

10. Februar 2019, 15:24 Uhr

Geschäftssessen Sagen Sie bloß nicht "Prost"!

Von Viola Schenz

Beim Geschäftsessen kommt es nicht nur auf Tischmanieren an. Auch Ortswahl, Menüvorschlag und Gesprächsführung sind wichtig. Ein Leitfaden.

Der Vertrag ist eingefädelt, es wurde gemailt, telefoniert und diskutiert. Jetzt geht es nur noch darum, die Sache zum Abschluss zu bringen, am besten in zwangloser Atmosphäre, bei einem gemeinsamen Essen und einem guten Wein. Das kann eigentlich nicht so schwer sein. Kann es doch. Bei Tisch offenbaren sich Kinderstube und Umgangsformen, und gerade hier kommt es auf Details an. Wer darf das Glas erheben? Wann entfaltet man die Serviette? Wohin mit dem Handy? Je besser man Tischmanieren beherrscht, desto gelassener läuft ein Geschäftsessen ab. Wer den ganzen Abend darüber brütet, ob er die Gabel richtig hält, kann sich nicht auf den Smalltalk konzentrieren. Will man souverän wirken, sich und sein Unternehmen bestmöglich präsentieren, tut man gut daran, schon bei der Planung einiges zu bedenken.

Der Ort

Am besten ein Lokal wählen, das man kennt und auf das man sich verlassen kann. Den neuen Italiener um die Ecke probiert man eher mit der Familie aus, mit wichtigen Kunden besser keine Experimente. Grundsätzlich sollte es weder zu exotisch noch zu gediegen zugehen. Das Restaurant möge zu den Gästen passen, zu ihren Vorlieben, Gewohnheiten. Ausländer freuen sich meist, wenn sie landestypische Küche kennenlernen können. Wer ein Fischrestaurant wählt, sollte sich, etwa bei den Assistenten der Gäste, erkundigen, ob auch die Gäste Fisch mögen. Dass man Vegetarier nicht in ein Steakhouse bittet, versteht sich von selbst, mag das Salatbuffet dort noch so üppig sein. Vorsicht auch vor politisch-diplomatischen Fallstricken: Ein Pakistani fühlt sich in einem indischen Restaurant vielleicht unwohl, ebenso ungern speist vielleicht der griechische Geschäftspartner beim "Türken".

Das Lokal sollte mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar sein oder ausreichend Parkplätze haben, das erspart Ortsfremden lästige Herumlaferei. Es sollte dem eigenen Budget entsprechen, weder zu teuer noch zu günstig sein, der Geschäftscharakter sollte gewahrt bleiben - inzwischen müssen hier ohnehin oft Compliance-Richtlinien eingehalten sein. Und: Ein teures Etablissement imponiert den anderen nicht unbedingt, sondern kann sie im Gegenteil befürchten lassen, dass man auch sonst sehr hoch kalkuliert.

Der Tisch

Wer rechtzeitig reserviert, vermeidet den Platz am Küchenausgang oder Toiletteneingang. Immer um eine ruhige Ecke bitten, Unternehmensinterna und Vertragsdetails gehen die Nebentische nichts an. Bei ganz wichtigen Terminen bieten sich Lokale mit Séparées an. Der Tisch darf nicht zu klein sein, eventuell müssen ja Unterlagen ausgebreitet und Notizen gemacht werden - wenn möglich daher einen Vierer-Tisch buchen, selbst wenn man zu zweit kommt.

Das Essen

Praktisches hat Vorrang. Auch wenn man Artischocken, Hummer oder Fleischspieße liebt - solche Speisen sind zu kompliziert zu essen, sie beanspruchen Zeit, Konzentration und Geschick. Die klassischen Spaghetti mit Tomatensauce haben Tücken (rote Spritzer auf weißem Hemd). Ebenfalls ungeeignet sind Spareribs oder Chickenwings, man endet mit Fleisch zwischen den Zähnen und fettigen Fingern. Bewährt haben sich Risotto oder Gerichte ohne umständlichen Besteckeinsatz. Unentschlossene Gäste sind für Empfehlungen dankbar ("Die Kürbissuppe ist hier sehr gut"), dezente Vorschläge des Gastgebers ("Ich denke, ich nehme als Hauptgang die Ente") geben ihnen Orientierung in Sachen Preisniveau. Bei internationalen

Geschäftspartnern sollte man religiöse Einschränkungen berücksichtigen. Einem Israeli den Schweinebraten ans Herz zu legen oder einem Saudi den Weißwein, wäre ungeschickt. Bei mehr als sechs Gästen empfiehlt sich ein arrangiertes Menü, sonst wird das Bestellen langwierig. Hier kommt es erst recht auf Vorlieben und Verbote an, daher immer Optionen anbieten.

