



Fürsprecher erleichtern beruflichen Aufstieg

Wer erfahrene Kollegen oder Chefs als Fürsprecher gewinnt, hat einen entscheidenden Vorteil: Die eigenen Leistungen werden nicht mehr übersehen.

Susanne Wieseneder:
„Finden Sie heraus, wo die Top-Führungskräfte sind.“
Herbert Schweiger:
„Die Chemie muss stimmen“



Wien. Da leistet man gute Arbeit, aber es bemerkt keiner – mit diesem Problem schlagen sich unzählige Jungtalente herum. Im Alleingang ist es schwierig, andere im Unter-

nehmen auf die eigenen Leistungen aufmerksam zu machen. Profis raten daher, sich Fürsprecher zu suchen: Erfahrene Mitarbeiter, die die jungen als Mentoren unter ihre Fit-

gelernt. Die „Chemie“ müsse dabei aber passen.

Den Chef ansprechen

Schweiger rät dazu, aktiv die Verbindung aufzubauen. „Ich glaube, die Manager-Generation in meinem Alter ist gerne bereit, mit der jüngeren Generation zusammenzuarbeiten. Ich habe mich sehr gefreut, dass etliche Mitarbeiter auf mich zugekommen sind und sich mit mir zusammensetzen wollten. Nicht nur um übers Geschäft zu reden, sondern auch über ihre Person: Was sie bis jetzt gemacht haben und wo sie sich hinentwickeln wollen.“

Von
MELANIE MANNER
m.manner@wirtschaftsblatt.at

liche nehmen.

Doch woher nehmen? Coach Susanne Wieseneder rät: „Finden Sie heraus, wo die Top-Führungskräfte sind, mit denen jeder zusammenarbeiten möchte. Schauen Sie, dass Sie mit Ihnen ein gemeinsames Projekt machen. Zeigen Sie Ideenreichtum, soziale Kompetenz und Professionalität.“ Auch im Leben von Herbert Schweiger hat es immer wieder Fürsprecher und Mentoren gegeben. Der Chef von Microsoft Österreich nennt etwa seinen ehemaligen Vorgesetzten Franz Janda, aber auch Norbert Zimmermann, Chef von Berndorf.

„Wenn ich Leute getroffen habe, die interessant sind, von denen ich auch viel lernen kann, habe ich versucht, eine Beziehung aufzubauen.“ Das müsse nicht jemand im Unternehmen sein. Zimmermann hat er etwa beim Tennis kennen

Doch wie können Mitarbeiter das Interesse von Fürsprechern gewinnen? Markus Dekan, Ex-Geschäftsführer von Fujitsu Siemens, weiss: „Es ist eine diffizile Situation, die für Neueinsteiger sicher schwierig ist. Man muss sich Kommunikationstechniken für den Small Talk aneignen.“ Am besten geht es im informellen Rahmen, zum Beispiel im Aufzug. „Möglich wäre zum Beispiel: Haben Sie schon gehört, das Projekt ist gut gelungen.“ Schliesslich rät jeder gerne eine gute Nachricht. Peinlich ist dagegen ein „Schaut, was ich geschafft habe“, sagt Wieseneder. „Ich könnte stattdessen die Geschichte erzählen, wie ich zu meiner Erfolgsdeje gekommen bin.“