

Personalien

Hotellerie

Bettina Schuett ist neuer General Manager im Swissôtel Berlin am Kurfürstendamm und Area General



Manager Deutschland für Swissôtel. Die gebürtige Holländerin war zuletzt als Hoteldirektorin für das Hilton Zürich Airport Hotel und das Apart Hotel in Zürich tätig. Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Hotellerie mit Schwerpunkt Finanzen und Controlling bringt Bettina Schuett in ihre neue Position mit. Unter anderem arbeitete sie im Londoner Hilton Park Lane, im Scandic Antwerpen und im Hilton Budapest West End. red

Georg Keck wird bei Starwood neuer Area Manager Germany North & Russia. Keck war bisher für



acht Starwood-Hotels in Deutschland verantwortlich und ist auch weiterhin General Manager des Le Méridien Parkhotels in Frankfurt. Der gelernte Koch absolvierte zahlreiche Stationen in renommierten Hotels in Zürich, Montreux, Brüssel, London und Monte Carlo. Danach folgten Positionen als General Manager für Forte in Belgien, Amsterdam, Nürnberg und Frankfurt. 1994 wurde Georg Keck General Manager im Forte Hotel Frankfurt und zugleich Regional Director für Forte Central & North. red

Sarah Unsel ist neuer Cluster PR & Marketing-Manager für das Westin Grand München und das Sheraton München



Arabellapark Hotel. Die gebürtige Französin verfügt über mehrjährige Erfahrung in der PR- und Marketingbranche. Zuletzt arbeitete sie als Senior Accociate und Consumer Insight Guide bei der US-Agentur Emanate, wo sie unter anderem für Kunden aus den Bereichen Fashion & Beauty, E-Commerce und Finance arbeitete. Sarah Unsel tritt die Nachfolge von Michaela Rosien an. red

Sascha Ehlers wurde Residence Manager des Angletterre Hotels Berlin. Vielfältige Erfahrungen im Hotel-, Resort- und



Eventbereich sammelte Ehlers fast acht Jahre lang auf den Kanarischen Inseln, unter anderem als Front Office Manager und Schichtleiter. Weitere Stationen waren das Achat Hotel Darmstadt und Hyatt Hotels. Zuletzt war Sascha Ehlers als Quality Manager im Media Berlin beschäftigt. ur

Jan Straub ist neuer Verkaufsrepräsentant im Park Inn by Radisson Bochum. Der Brandenburger begann seine Karriere



mit einer Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann. Später begann er eine Hofa-Lehre im Park Inn by Radisson Mannheim. Nach seinem Abschluss im Februar 2011 arbeitete er im Atoll Ocean Resort Helgoland, bevor er jetzt ins Park Inn by Radisson Bochum wechselte. red



Kontakte zu anderen: Auch hier ist die Qualität entscheidend

Foto: Imago

Beziehungen pflegen

Wie man Netzwerke im Berufsleben nutzen kann / Typenlehre der Multiplikatoren

Beziehungen bedeuten Wissen, Kontakte und Empfehlungen. Und genau dies ist das Gold des 21. Jahrhunderts. Grundsätzlich gilt: Besser einen zu viel als einen zu wenig kennen lernen. Doch die Beziehung allein ist nicht alles, sie muss auch von der richtigen Qualität sein. Erst wer seine Beziehungen qualitativ aufbaut und pflegt, dabei auf die richtige „Wellenlänge“ achtet, kann sein Netz richtig nutzen. Die Grundregeln für den Aufbau von Netzwerken lauten wie folgt:

1. Erwarten Sie nicht von jedem Kontakt, das er sich sofort auszahlt: Gras wächst auch nicht schneller, wenn man daran zieht.
2. Verzichten Sie auf Beziehungen, wo keine echte Wellenlänge besteht.
3. Bleiben Sie Mensch. Der beste Weg, sich selbst zu helfen, ist, Beziehungen zu nutzen, um anderen zu helfen.

