

FRANZISKA SCHNEEBELI

INTERVIEW: NICO LODISE
BILDER UND FREIE ÜBERSETZUNG:
DIETHARD KAISERSEDER



DIE KUNST DER BALANCE

Zwischen Business und persönlichem Wohlbefinden hat Franziska Schneebeli eine Philosophie entwickelt, die Arbeit, Reisen und Sinnhaftigkeit vereint. Ihre Geschichte ist geprägt von Rhythmus, Intuition und Neuerfindung.

Franziska Schneebeli ist eine Schweizer Unternehmensberaterin, Coach und Autorin, ihre Karriere dreht sich seit langem um Führung, Kommunikation und persönliche Entwicklung. Bekannt für ihre Klarheit und Energie, hat sie Unternehmen und Einzelpersonen vorwiegend im DACH-Raum und einige im südlichen Afrika beraten und dabei praktisches Geschäftswissen mit einer starken menschlichen Ausrichtung kombiniert. Heute teilt sie ihr Jahr zwischen der Schweiz und Südafrika auf und lebt nach ihrem selbst entworfenen „9-to-3“-Rhythmus: neun Monate konzentrierte Arbeit, gefolgt von drei Monaten Reisen und Reflexion. Wir haben uns mit ihr getroffen, um über dieses Lebenskonzept, ihren Coaching-Ansatz und die Projekte zu sprechen, die ihre berufliche und private Welt verbinden.

SETTE: Sie beschreiben Ihre Philosophie oft als Lebensplan. Wie sollten wir uns die Zukunft innerhalb eines solchen Plans vorstellen?

Franziska Schneebeli: Jeder entwirft seine eigene Version, aber wenn ich von einem Lebensplan spreche, gibt es drei Dinge, die ich gerne berücksichtige: zu klären, welche Rollen ich spielen möchte, was ich brauche, um sie zu erfüllen, und warum ich sie möchte. Die nächsten drei Dinge beziehen sich auf Ziele: diese müssen definiert werden und die notwendigen Ressourcen bestimmt und die Wichtigkeit festgelegt werden. Der nächste Schritt besteht darin, Rollen und Ziele zusammenzuführen. Meine Hauptrollen sind Beraterin, Coach, Autorin, Dozentin, Abenteurerin, Freundin, Partnerin und Reisebegleiterin. Aus diesen Rollen hat sich mein Lebenskonzept zum „9-to-3“-Modell entwickelt: neun Monate Arbeit, drei Monate Reisen. Das klingt einfach, sorgt aber dafür, dass all diese Rollen im Gleichgewicht bleiben und lebendig sind.

Es ist nicht immer einfach, so viele Bereiche des Lebens unter einen Hut zu bringen. Schaffst du es, alles in Einklang zu halten?

Nicht perfekt, jedoch das ist Teil des Reizes. Mein eigenes Unternehmen zu haben, ermöglicht mir Flexibilität. Vor kurzem habe ich zwei neue Elemente entwickelt: Lernvideos und Online-Coaching. Beide passen gut in meinen „9-to-3“-Rhythmus, da ich während meiner Reisen weiterarbeiten kann, nur in einer anderen Form.

Wie kam es zu der Idee für das Online-Coaching?

Sie ist ganz natürlich entstanden. Mir wurde klar, dass jüngere Menschen eine einfachere, leichter zugängliche Möglichkeit suchten, mit einem Coach zu arbeiten. Sie ziehen es vor, sich online einzuloggen. Also habe ich ein unkompliziertes Modell entwickelt. Man bucht online eine Sitzung zum Grundpreis von hundert Franken, und wir unterhalten uns so lange wie nötig, sofern es mein Terminkalender zulässt. Jede Sitzung

findet per Videoanruf statt und dauert zwischen fünfzehn Minuten und einer Stunde. Danach bestimmen wir gemeinsam wie es weitergeht. Wenn unmittelbar danach kein weiterer Termin ansteht, kann das Gespräch länger als eine Stunde dauern. Das erste Treffen dient oft als Einführung, um Zeit und Dinge zu klären, Input zu sammeln oder, wenn die Ziele bereits klar sind, direkt mit dem Coaching zu beginnen. Wenn jemand bei der Umsetzung seiner Ziele begleitet werden möchte, macht er nach dem ersten Treffen einen Vorschlag, in dem er beschreibt, wie er sich den Prozess in Bezug auf Inhalt, Zeit und Budget vorstellt. Ich nehme diesen Vorschlag in der Regel gerne an. Manchmal entwickelt sich aus einigen Coaching-Sitzungen eine Art freundschaftliches Mentoring. Das ist transparent und flexibel und gibt den Menschen die Freiheit, ihre eigenen Bedürfnisse und ihr Budget einzuschätzen.

