



Angelo Eggli
(48), CEO

Am Grill für die Karriere gelernt

Schon früh habe ich neben der Schule und dem Studium gejobbt und so verschiedenste Betriebe und Branchen kennen gelernt: als «Grillchef» mit den besten Hamburgern der Stadt, als Interviewer für ein Marktforschungsinstitut oder als Wochenendaushilfe in einem Fitnessstudio.

Mit all diesen Tätigkeiten konnte ich mir einen Teil meines Studiums selber finanzieren und darüber hinaus viel für meine spätere Karriere lernen: Lösungsorientierung, Sozial- und Führungskompetenz, Motivationsfähigkeit, Integrität und Dienstleistungsdenken.

MEIN KARRIERETIPP

Ich bin ein klassisch ausgebildeter Anwalt mit entsprechendem Patent. Doch mich hat nicht das Anklagen und Verteidigen interessiert, sondern immer das Gestalten und Führen. Das Führen von Menschen, das Führen eines Unternehmens. Ich wusste schon während meines Studiums, dass mich die unternehmerische Herausforderung und die unternehmerische Verantwortung reizen.

Das Übernehmen dieser Verantwortung hat meine Karriere geprägt. Als Antrieb und zugleich Erfüllung. Ich konnte schon an meinem Karriereanfang innerhalb eines Startups sämtliche Lebenszyklen eines Unternehmens miterleben und mitprägen: «Marktpraxis unter Wettbewerbsbedingungen».

Den Unternehmen fehlt es heute vielfach an Leadern und Unternehmern. Denn Leadership-Qualitäten und Sozialkompetenz können nicht einfach in einem theoretischen Studiengang angeeignet werden. Sie benötigen Felderfahrung. Fehler und Fehlentscheidungen gehören zu einer Karriere – wer daraus lernt und die richtigen Schlüsse zieht, ist erfolgreich.

Angelo Eggli (48) ist CEO der führenden Assistance- und Reiseversicherung Allianz Global Assistance (ehemals Elvia), die in der Schweiz an den Standorten Bern und Wallisellen 260 Mitarbeitende beschäftigt und ein Umsatzvolumen von über 110 Millionen Franken generiert.

Die Kleidung ist Marketing

BEWERBUNG Wer im Trainingsanzug zum Vorstellungsgespräch geht, hat schon verloren. Ein Massanzug ist auch nicht Pflicht, denn das Äussere muss zum Bewerber passen.

RAINER RICKENBACH
rainer.rickenbach@luzernerzeitung.ch

Gerade mal eine Zehntelsekunde benötigt das menschliche Gehirn, um sich ein Urteil über eine unbekannte Person zu bilden. Was diese sagt, trägt bloss 7 Prozent zum ersten Eindruck bei. Einen viel grösseren Effekt hinterlassen Körpersprache, Kleidung, Stimme und der Parfüm- oder Rasierwassergeruch, den die Person verbreitet. Das fand der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian schon in den 1970er-Jahren heraus. So ist es nur folgerichtig, wenn Claudius Bachmann von der Genossenschaft Migros Luzern sagt: «Der erste Eindruck ist bei einem Vorstellungsgespräch wichtig.» Die Genossenschaft zählt zu den grössten Arbeitgebern der Zentralschweiz. Sie stellt pro Jahr rund 800 Frauen und Männer an.

Auf ihre/seine Körpersprache oder Stimme hat eine Bewerberin oder ein Bewerber keinen Einfluss. Es macht auch keinen Sinn, vor einem Bewerbungsgespräch daran zu feilen. Denn mit einer Show wecken die Stellensuchenden höchstens das Misstrauen der Personalverantwortlichen. Geht die Inszenierung in die Hosen und der Bewerber stösst etwa mit gekünstelter, übertriebener Gestik die Kaffeetasse auf dem Tisch schwingvoll um, weil er mehr Temperament darstellen will, als er hat, wirkt es im besten Fall linkisch. Die Personalchefs erwarten von den Bewerbern vielmehr einen authentischen Auftritt. Sie wollen die Person kennen lernen, nicht eine Rolle, die diese spielt. Der Auftritt muss also ehrlich sein. Aber er soll mit einer gepflegten Erscheinung und guten Umgangsformen einhergehen.

Marketing in eigener Sache

Darauf hingegen können die Stellensuchenden sehr wohl Einfluss nehmen. «Mit den schriftlichen Bewerbungsunterlagen erhält das Unternehmen vom Bewerbern einen ersten Eindruck. Dieser kann am Vorstellungsgespräch mit einem positiven Erscheinungsbild zusätzlich verstärkt werden», sagt Bachmann von der Migros. Die Bekleidung

sei Bestandteil der nonverbalen Kommunikation und somit ein Teil des wichtigen Marketings in eigener Sache. Der erste Eindruck sei «nicht unerheblich» vom Outfit abhängig, findet auch Corinne Staub, Expertin für Auftreten in der modernen Arbeitswelt und Inhaberin der Zürcher Firma One. «Sich dem Anlass gerecht zu kleiden, zeigt die Wertschätzung und den Respekt gegenüber den Gastgebern», sagt Staub. Bei einem Vorstellungsgespräch müsse der Bewerben die Personalverantwortlichen das Engagement und die Ernsthaftigkeit deutlich machen.

