

LADIES DRIVE  
DAS BUSINESSMAGAZIN FÜR LADIES MIT DRIVE

# DIE TOP CONSULTING LADIES

STEIGENDE KARRIERECHANCEN FÜR FRAUEN IN DER BERATUNG

## FEATURING: AUMA OBAMA

Beatrix Morath, Pia Tischhauser, Sabina Stöckli Häfliger, Marie-Theres Hofmann,  
Teresa Valerie Mandl, Nia Joynson-Romanzina, Anita Fetz, Dagmar Kamber, Beatrice Erb,  
Katja Isik, Susanna Kley, Brigitte Buck Litscher, Bettina Fritschi, Jacqueline Piotaz

# DAS BUSINESSMAGAZIN

FÜR LADIES MIT DRIVE

No. 23 . Herbst 2013 . 6. Jahrgang  
Ausgabe Schweiz & Deutschland

Schweiz CHF 15,- Europa EUR 11,-



9 771662 575007 03



### Wieso hast du dich für zwei Coachees entschieden?

Ich glaube, es sind zwei Frauen, die tradierte Rollenmuster brechen. Und zwar in sehr unterschiedlicher Art und Weise. Sie stehen vor nicht alltäglichen Herausforderungen. Beide Frauen gehen unterschiedliche Wege – und beide Wege sind okay – es gibt nicht „entweder – oder“. Dieses Integrieren von „Sowohl-als-auch“ ist ein ganz zentraler Punkt meiner Arbeit, man könnte auch sagen, es ist eine Art „Leitstern“.

### Was sind die nächsten Schritte, die anstehen?

Zunächst wird wie in jedem Coaching ein Mandatsvertrag ausgearbeitet, in welchem die Ziele und Rahmenbedingungen ausformuliert werden. Ich arbeite oft mit Skalierungsfragen, wenn es um Teilziele geht. Das hilft dem Coachee, die Ziele auf einer pragmatischen, weniger abstrakten Ebene zu sehen. Das heisst: ich frage, wo – auf einer Skala von 1 bis 10 – stehst du heute in deiner Zielerreichung? Wo möchtest du am Ende des Prozesses stehen? Was wäre ein wünschbarer erster Schritt? Und woran würdest du merken, dass du den Schritt bereits getan hast? Die Kandidatin blickt also aus der Zukunft auf ihr Ziel hin. Quasi so, als hätte sie das Ziel bereits erreicht. Die Hauptorientierung liefert natürlich mein Coaching Modell „Four steps to success“.

### Kannst du genauer skizzieren, was der Leser im ersten Teil zu erwarten hat?

Grundsätzlich geht es beim Anpacken neuer Herausforderungen immer darum, diese positiv, nachhaltig und sinnvoll zu gestalten und zu lenken. Beginnt ein Coachee einen neuen Job, dann müssen Ideen und Absichten definiert werden, wie man möglichst schnell gut Fuss fassen und sich der Funktion entsprechend positionieren kann. Es ist daher wichtig, dass ich mit den Kandidatinnen schaue, welches die Störfelder und blockierenden Verhaltensweisen in der Vergangenheit waren. Im Weiteren ist es wichtig, sich mit den unterschiedlichen Rollen der Funktion wie auch mit den Erwartungen des Umfeldes auseinanderzusetzen. Dabei geht es weniger darum, fremden Erwartungen zu entsprechen, als vielmehr seine eigenen Absichten zu erkennen und daraus Strategien abzuleiten. Und damit beginnen die Coachees ihre ganz persönliche Toolbox zu füllen.

