

In „Nachgedacht“ widmen wir uns in dieser Ausgabe dem Thema „Geschäftsbeziehungen“. Melanie Ortner weiß: „Als Coach geht es bei meinen Kunden natürlich auch immer wieder darum, im Geschäftsleben erfolgreich zu sein und zu bleiben. Besonders für Unternehmer

## Geschäftsbeziehungen

*Bei dem Thema „Beziehung“ denken wohl die wenigsten gleich an Geschäftsbeziehungen. Und doch kennen alle den Ausdruck „Beziehungen haben“. Man muss Beziehungen haben, dann läuft das Geschäft. Im Ausdruck „Beziehungen haben“ steckt auch ein wenig Wertung darüber, dass nicht so sehr die Leistung zählt.*

# Nachgedacht

**steht der Erfolg in direkter Relation zu den Kundenbeziehungen. Was fordern Geschäftsbeziehungen von uns und wie weit sind wir bereit zu gehen, um gute Businesskontakte zu pflegen?“**



Melanie Ortner

**Bevor Melanie Ortner Ihrer Firma ORTNER COACHING erfolgreiche Unternehmerin wurde, war sie Führungskraft in internationalen Konzernen. Sie teilt Einblicke, die sie als erfahrener Coach erhält und inspiriert zu neuen Perspektiven.**

*Über Erfolg und Misserfolg entscheidet eher, wen man kennt und wie gut man vernetzt ist – eben welche Beziehungen man hat. Wer hätte sie nicht gerne, die wertvollen „Beziehungen“, die uns im Business erfolgreich machen. Die „Beziehungen“, die uns nur einen Anruf kosten und schon haben wir, was wir brauchen. Da tut sich die spannende Frage auf: Was sind das für Beziehungen? Wann sind diese Beziehungen hilfreich? Und kann ich diese Beziehungen selbst aufbauen?*

Meine Antwort ist: „JA, wir können!“

Grundsätzlich kann jeder Mensch, mit dem wir in Interaktion kommen, für uns beruflich relevant sein. Ob die Verkäuferin beim Bäcker, ein Bekannter, vielleicht auch ein neues Gesicht auf der Party des besten Freundes kann uns weiterempfehlen oder kann morgen unser Kunde werden.

Der erste Schritt beginnt damit, wie wir diesen Menschen begegnen, wie wir mit Ihnen umgehen. Natürlich können Sie nicht mit allen Menschen Beziehungen pflegen, aber Sie können den Menschen gegenüber grundsätzlich offen, aufmerksam und neugierig sein. Der Entstehung möglicher Beziehungen also nicht im Weg stehen, sondern diese so fördern.

Die Frage bei Geschäftsbeziehungen ist: Pflegen wir sie nur, um etwas zu bekommen und Geschäfte zu machen oder schaffen wir es, in diesen möglichen oder tatsächlichen Geschäftspartnern mehr zu sehen? „Beziehungen haben“ heißt, belastbare Verbindungen zu anderen Menschen aufzubauen. „Beziehungen haben“ bedeutet mehr, als nur Geschäfte zu machen. Es bedeutet, dass wir uns auch in anderen Lebensbereichen für die Menschen interessieren, gute Zeit mit ihnen verbringen und für sie da sind, wenn sie uns brauchen. So entstehen „gute Beziehungen“.

Die Amerikaner haben einen Spruch, der lautet: „You make business with friends“ also: „Geschäfte macht man mit Freunden.“

In Deutschland erlebe ich oft die gegenteilige Haltung, hier wird Geschäft und Freundschaft gerne getrennt. Eine Freundschaft – so glauben viele – steht klaren Absprachen im Weg, macht es uns schwer „nein“ zu sagen und lässt uns negative Entscheidungen persönlich nehmen. Dabei sind Freunde die, denen wir vertrauen und bieten damit die beste Grundlage für erfolgreiche Geschäfte. Wenn wir uns auf die Geschäftsbeziehung mit Bekannten oder Freunden einlassen, ist es ein wunderbares Training für uns, diese klaren Absprachen zu treffen und nichts persönlich zu nehmen.

Zurück zu den „guten Beziehungen“: Eines ist klar, in diese müssen wir investieren, wie in die Beziehung zu einem Lebenspartner. Es lohnt sich, im Anderen mehr zu sehen, als nur den Kunden oder Lieferanten. Es erfordert Geduld, denn auch in der größten Verliebtheit zieht der Angebetete nicht gleich nach dem ersten Date bei uns ein.

Auch in einer guten Geschäftsbeziehung geht es darum, am Ball zu bleiben und nicht gleich nach dem ersten „Nein“ aus dem Ring zu springen. Wenn wir in

der Geschäftswelt die Aufmerksamkeit und die Zeit investieren, den anderen kennenzulernen – auch mal schwierige Situationen zu bewältigen – dann entstehen „gute Beziehungen“.

Und stellen Sie sich vor, wie sich das Arbeitsleben anfühlt, wenn wir Privates und Berufliches nicht strikt trennen: Ein entspannender Gedanke, wenn ich das berufliche Abendessen heute als persönliche Zeit sehe, um einen anderen Menschen besser kennen zu lernen. Dann fühlt es sich gleich nicht mehr so an, wie Arbeit, sondern wie bereichernde und gute Zeit.

In den Aufbau „guter Beziehungen“ Zeit, Aufmerksamkeit und Interesse zu investieren lohnt sich. So schaffen Sie selbst für sich die „guten Beziehungen“.

[www.ortner-coaching.de](http://www.ortner-coaching.de)