Worauf konzentrieren sich diese Sitzungen in der Regel?

Die Themen stammen aus meiner eigenen Erfahrung: Karriereplanung, Entscheidungsfindung, Geschäftsstrategie oder Kommunikationsfähigkeiten. Einige Kunden gründen Unternehmen, andere befinden sich in einer Übergangsphase oder sind auf der Suche nach einem Sinn. Junge Menschen brauchen oft eher kurze Impulse als lange Programme. Ich betrachte die Sitzungen als einen Austausch. Es gibt ein Sprichwort, das mich inspiriert: „Sei der Erwachsene, den du als Kind gebraucht hättest.“ Coaching ist für mich genau das: etwas weitergeben, wonach ich selbst einmal gesucht habe.

Sie haben in Ihren Workshops eine Metapher mit einem Glas Wasser erwähnt. Können Sie das näher erläutern?

Das Bild hilft, das Gleichgewicht zu veranschaulichen. Stellen Sie sich vor, Ihr Glas ist voll. Wenn Sie etwas Neues hinzufügen möchten, müssen Sie zuerst etwas herausnehmen. Das habe ich selbst erlebt, als ich eine langjährige Dozententätigkeit aufgegeben habe. Das Loslassen schuf den Raum für das Wachstum des Online-Coachings. Ein Lebensplan entwickelt sich immer weiter, und wenn man ein Element ändert, verschieben sich auch andere.

Was gefällt Ihnen an Ihrem „9-to-3“-Lebensstil am besten?

Die Freiheit. Ich liebe meine Arbeit sehr, brauche aber auch Zeiten der Entdeckung. Durch meine dreimonatigen Reisen jedes Jahr kann ich mich wieder mit der Natur, anderen Kulturen und mir selbst verbinden. Das beflügelt auch meine Arbeit. Ich habe Kunden in Südafrika und Europa, und da ich an beiden Orten bin, habe ich eine gute Perspektive. Es gibt ein Sprichwort, das mich sehr anspricht: „You can leave Africa, but Africa will not leave you“. Das Licht, die Wärme, die Offenheit der Menschen – all das bleibt in mir.

Sie sprechen oft von Intuition. Wie wichtig ist sie für Ihre Entscheidungen?

Sehr wichtig. Logik ist unerlässlich, aber die Intuition sagt dir, was wirklich passt. Das ist nicht immer leicht zu erklären. Manche Dinge fühlen sich einfach richtig an. So weiß ich, wann ein neues Projekt in mein Leben gehört.

Sie haben ein Traumprojekt erwähnt, das die Schweiz und Südafrika verbindet. Wie würde das aussehen?

Mein Traumprojekt wäre es, ein Schweizer Unternehmen für die Zusammenarbeit in Südafrika zu gewinnen, die Unternehmertum, Bildung und lokale Entwicklung miteinander verbinden. Es würde die Präzision und Zuverlässigkeit der Schweiz mit der Kreativität und

Widerstandsfähigkeit Afrikas verbinden. Ich habe bereits an vielen spannenden Projekten in der Schweiz mitgewirkt, aber etwas, das beide Welten verbindet, wäre außergewöhnlich.

Sie moderieren auch gemeinsam mit einer Ärztin einen Podcast. Was ist dessen Schwerpunkt?

Der Podcast „Wild und Anders“ ist ein Gespräch zwischen einer Ayurveda-Ärztin, die auch eine enge Freundin von mir ist. Wir diskutieren über Gesundheit, Wirtschaft und Spiritualität. Das Format ist spontan: Wir wählen ein Thema aus und fangen an zu reden. Unsere Idee ist es, verschiedene Wissensbereiche miteinander zu verbinden. Sie bringt medizinisches und ganzheitliches Fachwissen ein, ich organisatorische Erfahrung und Mindset-Arbeit. Gemeinsam zeigen wir, wie körperliche Gesundheit, mentale Stärke und geschäftliche Leistung miteinander verbunden sind.

Glauben Sie, dass diese Integration von Wohlbefinden und Wirtschaft an Bedeutung gewinnen wird?

