

# INSIDER

## Der gute Ton lässt die Kasse klingeln

**BENIMMTRAINER** Wer die ungeschriebenen Regeln kennt, kommt besser an, auch im Business.

**T**obias von Känel fährt einen älteren japanischen Kleinwagen. Das wäre ihm einmal fast zum Verhängnis geworden. Als er einen potenziellen Kunden besuchte, sah ihn dieser aus dem Wagen steigen. «Danach hatte ich einiges zu tun, um ihn von meinen Kompetenzen zu überzeugen», erinnert sich von Känel. Wer also glaubt, dass im rationalen Westen Äusserlichkeiten nicht zählen, liegt ziemlich falsch. Tobias von Känel weiss das nicht nur aus eigener Erfahrung. Er ist ein erfolgreicher Benimmtrainer für Geschäftsleute und Unternehmer. «In einer Welt mit austauschbaren Produkten und Dienstleistungen wird der gute Ton immer wichtiger», sagt von Känel. Demonstriert ein Mitarbeiter beim Geschäftsessen mangelnde Kinderstube oder muss ein Interessent zu lange am Telefon warten, hat eine Offerte schnell keine Chance mehr. Seit drei Jahren lebt der 26-Jährige von seiner Typ-Akademie ([www.typakademie.ch](http://www.typakademie.ch)).

Aus gehobenen Kreisen, wie sein Name vermuten lässt, stammt der Jungunternehmer zwar nicht, dennoch liegt ihm der gute Ton im

Blut. Auch als Jugendlicher ist er nie mit ungewaschenen Haaren und zerrissenen Jeans herumgelaufen. Heute brummt sein Laden. Er gibt Seminare für Mitarbeiter einer Schweizer Grossbank ebenso wie für KMU-Personal. Für Einzelpersonen hat der ehemalige Psychiatriepfleger zusätzlich massgeschneiderte Coachings im Angebot. Zu den Referaten, die von Känel derzeit im Rahmen der landesweit stattfindenden Apéros des Instituts für Jungunternehmer hält, strömen jeweils mehrere Dutzend Teilnehmer herbei. Besonders eifrig wird die Chance zu Fragen genutzt. Ein Jungunternehmer aus dem Informatikbereich will wissen, was er tun soll, wenn ihm ein Kunde nach Erreichen eines Meilensteins im Überschwang das Du anbiete, er aber lieber beim Sie bleiben möchte. Von Känels Tipp ist ganz einfach und alltagstauglich. «Fragen Sie freundlich, ob man nicht beim Sie bleiben könne, weil Sie sich damit sehr wohl fühlen.»

**Der Jungunternehmer Tobias von Känel hilft Direktoren und KMU-Chefs auf die Sprünge.**

