

Januar 2022

In der Krise eine neue Chance anpacken – Teil I

Erlebnisbericht von Marlise Stauffer, Senior Beraterin / Partnerin bei Grass & Partner

«Nein, nicht schon wieder eine Krise als Aufhänger!» mögen Sie denken. Wie mir die Covid Situation den Anstoss für eine berufliche Neuorientierung in einem anderen Umfeld und einer bis dahin fremden Branche ermöglichte, erzähle ich Ihnen in meinem dreiteiligen Beitrag. Es begann mit dem Wegbrechen des Umsatzes....

Lassen Sie sich von meiner Reise inspirieren, um neue Perspektiven zu entdecken, einen eigenen Blumenstraus zu kreieren und Ihre Passion zu finden.

Corona hat uns bisher alle auf die eine oder andere Art beeinflusst. In meiner früheren Tätigkeit als Sales Manager Schweiz in einer tourismusnahen Firma bedeutete dies das Wegbleiben von ausländischen Gästen, einem wichtigen Geschäftsbereich meines damaligen Arbeitgebers. Danach kam das Home-Office für alle Mitarbeitenden und gleich darauf die Einführung von Kurzarbeit. Durch das Wegbrechen des Umsatzes kam schon bald das Thema Stellenabbau und Entlassungen auf das Tapet. Im Sommer 2020 erhielt ich dann die Kündigung. Dies war gleichzeitig der Auslöser, mich mit dem Thema «Outplacement / berufliche Neuorientierung» zu beschäftigen.

Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich mich noch nie damit auseinandergesetzt, den Begriff kannte ich nur oberflächlich. Nun fand ich heraus, dass es eine grosse Anzahl von Anbietern gibt. Viele Fragen kamen auf:

Wer passt zu mir?

Wer bringt mich weiter?

Wo finde ich die gewünschte Unterstützung und in welcher Form?

Wer sind die Menschen hinter den Anbietern?

Um diese und weitere Fragen für mich beantworten zu können, verbrachte ich viel Zeit im Internet und liess die Informationen über die Anbieter interessiert durch. Für mich war es sehr wichtig, ein regional verankertes Unternehmen mit einem breiten nationalen Netzwerk zu finden. Es sollte gut im Markt etabliert sein und eine grosse Erfahrung in der beruflichen Neuorientierung aufweisen. Grass & Partner fiel mir dabei mit den vielen lokalen Geschäftsstellen sofort auf.

Gleichzeitig hörte ich mich bei Bekannten um, welche Empfehlungen sie mir geben würden. Die Antwort war immer dieselbe: Grass & Partner.

So nahm ich umgehend Kontakt mit der Geschäftsstelle von Grass & Partner in Zug auf. Ich erhielt Informationen zum Angebot, erste Fragen wurden beantwortet und ich wurde zu einem unverbindlichen Gespräch nach Zug eingeladen.

Gespannt ging ich zu diesem Treffen. Was mich wohl erwarten würde?

Zuerst erhielt ich Informationen zum möglichen Ablauf und Aufbau. Dann lernte ich bereits verschiedene Tools kennen, die im Programm zum Einsatz kommen, um gezielt die Stärken weiter auszubauen, Schwächen auszugleichen, mein Potenzial zu identifizieren, neue Perspektiven zu entdecken und so den Auslöser für meinen nächsten beruflichen Schritt zu aktivieren. Ich brauchte nicht lange zu überlegen und vereinbarte gleich den Termin für mein erstes Gespräch zum Thema «Standortbestimmung», in dessen Verlauf ich auf einen Blumenstraus stossen werde. Neugierig, wie es weitergeht? Mehr dazu im zweiten Teil meines Beitrags.

Gerne stehe ich Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung.



Marlise Stauffer

Senior Beraterin / Partnerin

[Grass & Partner AG Marlise Stauffer](#)

Grass & Partner Zug/Luzern Tel: 041 727 87 87

Mail: zug@grassgroup.ch

Über Grass & Partner

Grass & Partner AG ist das führende Unternehmen im Trennungsmanagement auf Geschäftsleitungs- und Kaderstufe in der Schweiz. Das Out-oder Newplacement-Coaching basiert auf folgenden vier Prinzipien:

1. Es ist ein klar strukturierter Prozess mit offener, transparenter Kommunikation über einen definierten Zeitraum oder bis zum erfolgreichen Start in einer neuen Position oder in die Selbstständigkeit.
2. In intensiver und fordernder Zusammenarbeit, gesteuert durch den persönlichen Berater, werden die Kandidaten – aufbauend auf der Kenntnis ihres Potenzial-Portfolios – schrittweise darauf vorbereitet, sich selbst im Arbeitsmarkt zu positionieren und zu vermarkten.
3. Die persönlichen Grass & Partner-Berater sind erfahren und bewährt. Sie alle kennen die Unternehmensrealität durch eigene, mehrjährige Praxis in Managementfunktionen.
4. Auf der Basis eines engen Vertrauensverhältnisses können Kandidaten nicht nur auf das fundierte Know-how des persönlichen Beraters, sondern auch auf das weitläufige Grass & Partner-Netzwerk in der Wirtschaft zugreifen.

Grass & Partner unterstützt jährlich über 500 Persönlichkeiten auf Geschäftsleitungs- und Kaderstufe sowie Fachspezialisten auf ihrer neuen Jobsuche und dafür wird durchschnittlich sechs Monate für das Outplacement bis zur erfolgreichen Lösung aufgewendet.

Grass & Partner verfügt über Standorte in Zürich, Basel, Bern, St. Gallen, Zug, Luzern sowie über Kooperationspartner in Genf und Lausanne mit internationaler Ausrichtung. Weitere Informationen: www.grassgroup.ch