

Nicht nur Expats – auch ihre Partner wollen Fuss fassen

Immer häufiger sind in einer Beziehung beide Partner berufstätig. Holt ein Unternehmen einen ausländischen Mitarbeitenden in die Schweiz, braucht auch seine Partnerin oder sein Partner eine berufliche Perspektive. Das Spouse Career Centre hat sich darauf spezialisiert, Begleitpersonen in die Schweizer Arbeitswelt einzuführen.

Wer für längere Zeit im Ausland arbeitet, macht das oft nicht allein, sondern nimmt seine Partnerin, den Ehemann oder die ganze Familie mit. Sind die Partner berufstätig, brauchen auch sie im Gastland eine zufrieden stellende Arbeit. «Es ist sehr wichtig, dass sich die Partner der international Angestellten oder der Expats in der Schweiz wohl fühlen, denn oftmals hängt es von ihnen ab, ob der ausländische Spezialist seinen Vertrag frühzeitig kündigt und wieder in seine Heimat zurückkehrt», weiss Jeanette Cerquone, Partnerin beim Spouse Career Centre (SCC). SCC hat sich zum Ziel gesetzt, den Partnerinnen oder den Partnern (Spouses) von ausländischen Angestellten den beruflichen Anschluss in der Schweiz zu ermöglichen. «Eine berufliche Integration hilft, sich in einem Land wohler zu fühlen und sich damit besser eingliedern zu können.»

Die Idee, ein Spouse Career Centre aufzubauen, gründet auf der persönlichen Erfahrung von Margaret Rikhof. Sie kam als Begleiterin ihres Mannes, der für Novartis tätig wurde, in die Schweiz und suchte einen Job. Sie hatte bereits Erfahrungen mit Dual-Career-Couples während ihrer Tätigkeit im Executive Search bei Egon Zehnder und Ward Howell gesammelt, wo sie in den Emerging Markets (Zentral- und Osteuropa, Russland) häufig mit der Situation des Jobtransfers zweier Berufstätiger konfrontiert war. Beim Umzug nach Basel bot sich ihr dann die Gelegenheit, das Pilotprojekt SCC mit Novartis aufzubauen.

Heute betreuen bei SCC sieben Spezialisten die Jobsuchenden – 2005 waren es etwa hundert Menschen, 2004 bereits 190. Das SCC-Team setzt sich aus Personen zusammen, die selbst die Erfahrung ihrer Zielgruppe mitbringen. Sie alle haben auch die HR- oder/und die Executive-Search-Erfahrung gemeinsam.

«Wir sind offen für alle Profile, Funktionen und Hierarchiestufen», erläutert Jeanette Cerquone. Zwar seien ihre Kunden zu 95 Prozent Akademiker in Kaderfunktionen, oft Spezialisten auf ihrem Gebiet, doch auch Assistentinnen hätten sie schon vermittelt. Falls gewünscht, wird auch der Weg in die Selbstständigkeit begleitet. «Gerade Leute mit sehr speziellen Berufsrichtungen müssen bereit sein, kreativ und alternativ zu denken, da es in der Schweiz nicht für alle Jobprofile die passende Stelle gibt», sagt



Foto: Franca Pedrazzetti

Anteil der Karrierefrauen ist steigend.

Cerquone. So hat SCC etwa einmal einen amerikanischen Astronauten an die ETH Zürich vermittelt. Es sind Unternehmen wie Clariant, Bayer, Roche, Lonza, Actelion, Bank of International Settlement oder Novartis, welche die Partner oder Partnerinnen ihrer vom Ausland hergeholt Mitarbeitenden zum Spouse Career Centre schicken. Bei Novartis sei es sogar in der HR Policy verankert, dass internationale Mitarbeitende oder Expats Anspruch auf so genannte Spousal Career Assistance haben, weiss Cerquone.

