

Heute Peking, morgen Tokio

WETZIKON. Stefan Ries ist als Leiter Key Account Management auf der ganzen Welt unterwegs. Von den Destinationen sieht er jeweils kaum etwas. Dafür macht er spannende Begegnungen.

DANIEL HESS

Sie sind zu Hause auf den Flughäfen dieser Welt, führen ein Leben aus dem Koffer und sind die Lebensversicherung mancher Airline. In Anzug und Krawatte hetzen sie mit ihren Trolleys und Aktenkoffern durch die Hallen, greifen noch während des Check-ins nervös in die Tasten ihres Laptops und erledigen Sekunden vor dem Start ein letztes Telefon – die Vielflieger.

Stefan Ries geht es zwar jeweils etwas ruhiger an, zieht es vor, in der Lounge ein Buch zu lesen und zählt sich nicht zu den ausgeprägtesten Vertretern dieser Zunft. Auf rund zwei Dutzend Geschäftsreisen und gegen 50 Hotelübernachtungen jährlich bringt es der Leiter Key Account Management in Diensten von Reichle & De-Massari (R&M), dem Wetziker Spezialisten für Informations- und Kommunikationstechnologie, aber alleweil.

Ein Traumjob ist es nicht

Für eine Woche nach Peking zu einer Sitzung des Normierungsgremiums, weiter nach Tokio zu einem Grosskunden, anschliessend ins australische Brisbane an einen Kunden-Event und auf dem Rückweg Besuch einer Tochtergesellschaft in Singapur – so lautete das Programm des Herisauers kürzlich. Ein Traumberuf? Ries, der einst das Technikum absolvierte und später Betriebswirtschaft studierte, verneint: «Wie bei fast jedem Job gibt es auch in meinem sowohl Vor- als auch Nachteile.» Das Fliegen etwa sei eher beschwerlich, so der 49-Jährige. Stundenlanges Warten, Sitzen auf engstem Raum – aus wirtschaftlichen Gründen wird nur Economy geflogen – und stetig abnehmender Service machten dieses zu einem zweifelhaften Vergnügen.

Ebenso wenig erholsam sind auch die wenigen, aber umso längeren Tage, die der Kundenbetreuer in den verschiedenen Destinationen auf aller Welt verbringt. Sie sind üblicherweise mit Terminen verplant, für Sightseeing oder anderes touristisches Amüsement bleibt selten Zeit. Ungern verweist er dennoch nicht, «sonst würde ich es auch nicht machen». Er freue sich immer wegzugehen, sagt Ries. «Aber noch lieber komme ich danach wieder heim zu meiner Familie.»

Für diese ist Ries' häufige Abwesenheit keine allzu grosse Belastung. Natürlich brauche es eine tolerante Frau, sagt der Vater dreier erwachsener Kinder. Da er aber vorwiegend auf Kurzreisen und nur selten an Wochenenden unterwegs sei, gingen nur abends einige Stunden des Zusammenseins verloren. Längere Auslandsaufenthalte anzukündigen, traut sich Ries aber bis heute nur zögerlich – obwohl seine Reisen für alle Beteiligten längst zur Gewohnheit geworden sind und seine Frau deshalb zuweilen gar

nicht mehr weiss, in welcher Stadt er sich gerade befindet.

«Weltoffenheit reicht aus»

Auch wenn das ständige Unterwegssein mitunter anstrengend ist und er auf den nicht entschädigten zeitlichen Mehraufwand für dieses gerne verzichten würde, liebt Ries seinen Job. Als grösstes Privileg empfindet er dabei den steten Kontakt mit Menschen aus aller Welt. «Diese Begegnungen, die durch die gemeinsame Arbeit besonders intensiv sind, sind eine enorme Bereicherung.» Ries sieht darin eine Möglichkeit, Ängste abzubauen, den eigenen Horizont zu erweitern und den Umgang mit Menschen verschiedenster Couleur zu schulen – Vorgänge, die der aktive CVP-Kommunalpolitiker im Übrigen auch bei gewissen Landsleuten gerne sehen würde.

