

Hatten Sie als Kind einen Traumberuf?
Ja, Tierärztin.

Was würden Sie anders machen, wenn Sie nochmals von vorne beginnen könnten?

Ich hätte vielleicht früher zu fokussieren begonnen.

Wie wurden Sie von Ihren Lehrern eingeschätzt?

Aktiv und partizipierend; gesund kritisch und deshalb eher auffallend.

Auf welche ausserschulische Leistung in Ihrer Jugend sind Sie noch heute stolz?

Ich war als Kind und Jugendliche passionierte Reiterin und habe diese Leidenschaft bis heute behalten.

Ist die Management-Ausbildung auf der Höhe der Zeit?

Ein Studium an einer Schweizer Universität oder Fachhochschule ist nach wie vor angesehen und stellt eine gute Grundlage für eine Karriere dar. Ich würde mir jedoch wünschen, dass noch mehr Fokus auf Interdisziplinarität und Praxis gelegt wird.

Wo würden Sie in der Führungsschulung andere Akzente setzen?

Generell sind nachhaltiges Wirtschaften und das Relationship-Management wichtiger geworden. Transparenz und Soft Skills sind heute ein Muss. Studien zeigen, dass Mitarbeiter nicht nur fachlich, sondern auch menschlich kompetente Führungskräfte wünschen. Führung durch Vorbild und Partizipation sind daher Punkte, auf die man den Akzent legen sollte. Gelingt das Führungskräften, wirkt sich das auch positiv auf das Image eines Unternehmens aus. Zudem wird es in Zukunft weniger Führungspositionen geben – das wird das Anforderungsprofil ebenfalls anspruchsvoller machen.



Kim Johansson ist die Gründerin der Personalberatungsfirma Sales Ahead in Zürich.

CHRISTIAN BEUTLER / NZZ

«Mehr Interdisziplinarität und Praxis in der Ausbildung nötig»

33 Fragen an Kim Johansson, Geschäftsführerin Sales Ahead AG, Zürich

Inhalt

Arbeitswelt Mobile Recruiting 10

Das Mobile Recruiting ist bis jetzt nur langsam auf dem Vormarsch.

Arbeitsrecht 7

Weiterbildung im Arbeitsverhältnis

Unternehmensleitung, GL 2

Finanzen 5

Banken, Versicherungen 5

Consulting, Recht 5

Administration 6

Ingenieurwesen, Technik 7

Chemie, Pharma 8

Soziales, Pädagogik 8

Marketing, Verkauf 8

Weitere Stellenangebote 8

Impressum 4

Anzeigenverkauf
Tel. 044 258 16 98, Fax 044 258 13 70
anzeigen@nzzmedia.ch

Stellenmarkt www.nzzexecutive.ch

Wer hat Sie am meisten gefördert?
Meine Familie.

Welche Person ist für Sie ein berufliches Vorbild?

Ich bin in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen; mein Vater hat mich sicher stark geprägt.

Welches sind für Sie die wichtigsten Tugenden eines Vorgesetzten?

Fortsetzung Seite e 3

BKW®

Die BKW stellt die wirtschaftliche, ökologische und zuverlässige Versorgung von über einer Million Menschen mit Strom sicher. Mit ihrer neuen Unternehmensstrategie konzentriert sich die BKW auf erneuerbare Energien und neue, innovative Geschäftsmodelle. Hohe Kosten- und Prozesseffizienz legen dabei die Basis für eine wirtschaftliche Umsetzung.

LEITER/IN KONZERNENTWICKLUNG Energiebranche

Als Leiter/in Konzernentwicklung nehmen Sie eine tragende Rolle in der Neupositionierung und Weiterentwicklung des Unternehmens wahr. Sie verantworten den konzernweiten Strategie- und Innovationsprozess und geben massgebliche Impulse für die Weiterentwicklung der Aufbau- und Prozessorganisation. Mit Ihrem Team initiieren, leiten oder begleiten Sie konzernweite Innovations- und Organisationsprojekte.

