


Engagement für 50plus

A full-page photograph of Samuel Stalder, a man with a beard and dark hair, wearing a dark grey blazer over a dark t-shirt and dark trousers. He is leaning against a brick wall with his arms crossed, looking towards the camera. The background is a blurred urban street scene.

Samuel Stalder betreibt ein Stellenportal für über 50-Jährige. Mit diesem Angebot deckt der Jungunternehmer und ehemalige KV-Absolvent eine Nische ab.



Andrea Söldi



Michele Limina

«Bei uns inserieren nur Firmen, die ältere Arbeitnehmer zu schätzen wissen, und einen gesunden Generationenmix anstreben.»

Er ist gerade mal 36 Jahre alt und in der digitalisierten Welt aufgewachsen. Damit befindet sich Samuel Stalder in einer grundlegend anderen Lebensphase als seine geschäftliche Zielgruppe: Der Jungunternehmer hat eine Stellenplattform für Menschen ab 50 geschaffen, die seit dem Sommer 2016 online ist. «Für über 50-Jährige ist es oft schwierig, eine neue Stelle zu finden», weiss der Winterthurer. «Vorurteile gegenüber älteren Arbeitnehmern halten sich hartnäckig, obwohl die meisten Menschen heutzutage bis über das Pensionsalter hinaus gesund und leistungsfähig sind.»

ZWISCHEN ÄNGSTEN UND ZUVERSICHT

Was es heisst, mit bald 60 seinen Job zu verlieren, hat Stalder bei einem nahen Verwandten hautnah miterlebt. Trotz guter Qualifikationen und langjähriger Erfahrung hat dieser erst nach zahlreichen Bewerbungen und Absagen schliesslich nochmals eine Anstellung gefunden. Zur Geschäftsidee trugen zudem zahlreiche Medienberichte bei. Das Thema 50plus war gerade sehr präsent, als sich Stalder vor vier Jahren eine berufliche Auszeit nahm. Aufgrund von Umstrukturierungen hatte er seine Stelle als Geschäftsführer beim digitalen Immobilien-Portal home.ch verloren. Zuvor hatte der KV-Absolvent und Medienfachmann während einiger Jahre Erfahrungen bei den Tamedia-Stellenportalen Jobwinner und Alpha gesammelt.

An Branchenkenntnissen fehlte es ihm also nicht. Trotzdem war der Auf-

bau seines eigenen Geschäfts kein Spaziergang. «Sich selbstständig zu machen, ist ein grosser Aufwand und mit vielen Auf und Abs verbunden», hat Stalder erfahren. Und man müsse bereit sein, einige Lektionen zu lernen. So hat er zum Beispiel letztes Jahr ein Callcenter engagiert, um Firmen zu akquirieren, die auf seiner Webseite inserieren. Dies kostete ihn mehrere Tausend Franken. Gebracht hat es ihm aber kaum etwas. «Letztes Jahr bin ich finanziell durch die Wüste gegangen», blickt Stalder zurück. Er habe zum Teil vom Ersparten gelebt. Als sich dann noch Nachwuchs ankündigte, sei er schon etwas besorgt gewesen, räumt der Vater einer einjährigen Tochter ein. Dann zuckt er mit den Schultern: «Straucheln gehört dazu.» Er habe viele schlaflose Nächte verbracht und manchmal fast aufgegeben, wenn es mal eine Woche lang harzig lief. Doch sobald ein Erfolg eintrat, wenn etwa eine neue Firma ein Stelleninserat schaltete, gab ihm das wieder Mut und Auftrieb. Während er anfangs noch für die Vergleichsseite Comparis arbeitete und sich nur in der Freizeit mit seinem Projekt beschäftigte, widmet er sich diesem seit zwei Jahren vollamtlich. Um die Spesen tief zu halten, hat er seinen Arbeitsplatz in einem Co-Working-Space in der Nähe des Bahnhofs Winterthur eingerichtet. Dies ermöglicht ihm auch etwas Distanz von zu Hause und zuweilen eine Kaffeepause mit anderen freischaffenden Leuten.

