



stellefant.ch

DER STELLENMARKT FÜR DIE NORDWESTSCHWEIZ.

Page Personnel



Page Personnel, die Brücke zu Ihrem nächsten Karriere-Schritt

www.pagepersonnel.ch

oder kontaktieren Sie uns unter: contacts.ba@pagepersonnel.ch

Bitte mehr Krisen!

Gut geführte Unternehmen wünschen sich schwere Zeiten

Von Markus Hess*

Basel. Welches Unternehmen, welcher Manager wünscht sich Krisen? Macht das etwa Sinn? Fakt ist, dass gerade Krisen von gut geführten Unternehmen wesentlich besser verkraftet und überstanden werden als von schlecht geführten. Gut geführte Unternehmen nutzen Krisen, um in einem unsicheren Umfeld ihre Stärken auszuspielen und sich Marktanteile von schwächeren Mitbewerbern zu sichern.

Werfen wir einen Blick in den Sportbereich. Ist dort nicht bestens bekannt, dass in der Formel 1 sowohl Lewis Hamilton als auch früher Michael Schumacher sich Regenwetter (Krise) wünschten? Warum? Weil sie unter schlechten Bedingungen ihre fahrerische Stärke gegenüber der Konkurrenz besser nutzen können. Wünscht sich ein Spitzensegelyachtteam nicht stürmische Bedingungen auf See? Jeder Griff an Bord, jeder strategische Entscheid hat unter diesen Bedingungen viel mehr Gewicht und Differenzierungspotenzial als unter normalen Schönwetterbedingungen.

Flexibel und kräftig aufgestellt

Ein Blick in die Natur zeigt: Die Schnelligkeit und die Stärke eines Raubtiers machen dann den entscheidenden Unterschied, wenn vielleicht schon eine Dürre den Bestand an Beute stark dezimiert hat. Ziel eines jeden gut geführten Unternehmens muss es daher sein, so



Herausforderung. In schwierigen Situationen wachsen Teams zusammen. Foto Key

flexibel und so kräftig aufgestellt zu sein, dass es souverän mit Krisen umgehen kann. Allzu leicht verfällt man in guten Zeiten aber in eine Art «Trance», man richtet sich in seinem «Komfortkreis» ein, dass man vergisst, dass es auch wieder andere Zeiten geben wird. Nur wenige Firmen schaffen es, auch in guten Zeiten in «Sandkastenspielen» den Ernstfall einer «Krise» zu üben, um dann im entscheidenden Augenblick entsprechend gewappnet zu sein.

Jack Welch, ehemaliger Chef von General Electric (GE), installierte eine eigene Abteilung, die sich ausschliess-

lich damit beschäftigte, wie man GE am einfachsten Schaden kann. Die Ergebnisse dieser Gruppe hat er sich dann regelmässig vortragen lassen und daraufhin entsprechende prophylaktische Gegenmassnahmen ergriffen.

Die Mitarbeiter entscheiden

Oberstes Ziel eines Unternehmens muss es daher sein, «Kernkompetenz» über seine Mitarbeiter zu definieren. Nicht die Prozesse, nicht die Branche, nicht das Produkt werden über kurz oder lang über das Wohl des Unternehmens entscheiden, sondern die Mitarbeiter, die eine Krise

schon im Vorfeld erkennen und das Unternehmen entsprechend darauf vorbereiten oder im Falle einer nicht vorhersehbaren Krise flexibel genug sind, entsprechend darauf zu reagieren.

Sieg oder Niederlage

Das Bild einer Bootregatta mag dies verdeutlichen: Im Vorfeld wird ein enormer Aufwand betrieben, um das maximale Mögliche aus den Booten herauszuholen. In den wenigsten Fällen werden diese minimalen Unterschiede zwischen den Booten aber den Ausschlag über Sieg oder Niederlage geben. Bis zum heutigen Tag ist es noch immer die Mannschaft (bei Rennen mit gleichen Booten sogar ausschliesslich die Mannschaft), die dann entweder bei stürmischen Bedingungen die richtigen strategischen Entscheide trifft und auf Deck bestmöglich umsetzt, oder zum Beispiel im Falle eines plötzlich auftretenden Risses im Grossegegel in der Lage ist, zu improvisieren und die kritische Situation zu retten.

Auch Unternehmer sollten sich daher die besten Kräfte an Bord holen und für ein «Wir-sitzen-alle-in-einem-Boot»-Gefühl sorgen. Zudem sollten von Zeit zu Zeit Manöver durchgeführt werden, die den «Ernstfall» simulieren. Das wird sich spätestens bei der nächsten Krise auszahlen.

* Markus Hess ist geschäftsführender Partner der Unternehmerberatung «Think-Beyond» (www.think-beyond.com) und Eigentümer von www.schoggimail.com

Wissen, was läuft.



bluebanana.ch

Wir verbinden Menschen ... und das seit mehr als



20 Jahren

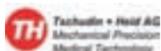
CONCEPTA
CLASSIC SEARCH AG

conceptasearch.ch

THE CAMBRIDGE INSTITUTE
BRITISH & AMERICAN ENGLISH FOR PLEASURE & BUSINESS

NEU: Barfüsserplatz 6 4001 Basel
Telefon 061 284 80 00
www.cambridge.ch

m p o m



Tschudin + Heid AG ist eine Traditionsfirma im Waldenburgerthal und beschäftigt 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Firma stellt Einzelteile und Baugruppen für die Präzisionsmechanik und die Medizintechnik her und verfügt über innovative Technologien und fundiertes Fachwissen. Tschudin + Heid AG steht ihren Kunden von der Entwicklung der Produkte bis zur Serienfertigung mit einem hochmodernen, komplexen Maschinenpark partnerschaftlich zur Seite.

