

iPad 2

Jetzt surfen Telekom Kunden zum Nulltarif!



Jetzt für monatl.
0,- €¹
zusätzlich auf dem iPad 2 surfen!

Sie haben schon einen Complete Mobil Tarif?

- Nutzen Sie die Daten-Flat Ihres Tarifs auch auf dem iPad 2
- Unterwegs im Mobilfunknetz des Testsiegers

Das iPad 2: Jetzt neu in Ihrem Telekom Shop!



Erleben, was verbindet.



TM und © 2011 Apple Inc. Alle Rechte vorbehalten.
1) MobilSIM ist u.a. in den Tarifen Call, Call & Surf, Mobil und Complete Mobil buchbar. Der einmalige Bestellungspreis beträgt 30,- €! Für alle Karten gelten die Vereinbarungen des Telekom Mobilfunk-Vertrags unter gemeinsamer Nutzung der dem Mobilfunkvertrag zugehörigen Rufnummer. Zwischen MobilSIM-Karten kann nicht telefoniert werden; abgehende Gespräche können jedoch parallel von allen MobilSIM-Karten geführt werden. SMS- und MMS-Dienste sind grundsätzlich von jeder MobilSIM-Karte möglich, können jedoch immer nur von einer Karte genutzt werden. Pro bestehendem Telekom Mobilfunk-Leistungspreis sind max. 2 MobilSIM-Karten zu buchen.



René Mägli und seine Powerfrauen

Foto: Rainer Wildhaber

Allein unter Frauen

Ein Schweizer Reeder treibt die Frauenförderung auf die Spitze: René Mägli stellt keine Männer ein. Und der Laden läuft.

Von Inge Kloepfer

Männer. Aber den hat er doch schnell wieder entlassen. „Immer wenn er etwas nicht verstand, verschwand die Unterlage in seiner Schublade“, sagt Mägli rückblickend. Männer fragten eben nicht gerne, schon gar nicht kluge Frauen. Eine geschäftsschädigende Verschwendung von Ressourcen.

Es geht ziemlich gut. „Die Ladies haben dieses Unternehmen zu dem gemacht, was es heute ist“, konstatiert Mägli trocken – zu einer unablässig wachsenden Agentur, die Jahr für Jahr 25 Prozent mehr Fracht vermittelt. Mägli ist der Chef der rund 100 Frauen, die im Zentrum der Schweizer Handelsstadt Basel auf drei schlichten Bürotagen schnell, effizient und vor allem akribisch arbeiten.

ich etwas anderes kennenlernen“, sagt Di Geronimo. Sie wechselte zu einem großen Lebensmittelkonzern, baute ein Sales Office in Basel auf und kehrte doch nach zwei Jahren zu ihrem alten Arbeitgeber zurück. Aus Sehnsucht, gesteht sie.

Dabei seien seine Damen durchaus ehrgeizig, sagt Mägli, streben nach neuen Herausforderungen. Die verbreitete Ansicht, dass das weibliche Geschlecht Verantwortung scheut, kann er nicht bestätigen. „Allerdings muss man ihnen manchmal mehr zutrauen als sie sich selbst.“ Patrizia Di Geronimo hat von Mäglis Vertrauen enorm profitiert. Er machte sie zur Finanzchefin – ohne Vorkenntnisse. Er setzte sie neben sich ins Großraumbüro und brachte ihr Schritt für Schritt bei, was sie für den Job brauchte. „Da er sehr gut erklären kann, ging es ziemlich schnell“, sagt sie lächelnd. Der Erfolg gilt Mägli recht. Seine Agentur wächst ununterbrochen. Noch in diesem Jahr werden mehr als zehn neue Angestellte dazukommen. Darunter seit langem wieder ein Mann, der seinen Posten am entzogenen Containerterminal in Basel bezieht wird.

Seine Agentur gehört zu MSC, der Mediterranean Shipping Company, die riesige Kreuzfahrtschiffe zu den bekanntesten Küstenmetropolen dieser Welt schickt. Dass die Reederei außerdem mit 452 Containerschiffen zu den größten auf dem Globus zählt, weiß kaum jemand. MSC operiert über ein Netz von Agenturen, die ihre Transportdienstleistungen an die Kunden vermitteln. Eine dieser Agenturen ist die von René Mägli.

„Nur mit Frauen zusammenarbeiten ist für mich perfekt. Schließlich habe ich den direkten Vergleich.“ Auf die Macht- und Statuskämpfe mit Männern in den großen Konzernen könne sie verzichten. „Hier fällt das alles weg. Wir Frauen konzentrieren uns auf die Arbeit.“

Schiffbuchungen sind hektisch, die Tage wenig planbar. Baumwolle, Kakao, Kaffee oder Weihnachtsgeschenke aus China müssen

Genauso wirkt es auch, wenn man durch die Büros wandert. Sie sind offen, keine Mitarbeiterin hat ein eigenes Zimmer, nicht mal der Chef. Jüngere und ältere Frauen der verschiedensten Nationalitäten sitzen hinter ihren Rechnern und disponieren, handeln, knüpfen Kontakte, buchen Überweisungen.

