

Das Geschäft mit der Diskretion

Erste professionelle Butler-Vereinigung der Schweiz soll dem Beruf Ansehen zurückgeben

Von Celine Albisser

Frack, weisse Handschuhe, steifes Auftreten, dusseliges Verhalten: Bei diesen Attributen erscheint vor dem geistigen Auge der ungeschickte Butler aus dem Silvester-Klassiker «Dinner for one». Dieses klischeehafte Bild sei längst überholt, sagt Hanspeter Vochezer, Präsident der im 2016 gegründeten Swiss Butler Association (SBA). «Der moderne Butler steht nicht mehr mit weissen Handschuhen in der Ecke, er managt aktiv den Tagesablauf seiner Kunden, koordiniert sämtliche Mitarbeitende und zieht alle Fäden, sodass die Auftraggeber ihrem gewohnten Ablauf nachgehen können.»

Nicht nur gegen stereotype Vorurteile, sondern auch gegen tiefe Entlohnung muss der moderne Butler heute kämpfen. Vochezer: «Wir konkurrieren mit der ganzen Welt: Wenn Ausländer in die Schweiz kommen, bringen sie oftmals ihr eigenes Hauspersonal mit, welches zu den Löhnen ihrer Herkunftsländer tätig ist. Damit kann es die Hochpreisinsel Schweiz mit den extrem hohen Fixkosten und obligaten Sozialabgaben nicht aufnehmen.»

Für einen erfahrenen Butler muss man in der Schweiz laut Vochezer somit mindestens 8500 Franken pro Monat budgetieren. Ohne diesen Betrag kriegt man keine erfahrenen Berufsleute, was sich dann deutlich im Service widerspiegeln würde. Diese Umstände sowie der Grundsatz, dass die SBA die Interessen ihrer Mitglieder und des Berufsstands gegenüber Dritten vertreten und somit nachhaltig stärken möchte, waren ausschlaggebend für die Gründung der SBA.

Verschwiegenheit ist alles

Eine weitere Eigenheit dieses Berufs sei zudem, dass man bei der Arbeit als Einzelkämpfer unterwegs sei. Vochezer weiss, wovon er spricht: Er selber ist seit vielen Jahren als Butler auf Mandatsbasis tätig, hat eine über 20-jährige Karriere in der Luxus-hotellerie hinter sich und vermittelt Butler und erfahrenes Hauspersonal in die ganze Welt. Vochezer: «Dieser Beruf ist der verschwiegenste der Welt, verschwiegener als das Escort-Business. Man bekommt alles von seinen Arbeitgebern mit, aber darf nichts nach aussen preisgeben – absolute Diskretion ist oberstes Gebot.» Dieser Gedanke hat ihn mitunter auf die Idee gebracht, die SBA zu gründen, um genau diese Werte zu stärken.

Begonnen hat alles vor rund drei Jahren in Zermatt. Für wohlhabende Gäste aus dem Ausland ist es üblich, sich ein Chalet inklusive Hauspersonal zu leisten, um die Ferien in vollen Zügen zu geniessen. Zum Feierabend treffen sich die Angestellten oft auf ein Bier unter Berufskollegen, und da habe Vochezer bemerkt, dass die Nachfrage nach einem Austausch riesig ist. «Mit Arbeitskollegen, die ähnliche Situationen erleben, über die Herausforderungen des Alltags zu sprechen, tut gut», sagt Vochezer. Nun können sich



Ewige Schleife an Silvester. Freddie Frinton ist dank «Dinner for one» zum Synonym des Butlers geworden.



Letzter Schliff. Hanspeter Vochezer will Butlern in der heutigen Zeit eine Anlaufstelle bieten.

die Butler im Rahmen der SBA etwa über die Bedienung eines neuen Porsche Cayennes oder derjenigen des Heimkinos austauschen und vom Know-how der anderen profitieren.

Smoking und Bermudashorts

Die Schweiz ist ein sehr kleiner Markt. Obschon hier in Relation zur Einwohnerzahl viele Millionäre wohnen, sorgen die kurzen Distanzen, die vergleichsweise kleinen Anwesen und die hohe Sicherheit in diesem Land für eine geringere Nachfrage als im Ausland. Zudem fehle auch die Tradition,

einen Butler zu beschäftigen. «Man hatte vielleicht Hausangestellte, Gärtner oder Chauffeure, jedoch sehr selten einen klassischen Butler», stellt Vochezer fest. Trotzdem bestehe auch in der Schweiz ein Markt. «Meine Erfahrungen haben gezeigt, dass viele internationale Kunden hierherkommen, ein Objekt mit Personal mieten und es dann wieder zurückgeben wollen. Genau das bieten wir», sagt er.

Eine offizielle Ausbildung zum Butler gibt es in der Schweiz zwar nicht, jedoch bietet die Ausbildung an der Hotelfachschule Luzern nach erlangtem Diplom eine sehr gute Basis, in den Beruf des professionellen Butlers einzusteigen. «Auch hier fördert die SBA junge Berufseinsteiger», sagt Vochezer.