Auf jeden Fall. Unternehmen, die sich um ihre Mitarbeiter kümmern, erzielen bessere Leistungen. Wohlbefinden ist kein Luxus. Es ist die Grundlage für Kreativität und Belastbarkeit. Die besten Unternehmen haben dies bereits verstanden. Einige große Unternehmen wie Google oder Apple haben eine Kultur geschaffen, in der sich die Mitarbeiter tagsüber durch Bewegung, Reflexion oder Spiel erholen können. Meiner Meinung nach lassen sich dieselben Prinzipien auch auf kleinere Teams und Einzelpersonen anwenden.

Apropos Innovation: Wie sehen Sie künstliche Intelligenz? Viele Menschen befürchten, dass sie Arbeitsplätze ersetzen wird.

Wie jede Transformation hat auch diese zwei Seiten. Ich ziehe es vor, ihr Potenzial zu sehen. Wenn KI repetitive Aufgaben übernimmt, können wir uns auf kreative und sinnvolle Arbeit konzentrieren. Sie kann uns effizienter machen und neue Möglichkeiten eröffnen. Was mich beunruhigt, ist, dass die Menschen wissen müssen, wie man die richtigen Fragen stellt. Tools wie ChatGPT sind nur so gut wie die Eingaben, die wir ihnen geben. Das habe ich bei Studenten beobachtet. Wenn die Eingaben schlecht sind, sind auch die Ergebnisse schlecht. Kritisches Denken, die Bewertung von Quellen und das Verständnis des Kontexts bleiben unerlässlich. KI kann uns unterstützen, jedoch sie kann das menschliche Urteilsvermögen nicht ersetzen.

Das ist ein wichtiger Unterschied. Wie helfen Sie in Ihrer Arbeit den Menschen, ihre menschliche Seite zu stärken?

Indem man Präsenz vermittelt. Indem man während eines Gesprächs voll und ganz aufmerksam ist, das Gehörte mit eigenen Worten wiederholt und zeigt, dass man wirklich zugehört hat. In Verhandlungstrainings sage ich beispielsweise, dass die ersten zehn Worte entscheidend sind. Sie geben den Ton an. Nonverbale Kommunikation, Struktur, Vorbereitung – all das ist wichtig. Aber ohne Präsenz versagt selbst die beste Technik.

Sie vermitteln auch Verhandlungstechniken. Was sind Ihre wichtigsten Grundsätze?

Da gibt es mehrere. Erstens: Bereiten Sie sich gründlich vor und verstehen Sie die Anliegen Ihres Gegenübers. Zweitens: Definieren Sie nicht nur Ihr optimales Ziel, sondern auch ein Mindestziel, um die Motivation aufrechtzuerhalten. Drittens: Hinterlassen Sie einen starken ersten Eindruck. Die ersten zehn Worte sind entscheidend. Viertens: Wissen Sie, was verhandelbar ist und was nicht? Klarheit spart Zeit und Energie. Fünftens: Die Struktur ist Ihre „Landkarte“ und führt sie zum Ziel. Sechstens: Beschränken Sie Ihre Argumente auf drei. Menschen merken sich

drei Punkte am besten, also machen Sie sie aussagekräftig, jeweils mit einer Aussage, einer Begründung und einem Beispiel und/oder Beweis. Schließlich bleiben Sie präsent und verbunden, denn Intuition und Zuhören machen aus Verhandlungen Zusammenarbeit.

Sie haben vorhin erwähnt, dass Sie auch Lernvideos entwickelt haben. Wie sind diese aufgebaut?

Viele jüngere Kunden bevorzugen kurze, visuelle Inhalte. Die Videos folgen den Kapiteln meines Buches und behandeln die Themen Vorbereitung, die eigentliche Verhandlung und die Nachbearbeitung. Jedes Video dauert zwischen vier und zehn Minuten. Insgesamt gibt es dreiundzwanzig Videos, was etwa zwei Stunden Material entspricht. Sie können als Auffrischung nach Seminaren oder als leicht zugängliche Einführung in die Themen dienen. Es ist eine Art der Wissensvermittlung, die den modernen Gewohnheiten entspricht.

Was motiviert Sie, immer wieder neue Formate zu entwickeln?

Neugier und Dankbarkeit. Ich habe das Glück, in vielen Bereichen tätig zu sein, von der Beratung über das Lehren bis zum Schreiben. Jedes neue Format ist eine weitere Möglichkeit, das Gelernte weiterzugeben. Ich genieße es, Brücken zwischen Generationen, Ländern und Disziplinen zu bauen. Die Welt verändert sich schnell, aber wenn wir offen bleiben, hört das Lernen nie auf.

Welche Botschaft würden Sie Menschen mit auf den Weg geben, die auf der Suche nach ihrer eigenen Balance sind?