Dieses «grosse Interesse an fremden Kulturen», das ihm auch Arbeitskollege René Eichenberger attestiert, machte Ries neben «Fach- und Beratungskompetenz, strategischem Denken und Handeln und hoher Leistungsbereitschaft» zur Idealbesetzung für seine Position. Er sei jedoch weit davon entfernt, ein kultureller Experte zu sein, schränkt der Weitgereiste ein. «Weltoffenheit reicht

völlig aus.» Ries gefällt es denn auch «eigentlich überall», jedes Land habe seinen besonderen Reiz. Selbstredend gebe es Orte, an denen er sich nicht von Anfang an wohlfühle. «Doch gerade die Aufenthalte an nicht alltäglichen Destinationen sind speziell.»

Herausforderungen bei Tisch

Zugänglichkeit zeigt der ruhige Ostschweizer auch im persönlichen Gespräch, währenddessen er oft lacht

«Jedes Land hat seinen Reiz – auch wenn ich mich nicht überall von Anfang an wohlfühle.»

Stefan Ries

und wiederholt einen feinen Humor beweist. Offen erzählt er von seinen Erfahrungen, von denen er nun wahrlich genug gemacht hat.

Er schildert seine Verblüffung, als ihm ein Iraner gestand, wie sehr er ihn möge – obwohl er doch ein Christ sei. Und erzählt von seinen zahlreichen Erlebnissen bei Tisch, wo es zuweilen eine besondere Herausforderung sei, lokale Kultur und Gepflogenheiten zu respektieren. Er schildert, wie er in China, um die Gastgeber nicht zu brüskieren, «ein

schwarzes ekliges Etwas» essen musste. Wie der ägyptische Partner sich einen Spass daraus machte, ihn zum Verzehr von Speisen zu bewegen, die einen schnellen Gang zur Toilette nach sich zogen. Oder wie der streng religiöse arabische Geschäftspartner, der um sich herum keine Alkoholtrinker duldet, ihm wiederholt Wein anbot, um zu prüfen, ob er der Versuchung erlage.

Die beziehungsorientierten Araber haben es Ries dennoch angetan, spätestens seitdem er als Interims-Geschäftsführer der regionalen Niederlassung ein halbes Jahr in Dubai verbrachte. Warum, weiss er selbst nicht so genau. Er komme einfach gut mit deren Mentalität zu Gange. «Vielleicht auch, weil in der arabischen Welt ein recht geradliniges hierarchisches Konzept herrscht.»

Positive Momente überwiegen

Weniger gute Erfahrungen hat Ries mit den Amerikanern gemacht. «Mit ihnen tue ich mich am wenigsten leicht.» Sie übertrieben es mit allem, seien überdurchschnittlich oft intolerant, und er habe oft den Eindruck, dass das Individuum wenig zähle. Oft fange das schon bei der Einreise an, wo alles kontrolliert werde und es niemanden kummere, ob er den Anschlussflug erreiche. Bezeichnend war für den bald 50-Jährigen auch ein Erlebnis beim Bestellen eines Biers an einer Bar: «Ich musste doch tatsächlich trotz mehrmaligem

Einwand meinen Pass vorlegen, um zu beweisen, dass ich schon 21 war – weil das Gesetz es vorschreibe.»

Von ernsthaften Vorfällen aber wurde er bis anhin verschont. Und weil sich auch die Episoden negativer Art in engstem Rahmen halten und das Erfreuliche an seinem Job bei Weitem überwiegt, kann sich Ries vorstellen, diesen noch lange auszuüben. Bis zur Pensionierung gar? Das vermag er noch nicht zu sagen. Klar ist für ihn einzig, dass er sich auch in Zukunft im internationalen Umfeld bewegen und mit Menschen zu tun haben will. Denn was er schon früh gemerkt hat, gilt noch heute: «Ich spreche lieber mit Leuten als mit Messgeräten.»