Der Kunde ist König

Doch schliesslich kann nicht alles durch Schule gelernt werden. Voraussetzung für einen Berufseinstieg sei die richtige mentale Einstellung, ein Top-Auftreten in der gehobenen, internationalen Gesellschaft und eine sehr grosse Leistungsbereitschaft. «Der Kunde merkt sofort, wenn man nicht professionell arbeitet. Die Haltung, die Gestik, die Sprache, das Fachwissen – alles muss sitzen», sagt Vochezer. Die Kundschaft könne toben, schreiben und Sachen um sich werfen, aber der Butler müsse Haltung bewahren und in jeder Situation zuvorkommend bleiben.

Zum Gesamtpaket gehört natürlich auch der zum Anlass passende Kleidungsstil. Wo man früher nur Smoking und Fliege fand, sind heute durchaus ein Poloshirt oder Bermudashorts denkbar. «Wie sich ein Butler kleidet, hängt sehr von den Auftraggebern sowie von den Umständen, der

Nationalität, der Jahreszeit oder der geografischen Lage ab», erläutert Vochezer.

Wie viele Butler es in der Schweiz gibt, weiss man nicht. Konkrete Zahlen zur Branche liegen keine vor – ein Resultat der hohen Diskretion. In der SBA vereinigen sich zurzeit 15 bis 20 Mitglieder, was für diese Berufsgilde nach zwei Jahren schon eine beträchtliche Zahl sei, sagt der SBA-Präsident. Darunter befänden sich auch vier Frauen, was vor 25 Jahren undenkbar gewesen wäre. «Damals hätte niemand eine Frau als Butler eingestellt, heute fragen Kunden, vor allem aus dem mittleren Osten, explizit danach», erklärt Vochezer.

Ob nun Mann oder Frau; das Ziel eines Butlers sei es immer, der Kundschaft zuzuhören und ihr einen reibungslosen Tag zu ermöglichen. Dabei sind jegliche Aufgaben denkbar: vom Bereitstellen der Autos über das Organisieren eines Skilehrers, das Kofferpacken oder Ausfüllen eines Mehrwertsteuer-Zettels bis zum frischen Zubereiten von Mahlzeiten und dem entsprechenden Einkauf des Weins. Dabei hantiere man manchmal mit beträchtlichen Geldsummen und könne einen gewissen wirtschaftlichen Einfluss nehmen, sagt der 40-Jährige. «Wenn man pro Jahr mehr als 40000 Franken alleine für Lebensmittel ausgibt, spielt es dann schon eine Rolle, in welchem Geschäft man den Einkauf tätigt.»

Ein Butler übernimmt also viele Aufgaben, die man dem ungeschickten James aus «Dinner for one» kaum zutrauen würde. Mit der Swiss Butler Association will Vochezer dieses veraltete Bild ändern und eine neue Epoche starten.

Angebot für Constantin

Frist läuft bis Ende Januar

Pratteln/München. Das Übernahmeangebot von Highlight Communications sowie der Studhalter Investment AG für die Constantin Medien AG nimmt konkrete Gestalt an. In einer gestern veröffentlichten Mitteilung heisst es, dass das Angebot seit 18. Dezember läuft und erwartungsgemäss 2,30 Euro je Constantin-Aktie beträgt. Die Frist endet demnach am 27. Januar, wie es in der Mitteilung der Highlight Communications AG von FCB-Präsident Bernhard Burgener heisst.

Vorangegangen war Ende November eine Kapitalerhöhung bei der Highlight Event und Entertainment AG (HLEE), die ebenfalls Bernhard Burgener gehört und an der sich Studhalter zum damaligen Zeitpunkt beteiligt hatte. Studhalter gewährte HLEE zudem ein Darlehen in Höhe von 51 Millionen Euro. HLEE ist derzeit mit knapp unter 30 Prozent an der Constantin Medien AG beteiligt, wie aus der gestern veröffentlichten Mitteilung hervorgeht. Wird das Angebot angenommen, endet damit auch das Ringen um den Kurs der Constantin Medien AG. pg/SDA

Deutsche Firmen begehrt

Schweizer kauften rege zu

Düsseldorf. Deutsche Unternehmen sind einer Studie zufolge auch 2017 bei ausländischen Investoren beliebt. Dabei waren Schweizer Firmen als Käufer sehr aktiv. Die Schweiz findet sich in der Käuferrangliste mit 80 Transaktionen auf Platz zwei. Nach Angaben der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC gab es in Deutschland fast so viele Übernahmen und Fusionen wie im vorangegangenen Rekordjahr. Das Volumen fiel sogar grösser aus als 2016, wie aus der gestern veröffentlichten Analyse hervorgeht.

Demnach gab es bis Mitte des vergangenen Monats 709 Deals mit ausländischer Beteiligung. Für das ganze Jahr rechnet PwC mit rund 870 Transaktionen. Damit würde die Bestmarke von 883 Deals aus dem Vorjahr knapp verfehlt. Die meisten Käufer kamen den Angaben zufolge bis Mitte November aus den USA mit 158 angekündigten Transaktionen. Auf dem zweiten Platz landete die Schweiz (80 Deals), gefolgt von den Briten (72).

