



KRISENRESISTENT. Während der Gesamtwerbeaufwand sinken wird, wächst die Internetwerbung weiter. **S8**

FRISCH RENOVIERT. Das Artis-Hotel am Semmering ist jeweils eine Autostunde von Wien und Graz entfernt. **S12**

VERKAUFEN MIT GEFÜHL. Wer nicht mit seinen Emotionen dahintersteht, wird nie wirklich erfolgreich verkaufen. **S10**



A&P-CHEFIN WITT GRÜNDET DIENSTLEISTER-PLATTFORM

SERVICE. BISHER FÜHRTE SABINA WITT MIT A&P EINE AGENTUR FÜR QUALIFIZIERTES HAUSPERSONAL. UM AUCH ANDERE ANSPRÜCHE IHRES EXKLUSIVEN KUNDENKREISES ERFÜLLEN ZU KÖNNEN, BIETET WITT AB JÄNNER MIT DER A&P LIFESTYLE ALLIANCE ZUSÄTZLICH EIN NETZWERK AN TOP-DIENSTLEISTERN AN.

Prominente, Adelshäuser, Botschafterfamilien, Industriellenhaushalte und sogar Königshäuser zählen zur zufriedenen Kundschaft von Sabina Witt, Chefin der Agentur A&P. Bisher hat sie vorwiegend erstklassiges Hauspersonal vermittelt – eine Tätigkeit, die auf einem Vertrauensverhältnis basiert, das sich Witt durch eine intensive und individuelle Betreuung und absolute Diskretion im Laufe der Jahre erworben hat.

„Der persönliche Kontakt zu meinen Kunden ist meine Stärke. Sie erwarten zu Recht, dass nach einer Zeit der Betreuung durch A&P alle Anliegen ohne viele Worte zur Zufriedenheit erledigt werden“, so Witt.

Wer namentlich zum erlesenen Kundenkreis von A&P zählt, wird selbstredend nicht verraten – Diskretion ist Teil der Dienstleistung.

RUNDUM-SERVICE GEFRAGT. Im Laufe der Jahre wurde die ausgebildete Personalberaterin und Arbeitsvermittlerin auch immer wieder mit anderen Aufträgen betraut, die man nicht in unbekannte Hände legen wollte. Mit den Jahren dehnte sich das Tätigkeitsfeld daher immer weiter aus.

Oft wurde Sabina Witt nach Luxusartikeln oder anderen perfekten Dienstleistungsangeboten gefragt. Einerseits wollte Witt ihr Kerngeschäft nicht aus den Augen verlieren, andererseits erkannte sie, dass gehobene Haushalte grossen Bedarf an Rundum-Betreuung haben – die sie nur jemandem anvertrauen wollen, mit dem sie gute Erfahrungen gemacht haben.

VIRTUELLE DIENSTLEISTER-PLATTFORM. Mit der Zeit wurde das Netz der Sabina Witt vertrauten Dienstleister immer grösser. Daraus entstand die Idee eines virtuellen Dienstleistungshauses, die jetzt mit der A&P Lifestyle Alliance umgesetzt wird (ab Jänner unter www.lifestylealliance.eu) – „quasi eine virtuelle Spezialitätenhandlung mit exklusiven Dienstleistungen und Produkten von A-Z“.

Das Konzept beschreibt Witt so: „Wir haben für (fast) jeden Anspruch eine Lösung oder ein Produkt. Aber nicht diktatorisch, sondern meist hat der Kunde die Wahl – zum Beispiel findet er drei Interieurfachleute – Spezialisten statt Massware. Ich bin auf Wunsch weiterhin erste Ansprechpartnerin und kann zu den Leistungen



Sabina Witt, Chefin der Agentur A&P: „Der persönliche Kontakt zu meinen Kunden ist meine Stärke. Sie erwarten zu Recht, dass alle Anliegen ohne viele Worte erledigt werden“

meiner Partner befragt werden – schliesslich habe ich ja viel Erfahrung mit ihnen.“

FINANZEN UND JURIDISCHES. Besonders stark nachgefragt wurden etwa Dienstleistungen im Bereich Finanzierung. Dafür an Bord geholt wurde Margit Potzgruber, Geschäftsführerin „vermögen und finanzieren“ und langjährige Spezialistin für nachhaltigen Vermögensaufbau, Beteiligungen und Vorsorge.

