

## FORTBILDUNG

## Mentoring – Pas de deux zum Erfolg



*Mentoring: Auf den Partner einstellen und ihm vertrauen – wie beim Tanzen.*

**DER BERUFLICHE WERDEGANG KANN SO MANCHE HOHE HÜRDE AUFWEISEN. GUT, WENN MAN DANN EINEN MENTOR HAT, DER WEISS, DASS MAN AUS STEINEN, DIE IM WEG LIEGEN, AUCH ETWAS NEUES ERSCHAFFEN KANN. DIES GILT AUCH FÜR DIE SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT.**

**MR.** Beim Mentoring muss man sich auf den Partner einstellen und ihm vertrauen – wie beim Tanzen. Facebook-Gründer Mark Zuckerberg hatte Tipps von Apple-Genie Steve Jobs; Microsoft-Erschaffer Bill Gates sprach mit der Investorenlegende Warren Buffet – Hilfestellungen und Rat von erfahrenen Profis in der Berufswelt sind manchmal matchentscheidend.

Auch die hiesige Immobilienbranche setzt auf Mentoring-Programme, wie ein Roundtable-Gespräch Ende Jahr im Kronenhallen-Gebäude am Zürcher Bellevue zeigte.

**«AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE»**

«Es war ein offener Austausch auf Augenhöhe», erzählt Isabelle >>>

Wrase, Director Global Real Estate bei der Lonza AG in Basel. Die Mittdreissigerin arbeitete zuvor bei den Beratungsfirmen EY sowie Wüest Partner, ehe sie zum international tätigen Pharma- und Biotechunternehmen kam und dort nun seit Juli 2016 das Immobiliensegment leitet. Sie ge-



*Regula Pfister,  
Leiterin des  
Mentoring-  
Programms*

steht, dass sie eher zufällig vor einem Jahr zum Mentoring-Programm kam, das von wipswiss - women in property switzerland association erstmals 2015 initiiert wurde. Sie habe grosses Glück gehabt, sagt sie. Denn mit ihrem Mentor Rolf Schneider habe einfach die Chemie von Anfang an gestimmt: «Er hat mich mit offenen Armen empfangen und nie das Gefühl gegeben, dass ich gezogen oder gar erzogen werde. Vielmehr war es ein offener und ehrlicher Austausch. Ich konnte mich ihm in vielen Belangen anvertrauen und er gab mir mit grossem Engagement und auch Herzlichkeit wertvolles Feedback.»

Dass dies eine ideale Konstellation ist, so wie sich Isabelle Wrase als Mentee und Rolf Schneider als Mentor in den vergangenen zwölf Monaten gefunden, getroffen und regelmässig an einem neutralen Ort ausgetauscht haben, sieht auch Regula Pfister, ehemaliges Gemeinderatsmitglied in der Stadt Zürich, langjährige Kantonsrätin und heute Präsidentin der ZFV-Unternehmungen. Sie ist bei wipswiss verantwort-

lich für das aufgelegte Mentoring-Programm und freut sich, auf eine Fortsetzung der Reihe im 2017. «Für wipswiss war es entscheidend, nicht nur Frauen als Mentor zu haben, sondern auch Männer.» Entscheidend sei generell auch, dass es keine Schüler-Lehrer-Beziehung ist. Und vielleicht auch der Mentor zuweilen eine Antwort vom Mentee erhält, die dessen Horizont erweitert, bestätigt der 63-jährige Rolf Schneider, der heute als selbständiger Managementberater tätig ist und unter anderem für eine Stiftung im Immobilienbereich amtiert. «Für mich ist das Mentoring eine Win-Win-Situation gewesen. Beide hatten etwas davon. Es war - und ist - nicht nur eine Einbahn.» Es sei sehr bereichernd gewesen, jemanden wie seine Mentee kennenzulernen, «eine junge Führungskraft auf ihrem Karriereweg zu begleiten».