Mehr als ein Mega-Deal

Die meisten Übernahmen gab es wie schon 2016 im Bereich Industrielle Produktion (24 Prozent), gefolgt von Handel und Konsumgüter (18 Prozent) sowie Technologie (16 Prozent).

Das Volumen der Transaktionen stieg der Studie zufolge bis Mitte November deutlich auf 99,8 Milliarden Euro nach 38,5 Milliarden im Vorjahreszeitraum. Ein Grund waren Megadeals wie die Fusion des Gase-Spezialisten Linde mit dem US-Konkurrenten Praxair sowie die Zusammenlegung der Siemens-Zugsparte mit dem französischen Hersteller Alstom. SDA

Die Erreichbarkeit bleibt gut

Basel hat aber im schweizweiten Vergleich noch Verbesserungspotenzial

Basel. Schweizer Wirtschaftsstandorte sind weltweit besser erreichbar als noch vor zwei Jahren. Das zeigt der neueste Erreichbarkeitsindex des Wirtschaftsforschungsinstituts Bak Basel. Zürich machte sechs Plätze gut.

Die Limmatstadt liegt damit im europäischen Erreichbarkeitsranking auf Platz 28 von 414, wie Bak Basel mitteilt. Diese hervorragende Platzierung kam dank verbesserter Verbindungen zu Destinationen mit hoher Wirtschaftsdynamik wie China, Indien und Zentren in den USA zustande.

Insgesamt stieg die Erreichbarkeit der Schweizer Kantonshauptorte mit Ausnahme Genfs seit 2014 um bis zu 0,9 Prozent. Die Schweiz liegt damit über dem europäischen Mittel. Neben Zürich profitierte von dieser Ent-

wicklung etwa die Region Aarau, welche sich ebenfalls um sechs Plätze verbesserte. Basel konnte drei Plätze wettmachen und figuriert auf Platz 93. Im schweizweiten Ranking bleibt Zürich weiterhin an der Spitze, gefolgt von Frauenfeld und Zug. Aarau bleibt ebenfalls unverändert auf Platz vier und Basel auf Platz sieben.

Basel konnte drei Plätze wettmachen auf Platz 93. Im schweizweiten Ranking bleibt Zürich weiterhin an der Spitze, gefolgt von Frauenfeld und Zug. Aarau bleibt ebenfalls unverändert auf Platz vier und Basel auf Platz sieben.

Bessere Verbindungen

Im Gegensatz zur globalen Erreichbarkeit sank die kontinentale Erreichbarkeit der Schweizer Standorte im Ver-

gleich zu 2014. Die wichtigste Ursache liegt nicht im Verkehr, sondern in der schwachen Wirtschaftsentwicklung 2015 und 2016 in der Schweiz und in Kerneuropa. Hinzu kamen längere Reisezeiten nach Österreich, Grossbritannien und Frankreich. Als einziger Kantonshauptort konnte Basel eine höhere kontinentale Erreichbarkeit verzeichnen, weil Verluste durch bessere Verbindungen nach Italien, Polen und Schweden kompensiert wurden.

Trotz der leichten Verluste in Europa gehören die Schweizer Kantonshauptorte gemäss den Forschern weiterhin zu den am besten vernetzten des Kontinents. Mit einer Ausnahme liegen sie alle über dem europäischen Mittel. Führende Positionen nehmen Aarau, Basel und Zürich ein. SDA/kt

Der Konsum wächst im neuen Jahr

UBS rechnet 2018 mit einer Zunahme von 1,3 Prozent

Zürich. Die Kaufkraft der Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten zeigt nach oben: Der Konsumindikator der Grossbank UBS ist im vergangenen November zwar leicht um 0,01 auf 1,67 Punkte gefallen. Dennoch deutet er auf ein solides Konsumwachstum im neuen Jahr hin. Der Wert liegt über dem langjährigen Schnitt, wie dem gestern publizierten Index zu entnehmen ist.

Im November lagen die Neumatrikulationen von Fahrzeugen mit einem Plus von 1,3 Prozent leicht unter dem Niveau der letzten Monate. Die Werte der vorangegangenen Monate wurden aber deutlich nach oben korrigiert, wie die weiter mitteilte. Den Ausschlag dafür gab das überraschend starke Wachstum der Logiernächte im Sommer. Für 2018 rechnen die Experten der schweizerischen Grossbank mit

einem Konsumwachstum von 1,3 Prozent. Dieser Wert liegt leicht unter dem langjährigen Schnitt. Das solide Wirtschaftswachstum und die leicht steigende Beschäftigung dürften den privaten Konsum weiterhin stützen, zeigt sich die UBS überzeugt.

Beschäftigung wächst langsamer

Die reale Lohnentwicklung und damit das Konsumwachstum wird gemäss der Bank von der steigenden Inflation allerdings beeinträchtigt. Zudem lag das Beschäftigungswachstum im dritten Quartal 2017 mit 0,5 Prozent unter dem langjährigen Mittel von 1,1 Prozent.

Der UBS-Konsumindikator zeigt die Entwicklung des Privatkonsums in der Schweiz an, mit einem Vorlauf von einem bis drei Monaten. SDA