Auf der [lifestylealliance-Website](http://lifestylealliance-website) ist sie unter „F“ wie „Financial Consulting“ zu finden. Potzgrubers Credo: „Ich begleite bei der Umsetzung und Finanzierung von Lebenszielen – was Geldziele ja letzten Endes sind“.

Bei rechtlichen Anliegen steht auf der Website unter anderen Anwältin Ursula Xell-Skreiner zur Seite – Expertin für Immobilien sowie für einvernehmliche Scheidungen und Trennungen. Ihr Anliegen: „Prominenten Kunden nicht nur Rosenkriege möglichst zu ersparen – sondern auch deren öffentliche Austragung via Medien.“

STRENGE AUFNAHMEKRITERIEN. In die A&P Lifestyle Alliance wird laut Sabina Witt nur aufgenommen, wer die Idee der absolut persönlichen Dienstleistung hundertprozentig umsetzen kann: „Ich wähle sehr selektiv und persönlich, denn auf der Plattform möchte ich nur perfekte Dienstleister vereinen. Ein konkretes Gesicht muss hinter der Sache stehen – egal, wie gross das Unternehmen ist. Wenn ein Kunde sich meldet, muss sichergestellt sein, dass er direkt mit der vorgestellten Person in diesem Unternehmen sprechen kann. Per Telefon oder face to face – wie meistens gewünscht: Denn unsere Kunden müssen ihr Haus nicht verlassen, sondern wir kommen zu ihnen. Oft ist es ja für Prominente nicht einmal möglich, ein Geschäft ohne Belästigung zu betreten, oder es besteht ein zu hohes Sicherheitsrisiko.“

Witt arbeitet vorwiegend mit Kleinunternehmern, die „selbst ihren Kopf hinhalten“. Denn es gilt das Motto: Kein zufriedener Kunde, kein Geld. Die Agenturchefin ist überzeugt, hier ein zukunftssträ-

tiges Konzept umzusetzen – das Feedback der Kunden gäbe ihr Recht. Die A&P Lifestyle Alliance solle sich zu einer „lebenden“ Webseite mit immer neuen Aspekten und aktuellen Angeboten auf dem Exklusivsektor entwickeln.

RASCHES HANDELN GEFRAGT. Wie es Witt im Detail gelungen ist, das Vertrauen ihrer Klientel zu erwerben? „Ich muss bei der Auswahl des Hauspersonals ein extrem emphatisches Gefühl für die Wünsche der Kunden entwickeln. Nicht selten ist es nötig, aus einem einzigen Telefongespräch zu erkennen, was sich die Familie wünscht, welche Art der Unterstützung gefragt ist und welcher Typus Mensch sich dem Familiengefüge perfekt anpassen könnte.“

„Dann wird die bestmögliche Lösung unterbreitet. Meistens klappt es beim ersten Interview. Spätestens beim dritten Vorstellungsgespräch ist in der Regel der passende Bewerber gefunden. Oft hat der Kunde eine Odyssee der Suche hinter sich, freut sich über die rasche Vermittlung und betraut mich mit weiteren Aufgaben – was ich jetzt auf eine breitere Basis gestellt habe.“



Margit Potzgruber, Geschäftsführerin „vermögen und finanzieren“, Spezialistin für nachhaltigen Vermögensaufbau



Anwältin Ursula Xell-Skreiner - Expertin für Immobilien sowie für einvernehmliche Scheidungen