gast ungemein hilfreich sein, denn er weiß dadurch, in welcher Preisklasse er sich bewegen darf"**, so die Expertin. Fehlt eine derartige Orientierungshilfe, so sollte der Gast wiederum bei seiner Wahl eine gesunde Bescheidenheit an den Tag legen. "Ich würde mich im unteren Drittel der Preisskala einer Speisekarte bewegen", rät Beckmann.

Die No-Gos beim Geschäftsessen:

Die Expertin verweist ferner auf einige grundlegenden Verhaltenstipps, die es unabhängig der Gast- oder Gastgeberrolle beim Geschäftsessen zu beachten gilt:

Schalentiere wie Hummer oder Gambas sollte man meiden.

2. **Kein Alkohol!** "Im Dialog mit Vorgesetzten oder Kunden brauche ich einen klaren Kopf. Daher ist mein Tipp, sich an die Null-Promille-Grenze zu halten. Auch wenn mein Gegenüber unbedingt einen Wein trinken möchte, bleibe ich abstinent. Ein Bier gibt's zur Not auch ohne Alkohol."

3. **Nur unverfängliche Gesprächsthemen!** "Diskussionen über Politik, Religion, Tod und Krankheit können polarisieren und die Atmosphäre beim Geschäftsessen negativ überlagern. Also runter damit von der Tagesordnung! Und übrigens: Wenn der Koch einen schlechten Tag erwischt hat, behalte ich das auch für mich", betont Beckmann. Sie empfiehlt einen unbeschwerten Smalltalk über Wetter, Sport, Hobbies, Reisen, Kultur oder die eigenen Kinder – bevor im Anschluss an das Essen die geschäftlichen Themen angeschnitten werden. "Wichtig beim Smalltalk: ich muss mich dabei unbedingt ein Stück weit öffnen, weil ich sonst unnahbar und damit tendenziell unsympathisch wirke."

4. **Diskret Bezahlen!** "Der Gastgeber geht im Idealfall kurz zur Theke und bezahlt dort. Der Gast soll gar nicht erst darüber nachdenken, ob sein Gegenüber beim Trinkgeld vielleicht etwas zu knauserig war und er an dessen Stelle möglicherweise mehr gegeben hätte."

5. **Gute Manieren beweisen!** "Stilvolle Menschen genießen das Essen und die Getränke. Dazu gehört es auch, das Glas am Stiel anzufassen und nicht mit dem Besteck in der Hand zu gestikulieren", zählt sie auf und ergänzt: "Ein Serviette gehört auf den Schoß. Das Handy bleibt genau wie die Geldbörse in der Tasche. Und ein stilvoller Gesprächspartner redet nicht so laut, dass er die Nachbartische mitunterhält und behandelt das Servicepersonal stets respektvoll."

Abschließend hat die Expertin noch einen goldenen Tipp parat: "Man sollte sich vor dem Geschäftsessen kurz überlegen, wie man auf sein Gegenüber wirken möchte und sich dann konsequent dementsprechend, aber dennoch authentisch verhalten."

Der Autor

Marc Wiegand ist verantwortlicher Redakteur unseres Karrieremagazins UNICUM BERUF. Damit ist er Dein direkter Ansprechpartner bei allen Fragen rund um die Themen Berufseinstieg und Karriere.

Kontakt: karriere-kompass@unicum.com

Deine Fragen sind mir wichtig:

Dabei ist natürlich auch dein Input gefragt: Welche Karriere-Themen brennen dir unter den Nägeln? In welchen Fragen fehlt Dir eine richtungsweisende Expertise? Schreib' mir einfach unter karriere-kompass@unicum.com

>> zurück zur UNICUM Karriere-Kompass Übersicht

UNICUM Karrierezentrum

Nutzungsbedingungen

Datenschutz

Häufig gestellte Fragen

UNICUM Karriere-Kompass

Karriere-Tipps und -Tricks

Newsletter

FÜR ARBEITGEBER

Produkte und Preise

Stellenanzeigen schalten

Unsere Partner

ÜBER UNICUM

Impressum

Mediadaten

Nutzungsbasierte Online-Werbung

Presse

Stiftung

KONTAKT