Beginnen Sie damit, zu definieren, was Ihnen wirklich wichtig ist, und akzeptieren Sie, dass sich dies weiterentwickeln kann. Im Leben geht es nicht um Perfektion, sondern um Rhythmus. Mein „9-to-3“-Konzept funktioniert für mich, aber jeder hat seine eigene Version. Wenn Sie ein Gleichgewicht zwischen Tun und Sein, zwischen Ehrgeiz und Ruhe finden, beginnen Sie, bewusster zu leben. Dort beginnt die Erfüllung.

Franziska Schneebeli verfeinert weiterhin ihren Ansatz für Führung und persönliches Wachstum, indem sie die Beratung von Firmen mit der Sensibilität des menschlichen Verständnisses verbindet. Ihr Coaching ist eine Einladung zum Nachdenken, zur Neuausrichtung und zum zielgerichteten Handeln. Wer mehr erfahren oder eine eigene Sitzung beginnen möchte, kann einfach den unten stehenden QR-Code scannen, um direkt mit ihrer Welt der Klarheit, Empathie und Erfahrung in Verbindung zu treten. Oder Sie interessieren sich für die Lernvideos „Verhandeln beginnt da, wo Überreden aufhört“.

Coaching Session



Lernvideos



FRANZISKA SCHNEEBELI

INTERVIEW: NICO LODISE
IMAGES: DIETHARD KAISERSEDER





THE ART OF BALANCE

Between business strategy and personal wellbeing, Franziska Schneebeli has created a philosophy that unites work, travel and purpose. Her story is one of rhythm, intuition and reinvention.

Franziska Schneebeli is a Swiss business consultant, coach and author whose career has long revolved around leadership, communication and personal growth. Known for her clarity and calm energy, she has advised companies and individuals across Europe and Africa, combining practical business knowledge with a strong human focus. Today she divides her year between Switzerland and South Africa, living according to her self-designed nine-three rhythm: nine months of focused work followed by three months of travel and reflection. We met her to talk about this life concept, her approach to coaching and the projects that connect her professional and personal worlds.

SETTE: You often describe your philosophy as a life plan. How should we picture the future within such a plan?

Franziska Schneebeli: Each person designs their own version, but when I speak about a life plan, there are three things I like to take into consideration: clarifying which roles I want to play, what I need in order to fulfil them and why I want them. The next three relate to goals: defining what they are, what resources they require and why they matter. The following step is bringing roles and goals together.

My main roles are consultant, coach, author, lecturer, adventurer, friend, partner and travel companion. From these roles my life concept evolved into the nine-three model: nine months of work, three months of travel. It sounds simple, yet it keeps all those roles balanced and alive.

Balancing so many areas of life cannot always be easy. Do you manage to keep everything aligned?

Not perfectly, but that is part of the beauty. Having my own business allows flexibility. Recently I developed two new elements, learning videos and online coaching. Both fit well within my nine-three rhythm because I can continue working during travel periods, just in a different form.

How did the idea for online coaching begin?

It grew naturally. I realised that younger people wanted a simpler, more accessible way to work with a coach. They prefer to log in online rather than travel. So I created a straightforward model. You book a session online for a basic rate of one hundred francs, and we talk as long as needed if my schedule allows. Each session takes place via video call and lasts between fifteen minutes and an hour. After that, everything is flexible. The coachee

can decide the value of the session based on what it means to them. If there is no appointment immediately after, the conversation can continue longer than an hour. The first meeting often serves as an introduction, a time to clarify, gain input or, if the goals are already clear, start coaching straight away.

If someone wishes to be accompanied through the implementation of their goals, they make a proposal after the first meeting, describing how they imagine the process in terms of content, time and budget. I usually accept it with pleasure. Sometimes, from a few coaching sessions, a kind of friendly mentoring develops.

It is transparent and flexible, and it gives people the freedom to assess their own needs and budget.

What do these sessions usually focus on?

The themes come from my own experience, things I have lived myself: career planning, decision-making, business strategy or communication skills. Some clients are starting companies, others are navigating transitions or searching for purpose. Young people often need short impulses rather than long programmes. I see the sessions as an exchange. There is a saying that inspires me, be the adult you needed

as a child. Coaching for me is exactly that, giving something I once searched for myself.

You mentioned a glass of water metaphor in your workshops. Can you explain it?

The image helps to illustrate balance. Imagine your glass is full. If you want to add something new, you must remove a little first. I experienced that myself when I left a long-term teaching position. Letting it go created the space for online coaching to grow. A life plan always evolves, and when you change one element, others shift too.

