



Es ist Freitag, vielleicht auch der 13.
und es reissen alle Stricke, dann wähle deinen

Privat Butler 077/425 23 24

Das Original Interview vom Mai 2011

Renatus Schenk bietet seit kurzer Zeit verschiedene Dienstleistungen unter dem Namen «Privat-Butler» an. Er gibt Auskunft über die Entstehung und Vorzüge des nicht ganz alltäglichen Angebots.

Herr Schenk, was war der Anlass, der Sie auf die Idee des Service «Privat-Butler» gebracht hat?

Da gibt es verschiedene Gründe. Einerseits habe ich im privaten Umfeld erlebt, dass es viele Situationen gibt, wo man auf Hilfe angewiesen ist. Oft ist aber gerade niemand da, der unterstützen kann. In der heutigen Zeit sind auch viele Familienangehörige und Freunde im beruflichen oder familiären Alltag stark eingespannt. So ist es manchmal eine Erleichterung, wenn man jemandem, ohne schlechtes Gewissen, rufen kann und der hilft für wenig Geld zuverlässig und effizient.

Andererseits suchte ich einen Ausgleich zu meinem Beruf, der ziemlich kopflastig ist und auch wenig soziale Kontakte zulässt.

Wie lange bieten Sie diesen Service bereits an?

Nachdem die Idee über mehrere Jahre hinweg gereift ist, habe ich die Entscheidung zum Start des Privatbutlers letztes Jahr gefällt. Ich arbeite bei meinem Arbeitgeber 80 Prozent und möchte die übrige Zeit sinnvoll für den Privatbutler nutzen.

Sie üben die Tätigkeit nebenberuflich aus. Wäre es denn möglich, sich mit den Einkünften des Butler-Services den Lebensunterhalt zu finanzieren?

Davon zu leben, war eigentlich nicht mein Ziel. Mein Ziel ist es, Menschen zu unterstützen. Dabei soll es keine Rolle spielen, wie gross oder klein deren Budget ist.

Welche der angebotenen Dienstleistungen (Lieferservice, Hilfe mit technischen Geräten, Aufräumarbeiten u. A.) sind am stärksten nachgefragt?

Die grösste Nachfrage besteht sicher im PC-Segment. Probleme mit schwarzem Bildschirm, der Internetverbindung oder verschiedenen Programmen sind häufig. Zudem ist die Internet-Schulung, vor allem bei älteren Menschen, gefragt. Ich führte aber auch schon Botengänge aus, mähte bei einem berufstätigen Ehepaar den Rasen oder leistete spontan Zügelhilfe, da zwei Helfer ausgefallen sind.

Nehmen denn viele Kunden Ihre angebotene Hilfe in Anspruch? Wie schätzen Sie die Nachfrage ein?

Die Nachfrage ist da und ich habe bereits einige Kunden, aber die Mund-zu-Mund Propaganda braucht Zeit. Und aus Erfahrung weiss ich, dass sich viele Menschen scheuen, Hilfe von einem «Fremden» zu erbitten.

Apropos Werbung: Wie informieren Sie denn die potenziellen Kunden über Ihr Angebot?

Ich habe zu Beginn einen Flyer versendet und hatte daraufhin einige Anfragen erhalten. Es ist aber wie bereits gesagt so, dass in diesem Segment die Mund-zu-Mund-Werbung die beste Werbung ist. In anderen Ländern wie z.B. Amerika oder England ist diese Art der Dienstleistung längstens bekannt.

Welches sind - neben der Vermarktung - Erschwernisse des Butler-Services?

Vielleicht ist meine Verfügbarkeit Freitag, Samstag oder an Abenden etwas nachteilig, aber meist sind die Anfragen auch nicht absolut dringend und die Kunden sind froh, dass ich sie zuhause aufsuche und das "Problem" vor Ort lösen kann.

Trotzdem haben Sie sich für diese Art der Tätigkeit entschieden. Welche Aspekte nehmen Sie als Vorteile und Besonderheiten wahr?

Ein klarer Vorteil ist, dass ich in meiner Zeiteinteilung sehr flexibel bin und die Kunden zuhause besuchen kann. Ich kann dem Kunden z.B. einen Internetlehrgang an seinem persönlichen Computer erklären und die Fragen entsprechend dem Wissenstand des Kunden beantworten.

Für mich ist es eine sehr positive Erfahrung mit verschiedenen Menschen in Kontakt zu kommen und zu helfen.