

Die zweite Karriere

Immer mehr Frauen suchen Erfüllung in der Selbstständigkeit. Was treibt sie an?

Sie konnten beides vereinen: Kinder und einen Kaderjob bei IBM. Doch Gaby Stäheli und Priska Schoch fangen nochmals bei null an – als Unternehmerinnen.

VON KARIN KOFLER

«Country Leader Sales Operations IBM Schweiz», «Software Channel Manager Schweiz und Österreich IBM Zürich»: Was zuletzt auf der Visitenkarte von Gaby Stäheli und Priska Schoch stand, liess sich sehen. Die beiden Frauen legten beim IT-Spezialisten IBM eine beachtliche Laufbahn hin. In den 21 (Schoch) respektive zehn Dienstjahren (Stäheli), die sie beim Computerriesen verbrachten, belegten sie verschiedene Kaderpositionen. Eine Weile lang teilten sie sich sogar den Job, führten gemeinsam 20 Angestellte. Daneben widmeten sich die beiden Managerinnen der Erziehung ihrer Kinder. Mit anderen Worten – sie schafften das, was vielen Frauen verwehrt bleibt: Familie und Karriere unter einen Hut zu bringen.

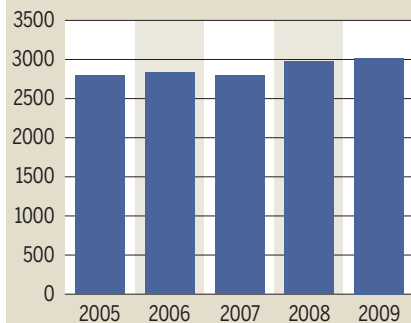
TEMPI PASSATI. Seit kurzem sind die Kärtchen von Priska Schoch und Gaby Stäheli ganz simpel mit «Geschäftsleitung» untertitelt. Die beiden haben ihre eigene Firma Gryps.ch gegründet, ein Offertenportal für KMU. Es soll Anbieter und Käufer von IT- und Büroausrüstung zusammenbringen. Wer eine neue Telefonanlage oder einen neuen Drucker sucht, erhält über Gryps innerhalb von zwei Tagen drei seriöse Offerten und spart somit wertvolle Zeit. Für die Vermittlung des Kundenkontakts kassieren die Firmeninhaberinnen ein Honorar. Ob die Geschäftsidee greift, bleibt abzuwarten. Das Portal ist seit Anfang Februar online, der Start war vielversprechend. Doch das Risiko des Scheiterns bleibt. Warum tauschen Menschen ein



Keine Rädchen mehr im Grosskonzern: Priska Schoch und Gaby Stäheli.

FRAUEN IM VORMARSCH

Firmenneugründungen von Frauen (Einzelfirmen, Schweizerinnen und Ausländerinnen)



Quelle: Creditreform Grafik: Sonntag/Barbara Adank

erfolgreiches Dasein als Angestellte gegen ein unberechenbares Projekt ein? «Nach so langer Zeit in der Karrieremühle verspürte ich den Wunsch auszubrechen und wieder mehr selber zu gestalten, anstatt ein Rädchen in einem Gross-

konzern zu sein», erklärt Priska Schoch ihre Motivation. Auch Gaby Stäheli vermisste das «Kreative» im Job.

SIE SIND NICHT DIE EINZIGEN, die so denken. Eine wachsende Zahl von Frauen wagt das Experiment Selbstständigkeit, wie die Statistiken des Verbands Creditreform zeigen. Danach ist die Zahl der durch Frauen gegründeten Einzelfirmen in den letzten zwei Jahren um acht Prozent gestiegen. Die Gründe sind vielfältig. Bei Müttern mit Kindern ist oft auch die bessere Vereinbarkeit mit dem Privatleben ein Treiber – so auch bei den «Gryps»-Gründerinnen. Sie arbeiten zwar nicht weniger als früher. Im Gegenteil: Gerade jetzt, in der Startphase, müssen sie gehörig weibel, um das Ding zum Laufen zu bringen: Kundengespräche, Messebesuche, der Aufbau eines Buchhaltungssystems kosten Zeit und manchmal auch Nerven. Trotzdem bleibt mehr Raum für die Familie. Denn die beiden können nun ihre eigene Fir-