Ihr Studium der Ingenieur- oder Naturwissenschaften (ETH/Uni) haben Sie erfolgreich abgeschlossen und sich in Betriebswirtschaft/Unternehmensführung weitergebildet. Sie verfügen über vertiefte Erfahrung in strategischen Funktionen im Energiebereich oder anderen relevanten Branchen und haben Führungsfunktionen in Unternehmen bekleidet, die erfolgreich beschleunigte Veränderungsprozesse durchlaufen haben. Innovation ist eines Ihrer Kernthemen. Sie kennen die organisatorischen und kulturellen Voraussetzungen, welche erfolgreiche Markteinführungen unterstützen. Sie sind es sich gewohnt, ein Team von hochqualifizierten Fachleuten kooperativ und zielorientiert zu führen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen elektronischen Bewerbungsunterlagen als PDF-Gesamtdokument an: info@leaderssolutions.ch. Bei Fragen steht Ihnen Frau Eva Maria Laederach zur Verfügung.

Leader's Solutions AG, Bern und Zürich, Tel.: +41 43 300 35 43,
www.leaderssolutions.ch

Sie prägen als überzeugende Führungspersönlichkeit die Weiterentwicklung des Unternehmens.

Die SVA Aargau ist ein Kompetenzzentrum für Dienstleistungen in den Bereichen AHV, IV, EO, Familienzulagen, individuelle Prämienvorbereitung und Ergänzungsleistungen. Fast 400 Mitarbeitende beraten und betreuen beitragspflichtige Unternehmen, Selbständigerwerbende, Nichterwerbstätige sowie Bezügerinnen und Bezüger von Leistungen.

Im Sinne einer Nachfolgeregelung suchen wir nach Vereinbarung eine qualifizierte Persönlichkeit als

Bereichsleiter/in IV-Stelle/ Mitglied der Geschäftsleitung

Ihre Aufgaben

In dieser Schlüsselposition zeichnen Sie verantwortlich für den Bereich IV mit den Teams Integration, Leistungen sowie regionaler ärztlicher Dienst und insgesamt 200 Mitarbeitenden. Sie nehmen die Verantwortung für die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben, die wirtschaftliche Verwendung der Mittel und die Behandlung von Spezial- und Grundsatzfragen wahr und vertreten die IV-Stelle in den gesamtschweizerischen und regionalen Konferenzen. Die Vorbereitung und Umsetzung von Revisionen sowie Verfahrensänderungen in der Invalidenversicherung treiben Sie massgeblich voran und gestalten zudem die Öffentlichkeitsarbeit im IV-Bereich.

Ihr Profil

Wir wenden uns an eine erfahrene Führungspersönlichkeit mit Hochschulabschluss in Recht oder Betriebswirtschaft idealerweise mit sozial- oder personenversicherungsspezifischer Weiterbildung. Ihre mehrjährigen Leistungsausweise in vergleichbaren Aufgabenstellungen eignen Sie sich im Bereich von Personenversicherungen oder artverwandten Themen an. In charakterlicher Hinsicht sind Sie eine belastbare und eigenverantwortliche Persönlichkeit mit hoher Dienstleistungsorientierung und Kommunikationsstärke. Neben einem fundierten Verständnis für politische Vorgaben und Abläufe besitzen Sie ein ausgeprägtes Sensorium für sozialpolitische Zusammenhänge.

Interessiert?

Wenn Sie diese anspruchsvolle Schlüsselaufgabe interessiert, senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen elektronisch mit stollenbezogenem Motivationsschreiben an die von uns beauftragte Personalberatung [guido.schilling ag \(info@guidoschilling.ch\)](mailto:guido.schilling@guidoschilling.ch). Für Zusatzauskünfte steht Ihnen Laura Di Pardo unter +41 44 366 63 33 gerne zur Verfügung.

