

Daniel Enz

# Tips vom Meister des Small Talk

*Kommunikative Menschen haben es leichter im Leben, findet Daniel Enz. Der Verkaufstrainer schult Firmenpersonal. Eine Clownnase, markige Sprüche und rote Turnschuhe gehören zu seinem Auftritt.*

von Melissa Müller

Vor fünf Jahren sass Daniel Enz mit Frau und Töchtern an einem Strand in Thailand und wusste nicht mehr weiter. Gerade hatte er seinen Job als Mediaberater der SRG verloren. «Schatz, was soll jetzt aus mir werden?», fragte der junge Familienvater seine Frau. «Du kannst gut verkaufen und <schnorre>», sagte sie. Darauf beschloss der St.Galler, Verkaufstrainer zu werden. Er hatte selber schon an mehreren solchen Seminaren teilgenommen. Kaum daheim, baute sich Daniel Enz eine Webseite auf; sieben Wochen später angelte er sich seinen ersten Kunden: die Toggenburger Firma Balik Lachs. «Ich habe mir fast in die Hosen gemacht, als ich mein erstes Seminar gab», gesteht der 35-Jährige mit den asiatischen Gesichtszügen.

## Im String-Tanga gemodelt

Inzwischen hat er sich etabliert. Er schult Mitarbeitende von Firmen wie der Confiserie Sprüngli, Remax und Mobility Schweiz. Daneben hält er Vorträge rund ums Verkaufen. Seit diesem Herbst ist Enz Präsident der GSA Schweiz – dem grössten Redner- und Speaker-Verband im



«Rocky hat mich inspiriert»: Verkaufsexperte Daniel Enz tritt bei Schulungen mit Boxhandschuhen auf – wie Sylvester Stallone als Rocky Balboa, ein Idol seiner Kindheit.

Bilder: Benjamin Manser

**Zur Person**  
**Daniel Enz**

**Geboren am**  
17. August 1980

**Wohnort**  
St.Gallen, Quartier Wolfganghof

**Familie**  
Verheiratet, drei Töchter im Alter von vier, sieben und zehn Jahren

**Hobbies**  
Reisen (vor allem Asien und USA, Los Angeles und New York). Früher: Handball und Kung Fu

**Werdegang**  
Als Wirtesohn hilft er als Kind oft der Beiz aus und lernt dabei viel über Menschen. Enz absolviert eine KV-Lehre bei Bischoff Textil und reist danach für ein Jahr in die USA. Zurück in der Schweiz, ist er als Sales and Reservation Officer bei der Swissair tätig. Nach dem Grounding wird er Devisenverkäufer; anschliessend Mediaberater und Verkaufsleiter bei Radio Top. Es folgt eine Tätigkeit als Mediaberater bei der SRG (Schweizerische Radio- und Fernsehgesellschaft). 2010 macht er sich als Verkaufstrainer selbständig. Weiterbildungen zum Marketingfachmann, Verkaufskordinator und Erwachsenenbilder.



Daniel Enz hat sein Büro mit **Hirschtrophäen** aus Plüsch geschmückt. Und im Regal stapeln sich Ratgeber wie **«Glück kommt selten allein»** von Eckart von Hirschhausen.

deutschsprachigen Raum. Kürzlich hielt er einen Vortrag vor 450 Leuten. Dabei kommt ihm seine Modelerfahrung zugute. Vor 13 Jahren schritt der St.Galler bei Modeschauen über den Laufsteg. «Wer einmal mit einem Stringtanga mit Tiger-Print vor Publikum gestanden ist, hat keine Angst mehr, sich eine Blösse zu geben», sagt er grinsend. Beim Modeln lernte er damals seine Frau kennen, die ebenfalls als Fotomodell jobbte. Die Kindergärtnerin ist heute seine grösste Kritikerin. «Ich bin der geborene Optimist. Meine Frau ist kritischer. Sie sorgt dafür, dass ich mit meiner rosa Brille nicht gegen eine Wand knalle.»

