

«Durch das Mentoring-Programm habe ich die richtigen Impulse für die erfolgreiche Jobsuche erhalten.» Simone Oesch, Head of Partner Management, SAP (Schweiz) AG, ehemalige Mentee

Mario Frei, Projektleiter Mentoring, im Gespräch mit Eduardo Stahel, Head of Supply Chain Software, Swisscom (Schweiz) AG (Mentor) und Simone Oesch, Head of Partner Management, SAP (Schweiz) AG (ehemalige Mentee).



Mario Frei: Eduardo, warum engagierst du dich neben deiner Tätigkeit als Head of Supply Chain Software bei Swisscom auch als Mentor?

Eduardo Stahel: Im Management haben wir über das Mentoring-Programm des AWA gesprochen. Das Konzept hat uns überzeugt. Der Ansatz ist toll. Mir entspricht es, dass man die Zusammenarbeit, deren Inhalt und das Tempo selbst bestimmen kann. Einzige Voraussetzung ist, dass es für den Mentor und den Mentee stimmt. Das gefällt mir. Ein starrer Prozess, obligatorische Checklisten und zig Feedbackschlaufen hätten mich abgeschreckt. Durch die offene Form habe ich den Einstieg als Mentor gefunden und ich profitiere davon: Stets lerne ich spannende Leute kennen. Ebenfalls nehme ich aus jeder Begleitung etwas für mich mit. So lerne ich immer wieder Wertvolles dazu.



Wie war dein Einstieg Simone?



Simone Oesch: Nach über zwei Jahrzehnten in der Berufswelt musste ich mich beim RAV anmelden. Mein Bild der Arbeitsvermittlung war veraltet und klischeehaft. Der liebe Gott merkte dies wohl und meinte: «Schau nochmals genau hin!». Es war ein schwerer Gang. Vor vielen Jahren habe ich bereits einmal – schlechte – Erfahrungen gemacht. Entsprechend verspannt war ich bei der Anmeldung. Mein RAV-Berater hat das Eis aber rasch gebrochen. Er holte mich ab und unterstützte mich spürbar. Er war es auch, der mir das Mentoring vorschlug.

Und wie kam es zum Tandem zwischen euch?

Mein Berater und ich suchten nach Mentoren in für mich spannenden Firmen, Branchen- und Berufsfeldern. Eduardo fand ich aufgrund seiner Herkunft Swisscom – welche ich sehr gut kenne – spannend. Dieses Umfeld war mir am nächsten. Ich füllte also die Selbsteinschätzung aus und mein Berater startete die Anfrage – mit Erfolg!

Für mich gibt es keine Ablehnungsgründe. Wenn jemand mit mir ein Gespräch führen will, mache ich das. Sollte mir dabei der Eindruck entstehen, nichts beitragen zu können, sage ich es. Es kann auch sein, dass man nach einer halben Stunde miteinander reden zum Schluss kommt. Die Chance, die Erwartungen abzugleichen, erhält aber jeder.

Ich habe die Kontaktdaten von Eduardo erhalten, mich bei ihm gemeldet und wir vereinbarten ein baldiges Treffen. Vorweg war ich sehr ruhig, vor dem ersten Gespräch wurde ich aber nervös. Es war das Unbekannte: Wie wird es laufen? Es war eine völlig neue Situation: ein Treffen mit einer fremden Person. Trotzdem habe ich mich riesig darauf gefreut! Zum Glück passte die Chemie. Wir haben uns auf Anhieb gut verstanden. Das war mir wichtig.

Eduardo, du hast dich für das Mentoring mit Simone entschieden. Warum?

Mir gefiel ihre klare Erwartungshaltung. Und ich staunte, wie gut sie vorbereitet war. Mentees sind in der Regel besser vorbereitet als ich. Ist das nicht der Fall und sie haben keine oder eine unklare Erwartung, dann kann der Start harzig sein. Simone wollte zudem eine Auslegeordnung und einen Perspektivenwechsel – und nicht, nur von meinem Netzwerk profitieren. Eine solche Zusammenarbeit zu starten, macht Spass.

Ich vermutete richtig, dass er mir helfen könnte, in einer weiteren Sphäre zu denken. Er half mir, die Themen aus einem anderen Blickwinkel zu beleuchten. Das unterstützte mich dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Als Mentor kann ich auch ein Feedback geben, wenn die Erwartungen oder die Chemie nicht passen. Das kann enorm hilfreich sein: Was jemand beim ersten Treffen durch sein Auftreten auslöst, erfährt er von keinem HR-Spezialisten. Als Mentee ist es wichtig, offen für Inputs zu sein. Die Akzeptanz dafür ist essentiell. Bei Simone passte alles. Ich war mir deshalb nicht sicher, ob und wie ich ihr helfen könnte.