menkultur aufziehen, und die schreibt Familienfreundlichkeit gross. «Wenn bei Gaby ein Kindergeburtstag ansteht, muss sie sich nicht rechtfertigen. Dann kümmere ich mich in der Zeit ums Geschäft und umgekehrt», erklärt Priska Schoch. Für die Mutter von drei Teenagern zwischen 14 und 18 Jahren ist das wachsende Interesse der Frauen an der Selbstständigkeit die logische Konsequenz einer Arbeitswelt, die noch zu wenig auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ausgerichtet ist. «IBM gehört wahrscheinlich zu den fortschrittlichsten Unternehmen zu diesem Thema. Es werden viele Teilzeitstellen geboten. Aber selbst da steht man irgendwann an», so Schoch. Was sie meint: Je höher die Position, desto schwieriger wird die Gestaltung der Mutterrolle, weil man im Job ständig involviert ist: Der Conference Call mit den Kollegen aus Amerika findet um 21 Uhr statt, der Big Boss ruft auch am Sonntag an usw. Gaby Stäheli kann ein Lied davon singen: Nach der Geburt ihres zweiten Kindes stieg sie bei IBM zur Chefin von 150 Leuten auf. Der 80-Prozent-Job erfüllte sie, doch der Preis war hoch: De facto arbeitete sie 120 Prozent, ein Kindermädchen musste engagiert werden und abends, wenn die Kleinen im Bett waren, setzte sie sich immer an den Computer.

HEUTE SCHÄTZT SIE, dass sie als Unternehmerin nicht mehr ständig fremdbestimmt ist und dass sie das, was sie tut, für sich tut. «Das ergibt einen ganz anderen Sinn, es erzeugt einen positiven Druck», meint die studierte Wirtschaftsinformatikerin. Dass sie und ihre Geschäftspartnerin mit 41 resp. 47 Jahren und noch dazu als Mütter zu den Exotinnen in der Internet-Start-up-Szene gehören, nimmt sie sportlich. «Wir schlafen nicht mehr auf der Matratze im Büro und essen Fertigpizzen wie die Jungen. Aber wir bringen viel Berufserfahrung mit. Das ist wichtiger.»

Stier & Partner
Luzern · Zug · Zofingen 062 752 6633

Ref.-Nr. 2056-S
Wir suchen für unseren Kunden im Aargau einen **Applikations-Entwickler**

Profil:

- Höhere IT Ausbildung
- min. 3 J. Berufserfahrung
- Erfahrung mit C#/.NET
- OOA / OOD (z.B. UML)
- SQL-Server Kenntnisse
- Hohe Lernbereitschaft
- Gutes Deutsch & Englisch

.NET Software Entwickler

Mehr unter www.s-p.ch

Handelschule KV Aarau
www.hkvaarau.ch
Handelschule KV Aarau, Erwachsenenbildung, Bahnhofstrasse 46, 5001 Aarau

WISSEN MACHT SPASS

ABB Technikerschule, Baden
Höhere Fachschule HF für eidg. anerkannte Bildungsgänge

Lust auf Bildung?
Lust auf Erfolg?
Infoabend 5. Mai 18.15 Uhr
www.abbts.ch

GFELLER CONSULTING & PARTNER AG®
Consultants in Search and Recruitment

seit 1977

Das Kerngeschäft unserer Mandantin bildet die höhere Berufsbildung aller Stufen im Bau. Ergänzt wird das Angebot durch berufsorientierte Weiterbildungen in verschiedenen Bereichen. Gegen 400 Ausbilder aus der Praxis garantieren einen hohen Standard und die Aktualität des zu vermittelnden Fachwissens. Die Leitung beauftragt uns mit der Suche einer teamorientierten, innovativen und führungsstarken Persönlichkeit als

Leiter Ausbildung Hochbau

Ihre Hauptaufgaben
Sie führen die Ausbilder der Bildungsangebote im Bereich Hochbau und die Administration. Sie pflegen Kundenkontakte und sind verantwortlich für die Verkaufs- und Akquisitionstätigkeiten bei Ihren Zielgruppen. Sie leiten Projekte bei der Ausbildungsentwicklung. Sie erteilen Unterricht in verschiedenen Fachbereichen entsprechend Ihrer Berufserfahrung. Sie bauen die Weiterbildungsaktivitäten innerhalb Ihrer Abteilung aus.

