

CHF 12.- / EUR 10.-

# ZÜRICH

DIE SCHÖNEN SEITEN DES LEBENS

**NR. 10**  
Spezial-Ausgabe



# Auf ins Abenteuer:



## VERHANDELN, VERKAUFEN UND GEWINNEN ...

*An einem spätsommerlichen Nachmittag treffe ich meine Protagonistin an einem der schönsten Orte in Zürich: In der Parkanlage des Museums Rietberg. Was ich zum Thema Verkauf im Kopf hatte und was ich im persönlichen Gespräch erfahren habe, sind zweierlei. Bei der Begegnung mit Béatrice Knöpfel wurde mir bewusst, dass der Verkauf nicht nur Alltagsritt, sondern auch Spitzensport und Abenteuer ist. Wer wirklich erfolgreich sein will, muss gut vorbereitet sein, Lungenluft haben und die Lust, in neue Gefilde vorzudringen.*

Fakt ist: Unternehmen leben nicht von dem, was sie produzieren, sondern von dem, was sie ihren Kunden verkaufen. Und: Jeder Verkauf ist zugleich Wagnis. Immer, wenn etwas auf dem Spiel steht, es um die Wurst geht, gibt es die Möglichkeit zur Flucht – oder zur persönlichen Erweiterung. Man kann Herausforderungen umgehen oder sie annehmen. Man kann sich bucklig und klein machen, oder man kann dastehen, aufrecht, und über sich hinauswachsen. Béatrice hat sich für letzteres entschieden.

Diese Frau, die hier in der Sonne vor mir sitzt, trinkt prinzipiell aus halbvollen und nicht aus halbleeren Gläsern. Aufgeben liegt ihr einfach nicht. «Wer

wirklich will, der findet Wege und kann auch», sagt sie beherzt. Dass sie selber will und Wege findet, beweist ihr Werdegang. Nach der Berufslehre als Kauffrau und einem Aufenthalt in den USA war Béatrice jahrelang bei einem Grossunternehmen in der Beratung tätig. Es galt, in einer reinen Männerrunde Fuss zu fassen. Kein leichtes Unterfangen, weder intern noch extern. «Ich erlebte Situationen, in denen ich für Kunden eine Präsentation gemacht habe und es dann hiess: «Fräulein, könnte ich noch einen Kaffee haben?»» Nichts gegen das Kaffeebringen an sich, aber bekanntlich macht der Ton die Musik, und allzu oft wurde mit viel Bass in der Stimme ein Platzverweis gesungen.







I

«Im Grunde blieb mir da nur eines übrig: Ich musste zeigen, dass ich es kann. Wieder und wieder.» Mittlerweile ist das Vergangenheit. «In meinen Workshops habe ich auch jetzt praktisch nur mit Männern zu tun, aber ich mache keine negativen Erfahrungen mehr.» Seit vierzehn Jahren ist Béatrice nun selbständig, sie unterstützt Firmen und coacht deren Führungskräfte und Mitarbeiter in allen Phasen des erfolgsorientierten Verkaufs. Das Geschäft läuft gut. Béatrice sagt, sie habe den tollsten Job der Welt, dann lacht sie ihr herzliches Lachen und lehnt sich im Stuhl zurück. Man zweifelt nicht, dass sie verstanden hat, worauf es ankommt. «Es geht ums Zuhören und darum, vernetzt zu denken, gezielt informieren zu können. Verkauf ist





immer auch Beratung. Ein guter Berater muss die Menschen mögen und fit sein: geistig, seelisch, körperlich. Wenn ich selber keine Energie habe, ziel- und antriebslos bin, dann kann ich nicht kreativ sein, nicht reagieren, mich auch nicht engagieren. Und ohne Engagement läuft gar nichts.»

Béatrice ist fit. Ihr Körper erzählt mir selbst im Sitzen, wie sportlich die Mittfünfzigerin ist. «Du musst in Bewegung und wach sein im Leben, sonst verschläfst du die grossen Abenteuer.» Womit wir wieder beim Verkauf wären, denn: «Der Verkauf ist ein solches Abenteuer, natürlich. Ich fühle mich manchmal wie eine Zigeunerin. Bei diesem Beruf ist man ständig unterwegs und mit neuen Situationen kon-

frontiert, neuen Gesichtern und Geschichten. Man muss sich getrauen, auch mal einen Schritt ins Dunkle zu machen, aber immer mit guter Vorbereitung und der Gewissheit, dass nichts wirklich schepps gehen kann.» Wer wagt, gewinnt also. Immer? «Natürlich nicht», winkt Béatrice ab. «Wenn immer alles klappen würde, dann wäre das den Mitbewerbern gegenüber doch überaus grausam.» Wie recht sie doch hat. Und selbst diese Gelassenheit bei kleinen Niederlagen kaufe ich ihr zum Schluss noch ab.

[infoteam-partners.ch](http://infoteam-partners.ch)

Text: Andrea Keller  
Fotografie: Sigi Bucher