Im Auftrag dieser Firma suchen wir eine fachlich ausgewiesene Persönlichkeit für den Verkauf.



Verkaufsleiter/-in Mitglied der Geschäftsleitung

Ihre Aufgaben: Als direkte Ansprechperson sind Sie für die aktive Betreuung der nationalen und internationalen Kunden sowie für die Akquisition von Neukunden verantwortlich. Dabei müssen Sie die Anliegen und Wünsche der Kunden erkennen, technische Beratung abgeben und durchführbare Lösungen anbieten können. Zudem sind Sie für die Leitung der Abteilung Avor/Logistik mit rund 10 Mitarbeitenden verantwortlich. Erweitert wird Ihr Aufgabenbereich mit der laufenden Optimierung des Marketingkonzeptes sowie mit einem regelmässigen Reporting. In Ihren täglichen Arbeiten werden Sie von einem kleinen, eingespielten und fachlich kompetenten Team unterstützt. Ihre Tätigkeit erfordert Reisebereitschaft und die Teilnahme an Messen und Ausstellungen.

Als Mitglied der Geschäftsleitung können Sie aktiv die Weiterentwicklung der Tschudin + Heid AG gestalten und mitbestimmen. Sie nehmen regelmässig an den Sitzungen des Verwaltungsrates teil und setzen die Strategien und die Ziele in Ihrem Verantwortungsbereich um.

Was Sie mitbringen: Sie sind ein erfahrener Verkäufer mit einer Grundausbildung als Polymechaniker, Werkzeugmacher o.ä. und einer technischen Weiterbildung TS oder HTL. Zusätzlich verfügen

Sie über gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Idealerweise haben Sie mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf in der Zerspanungsindustrie. Stärke in Planung und Einhaltung von Terminen, eine hohe Eigenmotivation und Leistungsbereitschaft sowie verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch runden Ihr Profil ab. Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil und den sicheren Umgang mit MS Office setzen wir voraus.

Wir bieten Ihnen: eine spannende, verantwortungsvolle und herausfordernde Tätigkeit, kurze Entscheidungswege und grosse Gestaltungsmöglichkeiten. Es erwartet Sie ein dynamisches und motiviertes Team in einem vorwärtsstrebenden Unternehmen.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise per E-Mail, richten Sie bitte an Esther Miesch.



Hauptstrasse 40
4450 Sissach
T +41 61 971 85 11
F +41 61 971 85 12
emiesch@miesch-personal.ch
www.miesch-personal.ch



Wir sind ein innovatives und lebhaftes Ingenieurbüro mit Sitz in Pratteln, das als Dienstleister in der Pharmaindustrie bestens bekannt ist.

In Festanstellung suchen wir per sofort eine

Assistentin der GL (100%)

Sie sind die Schaltzentrale unseres 40-köpfigen Unternehmens und halten die administrativen Fäden in der Hand. Sie bedienen freundlich und hilfsbereit unsere Kunden, entlasten den Geschäftsleiter in loyaler und vertrauensvoller Zusammenarbeit und unterstützen unsere Mitarbeiter in der Abwicklung ihrer Projekte.

Um wirkungsvoll die hohen Anforderungen erfüllen zu können, sollten Sie die folgenden Erfahrungen mitbringen: Stilsichere Deutsch- und Englischkenntnisse, abgeschlossene KV-Ausbildung, Teamfähigkeit, Abrechnung von Arbeitszeitkonti, administrative Personalführung und die Bearbeitung des Versicherungswesens.

Sie sind ca. 33-40-jährig, haben mindestens 6 Jahre Berufserfahrung, verfügen über gute PC-Kenntnisse, insbesondere mit den Programmen Office, Windows 7 und Filemaker.

Gerne erwarten wir Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form mit Zeugnissen und einem Lichtbild an:

h.freudig@pharmatronic.ch



CH-4133 Pratteln, www.pharmatronic.ch

Top-aktuelle Stellen!

UNIVERSALJOB

Universal-Job AG · Marktplatz 30 A · 4051 Basel
Telefon 061 260 98 98 · basel@universal-job.ch · www.universal-job.ch

Div. Grossprojekte auf dem Platz Basel erfordern Ihre Unterstützung!!!!

Gesucht sind: Automatiker/in, Bauleitender Monteur Elektroinstallationen, Bauleiter/in, Baupolier, Bodenleger/in, Dachdecker/in, Elektroinstallateur/in, Elektroplaner/in, Elektropraktiker/in, Elektro-Projektleiter/in, Gebäudeautomation, Gebäudetechnikplaner/in HLK, Gipser/in, Haustechnikplaner/in HLK, Heizungsmonteur/in, Hochbauzeichner/in, Isolierspenger/in, Kältemonteur/in, Maler/in, Maurer/in, Metallbauzeichner/in, Metallbaukonstrukteur/in, Montage-Elektriker/in, Sanitärinstallateur/in, Schaler/in, Schreiner/in, Schweisser/in, Spengler/in, Zimmermann etc.

Der Personalberater, der sich für Sie einsetzt! **Andres Meier** / a.meier@universal-job.ch



Andreas Meier