Ihr Profil
Sie verfügen über eine Ausbildung als dipl. Baumeister, Bauingenieur, Architekt FH oder Bauführer HF. Sie bringen einige Jahre Führungserfahrung im Bauhauptgewerbe Hochbau mit. Sie haben Erfahrung in Kalkulation, Ausmass sowie Akquisition und sind innovationsfreudig mit grosser Eigeninitiative.

Ihre Zukunft
Sie erwarten eine selbstständige Tätigkeit in einem angenehmen Umfeld. Sie sind als Mitglied der Schulleitung massgeblich am Erfolg und der Weiterentwicklung der Institution beteiligt. Sowohl didaktische als auch methodische Weiterbildungen werden geboten. Interessante Anstellungsbedingungen.

Ihr nächster Schritt
Senden Sie Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Zeugnissen und Diplomen unter dem Vermerk «RD 143/154» an den Beauftragten, René Däppen, Partner/Inhaber
Tel. Vorabklärung: Mo – Fr 08.00 – 17.00 Uhr. Unsere Diskretion ist seit 1977 sprichwörtlich.

Geschäftsstelle
Wankdorffeldstrasse 102, Postfach 261, CH-3000 Bern 22
Tel. +41 (0)31 335 62 74, rene.daepfen@gcp.ch

Weitere Karriereangebote finden Sie auf www.gcp.ch

GFELLER CONSULTING & PARTNER AG®
Consultants in Search and Recruitment

seit 1977

Unsere Klientin produziert hochwertige Papiere und entwickelt innovative Lösungen. Das Schweizer Unternehmen richtet seinen Fokus auf Qualität und Zuverlässigkeit um auch in Zukunft ihre internationale Kundschaft mit massgeschneiderten Lösungen zu beliefern. Zur Unterstützung der Vorwärts-Strategie beauftragt uns die Geschäftsleitung mit der Suche einer führungs- und verhandlungsstarken Persönlichkeit (Dame oder Herr) als

Leiter Verkauf Spezialpapiere

Ihre Hauptaufgaben
Sie führen den Verkauf nach unternehmerischen Grundsätzen. Sie ergreifen alle geeigneten Massnahmen zur Förderung des weltweiten Absatzes, sowohl in den bestehenden als auch in den noch unerschlossenen Märkten. Sie nehmen Marktimpulse auf und bringen die Verkaufsaktivitäten in das prozessorientierte Management ein. Sie betreuen und motivieren Ihr Verkaufsteam und die Agenten zur kundenorientierten Marktbearbeitung.

Ihr Profil
Sie sind ein zielstrebig und initiativer Verkaufsprofi (dipl. Verkaufsleiter oder gleichwertig) mit mehrjähriger, erfolgreicher Praxis im internationalen Verkauf. Sie agieren geschickt, zeigen Beharrlichkeit, wollen führen und Verantwortung übernehmen. Sie sind reisefähig und verhandeln in Deutsch und Englisch. Jede weitere Sprache ist von Vorteil.

Ihre Zukunft
Sie erwarten eine herausfordernde und verantwortungsvolle Aufgabe in einer traditionellen Unternehmung. Sie übernehmen eine Schlüsselposition in einem engagierten Team, das Sie fordern und fördern. Die Salariierung entspricht den hohen Erwartungen.

Ihr nächster Schritt
Senden Sie Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Zeugnissen und Diplomen unter dem Vermerk „KZ/23/10“ an den Beauftragten, Herrn Kurt Zimmerli, Partner und Inhaber.
Tel. Vorabklärung: Mo-Fr 0800-1730 Uhr. Unsere Diskretion ist seit 1977 sprichwörtlich.

Geschäftsstelle
Martin Disteli-Strasse 9, CH-4600 Olten
Tel. +41 (0)62 396 04 65, kurt.zimmerli@gcp.ch

Weitere Karriereangebote finden Sie auf www.gcp.ch