Fest steht zudem: Gutes Beziehungsmanagement braucht Multiplikatoren. Das sind Menschen, die Ihnen etwa als Referenzgeber bei einer Bewerbung zur Verfügung stehen, die Sie weiterempfehlen oder einfach nur positiv und anerkennend über Sie und Ihre Leistungen sprechen. Es klingt allemal glaubwürdiger, wenn andere über Sie Lobeshymnen singen, als wenn Sie es

selbst tun. Dabei sollten Sie die unterschiedlichen Multiplikatoren für Ihre Karriere differenziert betrachten.

1. Die Engagierten: Sie sind an Ihrem Erfolg genauso interessiert, wie an dem eines Familienmitglieds. Sie fördern Sie ungefragt bei passender Gelegenheit, weil sie Sie für den Besten der Branche halten, mit dem sie auch weiterhin gute Beziehungen pflegen wollen.

Netzwerke bringen beruflichen Erfolg. Was meinen Sie?

Diskutieren Sie mit uns unter www.ahgz.de/s/Netzwerke

len. Als Gegenleistung müssen Sie hier eine enge Beziehung schaffen und die Multiplikatoren Ihre hohe Wertschätzung spüren lassen.

2. Die Treuen: Sie sind Ihnen gegenüber loyal. Sie werden Sie weiterempfehlen, wenn man sie fragt. Treue Multiplikatoren benötigen angemessene Aufmerksamkeit – man kann sie nur dann verlieren, wenn man sie ignoriert.

3. Die Chefs: Sie sind bereits selbst in den Genuss Ihrer Leistungen gekommen. Damit etwa Ihr Chef eines Tages eine exzellente Referenz über Sie ab-

gibt, müssen Sie vorher etwas tun, um seine Erwartungen im positiven Sinne zu übertreffen. So machen Sie ihn zum überzeugten Multiplikator für Ihre weitere Karriere.

4. Die potenziellen Multiplikatoren: Sie sind bereits über Ihre Leistungen informiert – sei es über Anrufe, Mund-Propaganda oder Ihren guten Ruf in der Branche. Hier gilt: Der erste Eindruck ist entscheidend. Unternehmen Sie beim ersten Kontakt alles, damit dieser Mensch zum aktiven Multiplikator für Sie wird.

5. Die mutmaßlichen Multiplikatoren: Das sind alle diejenigen, die noch nie von Ihnen gehört haben, sich aber für Sie interessieren könnten, etwa Top-Manager, Personalchefs, seriöse Headhunter und so weiter. Gelingt es Ihnen, diese Zielgruppe auf sich aufmerksam zu machen, entstehen neue, wertvolle Multiplikatoren für Sie.

Fazit: Ein gutes Beziehungsnetzwerk wirkt auf Ihre Karriere wie ein synergetisches Geflecht von Menschen, die gut über Sie sprechen. Dauerhaft wird dieses Netzwerk Ihnen aber nur dann nutzen, wenn Sie es kontinuierlich pflegen – und nicht als Einbahnstraße betrachten. Sabine Hönack

Die Autorin ist Senior Consultant bei der Von Bonin Personalberatung, Gelnhausen

Personalien

Gastronomie

Dennis Rother hat seine neue Wirkungsstätte im Dortmunder U gefunden, dem Zentrum für Kunst und



Kreativität. Im Restaurant View sowie in den dort noch geplanten gastronomischen Objekten wird er den Posten des Küchendirektors einnehmen und in dieser Position Küchenchef Mario Rauchheld zur Seite stehen. Rother war unter anderem drei Jahre Küchenchef im Florians im Fernmeldeturm des Westfalensparks und arbeitete für die mobile Gastro-Manufaktur CulinaDo.

Philipp Liebisch ist neuer Küchenchef des Gourmetrestaurants Sandak im Hotel Seeschlößchen in Senftenberg. Der Berliner Koch verfügt über Erfahrungen in verschiedenen Gour-

metrestaurants. Er arbeitete unter anderem bei Christian Jürgens im Restaurant Kastell, Hotel Burg Wernberg, sowie bei Thomas Neeser im Berliner



Restaurant Lorenz Adlon. Außerdem war er Souschef bei Stefan Neugebauer im Restaurant Schwarzer Hahn des Deidesheimer Hofs. Zuletzt wirkte Liebisch als Souschef bei Sauli Kempainen im Berliner Restaurant Die Quadriga im Hotel Brandenburger Hof.