«... Praxis in der Ausbildung nötig»

Fortsetzung von Seite e 1

Ehrlichkeit, Gradlinigkeit, Zielstrebigkeit, Humor und Kommunikationstalent. Zudem sind eine klare Vision und Kompetenz unerlässlich.

Welche Eigenschaften Ihrer Mitarbeitenden halten Sie für besonders wertvoll?

Loyalität, Zuverlässigkeit, Ehrlich-

«Der Informationsfluss nimmt laufend zu. Gezielte Auszeiten sind nötig, um der Belastung standzuhalten.»

keit, Humor und Transparenz. Es motiviert mich, dass meine Mitarbeiter Freude an der Arbeit haben und mich beim Aufbau eines jungen Unternehmens unterstützen.

Was bringen Frauenquoten?

Die Unternehmen würden von mehr Diversität und Heterogenität profitieren. Frauen würden per se mehr gefördert und würden damit auch mutiger. Sie sollten die Gewissheit haben, dass sie in Management-Positionen eine faire Chance haben und den Männern gleichgestellt sind. Natürlich steht die Qualifikation im Vordergrund.

Haben sich Ihre Führungsprinzipien im Lauf der Zeit verändert?

Nein. Durch meine berufliche Entwicklung von einer Führungsperson zur Unternehmerin mag sich mein Führungsstil den Anforderungen entsprechend verändert haben. Möglicherweise bin ich konsequenter geworden, aber meinen Prinzipien bin ich treu geblieben.

Die Berufswelt sei hektischer, belastender geworden, geht die Klage. Ihre Einschätzung?

Mit dem Aufkommen der digitalen Medien ist alles schneller, transparenter und anspruchsvoller geworden. Heute wird eine minimale Reaktionszeit vorausgesetzt. Der Informationsfluss ist riesig, was rasch zu Überforderung und Reizüberflutung führen kann, sowohl beruflich als auch privat. Gezielte Auszeiten sind nötig, um der Belastung standzuhalten.

Das Thema Nachhaltigkeit bewegt. Ihr Beitrag, heute und in Zukunft?

Nachhaltigkeit im ökologischen Sinn beschränkt sich in einem Dienstleistungsunternehmen wie Sales Ahead auf einen kaum nennenswerten Bereich. Im ökonomischen Sinn dagegen wird bei uns Nachhaltigkeit grossgeschrieben, indem unser Fokus auf die sogenannten «true matches» gerichtet ist. Der Erfolg meiner Firma hängt nicht zuletzt davon ab, dass ich das Auswahlverfahren sowohl für den Kandidaten als auch für den Kunden kritisch, transparent und menschlich gestalte. Jeder zu vermittelnde Kandidat ist langfristig gesehen auch möglicher späterer Kunde. Meinen Beitrag bezüglich Corporate Social Responsibility leiste ich aktiv und leidenschaftlich durch jährliche Spenden für Schulmaterial an Kinder in Westbengalen, Indien, zu denen ich im persönlichen Bezug stehe. In Zukunft würde ich gern noch mehr in solche Projekte investieren, wenn es mir zeitlich und finanziell möglich ist.

Wie spüren Sie die gegenwärtige Wirtschaftslage?

Firmen versuchen vermehrt selbst zu rekrutieren, um Kosten zu sparen. Gleichzeitig ist die Zahlungsmoral spürbar schlechter geworden – für ein kleines Unternehmen eine Herausforderung. Bei den Kandidaten nehme ich eine zunehmende Verunsicherung

wahr. Das führt dazu, dass sie einem Stellenwechsel gegenüber zurückhaltender geworden sind. Positiv finde ich die Bereitschaft vor allem junger Menschen, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen.

Worüber haben Sie zuletzt gestritten?

Mit einem Telekommunikationsanbieter. Der Zwischenfall hat mich gelehrt, dass Kleingedrucktes mit Aufmerksamkeit gelesen werden sollte.