„Fast entschuldigend erklärt der Schweizer, warum er nicht auch noch eine Chefin an die Spitze gesetzt hat, sondern als einziger Mann unter rund 100 Frauen geblieben ist: „Verzeihen Sie, aber ich bin nun einmal der, der das Unternehmen vor 30 Jahren gegründet hat.“ Sein Unternehmen ist einzigartig in Europa, so besonders, dass sich schon die Wissenschaft mit der eigenwilligen Personalpolitik des Gründers beschäftigt.



Am Telefon haben es die Mitarbeiterinnen meist mit männlichen Kunden zu tun.

Auch die Gewerkschaften nahmen ihn aufs Korn; sie fürchteten, Mägli stelle Frauen vor allem ein, um den Lohn zu drücken. Doch da lagen sie falsch. Die Mitarbeiterinnen wurden schon ausführlich befragt, was sie davon halten, nur unter ihresgleichen zu arbeiten. Das Ergebnis: Die Mehrheit vermisst die Männer kaum – desto weniger, je länger sie im Betrieb sind. „Dazu muss man aber sagen, dass das Speditionen- und Containergeschäft von Männern dominiert ist“, sagt Mägli. „Die Ladies haben es weitgehend mit männlichen Kunden zu tun.“

Geschäftigkeit liegt in der Luft, dabei ist es unglaublich ruhig. Kein Geschmatzer oder Gelächter, allenfalls ein freundliches Hallo.

schnell verschiff wird. Das Geschäft schwankt mit den Märkten, das Güteraufkommen mit der Saison. Kaum eine Mitarbeiterin weiß am Abend, was der nächste Tag bringt. „Da geht es zu wie an der Börse“, sagt Mägli. Für dieses Geschäft bräuchten Frauen die richtigen Eigenschaften mit, findet er. Sie seien enorm belastbar, könnten schnell Entscheidungen treffen und Prioritäten setzen. Sie verhedderten sich nicht in Machtkämpfen, sprächen sich besser ab und trauten sich, Wissenslücken zuzugleichen.

Es gibt Frauen, die seit mehr als zwei Jahrzehnten in Mäglis Diensten stehen und noch erfüllt haben, wie die letzten Männer die Agentur verlassen. Abteilungsleiterinnen sind hier von Assistentinnen nicht zu unterscheiden, bei Mägli gibt es keine Insignien von Macht und Status. Er selbst braucht sie auch nicht, weder eine Sekretärin noch einen übergroßen Schreibstisch.

Die Einstellungspolitik des Basler Unternehmers ist das Ergebnis langjähriger Beobachtungen: „Ich habe mich oft gewundert, dass unter meinen Mitarbeitern immer nur die Männer an Verantwortung gewannen. Die Frauen hingegen in der Rolle der Assistentinnen verharren.“ Er entließ seinen Vizeleiter – ohne Begründung, das war in der Schweiz seinerzeit möglich. Andere gingen von selbst. Die Frauen übernahmen einfach die Arbeit ihrer männlichen Kollegen. Und das Geschäft lief besser als zuvor.

Bei Mägli bestimmt jede Mitarbeiterin selbst, wie viel sie arbeiten möchte. 80 oder 100 Prozent oder nach der Geburt ihres Kindes erst mal nur 40. Viele Mütter sind schnell wieder bei 100 Prozent. Meetings finden in der Agentur grundsätzlich vormittags statt. Spätestens um 19 Uhr gehen die Letzten nach Hause. Überstunden macht niemand, die berufstätigen Mütter hätten dafür gar keine Zeit.

Das finden auch die Frauen. Patrizia Di Geronimo ist die Finanzchefin. „Head Key Account Management & Finance“ steht auf ihrer Visitenkarte. Sie ist gerade 24 Jahre alt. Mit 15 begann sie eine Lehre bei Mägli, nach drei Jahren wurde sie übernommen und blieb weitere drei Jahre. „Dann wollte

Bei Mägli bestimmt jede Mitarbeiterin selbst, wie viel sie arbeiten möchte. 80 oder 100 Prozent oder nach der Geburt ihres Kindes erst mal nur 40. Viele Mütter sind schnell wieder bei 100 Prozent. Meetings finden in der Agentur grundsätzlich vormittags statt. Spätestens um 19 Uhr gehen die Letzten nach Hause. Überstunden macht niemand, die berufstätigen Mütter hätten dafür gar keine Zeit.

Eine Quote lehnt der Reeder ab, obwohl er sie überfällig hätte. „Als Schweizer bin ich von Natur aus gegen Gesetze“, sagt er. Schließlich ist seine Einstellungspolitik alles andere als Altruismus. Sie soll das Geschäft voranbringen – nicht mehr und nicht weniger.