

„Sie wollen etwas für ihr Glück tun“

Porträt. Ursprünglich arbeitet Eva Kinauer-Bechter als Consultant und Management-Coach. Bis sie den Auftrag erhielt, der sie dazu bewog, eine exklusive Partnervermittlung zu eröffnen.

VON MICHAEL KÖTTRITSCH

Es war ein relativ lapidarer Satz, der doch große Konsequenzen nach sich zog: „Sie suchen mir eine Frau.“ Die Aufforderung kam von einem österreichischen Topmanager, der einige Zeit im Ausland gearbeitet hatte und in eine CEO-Position nach Österreich zurückgekommen war. Die Aufforderung erging an Eva Kinauer-Bechter, die den Manager als Consultant und Management-Coach begleitet hatte. Und sie nahm die Aufforderung, oder eher Herausforderung, an.

Kinauer-Bechter begann zu suchen. In Agenturen in Österreich, Deutschland, Frankreich, den USA. Und fand nichts passend, jedenfalls nichts, was sie selbst angesprochen hätte. Sie habe sich gefragt: „Wie hätte ich es gern?“

So legte sie es dann, unter anderem motiviert von ihrem Mann, auch an. Vor gut 20 Jahren war das. Und es bedeutete den Beginn ihrer Agentur Eva Kinauer-Bechter – Die exklusive Partnervermittlung. Mit dem neuen Geschäftsmodell erfüllte sie sich auch ihren eigenen Wunsch, mit der ihr vertrauten Zielgruppe weiter zu arbeiten. Nicht, ohne zuerst schief angesehen zu werden, sagt die 60-Jährige rückblickend.

Tiefe Einblicke

Mit neuen Klienten führt sie zunächst ein Kennenlerngespräch. Eine Stunde reicht meist, um die Person samt ihren Wünschen kennenzulernen. „Ich möchte dahinter sehen.“ Offenbar eine strenge Selektion. „Mit 70 Prozent der Personen arbeite ich nicht zusammen“, sagt sie. Danach bittet sie ihre Klienten zu einem drei- bis vierstündigen Interview über Wünsche, Werte, Visionen, private wie berufliche Hintergründe – und natürlich auch über die Finanzen.

Die finanzielle Unabhängigkeit ihrer Kunden ist ihr, so wie gute Erziehung und Ausbildung, ein Anliegen. „Alle können sich selbst ein gutes Leben leisten, wollen es aber nicht allein führen.“

Derart tiefe Einblicke zu geben und zu bekommen, „erfordert gro-



Mit der Pandemie habe das Privatleben wieder einen höheren Stellenwert bekommen, sagt Eva Kinauer-Bechter.

[Kinauer-Bechter]

ßes Vertrauen. Aber Ehrlichkeit erhöht die Treffsicherheit von Persönlichkeitsprofil und Anforderungsprofil“, sagt sie.

Das Matching der potenziellen Partnerinnen und Partner erfolgt danach aus ihrem Pool. Oder Kinauer-Bechter sucht in ihren Netzwerken konkret nach dem passenden Gegenüber. Alles anonym. Bis zum großen Tag. Sie koordiniert das Treffen, sucht das Lokal aus und erwartet die beiden. Und, das ist ihr sehr wichtig, sie stellt die beiden einander vor. „Das ist etwas, was die Kunden sehr schätzen“, sagt sie. „Dabei zu sein ist einzigartig.“ Dann gehen die zwei essen, „das nimmt den Stress“. In den wenigsten Fällen brauche es mehrere Anläufe und Matchings, bis sich die Partner finden.

Auch hier hinterließ Covid-19 Spuren. Bevor die Lokale nun wieder vorsichtig aufsperrten durften, lud sie ihre Kunden, selbstverständlich Corona-getestet, zum Spaziergang, stellte sie einander vor und sorgte dafür, dass es auf

dem Weg die Möglichkeit gab, irgendwo ein Essen abzuholen.

Apropos Covid-19. Die Pandemie, sagt sie, habe einiges verändert. So habe etwa das Privatleben einen höheren Stellenwert bekommen. Und damit der Wunsch, nicht allein zu sein. Leute, die vor Corona wochentags im Flugzeug und am Wochenende mit Freunden unterwegs waren und ständig einen vollen Terminkalender hatten, hatten gar keine Zeit, die Lücke zu spüren. Das hat sich mit der Pandemie geändert.

Was sich nicht verändert hat, ist, dass sich ihre Kunden eine stabile Lebenspartnerschaft wün-

schen. Viele ihrer Kunden haben schon länger in Partnerschaften gelebt und wissen um den Kraftquell Familie. „Mit einem stabilen Familienleben kannst du dich anders auf den Job konzentrieren“, sagt Kinauer-Bechter.

