

Neuorientierung ab 50

# Altersvorteile aktiv verkaufen

Wie geht man vor, wenn man, auch als Kaderperson, plötzlich ohne festen Arbeitsplatz dasteht? Resignieren? Besser ist, die neue Situation – nach dem ersten Schock – mit Optimismus und Glauben an das eigene Können anzupacken und wieder in den «grünen Bereich» zu bringen.

■ Von Stefan Schmidlin

Noch vor einigen Jahren konnte man sich auf eine Lebensstelle verlassen. Wer sich bei einem renommierten Unternehmen bis zum 50. Lebensjahr halten und profilieren konnte, musste sich um seinen Arbeitsplatz keine Sorgen machen. Heute ist dies anders. Viele Personen über 50 Jahre, auch aus dem Kader,

werden meist aus wirtschaftlichen Gründen kurzerhand entlassen. Nach dem ersten Schock über die Entlassung stellt sich selbstverständlich sehr schnell die Frage: «Wie weiter?» Vor allem in wirtschaftlich flauen Zeiten, in denen die Stellensuche ohnehin schon schwierig ist.

Vor dem Hintergrund, dass wir alle, je nach Branchen, eher länger als kürzer arbeiten

werden, ist es wichtig, zu erkennen, dass man mit 50, 55 oder 60 Jahren durchaus noch zahlreiche berufliche Perspektiven hat, auch wenn die momentane Arbeitsmarktsituation oft einen anderen Eindruck vermittelt.

■ Das Wichtigste dabei ist, nicht zu resignieren und die berufliche Zukunft selber in die Hand zu nehmen, egal, ob man eine Stelle hat oder nicht.

■ Je früher man sich mit der beruflichen Zukunft auseinandersetzt, desto grösser sind die Chancen, die individuell richtige Lösung zu finden.



## Neu orientiert: Alfred Antonietti, Benken

Seit 25 Jahren ist Alfred Antonietti in Marketing und Verkauf für Konsumgüter tätig, zuletzt während fünf Jahren als Verkaufsdirektor eines nationalen tätigen Getränkeproduzenten. Seit über zehn Jahren hat er ein Mandat an einer Hotelfachschule und unterrichtet Marketingplaner, Verkaufskordinatoren und technische Kaufleute. In Biel amtiert er seit vielen Jahren als eidg. Prüfungsexperte für Marketingplaner.

**ORGANISATOR:** Was war der Anlass zu Ihrer Neuorientierung?

**Alfred Antonietti:** Der aktuelle Anlass zu meiner Neuorientierung war der Verkauf «unserer» Firma an ein amerikanisches Unternehmen.

Wie gingen Sie vor?

Mit dem Gedanken zur Selbständigkeit habe ich mich schon früher befasst – jetzt wagte ich den Schritt und gründete eine GmbH. Die guten Beziehungen zum Getränkehandel und zur Gastronomie habe ich zur Akquisition genutzt, die Kontakte zu Schulen und Instituten sofort intensiviert. Geplant und auch budgetiert sind je zu einem Drittel «Schulung», «Mandate für Marketing & Verkauf» und «Unternehmensberatung».

Und, haben Sie Erfolg in Ihrer neuen Tätigkeit?

Das in Sachen Marketing von mir betreute neue Premium-Bier «Züri hell» für die Region Zürich läuft ausgezeichnet ([www.zueri-hell.ch](http://www.zueri-hell.ch)). Erfreulicherweise konnte ich kürzlich eine neue interessante Aufgabe für ein Mineralwasser übernehmen. Ein weiteres Mandat, mit Wein, hat noch Potenzial, ist aber auf gutem Weg. Weitere erfolgversprechende Projekte sind in der Abklärungsphase.

Der Teil «Schulung» ist grösser, als ursprünglich vorgesehen, da die Beratungsaufträge noch nicht den gewünschten Umfang haben. In

Zeiten des allgemeinen Spardrucks wird allerdings sehr oft auch bei der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden gespart. Im Bereich «Beratung» spüre ich eine gewisse Skepsis gegenüber Neuen in dieser Branche. Viele Unternehmen vertrauen immer noch den grossen bekannten Beratungsanbietern. Diese sind jedoch viel teurer und führen mit ihren Marketing-Strategien nicht immer zum Erfolg, wie die Vergangenheit eindrücklich am Beispiel unserer nationalen Fluggesellschaft gezeigt hat.