«Ich weiss von einem Fall, als ein Gärtner mit Jogging-Anzug zum Vorstellungsgespräch erschien. Das Gespräch war nach einer Minute beendet, weil die Personalchefin die Bekleidung als Respektlosigkeit gegenüber dem Unternehmen und sich selbst empfand.»

Von Beruf zu Beruf unterschiedlich

Bachmann von der Migros rät, sich vor einem Bewerbungsgespräch über das Unternehmen und die Gepflogenheiten dort schlauzumachen. Denn ans Erscheinungsbild werden in einer Metzgerei andere Ansprüche gestellt als in der Marketingabteilung.

Für die Stilexpertin Staub stellen sich vor dem Anstellungsgespräch drei zentrale Fragen: «Wo gehe ich hin, und auf wen treffe ich? Wie muss und will ich

wirken? Für welchen Job bewerbe ich mich?» Ihr Tipp: «Kleiden Sie sich am besten so, wie Sie auch später zu einem wichtigen Geschäftstermin erscheinen und das Unternehmen repräsentieren würden. Also auf keinen Fall verkleiden.»

Ausnahmen bilden die Überkleider für Produktionsjobs oder Uniformen, etwa für die Sicherheitsbranche. «Bewerbende sollen für ein Vorstellungsgespräch Kleider wählen, in denen sie sich wohl fühlen und die ihrem Typ sowie dem Unternehmen entsprechen», ergänzt Migros-Sprecher Bachmann.

Dezente Schminke

Armani-Anzüge mögen in den höchsten Sphären der Berufswelt angebracht sein. Für den grossen Rest genügen saubere, gebügelte Kleider. Wer in Banken oder Versicherungen anzudocken gedenkt, sollte sich freilich vor dem Vorstellungsgespräch schon in einen Anzug stürzen und die Krawatte stilgerecht umbinden. Frauen sind mit Kostüm, Hosenanzug oder einer entsprechenden Kombination gut beraten. Für Produktionsjobs wie Mechaniker oder Lageristen ist ein adretter Freizeit-Look angebracht. Dann gibt es noch die beruflichen Spezialfälle.



Der erste Eindruck zählt. Entsprechend ist die Kleidung beim Vorstellungsgespräch wichtig.

Getty

Bei einer Coiffeuse zum Beispiel spielt das äussere Erscheinungsbild eine wichtige Rolle. Eine dezente Schminke ist für sie beim Bewerbungsgespräch bestimmt nicht falsch. Allzu viel davon wirkt indes grell und abstoßend. Das gilt nicht nur für Friseurinnen. «Dezentes Make-up, diskreter Nagellack sowie ausgewählte Schmuckstücke sind im Bewerbungsgespräch angemessen. Besonders stilvoll wirken farblich aufeinander abgestimmte Accessoires», rät Robert Half, der Zürcher Personalberater für Fach- und Führungskräfte im Finanz- und Rechnungswesen, auf seiner Webpage.

No-Go: Sportschuhe und Piercings

Wichtig: Die Schuhe müssen sauber sein und dürfen nicht abgetragen wirken. «Sie sind ein Blickpunkt, und ihr Zustand verrät viel über den Charakter

der Träger», sagt Corinne Staub von One. Sneakers und Frauenschuhe mit riesigen Absätzen gelten als No-Go. Ebenfalls unangebracht sind Piercings (abnehmen von dem Gespräch) und offen zur Schau gestellte, grossflächige Tattoos (mit Kleidern überdecken), kurze Hosen oder Kappen.

Mit geschickten Kleiderkombinationen lässt sich einiges herausholen: So rät Staub, auf wilde Musterungen zu verzichten, Uni wirke seriöser. Dunkle Farben sind nach ihrer Einschätzung für Röcke und Hosen in Ordnung, für den Oberkörper schlägt sie hellere Farben vor. «Das lenkt den Blick ins Gesicht und unterstreicht das gesprochene Wort», so die Beraterin. Sie empfiehlt, die Kleider für das Vorstellungsgespräch schon vor dem Termin Probe zu tragen, um sicherzugehen, dass man sich darin wohl fühlt.

Störung bei Postfinance

BERN sda. Mitten in der Einkaufszeit gestern Morgen hat Postfinance eine Störung erlitten: Sowohl Kartenzahlungen als auch Bargeldbezüge und E-Finance des Finanzdienstleisters waren während rund einer Stunde nur eingeschränkt möglich. Wie viele Kundinnen und Kunden betroffen sind, ist noch unklar.