Tourismus

Alexander Bonde, baden-württembergische Minister für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz, wurde Präsident des Tourismus-Verbandes Baden-Württemberg. Zugleich hat der gebürtige Freiburger den Aufsichtsratsvorsitz bei der Tourismus Marke-



ting GmbH des Landes übernommen. Von 2002 bis 2011 war Bonde Mitglied des Deutschen Bundestages. Hier war er zuletzt Mitglied im Haushaltsausschuss und Fraktionssprecher und Obmann der Grünen für Haushaltspolitik.

Industrie

Karsten Grüschow wurde neuer Vertriebsdirektor Food bei Nestlé Professional Deutschland. Dabei verantwortet er die gesamten Vertriebsaktivitäten der verschiedenen Marktsegmente. In seiner neuen Funktion berichtet Grüschow an Max Boller, Country Business Manager Nestlé Professional. Grüschow startete seine Karriere bei



Im Profil

Die Modische

Jenné Lombardo

Bei der New York Fashion Week sorgten ihre Events für Furore, mit weltbekannten Designern ist sie per Du, Künstler wie Lady Gaga, Gwen Stefani und Iggy Pop bauen auf ihre Ideen: Jenné Lombardo ist neue Global Fashion Direktorin der Starwood-Lifestylemarke W Hotels. „Im Laufe meiner Karriere habe ich immer ein besonderes Auge darauf geworfen, Kreative zusammenzubringen“, sagt Lombardo. „Mit W Hotels sind



Jenné Lombardo ist Global Fashion Director für die Marke W Hotels Worldwide
Foto: Hotel

die Möglichkeiten unbegrenzt.“ Dabei kann die Amerikanerin auf bereits geleistete Vorarbeiten bauen: W Hotels engagiert sich seit einigen Jahren in der Modewelt. Dazu gehört das hauseigene Fashion Next-Programm – eine Initiative, die aufstrebende Designer fördert und unterstützt. In ihrer neuen Rolle will Lombardo das Programm weltweit ausbauen. Auch weitere Projekte werden unter maßgeblicher Leitung von Jenné Lombardo stattfinden. Das Betätigungsfeld ist groß und reicht von der Backstage-Lounge auf der Mercedes Benz Fashion Week bis hin zu Kooperationen mit Größen der Modewelt wie Simon Doonan, Michael Kors und Diane von Fürstenberg.

Networking wird in Lombardos Alltagsgeschäft eine zentrale Rolle spielen, wobei die Mode-Expertin auf ihre in New York ansässige Beratungsagentur The Terminal Presents zurückgreifen kann, die Marken mit Talenten aus den Bereichen Mode, Musik, Kunst und Popkultur zusammenbringt.

Bei den W Hotels spart man nicht mit Vorschusslorbeeren. „Jenné Lombardo ist durch ihre internationale Erfahrung und ihre Beziehungen zu aufstrebenden Talenten vor dem Hintergrund der rasanten Entwicklung der Marke W unsere ideale Besetzung“, so die Einschätzung von Eva Ziegler, Global Brand Leader, W Hotels Worldwide und Le Méridien. ai

Nestlé 1993 als Trainee, übernahm 2004 die Position des Marketing Group Managers Food und wechselte 2009 in die Nestlé-Zentrale in Vevey.

Jörg Bernhold ist ab sofort für den Kundendienst bei Franke Coffee Systems verantwortlich. Zu seinen Zuständigkeitsbereichen gehören das Kunden-



center, das Service-Vertragswesen und der technische Außendienst. Bernhold ist gelernter Informations- und Elektrotechniker. 1997 begann er seine Laufbahn im technischen Kundendienst für gewerbliche Kaffeemaschinen. Nebenberuflich absolvierte er von 2003 bis 2005 ein BWL-Studium. Kurz danach wurde Bernhold Kundendienstleiter für die neuen Bundesländer und einen Großteil der alten Bundesländer. red