Was bedeutet Ihnen Geld?

Geld ist wichtig, um Löhne und Rechnungen zu bezahlen, um expandieren zu können und um sich die erwünschten Auszeiten leisten zu können. Wirklich bedeutsam wäre Geld für mich erst, wenn ich damit etwas bewegen könnte, das nicht nur mir dient.

Welches ist der Stellenwert sozialer Netzwerke für Sie, beruflich wie privat?

Mein Beruf verlangt die Präsenz in sozialen und Business-Netzwerken. Ich bewege mich täglich auf Plattformen wie LinkedIn, Xing, Experteer und Facebook, um geeignete Kandidaten zu finden. Dank Facebook kann ich Kontakte gut pflegen – weltweit. Privat bevorzuge ich immer noch persönliche Treffen.

Serviceklubs?

Anfragen bestehen. Momentan ist das eine Zeitfrage – und diesbezüglich nicht allzu viele Verpflichtungen zu haben, gönne ich mir.

Hören Sie auf Ratschläge aus Ihrem privaten Umfeld?

Manchmal, aber nicht immer.

Vertrauen Sie auf Ihr Bauchgefühl?

Nicht ausschliesslich. Das hängt von der Situation ab.

Wo waren Sie jüngst in den Ferien?

Im Juli eine Woche in unserem Ferienhaus in Südnorwegen.

Wie gut kochen Sie?

Man sagt, ich sei eine gute Gastgeberin. Aber kochen kann mein Mann besser.

Olympische Spiele, grosse Fussballturniere – sind das besondere Tage für Sie?

Besondere Tage würde ich nicht sagen. Aber ich nehme gern frei, um wichtige Reitturniere zu verfolgen oder wenn Norwegens Nationalteam Fussball spielt.

Was bringt Ihnen wirklich Erholung?

Ferien und meine jährlichen Weihnachtsoaufenthalte in Südnorwegen. Auch erhole ich mich bei einem guten Nachtessen mit Freunden oder auf den Ausritten am Wochenende.

Worüber können Sie sich ärgern?

Über schlechten Service im Restaurant. Über Ungerechtigkeit im Allgemeinen.

Zur Person

Kim Johansson, 34, ist Geschäftsführerin und Gründerin der Sales Ahead AG, Zürich. Die international tätige Personalberatungsfirma ist spezialisiert auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften im Vertrieb. Beschäftigt werden am Standort Zürich vier Mitarbeiter, die Gründung einer Geschäftsstelle in Berlin ist in Planung. Zuvor war Johansson in einem global operierenden Executive-Search-Unternehmen in Zürich tätig, das auf die Direktsuche von obersten Führungskräften und Verwaltungsräten spezialisiert ist. Sie sammelte Erfahrungen in Asien, Frankreich, Skandinavien und Grossbritannien. In London trat sie bei einer Online-Schule für Englisch als European Partnership Manager ein, wo sie für Europa, Mittelost und Afrika für die Partnerschaft mit MSN, dem Webportal von Microsoft, verantwortlich war. Johansson studierte Politikwissenschaften an der Universität Zürich und hat an der School of Management and Business in Marseille mit einem MBA abgeschlossen. Sie ist verheiratet und wohnt in Nürensdorf.

Wie viele Stunden arbeiten Sie pro Tag?

Ich bin von 7 Uhr bis etwa 23 Uhr online. Als Unternehmerin kann ich Geschäftliches nur schwer von Privatem trennen.

Aus welchem Misserfolg haben Sie besonders viel gelernt?

Aus Gefälligkeitsentscheidungen.

Auf welchem Gebiet haben Sie sich zuletzt weitergebildet?

Ich habe mein MBA in Frankreich erworben. Nächstes Jahr werde ich am «Women's Leadership Program» in Harvard teilnehmen.

Welchem Satz misstrauen Sie besonders?