Welches Fazit ziehen Sie aus dem Ganzen?

Eine wesentliche Entlastung ist die aktive Hilfe meiner Familie. Und: Ohne ein starkes branchenbezogenes Beziehungsnetz wäre an eine erfolgreiche Selbständigkeit nicht zu denken. Zudem ist das Alter 50 ein guter Zeitpunkt, um diesen Schritt zu wagen. Die Ausbildung der Kinder ist grösstenteils abgeschlossen, und die Kraft für einen solchen Entscheid ist vorhanden. Mit verschiedenen Mandaten und Aufträgen ist auch das Klumpenrisiko ausgeschaltet.

Kontakt: Tel. 055 283 27 21, [antonietti@smile.ch](mailto:antonietti@smile.ch)

Der persönliche (Lebens-)Rucksack zählt: Eine berufliche Neuorientierung muss mit der kritischen Analyse der eigenen Fähigkeiten und Vorlieben beginnen.





## Neu orientiert: Walter Monticelli, Wetzikon

Als Verwaltungsratspräsident und Geschäftsführer stand Walter Monticelli in den neunziger Jahren als Marketing-Spezialist einer AG für Unternehmensberatung mit acht Mitarbeitenden vor. Nebst der Beratungstätigkeit im In- und Ausland vermittelten sie Erfindungen an Unternehmen; selber hatten sie ein Projekt laufen zur Entwicklung eines Elektromobils.

**ORGANISATOR:** Was war der Anlass zu Ihrer Neuorientierung?

**Walter Monticelli:** Bei einem Flugzeugabsturz verlor ich meine beiden Verwaltungsräte, was zu einem Abbruch des Elektromobil-Projekts führte. Dann, 1999, erlitt ich einen Hirnschlag mit ganzseitiger Lähmung rechts. Das Unternehmen musste liquidiert werden. Während

der vier Monate in der Reha-Klinik, im Rollstuhl mit täglicher Physiotherapie, hatte ich genug Zeit, über eine Neuorientierung nachzudenken. Damals war ich 60-jährig, und ich wusste, eine Stelle würde nur schwer oder gar nicht zu finden sein.

*Wie gingen Sie vor?*

Nach reiflicher Überlegung beschloss ich, etwas im Bereich «Wein-Wissensvermittlung» zu unternehmen, hatte ich doch in den 80er-/90er-Jahren eine Weinschule, einen Club usw. Zudem war ich Mitbegründer der Internationalen Weinzeitschrift «Vinum» und Obmann der Weindegustationskommission. Mein Ziel war nun, die allenthalben eher sterilen «Wein-Seminare» neu zu konzipieren. Und zwar wollte ich neu «Wein-Events» durchführen. Dabei sollte der Wein im richtigen Licht, bei passender Musik, mit Multimedia und dem jeweiligen Wein-Primärduft erlebt werden können. Ich schrieb ein Projektkonzept, gedacht für Coop Schweiz oder Carrefour. Zu Testzwecken gestaltete ich selber eine Homepage. Coop stellte mir die Weine für einen Test zur Verfügung. Bezüglich eines Systems für die Ausbringung des Wein-Primärdufts wurde

ich beim Unternehmen Air Creative/Grorymab AG, Wangen a/Aare, fündig.

*Und, haben Sie Erfolg in Ihrer neuen Tätigkeit?*

Nach Erstkontakten mit Beat Gossenbacher, Inhaber des Unternehmens Air Creative/Grorymab AG, zum Thema «Duft» begeisterte mich der Bereich «Luftveredelung» immer mehr – ich hatte früher mit Weinaromen Sensorik-Seminare durchgeführt. Als Gegenleistung für die Unterstützung seitens B. Gossenbachers und für dessen Bereitstellen eines Beduftungssystems gestaltete ich für das Unternehmen einen 20-seitigen Newsletter. Über kurz oder lang übernahm ich andere Unternehmensaufgaben, bis mich B. Gossenbacher eines Tages fragte, ob ich nicht als Marketingleiter einsteigen wolle. Ich sagte zu.

*Welches Fazit ziehen Sie aus dem Ganzen?*

Ich habe trotz meines Alters wieder eine niveaunkonforme Beschäftigung gefunden, allerdings nicht durch die übliche Stellensuche, sondern durch Nutzung von Projekt-Synergien.