Mitarbeiter im Fokus

Sie versammeln das Wissen und die Kraft, um ein Unternehmen nach vorne zu bringen: Mitarbeiter. Der ZO/AvU widmet sich in einer losen Serie all den Aspekten, die sich um das wichtigste Gut einer jeden Firma drehen. Sei es mit Porträts über Menschen in speziellen Funktionen oder mit Hintergrundinfos zu Themen wie Personalrekrutierung, Führungskultur oder Arbeitnehmerorganisationen. (zo)



Bringt es jährlich auf gegen 50 Hotelübernachtungen: Stefan Ries, Leiter Key Account Management bei R&M, ist in seinem Job viel unterwegs. Bild: Nicolas Zonvi

Grosse Nachfrage nach Tattoorentfernungen

FEHRALTORF. Die Fehraltorfer Tattoorentfernungspraxis GmbH ist gut gestartet. Die Nachfrage nach dem Service ist gross.

STEFAN KRÄHENBÜHL

Genau ein Jahr ist es her, seit der Fehraltorfer Adrian Gsell und der Russiker Patrick Aeberli die Tattoorentfernungspraxis GmbH mit Sitz in Fehraltorf gründeten. Das Duo setzte sich zum Ziel, die Firma zum Kompetenzzentrum für Tattoorentfernungen in der Schweiz

zu machen. Seit Januar ist die erste Praxis in Dietlikon in Betrieb.

Bislang ist das Unterfangen von Erfolg gekrönt. In den ersten Monaten habe man den Umsatz von Anfang an stark steigern können, sagt Gsell. «Die budgetierten Jahreserlöse haben wir bereits Ende Juli realisiert.» Das Interesse manifestiert sich in den Kundenanfragen. Gerechnet hatte Gsell mit rund 20 Anfragen pro Monat. «In Wahrheit bekommen wir in guten Monaten rund 50 Anfragen für Beratungstermine.»

In der Startphase profitierte Adrian Gsell von seinen Erfahrungen als Unter-

nehmer. Der Fehraltorfer ist Gründer der Agentur Putzfrau.ch. «Ich habe gelernt, dass man am Anfang immer wieder Reinvestitionen tätigen muss, um eine Firma nachhaltig stabil aufzubauen.» Das Reinvestment bestand bei der Tattoorentfernungspraxis aus einem neuen Laser, den die Firma Mitte Jahr gekauft hat. Das Gerät hat doppelt so viel Leistung wie der bisherige Laser und erledigt die Arbeit entsprechend schneller.

Zweite Filiale bleibt Thema

Und weitere Investments sind bereits geplant. Nächstes Jahr will Gsell einen

High-End-Laser anschaffen, der «alle anderen Geräte, die in der Schweiz im Einsatz sind, in den Schatten stellen wird». Die Anschaffungskosten schätzt er auf rund eine viertel Million Franken. Ausserdem zieht er für nächstes Jahr einen Standortwechsel in Betracht. Und nicht zuletzt bleibt die Eröffnung einer zweiten Filiale Thema. «Zuerst wollen wir allerdings die Kapazität am jetzigen Standort erhöhen», sagt Gsell. «Wir haben immer gesagt, dass wir nicht überstürzt expandieren wollen. Über eine neue Filiale können wir uns auch später Gedanken machen.»

eins+eins GmbH gegründet

WETZIKON. Wetzikon ist um ein Bauunternehmen reicher. Per 1. September ging die eins+eins Baumanagement AG als eigenständiges Unternehmen aus der Unterdivision Generalunternehmung der Früh Immobilien & Partner AG hervor. Wie Geschäftsleiter Markus Affolter erklärt, werden die Mitarbeiter allesamt übernommen. Auch sonst ändere sich bis auf den Namen nicht viel. «Die Ansprechpartner bleiben gleich, genau wie das Dienstleistungsangebot und die Adresse.» Die neue Firma ist auf Dienstleistungen als Total- und Generalunternehmen spezialisiert. (zo)