**Champagner steht bereit**

An seinen Seminaren verteilt er rote Plastiknasen – wie auch der berühmte deutsche Kabarettist Eckart von Hirschhausen. «Die Idee mit der Clownnase kam mir allerdings am Geburtstag meiner Tochter», beteuert Enz. «Wer eine Clownnase aufsetzt,

verhält sich lockerer», sagt der gewiefte Selbstvermarkter. Die Dinge, mit denen er sich umgibt, machen gute Laune. Etwa der feuerrote kleine Coca-Cola-Kühlschrank, auf dem eine teure Champagnerflasche steht. «Sobald ich meinen nächsten Auftrag bekomme, lasse ich den Korken knallen.» Enz baut um sich selbst gezielt eine Marke auf. Um wiedererkennbar zu sein, hat er sich ein paar Markenzeichen zugelegt. Kein Auftritt ohne rote Turnschuhe, die er zum massgeschneiderten Blazer trägt. Das habe sich zufällig ergeben, als er für eine Schulung nach Köln flog. Seine schwarzen Lederschuhe schmerzten ihn nach einem langen Seminartag; also kaufte er sich am Flughafen ein Paar Sneaker. Da sein Gepäck nicht ankam, sah er sich gezwungen, in den roten Turnschuhen aufzutreten. «Enz, das passt zu dir», bestärkten ihn seine Kollegen. Nun hält

er daran fest. «Ich bin sowieso ein Turnschuh-Fetischist und besitze 37 Paare.» Am rechten Handgelenk trägt er eine rote Swatch, am linken glänzt eine teure Panerai. «Ich konnte mich nicht entscheiden, also trage ich beide.»

**Das 4-M-Prinzip**

Mit markigen Sprüchen unterrichtet der 35-Jährige seine Seminarteilnehmer in der Kunst des Small Talks. Ganz nach dem «4-M-Prinzip»: «Menschen müssen Menschen mögen. Wer das nicht tut, liegt im Verkauf falsch. Der wird besser Bibliothekar oder Buchhalter.» Seine Überzeugung: «Menschen, die gern kommunizieren, haben es einfacher im Leben. Da tun sich plötzlich unerwartete Chancen auf.» Er erlebt es selber dauernd, etwa kürzlich im Zug. Enz fragte seinen Sitznachbar, was er lese. Am Ende der Zugfahrt hatte der Konversationsprofi einen neuen Auftrag in der

Tasche. Menschen sollten mehr aufeinander zugehen, findet der Sohn einer Thailänderin und eines Schweizers. Er animiert dazu, von Kindern zu lernen. Als er kürzlich mit seiner vierjährigen Tochter Joline durch die Stadt spazierte, begann die Kleine zu hüpfen und sich im Kreis zu drehen. «Was machst du da?», fragte der Vater. «Ich tanze», sagte Joline. «Wieso?» «Einfach so!»

Diese Lebenslust und Natürlichkeit sollten sich die Erwachsenen zurückerobern, findet der Berufsoptimist. «Wir sollten uns weniger roboterhaft benehmen und von Zwängen befreien.» Sein Traum: «Dass eines Morgens alle Businessleute am Zürcher Hauptbahnhof mit Clownnasen herumlaufen.»

**3 Tips vom Profi**

**Erfolgreicher kommunizieren und auf Menschen zugehen kann man üben.**

1. Machen Sie das nächste Mal an der Kasse Small Talk mit der Kassiererin. Machen Sie ihr zum Beispiel ein Kompliment. Das funktioniert immer – vorausgesetzt, es ist spontan und ernst gemeint.
2. Setzen Sie sich eine Clownnase auf und spazieren Sie in St.Gallen durch die Multergasse. Egal, wie schlecht Sie gelaunt sind oder ob am Morgen Ihr Hamster gestorben ist: Sie werden überrascht sein, welche Reaktionen Sie auslösen. Ich garantiere Ihnen, dass Sie lächeln müssen.
3. Üben Sie den «Elevator Pitch». Apple-Chef Steve Jobs hatte mal einen Mitarbeiter während einer gemeinsamen Liftfahrt gefragt, an welchem Projekt er gerade arbeite. Als dieser ihm während der Liftfahrt keine kurze und überzeugende Antwort geben konnte, wurde er gefeuert. Bestechende Kurzpräsentationen gewinnen an Bedeutung. Erklären Sie jemandem in wenigen kurzen Sätzen, was Sie tun und welchen Nutzen es für Ihre Kunden hat. Gute Übung: Erklären Sie Ihren Lieblingsfilm in 15 Sekunden. Und üben Sie vor dem Spiegel!