

SCHNELL UND ZUVERLÄSSIG WIE EIN PORSCHE: AUCH DAS ZIEL VON GUNZENHAUSER & PARTNER AG

Firmen, die sich in der einen oder anderen Form um Geldangelegenheiten kümmern, gibt es – im übertragenen Sinne – so viele wie Autos. Die Anzahl persönlicher und zuverlässiger Firmen in dieser Sparte jedoch ist im Verhältnis dazu vielleicht so gross wie jene von Porsche. Gunzenhauser & Partner AG ist eine davon.

Caroline Gunzenhauser, haben Sie ein besonderes Flair für Autos? Oder sehen Sie in ihnen mehr das Mittel zum Zweck, das Mittel zum Transportzweck sozusagen? Ganz ehrlich, in Sachen Technik bin ich eine Nieter. Aber ich fahre gerne Auto und bin auch meist zügig unterwegs, geniesse die Fahrten, wenn mal kein Stau ist. Ich sehe mich also irgendwo zwischen den beiden angesprochenen Polen. Hingegen verstehe ich sehr gut, wenn jemand eine Faszination für etwas hegt und diese leben möchte – egal, ob das Porsche, Oldtimer, Pferde oder Briefmarken sind.

Gibt es denn etwas, das Sie persönlich besonders fasziniert? Das mag jetzt und insbesondere im Kontext dieses Interviews übertrieben klingen, ist aber die Wahrheit: Ich habe meinen Beruf sehr gern. Und zwar so sehr, dass ich ihn gar nicht «nur» als Beruf empfinde; ich möchte viel mehr einfach für meine Kunden da sein. Auf diese Weise entsteht zu unseren Kundinnen und Kunden ein sehr offenes, ehrliches, teilweise sogar

freundschaftliches Verhältnis. Dass ich im Büro ausschliesslich Kolleginnen habe – was sich einfach so ergeben hat – trägt vielleicht auch noch etwas dazu bei. Und weil die vielen ganz unterschiedlichen Aufgaben unsere Tätigkeit spannend und abwechslungsreich machen, kann ich wirklich sagen, dass meine Arbeit für mich auch Faszination ist.



Der Job als Hobby also – wie muss man sich das konkret vorstellen? Ich versuche, in meinem Beruf so authentisch und offen wie möglich zu sein, um vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufbauen und über lange Jahre pflegen zu können. Erfahrung und Know-how helfen natürlich auch, aber das persönliche gegenseitige Verständnis macht einen sehr grossen Teil der Beziehung zu unseren Kunden aus. Ein Kaffee, ein gemeinsames Abendessen, nach einer Sitzung oder am Telefon einfach mal noch plaudern – all dies gibt uns die Möglichkeit, unsere Kunden besser zu verstehen.

Aber Sie und Ihre Kolleginnen können ja nicht Tag und Nacht für Ihre Kunden da sein? (Lacht) Nein, natürlich nicht, und wir können uns auch nicht multiplizieren. Aber es interessiert uns, wie es unseren Kunden geht, und wir setzen uns für ihre Interessen ein. Gerade wenn wir zum Beispiel als Vorsorgebeauftragte, Willensvollstrecker oder auf sonst eine Art bevollmächtigt sind, ist dies enorm wichtig. Als Vertreter sind wir mit hohen Kompetenzen ausgestattet, und wir wollen, dass diese Kunden spüren, dass wir sie begleiten, für sie da sind und ihren Auftrag sorgfältig erledigen. Dabei zählen nicht die offiziellen Arbeitszeiten, auch Spital- oder Heimbefuche sind selbstverständlich. Es ist uns wichtig, Zeit mit Menschen zu verbringen – was sich auch nicht immer auf die Höhe der Rechnung auswirken soll. Denn wir wollen zwar wirtschaftlich erfolgreich sein, dabei aber lieber klein, fein und persönlich bleiben.

Danke für die offenerzigen Antworten, Frau Gunzenhauser.

Gunzenhauser & Partner AG kümmert sich insbesondere für Privatkunden um alle Angelegenheiten rund ums Geld: Steuerberatung, Steuererklärung, Kontakt mit Behörden, Gründung und Verwaltung gemeinnütziger Stiftungen, Nachlassplanung, Willensvollstreckung, Finanzplanung, Buchhaltung, Privatsekretariat, Beratung zum Erstellen des Vorsorgeauftrags, Übernahme von Beistandschaften sowie Buchhaltungen und Steuerklärungen für KMU. Flexibel, persönlich und zuverlässig.