Nichts dem Zufall überlassen

Das ist eines der Motive ihrer Kunden. Ein anderes: Sie wollen bei der Lebenspartnerschaft nichts dem Zufall überlassen und sind es gewohnt, Profis zu beauftragen. Schließlich „wollen sie etwas für ihr Glück tun“. So wie sie mit Headhuntern den nächsten Karriereschritt planen, wollen sie auch hier zielorientiert vorgehen, vor allem, wenn sie in einer Position sind, in der sie mehr Menschen kennenlernen dürfen, können oder müssen, als ihnen vielleicht lieb ist.

Übrigens: Sie fand, alles andere wäre wohl eine Überraschung gewesen, eine Frau für ihren ersten Manager. Das Paar ist noch immer zusammen.

ZUR PERSON

Eva Kinauer-Bechter (60), in Bregenz geboren und aufgewachsen, gründete im Jahr 2000 ihre exklusive Partnervermittlung mit Sitz in Wien. Davor arbeitete sie als Consultant und Managementcoach, im Projektmanagement und in der Organisation von Großveranstaltungen.

SPRECHBLASE



VON MICHAEL KÖTTRITSCH

Neues aus dem Schanigarten

Warum das „Neue“ recht schnell alt aussieht.

Während die Zeiten, wie wir dank deutschem Privatfernsehen wissen, gut bzw. schlecht sein können, kann die Zeit primär eines vergehen. Und zwar technisch gesehen immer gleich schnell bzw. langsam.

Dass sie vergeht, hat zur Konsequenz, dass das, was eben noch nigelnagelneu war, recht schnell alt aussieht. Das sollten auch all die Kreativen bedenken, wenn sie neue Begriffe und Slogans rund um das – Achtung, Sprechblase – „Neue“ zaubern.

Bei „Draußen ist das neue Drinnen“ ist das Neue immerhin in der Schanigartensaison charmant. Ein Ablaufdatum hat hingegen „40 ist das neue 30“. Und aus der neuen Normalität wird rasch der alte Trott.

michael.koettritsch@diepresse.com

BUSINESSGEDICHT

VON SUSANNE PÖCHACKER

Rational verliebt

Liebe & Logik
Liebe & Logik
Liebe & Logik
Liebe & Logik

Ach,
finden Sie
doch einfach
selbst
den Fehler.

info@susannepoechacker.at



SCHULMEISTER
technology

Schulmeister Technology konzentriert sich auf die Vermittlung von Positionen in der Technik, in F&E und an der Schnittstelle Technik-Wirtschaft. Unser Auftraggeber ist ein weltweit führender Hersteller mobiler Hebe- und Ladesysteme. Das im **Raum Salzburg** angesiedelte Unternehmen befindet sich in einem strategischen Wandel vom Systemlieferanten (Tier 1) zum Fahrzeughersteller (OEM). Im Rahmen dieses Veränderungsprozesses suchen wir eine(n):

HEAD OF CENTER OF EXCELLENCE (COE) - VEHICLE INTEGRATION (M/W/D)

Mit dieser zentralen Führungsrolle innerhalb der globalen Product Line Management & Engineering-Organisation sind Sie Gestalter der zukünftigen Produktstrategie und technologischen Alleinstellung des Unternehmens, treiben mit Ihrem Team die Umsetzung der Produktstrategie und sorgen für einheitliche Prozesse und Werkzeuge über alle globalen Produktlinien hinweg.

Wir suchen eine motivierte und engagierte Führungspersönlichkeit mit ausgeprägter Methodenkompetenz, die in einem internationalen und dynamischen Umfeld diese neu geschaffene und strategisch zentrale Abteilung aufbaut und leitet. Sie verfügen über umfangreiche Erfahrung in der Gestaltung und Harmonisierung von Prozessen, Standards und Werkzeugen zur Entwicklung komplexer mechatronischer Systeme, idealerweise in der Nutzfahrzeugbranche. Zudem verfügen Sie über ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten und wissen sich in einer globalen Matrixorganisation mit Geschäftssprache Englisch zu bewegen.

Unser Auftraggeber bietet Ihnen über diese strategisch zentrale Führungsaufgabe hinweg ausgesprochene Karrierechancen in einer global wachsenden Organisation. Je nach Qualifikation und Erfahrung wird Ihnen ein Bruttojahresgehalt ab € 130.000,- geboten.

Bei Interesse übersenden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen am besten per E-Mail an technikwien@schulmeister-consulting.com. Bitte geben Sie im Betreff das Kennwort **IB-PKP-DPH-02-PR** an.

Member of 

Schulmeister Management Consulting Technik GmbH

Wächtergasse 1 / Top 102 | 1010 Wien | Tel: 01 587 35 03 - 50
technik@schulmeister-consulting.com | www.schulmeister-consulting.com