Zu Beginn seines Wagnisses suchte er hin und wieder den Kontakt zur Start-up-Szene. Er besuchte Info-Veran-

staltungen und tauschte sich an Netzwerk-Apéros mit anderen Jungunternehmern aus. Diese Angebote seien vor allem für ganz Unerfahrene nützlich, findet Stalder. «Mir haben sie nicht so viel gebracht.» Sehr wichtig war ihm aber die Unterstützung seiner Partnerin, einer Arbeits- und Organisationspsychologin. «Sie ist meine härteste Kritikerin und holt mich immer wieder auf den Boden zurück», erzählt Stalder lächelnd. Kehrt er zum Beispiel euphorisch von einem Meeting zurück, bei dem ihm Firmen Hoffnungen gemacht hatten, so erkundigte sich seine Partnerin nüchtern und pragmatisch: «Und wo ist der Vertrag?» Tatsächlich wurde er viele Male hingehalten. Vor allem von grösseren Betrieben, bei denen die Entscheidungswege lang und kompliziert sind. Unterdessen fokussiert Stalder stärker auf kleinere und mittlere Unternehmen. Sein Einkommen besteht aus den Gebühren für die Ausschreibungen. Für Stellensuchende ist die Dienstleistung umsonst. «Von ihnen etwas zu verlangen, wäre unethisch», findet der Geschäftsführer. Er erhalte auch keine Vermittlungskommission.

DIE QUALITÄTEN VON ÄLTEREN ERKENNEN

Mit seinem Angebot deckt der Jungunternehmer eine Nische ab. Auf dem Schweizer Markt seien zwar über 100 verschiedene Online-Stellenportale aktiv, hat er recherchiert. Darunter sind solche, die sich speziell an Studierende, Mütter oder Menschen mit Behinderung richten, an Lehrpersonen, Handwerker, Juristen oder andere Berufsgruppen. «Im Ü-50-Bereich bin ich praktisch konkurrenzlos», freut sich Stalder und unterstreicht die Vorteile einer spezialisierten Plattform: «Bei uns inserieren nur Firmen, die ältere Arbeitnehmer zu schätzen wissen, und einen gesunden Generationenmix anstreben.» In der Regel spricht er höchstpersönlich bei den Verantwortlichen vor und versucht, sie vom Wert der Generation 50plus zu überzeugen. «Sie verfügen über enorm viel Wissen und Erfahrung, sowohl für die Arbeit als auch im sozialen Umgang», weiss der

Unternehmensgründer. Auch Verantwortungsbewusstsein, Gelassenheit in Stresssituationen, Loyalität sowie Identifikation mit dem Unternehmen seien bei den sogenannten Babyboomern oder Best Agers besonders ausgeprägt. Zudem sei der Arbeitsmarkt auf diese Gruppe angewiesen: Um die Zuwanderung aus dem Ausland zu reduzieren, wie es auf politischer Ebene angestrebt wird, braucht es genügend einheimische Arbeitskräfte. Und auch die demographische Entwicklung mit einem Einbruch bei den jüngeren Jahrgängen legt nahe, dass ältere nicht vorzeitig aus dem Arbeitsleben aussteigen sollten.

«Wenn die Gestaltung nicht ansprechend ist oder das Foto veraltet, hat man von vornherein keine Chance.»

Unterdessen inserieren bereits über 80 Unternehmen verschiedenster Branchen auf work50.ch, darunter so bekannte wie das Universitätsspital Zürich, die Bundesverwaltung, die Securitas Gruppe und die Axa Versicherung. Eine der ersten Firmen, die Stalder gewinnen konnte, war das Möbelhaus Ikea. Das schwedische Möbelhaus schreibe seine Vakanzen heute ausschliesslich bei ihm aus, freut sich Stalder, und habe bereits zahlreiche neue Mitarbeitende eingestellt. Wie hoch die Erfolgsquote auf seiner Plattform generell ist, kann er jedoch nicht sagen, weil er in der Regel nichts von neu abgeschlossenen Arbeitsverhältnissen erfährt.