Kommt ein Partner zum SCC, wird einerseits über seine Fähigkeiten und Erwartungen, andererseits über den Markt gesprochen. Daraus entsteht dann ein Aktionsplan, aus dem eine klare Aufgabenteilung hervorgeht. So gehört es zu den Aufgaben von Spouse Career Centre, eine Liste mit Firmen mit in Frage kommenden Stellen zusammenzustellen. Zudem bekommt die Kundin Informationen über die Unternehmen und ihre Kulturen. Auch von der Kundin wird einiges erwartet: Sie sollte flexibel und kompromissbereit sein, sich dem lokalen Markt anpassen können und bereit sein, Neues zu lernen. So lernt sie beispielsweise, wie ein Schweizer CV auszusehen hat, und wird bei dessen Erstellung unterstützt. «Wir organisieren auch Treffen, an denen die Neuankommlinge mit Leuten zusammenkommen, die schon länger in der Schweiz sind. Je nach Bedürfnis können diese Treffen auch kulturspezifisch sein, wenn sich beispielsweise Inderinnen mit Landsleuten austauschen möchten», sagt Cerquone. Bei Spouse Career Centre erfahren die Jobsuchenden zudem mehr über den Schweizer Arbeitsmarkt, wie er funktioniert und

wie hier mit potenziellen Arbeitgebern umgegangen wird. Ein wichtiger Teil der Begleitung besteht zudem in der Vorbereitung auf ein Jobinterview. «Gerade beim Vorstellungsgespräch kristallisieren sich kulturelle Unterschiede und damit verbundene Erwartungen besonders gut heraus», weiss Cerquone. «Wir stellen schon mehrmals fest – obwohl ich nicht glaube, dass man allzu generalisierend über Kulturen sprechen sollte –, dass beispielsweise Amerikaner ein negatives Gefühl über den Verlauf eines Interviews haben, wenn sie nach dem Gespräch keine Offerte bekommen. Es ist wichtig, ihnen unsere Gepflogenheiten zu erklären – etwa dass bei uns eher nach dem Motto «gut Ding will Weile haben» gelebt wird.»

SCC begleitet die Kundin vom ersten Gespräch der Standortbestimmung bis zu einer Vertragsunterzeichnung sehr eng. In 92 Prozent der Fälle kommt es zu einem Vertrag zwischen der Kundin und einem Unternehmen.

Dass die Partnerin oder der Partner mit ins Ausland geht, ist für alle Beteiligten vorteilhaft: Die Zufriedenheit der Angestellten ist höher, sie benötigen keinen Zusatzaufwand mit Reisen, um die Beziehung aufrechtzuerhalten, und es fällt ihnen oftmals leichter, sich im fremden Land zu integrieren. Das Unternehmen profitiert, weil die Angestellten sich besser auf ihre Aufgaben konzentrieren können und auch ausgeglichener sind. Zudem wird die erwünschte Retention der Mitarbeitenden sowie das Commitment gegenüber dem Unternehmen erhöht.

Jeanette Cerquone wehrt sich gegen das Vorurteil, dass es nur Frauen sind, die ihre Männer begleiten: «Wir haben im Jahr 2004 bei Novartis 60 Prozent Frauen betreut, die mit ihren Männern in die Schweiz kamen, aber auch 40 Prozent Männer, die ihre Partnerin hierher begleiteten.»

Egal ob Frau oder Mann, manchmal komme es vor, dass die Leute anfangs Mühe hätten, hier zu leben: Sie mussten Abschied nehmen von Familie, Freunden und trauter Umgebung. Hier erwarten sie dafür Anfangsschwierigkeiten wie etwa eine fremde Sprache oder fremdartige Gewohnheiten. «Gerade wer aus den USA kommt, fragt sich, wann er einkaufen soll, weil die Läden nach Arbeitschluss bereits geschlossen sind.» Es gebe so etwas wie eine Phase des Abschiednehmens, in der die Neuankommlinge dem Leben in ihrem Herkunftsland nachtrauern, wo alles besser war. «Wir respektieren diese Phase und helfen ihnen, sie zu überwinden. Es braucht etwas Zeit, bis jemand bereit ist, die Augen für Neues zu öffnen und auch die positiven Seiten des Gastlandes zu sehen», sagt Cerquone. So bemerkt etwa der Amerikaner, dass ihm mehr Zeit bleibt für die Familie und andere Dinge, wenn er nicht mit dem «american life style» des Rund-um-die-Uhr-Shoppens und das sieben Tage in der Woche beschäftigt ist. *mr*

Kontakt: www.spousecareercentre.com



Interviewpartnerin

Jeanette Cerquone ist seit 2005 Partnerin beim Spouse Career Centre. Sie bringt Konsumgüter-, Financial-Services-Industrie- sowie Executive-Search-Erfahrung mit. Zuletzt war sie bei der Credit Suisse Group als HR-Projektleiterin im Bereich Recruiting tätig. Sie hat BWL studiert, einen MBA-Abschluss und eine Weiterbildung in Coaching sowie Psychologie absolviert.