### Was ist dir persönlich wichtig in diesem ganzen Prozess?

Mir ist es sehr wichtig, dass die Kandidatinnen nebst allem „Arbeiten“ auch „Quick-Wins“ haben. Dass sie kleine Erfolgserlebnisse bekommen und merken, es lohnt sich. Dass sie Mut fassen, den nächsten Schritt in Angriff zu nehmen. Dass ich sie in Bereichen unterstütze, die schwierig sind, aber sie auch auf der Suche nach Stärken anleite, die sie vielleicht gar noch nicht erkannt oder ausgegrenzt haben. Dass sie damit ihre Toolbox mit ihren ganz persönlichen Stärken und persönlichen Erfolgsstrategien und Instrumenten füllen, von denen sie sagen können: Jawohl, das funktioniert bei mir und darauf kann ich vertrauen. Dabei bin ich Wegbegleiterin und unterstütze den persönlichen Entwicklungsprozess. Ich benutze vielfältige Methoden und Tools aus der systemischen Beratung, nehme dabei aber weder Ratgeber- noch Experten-Status ein, denn es geht nicht darum, was ich persönlich richtig oder gut finde.

## DIE COACHEES

### Sonja, kannst du die Herausforderungen deiner neuen Arbeitsstätte bereits jetzt abschätzen?

Derzeit sind es schweizweit nur noch 14'000 Personen, die in der Textil- und Bekleidungsindustrie arbeiten. Der textile Sektor lebt unter anderem von qualifiziertem Nachwuchs. Wenn sich dieser in Zukunft noch mehr minimiert, wird es schwierig, überhaupt noch textile Aus- und Weiterbildung in der Schweiz anzubieten. Dem möchte ich mit Innovation, Kommunikation und Imagepflege gegensteuern. Für mich persönlich wird der Wechsel eine Challenge, weil ich wieder in die Bildung zurückkehre. Doch ich hoffe für mich, dass ich auch ökonomisches Know-how in meine Arbeit einbringen kann. Die wirtschaftlichen Aspekte sind mir, auch aufgrund meiner Ausbildung als Betriebsökonomin, enorm wichtig und ich glaube, es braucht sie auch.

### Es ist ja doch eine grosse Veränderung: vom Marketing eines bekannten Brands wie Beldona zu einem Verband. Ein Verband tickt ja definitiv anders?

Richtig. Ich bin gespannt. Aber als Interessenvertreterin von rund 200 Mitgliedsunternehmen, die ihre hochwertigen Produkte und Dienstleistungen im nationalen und internationalen Markt optimal verankern wollen, sehe ich ganz viel Potenzial für mich. Auch, da ich jemand bin, der gerne Veränderungen hat und gerne etwas bewegt. Und es muss nicht sein, dass ein Wirtschaftsunternehmen dynamischer ist als ein Verband.

### Isabelle, du warst CEO, Verwaltungsratspräsidentin deines eigenen Unternehmens. Dann kam die Zäsur. In welchem Status befindest du dich jetzt?

Ich war eine von mehreren Partnern in dieser Firma – ich besitze noch heute meine Aktienanteile, habe aber mein VR und CEO Mandat niedergelegt. Zuerst habe ich zu mir geschaut, musste ich auch. Ich bekam strenge Auflagen von meinem Professor und diese nehme ich mir auch wirklich zu Herzen. Ich habe meine Einzelfirma, die ich über alle diese Jahre immer hatte, ich bin momentan an kleineren Projekten und versuche wirklich, meinen Halbtageseinsatz und meine Energie zu bündeln. Und nicht wieder voll loszumarschieren mit Haut und Haaren.

### Hat dein Arzt dir geraten, nicht mehr als vier Stunden zu arbeiten?

Nein, er sagt einfach, ich muss meine Balance finden, meine Energie bündeln. Dass ich nur noch halbtags arbeite, ist das, was ich mir auferlegt habe.

### Du musst also nicht nur das „Was“ sondern auch das „Wie“ ändern?

Ja genau. Ich erhoffe mir, mit diesem Coaching jemanden an der Seite zu haben, der mich reflektiert. Ich muss versuchen, mich wieder besser spüren und, was die Arbeit angeht, auch mal „nein“ sagen zu können. Man begegnet sich ja bekanntlich immer öfter als einmal im Leben. Ich lerne also „nein“ sagen zu können auf eine gute Art – und mir selbst mehr Zeit zu geben, um in Balance zu sein. Auch möchte ich den Leserinnen zeigen, dass es andere Wege zum Erfolg gibt. Nur wer weniger arbeitet, muss ja nicht weniger erfolgreich sein.