Bitte weder "Prost" noch "Guten Appetit!" noch gar ein "Mahlzeit!" von sich geben. Und wenn möglich aufs Anstoßen verzichten. In privater Runde mag das willkommen sein, bei geschäftlichen Anlässen ist es angebracht, das Glas zu erheben und sich zuzunicken - und, wichtig, dabei in die Augen zu schauen.

Die Etikette

Man sitzt gerade, die Hände gehören nicht unter den Tisch, die Ellenbogen nicht auf den Tisch. Man tupft sich den Mund mit der Innenseite der halbfalteten Serviette ab, bevor man trinkt (um Fettränder am Glas zu vermeiden), verwendet das Besteck von außen nach innen und gestikuliert nicht damit. Brot wird nicht am Stück mit Butter beschmiert, sondern erst in mundgerechte Stücke gebrochen und dann gebuttert. Vor allen anderen mit einem Gang fertig zu sein, ist ebenso unhöflich wie zu trödeln und alle warten zu lassen. Idealerweise passt man sich dem Essenstempo des Einladers an. All das gehört zum Einmaleins der Tischmanieren.

Kopfbedeckungen haben ebenso wenig etwas auf dem Tisch verloren wie Autoschlüssel, Geldbörsen und Mobiltelefone. Handys gehören ausgeschaltet, die Aufmerksamkeit gilt der Runde, nicht möglichen Anrufern. Wer einen wirklich dringenden Anruf erwartet, teilt das vorab mit. Sobald das Handy leise klingelt oder - besser - vibriert, entschuldigt man sich kurz und diskret, steht auf und führt das Telefonat abseits. Und nie, wirklich nie, am Tisch in ein Taschentuch schnäuzen.

Wer aus anderen Gründen aufstehen muss, sollte das zwischen den Gängen tun. Auch hier bitte Diskretion: Niemanden interessiert der Grund (Toilettengang, Babysitter anrufen, Spareribs-Fleischfaser zwischen den Zähnen entfernen, Börsenkurs abrufen). Ein knappes "Bitte entschuldigen Sie mich kurz" oder "Ich bin gleich zurück" zum Gesprächspartner genügt.

Das Gespräch

Was für den geschäftlichen Smalltalk allgemein gilt, gilt erst recht bei Tisch. Positives und Unverfängliches ist erwünscht, Negatives und Polarisierendes zu vermeiden. Wenn der Zug wieder Verspätung hatte und es regnet, tut das zunächst nichts zu Sache, es lässt einen nur als Nörgler dastehen. Besser das schöne Ambiente loben, die aktuelle Kunstaussstellung ansprechen, sich nach den Wochenendplänen erkundigen. Politik, Religion, Männer- und Frauenwitze sind tabu, die eigenen Wehwehchen oder Eheprobleme sowieso, darüber redet man im Freundeskreis, jetzt kommt es auf eine angenehme, konfliktlose Situation an. Entwickeln sich aber Debatten oder Kontroversen von selbst, bitte auf dem Boden bleiben. Gerade Deutsche neigen zu Direktheit, Belehrungen und Apodiktik - andere Nationen irritiert das eher. Und bitte keine endlosen Geschichten über die grandiosen Kinder. Generell sollte man eher zuhören als reden, auch das gebietet der gute Ton. Außer man kommt neben einem Stockfisch zum Sitzen - dann ist die Kunst des höflichen Erkundigens gefragt.

Die Rechnung

Man tut gut daran, vorab zu klären, wer am Ende zahlt, oder eine Einladung als solche kenntlich zu machen. Wer ein bestimmtes Budget nicht überschreiten will, möge ein Lokal wählen, bei dem auch das teuerste Gericht auf der Karte nicht weh tut. Ein guter Gast bewegt sich preislich im Mittelfeld, außer er wird ausdrücklich aufgefordert, das Extra Dry Aged Angus Steak für 56 Euro zu bestellen. Wer als Kostenträger nicht die Kontrolle verlieren will, sollte auch die Weinauswahl treffen, nachdem er sich nach den Präferenzen der anderen erkundigt hat. Wer es elegant und diskret will und sich nicht mit Budgetlimits plagt, wählt ein Restaurant mit Gästekarte (früher: Damenkarte), also ohne Preisangaben. Der Gast kann dann ohne Skrupel schmelgen und genießen. Nicht vor aller Augen zu zahlen, sondern dafür den Tisch zu verlassen, zeugt ebenfalls von Stil.

Buchtipps: Anke Quittschau & Christina Tabernig: Geschäftsessen meistern, Haufe-Verlag; Nandine Meyden: Tisch-Manieren, Humboldt-Verlag.