

PRESSEAUSSCHNITT

Offenbach-Post	26.07.2010	Frankfurter Allgemeine Zeitung
Dreieich-Spiegel		Frankfurter Rundschau
Offenbacher Wirtschaft		

Besser keine Sicht auf behaarte Waden

Bei Wirtschaftsunioren Tipps für Führungskräfte

Von Stefan Mangold

Offenbach ▪ Meist kommt es nicht auf die Aussage selbst an, sondern darauf, wer sie formuliert: „Jeder von uns will die Welt jeden Tag ein bisschen besser machen.“ Mit diesem Satz begrüßt Sandra Lobert am Samstag Seminar-Teilnehmer im Gebäude der IHK in der Frankfurter Straße. Ein Credo, das in dem Forum überrascht. Denn Lobert ist keine Vertreterin einer religiösen oder karitativen Einrichtung, sondern 2010er Präsidentin der Wirtschaftsunioren Offenbach. Im bundesweit aktiven Verein verbinden sich Unternehmer und führende Angestellte, auch solche, die es werden wollen.

Für Samstag hatte man Fach- und Führungskräfte sowie Existenzgründer zum „Training Day“ eingeladen. Expertinnen wie Michaela Höhle aus Mainz referierten etwa darüber, „wie aus Stolpersteinen Glanzlichter werden“. Es ging um den Umgang mit Zweifeln und Ängsten. „Hinter jeder als unangenehm erlebten Situation steckt eine positive Absicht“, wollte sie unter anderem vermitteln.

„Optische Kompetenz“ war das Thema

der Kölnerin Carmen Brablec. Was darunter zu verstehen ist, macht sie mit einem Beispiel deutlich: Die Autoliebhaber in der Runde möchten sich vorstellen, eine Firma lade sie ein, mit gestellten Wagen auf dem Nürburgring Runden zu drehen; doch dort stünden keine schnittigen Boliden bereit, sondern ramponierte Vehikel; trotz der Versicherung des Veranstalters, wie flott die alten Gurken noch seien, herrsche ganz sicher Enttäuschung. „Eure optische Erwartung war eben eine andere“, erklärt Carmen Brablec: Und genauso habe ein Personalchef oder ein potentieller Kunde eine Erwartung ans Äußere des Gegenübers.

Dass es nicht passt, zum Geschäftstermin mit kurzen Hosen und Tropenhelm zu erscheinen, leuchtete jedem ein. Die Dresscode-Nuancen gehen aber tiefer und beschäftigen sich etwa damit, ob es sich für Männer schickt, zwischen Strumpf und Anzugshose eine behaarte Wade herauslugen zu lassen. Eher nicht. „Wenn euch eine Gruppe gegenüber sitzt“, gibt Brablec Einblick in Wahrnehmungsmuster, „spricht ihr dem die höchste Professionalität

zu, dessen Strümpfe die Haut bedecken.“

Was der andere optisch erwarte, hänge damit zusammen, „welche Art von Unternehmen der Gesprächspartner verkörpert.“ Ein bestimmter Anzug mit Krawatte, der beim Vorstellungsgespräch in der Bank gut ankomme, falle in einer Werbeagentur womöglich als zu konservativ durch. „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.“

In sechs Seminaren können die Teilnehmer bis zum späten Nachmittag ihre Fragen stellen. Mitunter sind diese sehr konkret. So bittet eine junge Unternehmerin Carmen Brablec um Rat, was sie zu einem Termin, „bei dem es um viel Geld geht“, nächste Woche tragen solle.

Sie kenne die Leute schon gut, pflege einen lockeren Umgang, der sich bisher auch im Dresscode niederschläge. Jetzt käme es zu wichtigen Verhandlungen. Brablec rät, auf keinen Fall zu leger aufzutreten, „die Qualität deiner Arbeit muss sich in deiner Kleidung widerspiegeln.“ Sie solle Zeichen setzen, auch in Form bestimmter Accessoires: „Leg’ vielleicht anfangs einen roten Timer auf den Tisch.“