### Und welche Ziele hast du, Sonja?

Ich möchte Bewusstsein für meine zukünftige Rolle entwickeln, mich durch regelmässige Reflexion aktiv eindenken und konstruktiv-kritisch hinterfragen. Und mich mit diesem Wissen letztendlich besser spüren und entfalten können. Gleichzeitig ist es mein Ziel, mich gut in das Team und die für mich neue Verbandswelt einzuleben. Ich wünsche mir, die verschiedenen Situationen und Konstellationen im Arbeitsumfeld gemeinsam mit meinem Coach analysieren, verstehen und daraus Lösungen und Strategien ableiten zu können. Das Dritte ist, dass ich meinen Helikopterblick beibehalten will. Sollte ich mich in meiner täglichen Arbeit verlieren, bin ich dankbar, wenn ich durch meinen Coach wieder aktiviert werde, strategischer zu denken.

Lesen Sie in der nächsten Ladies Drive-Ausgabe No. 23 (erscheint 03.12.2013), wie es unseren beiden Coachees in der Zwischenzeit ergangen ist. Weitere Informationen erhalten Sie auch im Internet unter [www.ladiesdrive.tv](http://www.ladiesdrive.tv) sowie [www.bpluse.ch](http://www.bpluse.ch).

## DER COACH

Text: Sandra-Stella Trichl

In der letzten Ausgabe von Ladies Drive hiess es „Coachees Wanted“! Und die Bewerbungen flatterten uns ins Haus. Wir begegneten im Auswahlprozess äusserst spannenden Frauen, die bereit waren, ihren Change-Prozess mit Ihnen zu teilen. Unsere Wahl fiel auf zwei Kandidatinnen: Isabelle Bietenholz-Lieger, die aufgrund einer ernst zu nehmenden Erkrankung vor gut einem halben Jahr das Verwaltungsratspräsidium und die Geschäftsführung an ihre Partner abgab und sich vorerst einmal nur noch um ihre Gesundheit kümmerte. Und Sonja Amport, derzeit im Marketing von Beldona und kurz vor dem Wechsel zum Schweizerischen Textilverband, wo sie ab 1.9.2013 die Ressortleitung für Bildung und Nachwuchsförderung übernehmen wird.

Unser Coach Beatrice Erb von Beratung plus Entwicklung GmbH in Winterthur über den Auswahlprozess unter den Kandidatinnen und darüber, wie auch Leser und Leserinnen von den Erfahrungen der Coachees profitieren können.

### Beatrice, was waren die wichtigsten Kriterien im Auswahlprozess?

Die Vorgaben waren, dass es eine Kandidatin ist, die bereits 7-10 Jahre Berufserfahrung mitbringt und die vor einem grösseren beruflichen Change steht. Zentral war indes: Die Kandidatin muss den Hebel für zukünftige Veränderungen bei sich selber sehen. Denn der Coach bringt ja nur Aussensicht, erweitert das Gesichtsfeld und die Handlungsmöglichkeiten und unterstützt mit unterschiedlichen Methoden und Settings.



**Sonja Amport, vom Marketing bei Beldona zum Schweizerischen Textilverband.**

„Ich stehe gerade vor einer neuen beruflichen Herausforderung in meinem Leben. Ich möchte mehr über mich selbst erfahren, und hoffe, dass auch andere Frauen, die dies über Ladies Drive verfolgen, davon profitieren können.“ (Foto: Simon Hallström)



**Isabelle Bietenholz-Lieger, wenn der Körper einen in die Auszeit zwingt.**

„Meine ‚Auszeit‘ diktierte mir mein Körper aufgrund einer ernst zu nehmenden Erkrankung und Operation. Ich möchte anderen Frauen Mut geben, zeigen, dass man auch zu einer Krankheit stehen muss, dass sie nicht nur negativ gewertet werden muss, sondern man sein Leben neu anpacken kann.“ (Foto: Beat Paul)