

## BUSINESS &amp; STYLE

## Gestik im Business



Stephan Peyer, CEO von Hauser & Partner, nimmt Stellung zu Fragen rund um die nonverbale Kommunikation.

**Was soll man speziell beachten?**

Ich bin der festen Überzeugung, dass man in einer Unterhaltung auf die nonverbale Kommunikation achten sollte. Nicht nur wie ich mich gebe, sondern auch wie sich mein Gegenüber verhält, ist entscheidend. Wer den «Gemütszustand» seines Gegenübers lesen kann, ist in der Lage, daraus «Profit» zu schlagen. Eine nach vorne gebeugte Körperhaltung signalisiert Interesse, Gesprächsbereitschaft und Aufmerksamkeit. Gepaart mit einem unaufdringlichen Augenkontakt und der einer Prise Entspannung, kann sie enorm viel bewirken.

**Wie wichtig ist Authentizität?**

Authentizität bleibt das Allesentscheidende. Um möglichst authentisch zu wirken hilft eine Vorbereitung, um nicht von Emotionen übermannt und den Blick fürs Wesentliche zu behalten. Wenn einem die Dinge doch entgleiten, kann die ungeschönte Ehrlichkeit auch schon mal ganz entwaffnend sein und viel Positives bewirken, ganz nach dem Motto «Ehrlichkeit währt am Längsten».

**Was geht gar nicht?**

Auch wenn man sein Gegenüber nicht mag: Es ist äusserst unprofessionell z.B. Antipathie offen zu zeigen. Respektvolles und vertrauensvolles Verhalten in jeder Situation ist das A und O für eine gewinnende Gesprächsführung.

**Notiert: Barbara Rüttimann, Kolumnistin und Beraterin in Off- und Online-Kommunikation.**



## Zeitknappheit im KMU

*Die Work-Life-Balance vieler Inhaber und Geschäftsführer von KMU ist aufgrund knapper Ressourcen weniger ausgeglichen als bei grossen Marktakteuren. Eine kürzlich durchgeführte Studie von Salesforce (2019) zeigt eine Bestandesaufnahme und wie man diesem «Ungleichgewicht» entgegenwirken kann.*

VON BLAISE ROULET\*

Wann haben Sie das letzte Mal am Wochenende gearbeitet? Wenn Sie ein kleines oder mittleres Unternehmen haben, war dies wahrscheinlich erst kürzlich der Fall. Aus mehr als 2000 Befragten KMU- und Start-up-Geschäftsführern aus ganz Europa sagen tatsächlich nur 17%, dass sie nie am Wochenende arbeiten.

**Zeitmangel kostet Geld – und Geschäfte**

Zeitmangel ist eine der grössten Herausforderungen, denen sich Kleinunternehmen heutzutage stellen müssen. Kleinere Unternehmen haben naturgemäss weniger Personal, um die Aufgaben in Verwaltung und Administration, IT, Finanzmanagement und Personalbeschaffung zu erledigen. Zudem sind Zuständigkeiten nicht immer präzise trennbar und Ferienvertretungen müssen teilweise auch von einer aufgabenfernen Person übernommen werden. Sich um die

Grundlagen des Unternehmens zu kümmern, kann daher wertvolle Zeit für die Kundenbetreuung oder Kundensuche kosten, was die Umstände rund um das Unternehmenswachstum sowie die Arbeitsbedingungen beeinflussen kann. Aus der Geschäftsperspektive sagen gar zwei Fünftel (40%), dass Zeitmangel ihre Organisation Geld oder neue Geschäfte gekostet hat. Es sind verschiedene Faktoren, die zu dieser sogenannten Zeitknappheit beitragen. Gleichermassen gibt es auch Massnahmen zur Gegensteuer.

**Lange Stunden beeinträchtigen die Geschäftsleistung und das Wohlbefinden der Mitarbeiter.** Mehr als die Hälfte der Befragten arbeiten zwischen 31 und 40 Stunden. Auf den ersten Blick gleicht diese Arbeitszeit dieser kleinen und mittleren Unternehmen dem EMEA-Durchschnitt für Vollzeitbeschäftigte und liegt sogar noch etwas unter dem Schweizer Gesamtdurchschnitt von etwas über 41 Arbeitsstunden pro Woche. Wie be-