Seit einigen Monaten pflegt Stalder eine Zusammenarbeit mit dem Kaufmännischen Verband Winterthur. Dieser betreibt ein Weiterbildungsprogramm, das sich speziell an Menschen ab 40 richtet, und verlinkt sein grosses Seminarangebot mit [work50](http://work50.ch). Gegen eine finanzielle Entschädigung vermittelt Stalder dem Verband zudem Personen, die von dessen Career Services

profitieren könnten. Stellensuchende schalten in der Regel ihre Bewerbungsunterlagen auf der Plattform auf. Mittlerweile sind über 3200 Profile hinterlegt, die auch der Betreiber einsehen kann. «Viele davon sind suboptimal», weiss der erfahrene Fachmann. «Wenn die Gestaltung nicht ansprechend, das Foto veraltet oder der Lebenslauf unübersichtlich sind, hat man von vornherein keine Chance.» Stalder ruft die Betroffenen dann jeweils an und macht sie auf die Mängel aufmerksam. «Das braucht viel Fingerspitzengefühl.»

NIE MEHR INS GROSSRAUMBÜRO

Unterdessen kann er von seiner Innovation leben und bald will er auch jemanden einstellen, um neue Firmen zu gewinnen. Doch hinter dem Erreichten steckt viel Arbeit. Rund 60 Stunden pro Woche seien es in der Regel schon, schätzt der Start-up-Gründer. Wertvoll sei, dass er seine Zeit so frei einteilen kann. Am Montag betreut er regelmässig sein Töchterchen und bei schönem Wetter macht er auch mal früher Feierabend. Dafür arbeitet er häufig bis spät in die Nacht hinein und an den Wochenenden. Viel Freizeit bleibt da nicht. Keine Abstriche macht der begeisterte Eishockey-Spieler aber beim Sport: Das dreimal wöchentliche Training ist ihm heilig. «Da kann ich gut abschalten.» Und sowieso: Auf neue, kreative Ideen komme man meist nicht dann, wenn man angestrengt danach sucht, sondern viel eher, wenn man sich mal vom Bildschirm löst.

Trotz all der Arbeit, trotz Unsicherheiten und finanzieller Risiken bereut der Geschäftsgründer seinen Entscheid nicht. Kürzlich hat er sich wieder einmal mit seinen früheren Arbeitskollegen zum Mittagessen getroffen. Danach zeigten sie ihm ihr Grossraumbüro in einem schicken Neubau. «Die Leute sassen dicht nebeneinander und der Geräuschpegel war beträchtlich», erzählt Samuel Stalder und greift sich dabei an den Hals. «Ich habe eine Enge gespürt», sagt er. «In diesem Moment wusste ich: Das will ich nie mehr.»

www.work50.ch

✕

**PACKEN
SIE IHRE
ZUKUNFT
MIT EINEM STUDIUM
AN DER HSR.**

Bachelorstudium «Wirtschaftsingenieurwesen»

- Analysieren Sie Trends und Märkte
- Planen Sie die Einführung von neuen Produkten
- Optimieren Sie die Prozesse in Einkauf, Produktion und Vertrieb

Auch die Industrie braucht Kaufleute wie Sie.

> hsr.ch/wing

Nächster Infotag
am 3. November 2018
hsr.ch/infotag



HSR

HOCHSCHULE FÜR TECHNIK
RAPPERSWIL

FHO Fachhochschule Ostschweiz

KUONI | Cruises

- Wir kennen viele Schiffe persönlich
- Wir bieten über 20'000 Schiffsreisen
- Buchen Sie bequem online unter www.kuonicruises.ch

**5%
Mitglieder-
vorteil***

**Wir sind Ihre Experten für Hochsee-
und Expeditionskreuzfahrten weltweit.**



*Infos für Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes unter www.kfmv.ch/kuonicruises

www.kuonicruises.ch

BERATUNG & BUCHUNG:

Kuoni Cruises, Herostrasse 12, 8048 Zürich
Tel. 044 277 52 00, info@kuoni-cruises.ch