Kontakt: Tel. 032 631 29 56, walter.monticelli@grorymab.com

### Stellensuche ab 50

Viele Personen ab 50, die ihre Stelle verloren haben, konzentrieren sich ausschliesslich auf eine neue Stelle. Selbstverständlich ist dies naheliegend. Dabei ist es aber wichtig, richtig zu argumentieren und die Tatsache, dass man das 50. Lebensjahr überschritten hat, als Vorteil zu verkaufen.

■ Als Vorteile zu «verkaufen» sind unter anderem Erfahrungen, Beziehungen oder je nach Branche die Tatsache, dass man im Alter über 50 glaubhafter ist, als wenn man 25 ist. Was denkt ein 45-jähriger wohlhabender Bankkunde, wenn ihn ein 25-Jähriger bezüglich einer persönlichen Finanzplanung beraten will?

### Flexibilität ist gefragt

Wer heute darauf setzt, dass ihm eine Traumstelle angeboten wird, wartet Monate oder Jahre. Warum nicht zwischenzeitlich eine aus persönlicher Sicht weniger attraktive Stelle annehmen, um neue Perspektiven zu erhalten, neues Wissen aufzubauen, neue Kontakte zu knüpfen usw. Viele Stellensuchende sehen nur den kurzfristigen Verdienst und warten lieber Monate und Jahre, bis es zu spät ist. Man überlege sich:

- Warum könnten es nicht zwei oder drei Teilzeitstellen gleichzeitig sein?
- Warum nicht ein Mix aus Teilzeitstelle und Selbständigkeit?

### Selbständigkeit als Alternative

Personen ab 50 Jahren erfüllen einige sehr wichtige Faktoren für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Sie verfügen über ein enormes Wissen, haben sehr gute Beziehungen und in der Regel das nötige Kleingeld für die Startphase. Zudem sind in den meisten Fällen die familiären Verpflichtungen nicht mehr so gross wie in der Lebensphase, als noch Kleinkinder zu versorgen waren. Die Selbständigkeit oder eine Teilzeit-Selbständigkeit ist deshalb eine echte Alternative zu einer Anstellung.

- Warum nicht ein eigenes Geschäft im Franchising-System eröffnen?
- Warum nicht das Hobby zum Beruf machen?

### Weitere Alternativen prüfen

Neben den erwähnten Varianten gibt es aber noch weitere Alternativen, die zu prüfen sind:

- Warum nicht auswandern? Gerade mit den bilateralen Verträgen mit der EU sind neue Perspektiven entstanden.
- Könnte man aussteigen und das Leben völlig neu gestalten?
- Könnte man sich trotz des Alters von 50 und mehr Jahren nochmals umschulen lassen?
- Ist eine Frühpensionierung möglich?

Diese und weitere Ideen sind auf jeden Fall zu prüfen. Meistens sind mehrere Alternativen möglich, und die Tatsache, dass verschie-

dene Perspektiven in Frage kommen, stärkt die Motivation und gibt Personen über 50 Jahren den notwendigen Mut, ihre berufliche Zukunft selber in die Hand zu nehmen.

### VERTIEFEN

Die ESW start-up ag, 8620 Wetzikon, führt neben Seminaren zum Thema «Unternehmensgründung» neu eine Seminarreihe zum Thema «Berufliche Zukunft ab 50» durch. Dabei werden die Vor- und Nachteile der verschiedenen beruflichen Möglichkeiten aufgezeigt. Die Teilnehmer erhalten neue Perspektiven und die notwendigen Informationen, um die möglichen Wege bezüglich der eigenen Situation abzuklären. Weitere Informationen sind unter [www.esw.ch](http://www.esw.ch) oder Tel. 01 970 11 14 erhältlich.

Die Abonnenten des ORGANISATORS erhalten 10 Prozent Rabatt auf die Seminarkosten.

### AUTOR

Stefan Schmidlin ist eidg. dipl. Marketingleiter, eidg. dipl. Betriebsausbilder und Inhaber der Marketingagentur STS Marketing GmbH, 8344 Bäretswil, welche verschiedene Telefon- und Verkaufstrainings anbietet. Er unterrichtet als Referent auch am Unternehmen ESW Start-up AG, Wetzikon.

Tel. 01 939 39 39  
Fax 01 939 39 40  
[info@stsmarketing.ch](mailto:info@stsmarketing.ch)

ONLINE  
[www.stsmarketing.ch](http://www.stsmarketing.ch)  
[www.esw.ch](http://www.esw.ch)