Eduardo fragte mich als erstes: „Frau Oesch, warum sind wir jetzt genau hier?“ Daraufhin teilte ich mit ihm meine zwei Themen: Ich wollte die für mich richtige Stelle finden und war mir in Bezug auf den nächsten Karriereschritt unschlüssig. Früher war für mich einfach eine nächste Stelle zu haben okay. Bei diesem Wechsel wollte ich aber mehr. Die darauffolgende Diskussion brachte mich auf das Bild des Schuhkaufs: Wenn ich mir Schuhe kaufe, nehme ich mir Zeit dafür. Ich gehe in verschiedene Läden, probiere, vergleiche und überlege mir, was ich genau möchte. Warum also nicht auch dieselbe Strategie für den nächsten Job anwenden? Zudem meinte Eduardo, dass ich keine Bittstellerin sei. Schliesslich wollen der Stellensuchende und das Unternehmen etwas. So fände ein Vorstellungsgespräch auf Augenhöhe statt. Entweder es passe – für beide – oder nicht.

Auch in puncto Karriereschritt war Eduardos Perspektive eine neue. Auf die Frage, ob es zukünftig wieder eine Führungsposition sein soll oder nicht, antwortete er mit einer Gegenfrage. Ich war wie vom Blitz getroffen! Weisst du noch, was du mich gefragt hast?

Klar. Ich war erstaunt. Du hattest alles minutiös vorbereitet und dir enorm viele Gedanken zu den einzelnen Angeboten gemacht: Firma, Job, Anforderungen, Inhalt usw. Ich wurde den Eindruck aber nicht los, dass du dich in diesen Gedanken verloren haben könntest. Deshalb nahm ich mich nochmals aus dieser Diskussion raus und fragte, wer bei den einzelnen Stellen ihre Kunden bzw. die relevanten Anspruchsgruppen wären.

Ich wollte darauf nur noch nach Hause, um mir Gedanken dazu zu machen.

Löste diese Frage auch längerfristig etwas aus?

Ja. Bei zwei Stellen, auf die ich mich bewerben wollte, sah ich davon ab. Vier sagte ich umgehend ab. Auch sein Wissen über die einzelnen Firmen und ihre Kulturen half mir. Ich konnte besser einschätzen, was ich wo mit wem zu tun hätte. So war

meine Auswahl schnell glasklar: Es kamen noch zwei Stellen in Frage. Jene, die ich heute inne habe und eine weitere. Ich spürte plötzlich genau, was mir wichtig war. Und so wurde die Frage, die mich vorher so beschäftigt hatte, plötzlich zweitrangig. Sie war für mich nicht mehr wichtig. Vielmehr ging es darum, womit ich mich umgeben möchte, wo ich mich wie einbringen könnte und wem ich dabei begegnen würde.

Ihr habt euch wirklich nur einmal getroffen?

Ja, tatsächlich. Wir telefonierten anschliessend noch einige Male. Dabei diskutierten wir die Lebensvorteile beider Angebote. Sein Insider-Wissen half mir, mich sicher – aus heutiger Sicht auch richtig – zu entscheiden. Die Vorstellungsgespräche waren daraufhin fast nur noch Formsache. Dank der zuvor gemachten Überlegungen aufgrund der einen Frage, hatte ich ein sehr detailliertes Bild vom Umfeld und von den Herausforderungen.

Warst du dir bewusst, Eduardo, was deine Fragen – vor allem die eine – alles auslösen würden?

Nein, nicht in diesem Masse. Es freut mich aber enorm. Genau das erhofft man sich doch auch von einem Mentor. Schön, dass es gelungen ist, obwohl ich anfangs nicht sicher war, ob ich Simone überhaupt unterstützen kann.

Was hat euch bei der Zusammenarbeit besonders beeindruckt?

Zwei Dinge: Die positive Haltung von Simone und wie rasch sie alles adaptiert hat. Denn denken und handeln müssen Mentees selbst. Für sie war die Stellensuche eine Chance. Sie hat sich gut überlegt, was sie sich für den nächsten Berufsabschnitt wünscht. Ihre klaren Vorstellungen und wie aktiv sie war, das hat mich beeindruckt.

Ich wusste, dass ein Jobwechsel kommen würde. So konnte ich mich schon darauf vorbereiten. Also stellte ich mich darauf ein. Eine riesige Unterstützung dabei war auch meiner Familie. Sie bestärkte mich, gab Rückhalt und Zuspruch. Sie ermutigte mich auch, mir die nötige Zeit für die Stellensuche zu nehmen. Dank dieser Rahmenbedingungen konnte ich diese Herausforderung positiv angehen. Druck setzte ich mir selbst genug auf – ich wollte ja arbeiten! Zudem hat mich mein RAV-Berater mit der Mentoring-Idee und seiner fachlichen Begleitung zielführend unterstützt.

Zu deiner Frage Mario: Aus dem Mentoring nahm ich viel Sicherheit mit. Durch die richtigen Fragen schaute ich aus verschiedenen Perspektiven dasselbe nochmals an. Das verhalf mir zu einer klaren Sicht. Und es fiel mir plötzlich leicht, zu entscheiden und zu überzeugen.

Nach dem Stellenantritt von Simone habt ihr die Mentoring-Zusammenarbeit abgeschlossen. Was nehmt ihr daraus für die Zukunft mit?

Das Engagement von Eduardo war für mich sehr wertvoll. Davon möchte ich etwas weitergeben. Darum entschied ich mich, selbst als Mentorin tätig zu werden.

Ein neuer, sehr spannender Kontakt in meinem Netzwerk. Was mit einer Anfrage begann, ist heute eine tragkräftige berufliche Beziehung.