What do you enjoy most about your nine-three lifestyle?

Freedom. I love my work deeply but also need periods of discovery. Travelling for three months every year allows me to reconnect with nature, cultures and myself. It also fuels my work. I have clients in South Africa and Europe, and being in both places gives me perspective. There is a saying that resonates with me: you can leave Africa, but Africa never leaves you. The light, the warmth, the openness of people, all of that remains within me.

You often speak about intuition. How important is it in your decision-making?

Very important. Logic is essential, but intuition tells you what truly fits. It is not always easy to explain. Some things simply feel right. That is how I know when a new project belongs in my life.

You have mentioned a dream project that combines Switzerland and South Africa. What would that look like?

My dream project would bring a Swiss company to collaborate on initiatives in South Africa, combining entrepreneurship, education and community development. It would unite the

precision and reliability of Switzerland with the creativity and resilience of Africa. I have already been part of many rewarding projects in Switzerland, but something that connects both worlds would be extraordinary.

You also co-host a podcast with a doctor. What is its focus?

The podcast is a conversation between an Ayurvedic doctor, who is also a close friend, and me. We discuss health, business and spirituality. The format is spontaneous; we choose a theme and start talking. Our idea is to bridge different areas of knowledge. She brings medical and holistic expertise, and I bring organisational experience and mindset work. Together we show how physical health, mental strength and business performance are interlinked.

Do you think this integration of wellbeing and business will become more important?

Absolutely. Companies that take care of their people perform better. Wellbeing is not a luxury. It is a foundation for creativity and resilience. The best organisations already understand this. Some large companies like Google or Apple have built cultures that allow employees to recharge during the day through exercise, reflection or play. For me, the same principles can be applied to smaller teams and individuals.

Speaking of innovation, how do you view artificial intelligence? Many people fear it will replace jobs.

Like any transformation, it has two sides. I prefer to see its potential. If AI takes over repetitive tasks, we can focus on creative and meaningful work. It can make us more efficient and open new opportunities. What concerns me is that people must still know how to ask the right questions. Tools like ChatGPT are only as

good as the prompts we give them. I have noticed this with students. If the input is poor, the output is poor. Critical thinking, evaluating sources and understanding context remain essential. AI can assist us, but it cannot replace human judgment.

That is an important distinction. So, in your work, how do you help people keep their human side strong?

By teaching presence. Being fully attentive during a conversation, repeating what you have heard in your own words, showing that you have truly listened. In negotiation training, for example, I always say the first ten words are crucial. They set the tone. Non-verbal communication, structure, preparation, all of it matters. But without presence, even the best technique fails.

You also teach negotiation skills. What are your key principles?

There are several. First, prepare thoroughly and understand your counterpart's concerns. Second, define not only your optimal goal but also a minimum goal to keep motivation steady. Third, make a strong first impression. The first ten words are decisive. Fourth, know what is negotiable and what is not. Clarity saves time and energy. Fifth, separate goals from structure. The goal is the destination. The structure is your map. Sixth, limit your arguments to three. People remember three points best, so make them count, each with a statement, reasoning and example. Finally, stay present and connected, because intuition and listening turn negotiation into collaboration.

You mentioned earlier that you have also developed learning videos. How are they structured?

Many younger clients prefer short, visual content. The videos follow the chapters of my book, covering preparation, communication and





reflection. Each lasts between four and ten minutes. In total there are twenty-three videos, about two hours of material. They can serve as a refresher after seminars or as an accessible introduction to the topics. It is a way of transferring knowledge that fits modern habits.

What keeps you motivated to keep creating new formats?

Curiosity and gratitude. I have been fortunate to work in many roles, from consulting to teaching and writing. Each new format is another way to share what I have learned. I enjoy building bridges between generations, between countries and between disciplines. The world changes quickly, but if we remain open, learning never ends.

Finally, what message would you give to people searching for their own balance?

Start by defining what truly matters to you and accept that it may evolve. Life is not about perfection but about rhythm. My nine-three concept works for me, but everyone has their own version. When you find a balance between doing and being, between ambition and rest, you begin to live intentionally. That is where fulfilment starts.

Franziska Schneebeli continues to refine her approach to leadership and personal growth, combining the structure of business with the sensitivity of human understanding. Her coaching is an invitation to reflect, realign and act with purpose. Those who wish to learn more or begin their own session can simply scan the QR code below to connect directly with her world of clarity, empathy and experience.