«Wir rekrutieren momentan noch selbst, wir haben genügend Kandidaten.» Gutes Verkaufspersonal zu finden, stellt ein Unternehmen vor eine grosse Herausforderung. Oftmals werden wir von den Firmen nach erfolgloser Suche dann erneut kontaktiert.

Was missfällt Ihnen als Staatsbürgerin?

Ich verfüge lediglich über die norwegische Staatsbürgerschaft, obwohl ich mich auch als Schweizerin fühle. Ich ärgere mich oft über Menschen, die sich auf hohem Niveau beschweren. Die Schweiz empfinde ich als eines der lebenswertesten Länder der Welt, und ich bin dankbar, in einem derart stabilen Gemeinwesen leben und arbeiten zu dürfen.

Sind Sie zuversichtlich für die Schweiz?

Im Vergleich mit anderen europäischen Staaten absolut. Die Schweizer Werte, das hohe Dienstleistungsniveau, die politische Stabilität und die Stärke der KMU stimmen mich positiv.

Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Weiterhin als Unternehmerin und möglicherweise auch als Mutter.

Interview: met.

BAUMANN & CIE BANQUIERS

Als unabhängige Privatbank legt Baumann & Cie, Banquiers, (www.baumann-banquiers.ch) Wert auf eine langfristige, unkomplizierte Zusammenarbeit. Auf eine Partnerschaft, die geprägt ist von Respekt, Vertrauen und Verlässlichkeit. Baumann & Cie, Banquiers, entwickelt keine eigenen Produkte und kennt somit keine Interessenskonflikte bei der Beratung. Baumann & Cie, Banquiers, denkt und handelt unternehmerisch und ist aus Tradition bereit, neue Wege zu gehen.

Senior Anlageberater/in – gerne auch im Team

Gehen Sie mit uns die Extrameile.

Sind Sie motiviert, die etablierte Marke «Baumann & Cie, Banquiers,» an neuen Standorten aufzubauen und zu gestalten? Wir sind eine unkomplizierte Privatbank, geführt von vier unbeschränkt haftenden Teilhabern, in welcher Sie Ihre Kunden nach persönlichen Bedürfnissen unabhängig und eigenverantwortlich betreuen können. Als begeisterungsfähige/r Unternehmer/in verstehen Sie die Bedürfnisse, Wünsche und Probleme von privaten und institutionellen Anlegern. Ihnen oder auch einem Team bieten wir diese einzigartige Plattform und die einmalige Gelegenheit, Ihre langjährige Erfahrung sowie Ihr solides Fachwissen in der Vermögensberatung einzubringen.

Sitzen Sie auf dem richtigen Ast?



Nach Ihrer kaufmännischen, ökonomischen oder finanztechnischen Ausbildung haben Sie sich idealerweise weitergebildet, kennen die Finanzmärkte sowie ihre Mechanismen von Grund auf und beraten sowie betreuen heute Ihre Kunden professionell und umfassend. Sie sind ein/e regional gut verankerte/r Netzwerker/in, haben Spass an der Akquisition sowie am Ausbau Ihres Portfolios und stellen Ihre Kunden in den Mittelpunkt. Sie denken teamorientiert, langfristig und überzeugen als kompetente, etablierte Persönlichkeit, welche die Werte der Baumann & Cie, Banquiers, teilt. **Wir freuen uns auf Sie – gehen Sie mit uns die Extrameile!**

Vielen Dank für Ihre Bewerbung via www.mercuriurval.ch. Bei Ihrer Bewerbung per E-Mail an basel.ch@mercuriurval.com bitten wir Sie die Ref. Nr. **CH-MUBS-003111/126** zu vermerken. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter **061 367 67 67**. Mercuri Urval mit Sitz in Zürich, Nyon, Basel, Bern und Luzern sowie weltweit über 70 Niederlassungen.

Board & Executive

Mercuri Urval

Zertifiziert
DIN 33430

Berufsbezogene
Eignungsdiagnostik