

Neue Zürcher Zeitung

Die luxuriöse letzte Meile im Plattform-Geschäft



Butler Hanspeter Vochezer reüssiert mit einer ganz besonderen Vermittlungsplattform.

Zoé Baches 03.03.2020, 05.00 Uhr

Auf die Idee, eine Plattform zu gründen, die zwischen exklusiven Privathaushalten und hochklassigem Personal vermittelt, brachte ihn eine ältere Dame. Diese wollte Butler Hanspeter Vochezer für sich selber anstellen, er aber hatte keine Kapazitäten frei. «Wenn Sie selber nicht können, vermitteln Sie mir doch wenigstens jemanden wie Sie», erklärte die Dame. Eine Geschäftsidee war geboren, vor drei Jahren startete er mit der online-Plattform [Swissbutlers.ch](https://www.swissbutlers.ch). Wohlhabende Menschen finden hier sorgsamst geschulte Butler, Haushälterinnen, Privatköche und Chauffeurs.

Masse wird hier nicht angepeilt. Im Gegenteil. Bis es ein Butler oder eine Housekeeping Lady in die exklusive Auswahl auf der Plattform schafft, muss ein intensiver Rekrutierungsprozess durchlaufen werden. Vochezer und seine Geschäftspartnerin durchleuchten jede Bewerbung genauestens. Bei der persönlichen Vorstellung müssen die gesuchten Fähigkeiten, beispielsweise in der Küche, gleich unter Beweis gestellt werden. Um die Bedürfnisse der Haushalte genau abzuklären, besucht Swiss Butlers oft auch gleich die Villa vor Ort.

Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Plattform kann es sich Swiss Butlers nicht erlauben, auch einmal ungenügend qualifiziertes Personal zu vermitteln. Die Kreise, die sich eine solche Dienstleistung leisten können, sind klein. Auch bleibt Vochezer oft Ansprechperson, wenn Probleme beim Personal auftauchen – obwohl eigentlich mit Abschluss eines Arbeitsvertrags die Geschäftsbeziehung mit ihm beendet ist. «Was soll ich tun, mein Chauffeur riecht nach Schweiß?», solche Anrufe bei Vochezer sind keine Seltenheit.

Kommt es zu einem Vertrag, erhält Swiss Butlers eine Vermittlungsgebühr von 15% vom Jahresgehalt. Ein Butler verdient brutto rund 8500 Fr. im Monat, eine Housekeeping Lady zwischen 5000 und 7500 Fr. Es wird zudem eine einmalige Einschreibgebühr pro Mandat, das umfasst dann die Zustellung mehrerer Kandidatendossiers, von 1000 Franken in Rechnung gestellt. Seit Ende 2019 ist Swiss Butlers rentabel. Gewinne werden reinvestiert. Das Modell funktioniert nur, weil der Gründer jeden Tag persönlichen Volleinsatz leistet. Investiert ist Vochezer mit dem eigenen Kapital. Er betont zudem, dass sein Marketing sein Auftritt sei, was Zeit erfordere.

Vochezer arbeitet seit über zwanzig Jahren in der Luxushotellerie, bei besonderen Anlässen auch weiterhin als Butler. Finanzielle Sicherheit bieten ihm weitere Standbeine: So schult der Business-Knigge-Spezialist Mitarbeiter von renommierten Firmen und vermittelt, wie sich Kunden wirklich umsorgt fühlen. Er führt Butler-Trainings auch für die Crème-de-la-Crème der Crews von Superjachten weltweit durch. Vochezer kann zudem als Keynote-Speaker gebucht werden. Oftmals dürfte er die Bedürfnisse eines Luxushaushaltes besser kennen als selbst die Dame oder der Herr des Hauses. So bereitet denn auch die Antwort zum riechenden Chauffeur keinerlei Probleme: «Nehmen Sie ihren Chauffeur auf die Seite und loben Sie zuerst seine gute Arbeit. Dann sprechen Sie ihn auf den Geruch an.»