Ganze Schweiz betroffen

Postfinance-Sprecher Johannes Möri bestätigte gegenüber der SDA eine Meldung von Radio Zürich. Es habe sich um eine allgemeine Störung in der ganzen Schweiz gehandelt, deren Ursache unklar sei. Ebenfalls unbekannt ist die Zahl der Kundinnen und Kunden, die nicht mit der Karte bezahlen oder kein Geld abheben konnten. Laut Möri sind potenziell alle der rund drei Millionen Kunden von Postfinance betroffen. Bis zur Mittagszeit konnte die Störung behoben werden.

Sika-Erben verlängern Vertrag mit Saint-Gobain

BAAR/PARIS Die Familie Burkard und Saint-Gobain haben die Verkaufsvereinbarungen bis Mitte 2017 verlängert. Der Streit bleibt unverändert blockiert.

sda/red. Die Familie Burkard und Saint-Gobain haben die Verkaufsvereinbarung für die Mehrheit am Baustoffhersteller Sika bis Mitte 2017 verlängert. Zudem erhält Saint-Gobain das Recht, die Vereinbarung bis Ende 2018 auszuweiten. Die Familie Burkard hält über ihre Familiengesellschaft Schenker-Winkler Holding (SWH) die Stimmrechtsmehrheit an Sika und will sie an den französischen Konkurrenten verkaufen. Dagegen wehren sich eine Mehrheit unter den Publikumsaktionären, die Anlagestiftung Ethos sowie Verwaltungsrat und Management. Saint-Gobain-

Präsident Pierre-André de Chalendar hielt in einer gestrigen Medienmitteilung fest, es sei weiterhin sein Ziel und das der Familie, die Übernahme erfolgreich abzuschliessen. Das sei für alle Beteiligten sinnvoll. Die verlängerte Vereinbarung decke den maximalen Zeitraum der gerichtlichen Auseinandersetzung der SWH ab.

Entscheid im Sommer erwartet

Das Kantonsgericht Zug prüft derzeit, ob die Entmachtung der Erbenfamilie Burkard durch eine Stimmrechtsbeschränkung an den beiden letztjährigen Generalversammlungen rechtens war oder nicht. Eine Antwort der Zuger Richter wird auf Mitte Jahr erwartet. Das Urteil kann von beiden Seiten bis vor Bundesgericht weitergezogen werden. Experten rechnen in einem solchen Fall, dass der Rechtsstreit noch mindestens zwei Jahre dauern wird.

Die Familie Burkard teilte gestern ihrerseits mit, sie unterstreiche ihre Einigkeit mit Saint-Gobain. Der französische

Konzern sei der beste Garant für das Wachstum und die langfristigen Ziele von Sika. Urs Burkard lässt sich zitieren, die Familie habe keine Alternativen zum Verkauf an Saint-Gobain geprüft und werde das auch in Zukunft nicht tun.

Misslungene PR-Aktion

In den letzten Wochen haben Saint-Gobain und Urs Burkard in einer aufwendigen PR-Aktion – im Fachjargon Roadshow – Analysten und Investoren getroffen. Am letzten Mittwoch wurden weitere Analysten, Investoren und Journalisten in Zürich informiert.

Die Reaktion darauf war ermühternd. Ein Meinungsumschwung konnte durch die PR-Aktion nicht herbeigeführt werden. Die Kommentare der beteiligten Analysten und Investoren fielen vernichtend aus (siehe Ausgabe vom Freitag). Entsprechend irritiert reagierten gestern Vertreter der Finanzbranche, nachdem sie von der frühzeitigen Vertragsverlängerung erfuhren, wie die Rückfrage bei zwei Investoren ergab.

Der französische Mischkonzern Saint-Gobain hatte im Dezember 2014 angekündigt, das Aktienpaket der Sika-Gründerfamilie Burkard für 2,75 Milliarden Franken zu kaufen. Die fünf Burkard-Geschwister haben zusammen zwar nur einen Kapitalanteil von 16 Prozent, aber einen Stimmenanteil von knapp 53 Prozent. Damit könnte Saint-Gobain den Sika-Verwaltungsrat mit eigenen Vertretern besetzen und so mit einem vergleichsweise geringen Kapitaleinsatz die Kontrolle über Sika übernehmen.

Während die Erben einen Aufschlag von 80 Prozent zum damaligen Aktienkurs erhalten, sollen die übrigen Aktionäre leer ausgehen. Wegen der Opting-out-Klausel in den Sika-Statuten muss Saint-Gobain Publikumsaktionären kein Angebot unterbreiten. Ebenfalls in den Statuten findet man die Vinkulierungsklausel. Laut dieser kann der Verwaltungsrat einen Käufer von Namenaktien ablehnen, sofern die Zahl der von ihm gehaltenen Namenaktien 5 Prozent aller Titel überschreitet.