



7. September 2016

## Guter Eindruck beim Geschäftessen



***Wer beim Geschäftsessen patzt, sinkt auch im Ansehen des Kunden. Doch wer geht im Restaurant eigentlich vor? Wer sitzt wo? Wer bestellt? Wie teuer darf's sein? Auf Gast und Gastgeber warten viele Fettnäpfchen. Deshalb hier einige Benimmregeln, die Sie beim Geschäftsessen unbedingt beachten sollten.***

Mit einem Geschäftsessen soll normalerweise das Angenehme mit dem Nützlichen verbunden werden. In lockerer Atmosphäre und bei gutem Essen fällt die geschäftliche Verhandlung leichter. Der damit verbundene Smalltalk zwischendurch kann die Stimmung heben.

Doch ein gelungenes Geschäftsessen zu veranstalten klingt leichter, als es wirklich ist. Es gibt leider viele Fettnäpfchen, in die man sowohl als Gastgeber aber auch als Gast treten kann. Machen Sie sich in Sachen Business-Etikette fit, denn Seriosität hat nicht nur etwas mit Fachkenntnissen zu tun. Benimmt man sich daneben, schwindet die Glaubwürdigkeit – und das geplante Geschäft kann im schlimmsten Fall dadurch platzen.

### Auswahl des Restaurants

Die Auswahl des richtigen Restaurants hängt vom Anlass ab. Es sollte angemessen sein, denn die Wahl sagt etwas darüber aus, was der Kunde dem Verhandlungspartner wert ist. Aber oft entscheidet nicht zuletzt das Budget darüber, in welchem Restaurant man sich mit seinem Kunden trifft.

Sich seinem Geschäftspartner anpassen ist auf jeden Fall richtig. Generell haben Geschäftsleute oftmals zwei bis drei Lokalitäten, die sie regelmäßig für diese Anlässe nutzen. Italienische Küche mag normalerweise jeder. Ein gehobener Italiener, da kann nichts schiefgehen. In zu noblen Restaurants fühlen sich viele nicht wohl – etwas einfacher ist oft besser.

### Wer geht beim Eintreten vor?

Der gemeinsame Termin ist nun gefunden. Doch wie verhält man sich dann richtig, wenn der Gast vor einem steht? Es beginnt schon beim Eintreten in das Restaurant. Der Gastgeber bzw. die Gastgeberin geht vor. Frau und Mann sind im Business gleich gestellt.

Wenn der Tisch vorher reserviert wurde, lässt man sich vom Kellner an den Platz bringen. In diesem Fall geht der Kellner vor, es folgen der Gast und dann der Gastgeber. Dem wichtigsten, ranghöchsten Geschäftspartner wird die Platzwahl überlassen.

### Was wird gegessen?

Ein Gang oder zwei Gänge? Da gilt es, sich besser nach seinem Gast zu richten. Wenn der Gast sich nur ein Hauptgericht auswählt, kann der Gastgeber nachfragen, ob noch eine Vorspeise gewünscht wird. Wenn das allerdings abgelehnt wird, heißt das, der Gastgeber verzichtet auch. Denn niemand möchte warten, bis der andere mit dem Essen fertig ist.

„Als Gastgeber verhält man sich am geschicktesten, wenn man dem Gast zum Beispiel ein Mittagsmenü vorschlägt. Das ist für ein Geschäftsessen meistens auch preislich akzeptabel. So geht der Gast Unsicherheiten aus dem Weg, empfehlen Etikette-Trainer. Denn man braucht nicht das Billigste auf der Karte zu bestellen. Mit einer entsprechenden Rechnung wird bei einem Geschäftsessen ohnehin gerechnet.

### Was wird getrunken?

Alkohol sollte bei einem geschäftlichen Essen tabu sein. Auf Nummer sicher geht man, wenn eine große Flasche Mineralwasser bestellt wird. Zu einem anspruchsvollen Gericht passen weder Softgetränke noch Bier. Sollte zum Beispiel auf einer Veranstaltung Wein getrunken werden, sucht der Gastgeber den Wein aus. Seine Aufgabe ist es auch, das Essen zu eröffnen. Das Menü schließt man stilvoll mit einem Espresso ab. Keinesfalls mit einem Cappuccino oder einem Milchkaffee!



### Bezahlung der Rechnung

Bei der Begleichung der Rechnung entschuldigt sich der Gastgeber dezent und bezahlt, ohne dass der Gast es mitbekommt. Oder es wird vorher geklärt, dass die Rechnung getrennt beglichen wird. Mit einer klaren und offenen Kommunikation vorab zeigt man Stil. Außerdem werden Unsicherheiten direkt vermieden.

Unprofessionell ist es, den Service mit übertriebener Kritik zu belasten. **Beim Essen wird die Seele des Menschen sichtbar.** Denn wer sich beim Essen nicht benehmen kann, ist in anderen Bereichen auch weniger stilvoll, meinen Experten.

Es geht weniger darum, alle Benimmregeln stur zu verfolgen, sondern natürlich auch situationsabhängig zu handeln. Wie es richtig geht, kann nur von Nutzen sein.