

Ein «grausamer Überlebenskampf» mit einschneidenden Konsequenzen

Seine Diplome und Erfahrungen seien ihm ähnlich wertlos vorgekommen wie die Aktienpapiere der an der Börse abgestürzten Firmen, sagt Eric Vuillemin, der mit 50 Jahren die Stelle verloren hat. Heute arbeitet der ehemalige Manager teilweise als Hausmann, teilweise in befristeten Projekten. Er ist stolz auf den Weg, den er zurückgelegt hat.

INTERVIEW:
MATHIAS MORGENTHALER

Herr Vuillemin, Sie haben in den Sechzigerjahren eine Lehre als Elektromechaniker gemacht. Bereuen Sie es heute, diese Ausbildung gewählt zu haben?

ERIC VUILLEMIN: Nein, ganz und gar nicht. Die Technik hat mich sehr fasziniert – und sie hat den grossen Vorteil, dass sie eine sehr internationale Angelegenheit ist. So konnte ich schon in einem frühen Stadium meiner Laufbahn in Deutschland, England und Kanada arbeiten und nebst meiner Heimatstadt Genf und der Muttersprache Französisch weitere Sprachen und



Eric Vuillemin: «Mir warschleierhaft, was ich machen sollte, als ich merkte, dass der Markt mich nicht mehr brauchte.»

Kulturen kennen lernen. Später spezialisierte ich mich auf die Bereiche Beratung und Schulung. Die Technik lag mir weiterhin am Herzen, aber ich bewegte mich immer näher zu den Menschen, die sie anwenden sollten. Sie zu führen und zu schulen, mich darum zu kümmern, ob sie bei ihrer Arbeit glücklich sind, das schien mir meine Lebensaufgabe zu sein.

Diese Tätigkeit wurde mit dem Börsencrash Ende 2001 jäh unterbrochen...

Ja, die Telekomindustrie, in der ich damals tätig war, fiel in ein

grosses Loch. Der Weltkonzern, bei dem ich angestellt war, hatte damals gerade eine neue Firma mit 30 000 Angestellten gegründet, ich sollte mich in der Westschweiz um das neue Geschäftsfeld kümmern und Kunden betreuen. Dann fiel das Ganze wie ein Kartenhaus innerhalb weniger Monate in sich zusammen. Erst musste ich eigenen Mitarbeitern kündigen, dann erhielt ich selber vom «Chef Europa» die Kündigung, vier Wochen später hatte auch dieser die Stelle verloren. Damals setzte der grausame Überlebenskampf in dieser Branche ein, der noch heute andauert.

Die Kündigung traf Sie offenbar nicht unvorbereitet.

Ich sah das kommen, weil ich die Budgetzahlen genau kannte. Dennoch war es sehr schmerzvoll, von einem Tag auf den andern Schluss zu machen. Immerhin hatte ich eine kleine Firma auf die Beine gestellt, ein Team aufgebaut und mein Bestes gegeben. Ich tat mich schwer, mit diesem Schmerz umzugehen. Man lädt leicht Schuld auf sich in einem solchen Moment und entwickelt destruktive Tendenzen. Mir war völlig schleierhaft, was ich mit 50 Jahren machen sollte, nun, da der Markt

mich offensichtlich nicht mehr brauchte. Meine schönen Diplome und die vielen Erfahrungen kamen mir gleich wertlos vor wie die Aktienpapiere jener Firmen, die an der Börse abgestürzt waren.

Was haben Sie unternommen?

Man neigt in solchen Situationen dazu, das Falsche zu tun. Ich war da keine Ausnahme. Ich suchte wie verzweifelt eine Stelle, rief überall an und fragte, ob man nicht eine Stelle für mich hätte. Es ist sehr erniedrigend und wenig aussichtsreich, auf diese Weise zu betteln. Erfolgversprechender wäre es zu warten, bis man weiss, was man anzubieten hat und wo dafür eine Nachfrage bestehen könnte. Es ist aber sehr schwierig, sich diese Zeit zu nehmen. Ich setzte mich nicht nur selber unter Druck, sondern war auch unter Druck, weil ich mit den Arbeitslosengeldern meine vierköpfige Familie nicht länger ernähren konnte.

Glücklicherweise habe ich meine Frau frühzeitig gewarnt, so dass sie sich auf eine erneute Erwerbstätigkeit vorbereiten konnte.

Sahen Sie in Ihrer neuen Situation auch Vorteile?

Ja, ich hatte plötzlich viel Zeit, Versäumtes nachzuholen. Die ersten drei Monate hatte ich nichts davon, weil ich völlig verloren war – es war für mich eine ziellose Reise durch die Dunkelheit. Danach aber fing ich mich auf, ich begann, Freunde zu besuchen und Firmen zu besichtigen. Oft ist es ja paradox: Als Arbeitender hat man kaum Zeit für Freunde – wenn man arbeitslos wird, verzichtet man dann aus Scham auf jegliche Kontakte. Ich ging nach drei Monaten sehr offen auf die Leute zu. Schliesslich lernte ich die Firma PromoveTM kennen, die mir bei der Standortbestimmung half und mir ein neues Beziehungsnetz erschloss.

Wussten Sie immer, dass Sie fremde Hilfe annehmen würden?

Nein, ich glaubte zuerst, ich sei alleine stark genug. Dann merkte ich plötzlich, dass ich Hilfe brauchte, dass ich trotz eidgenössischer Marketing- und Verkaufsausbildung ausser Stande war, mich selber zu verkaufen. Ich hatte beruflich und privat alles Mögliche verkauft, aber für mich selber konnte ich schlecht werben. Da war eine Scham, die ich überwinden musste, weil mir schon als Kind eingetrichtert worden war, dass man bescheiden und diskret zu sein habe.

Bei Bewerbungen ist diese Haltung wenig hilfreich.

Genau. In den ersten sechs Monaten bewarb ich mich um 90 Stellen und wurde bloss zweimal zu

Gesprächen eingeladen. Im zweiten Halbjahr, nachdem ich an mir gearbeitet und das Bewerbungsverfahren bei PromoveTM durchgespielt hatte, schrieb ich nur noch 30 Bewerbungen, wurde aber 15-mal zum Gespräch eingeladen, obwohl ich in Konkurrenz zu bis zu 200 Mitbewerbern stand. Das zeigt, wie wichtig es ist, sich selber gefunden zu haben, bevor man sich in den Arbeitsmarkt stürzt.

Dennoch haben Sie bis heute keine neue Stelle gefunden.

Doch, aber eine andere Art von Stelle. Ich arbeite derzeit drei Tage pro Woche projektbezogen für verschiedene Firmen. Ich bedaure es keineswegs, nicht sofort wieder eine Hundertprozentstelle gefunden zu haben, denn ich habe viel über mich und den Prozess, den ich durchgemacht habe, gelernt. Ich bin sehr stolz, dass meine Familie weiterexistiert, dass meine Frau eine gute Stelle hat und ich selber erfahren habe, wie schwierig es ist, zuhause zurückzubleiben und allein die Hausarbeit zu erledigen. Auch meine beiden erwachsenen Kinder haben begriffen, dass man kämpfen muss, um etwas zu erreichen. Diese Situation hat uns näher zusammengebracht und flexibler gemacht – ich bin sicher, dass wir alle davon profitieren werden.

Kontakt

Tel. 022 707 86 76 oder
eric.vuillemin@promoveTM.ch