#### **EINJÄHRIGES MENTORING-PROGRAMM**

Für Regula Pfister ist klar: «Der Schlüssel ist, dass zwei verschiedene Generationen aufeinandertreffen – mit unterschiedlichen Hintergründen in beruflichen Angelegenheiten, aber auch mit einigen Gemeinsamkeiten hier und da.» Der Mentor stellt im positiven Fall einen erfahrenen Unterstützer dar, der mit seinem Erfahrungsschatz zur Seite steht und sowohl bei allgemeinen Fragen als auch bei konkreten Problemen zugänglich ist. Bei wipswiss stehen Mentor oder Mentorin während eines ganzen Jahres zur Verfügung. Doch nach zwölf Monaten muss nicht zwangsläufig Schluss sein. Isabelle Wrase weiss, dass sie sich auch in Zukunft noch des öfteren mit Rolf Schneider austauschen wird und den Kontakt zum lieb gewonnenen «Sparringspartner» nicht missen möchte. «Inhalt und Gestaltung der Mentoring-Beziehung

#### **NACHRICHTEN**

##### **HELVETICA SWISS COMMERCIAL: KAPITAL-ERHÖHUNG GEPLANT**

Anfang Dezember 2016 konnte Helvetica Property Investors die Erstemission des Immobilienfonds Helvetica Swiss Commercial (HSC) mit 77,6 Mio. CHF erfolgreich abschliessen. Seither habe der HSC Fonds für insgesamt rund 100 Mio. CHF drei Liegenschaften im Grossraum Zürich und ein gemischt genutztes Objekt in der Stadt St. Gallen erworben, erläutert Hans R. Holdener, CEO und Managing Partner von Helvetica Property Investors. Nun hat die Fondsleitung beschlossen, im Frühjahr 2017 die erste Kapitalerhöhung unter Berücksichtigung eines Bezugsrechts durchzuführen. Die Grössenordnung: rund 78 Mio. CHF. Das frische Geld soll für den weiteren Aufbau des Portfolios sowie für die Rückführung von Fremdkapital verwendet werden. Weitere Details zur Kapitalerhöhung sollen in den nächsten Wochen publiziert werden.

##### **ZUG ESTATES: 100-MILLIIONEN-ANLEIHE PLATZIERT**

Die Zug Estates Holding AG hat am 24. Januar 2017 eine festverzinsliche Obligationenanleihe im Volumen von 100 Mio. CHF platziert, mit einem Coupon von 0,70 Prozent und einer Laufzeit von fünf Jahren. Der Erlös soll in die weitere Entwicklung des Liegenschaftsportfoliofliessen, teilt die Gesellschaft mit. Bei der Transaktion fungierten Credit Suisse und Bank Vontobel als Joint Lead Manager/Joint Bookrunner. Es wird ein Gesuch für die Zulassung zum Handel der Anleihe an der SIX Swiss Exchange gestellt. Die Liberierung der Obligationenanleihe ist für den 17. Februar 2017 vorgesehen.

## NACHRICHTEN

### INVESTIS: OBLIGATIONEN-ANLEIHE BEGEBEN

Die Investis Holding SA hat eine festverzinsliche Obligationenleihe im Volumen von 140 Mio. CHF platziert (Coupon: 0,25 %; Laufzeit: 2 Jahre). Der Erlös soll für die Ablösung von Hypotheken verwendet werden. Zürcher Kantonalbank, Bank Vontobel und Credit Suisse fungierten als Joint Lead Manager/Joint Bookrunner. Die Zulassung zum Handel an der SIX Swiss Exchange wird beantragt, die Liberierung der Obligationenleihe ist für den 14. Februar 2017 geplant. Die 1994 gegründete Investis investiert in Wohnimmobilien in der Genferseeregion und ist ein schweizweit operierender Anbieter im Bereich Real Estate Services. Das Portfolio wurde per 30. Juni 2016 mit 875 Mio. CHF bewertet.

### LA FONCIÈRE GUT BEHAUPTET

Der Immobilienfonds La Foncière hat im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Performance (Anstieg des Börsenkurses plus Dividende) von 6,35 Prozent erzielt und die Dividende leicht von 20,70 CHF auf 20,80 CHF erhöht. Der Verkehrswert des Immobilienvermögens hat gegenüber dem vergangenen Geschäftsjahr um 61 Mio. auf 1,278 Mrd. CHF zugelegt (+5%). Die Hypothekarschulden sind von 17 auf rund 19 Prozent angestiegen, liegen damit aber immer noch unter der gesetzlichen Limite von 33 Prozent. Insgesamt beträgt das Nettofondsvermögen 904 Mio. CHF, im Vorjahr waren es noch 886 Mio. CHF. La Foncière investiert vorwiegend in der Westschweiz, und Wohnimmobilien machen mit mehr als 60 Prozent den grössten Anteil im Portfolio aus.

hängt von den beteiligten Personen ab und orientiert sich an den individuellen Zielen und Bedürfnissen der Mentees sowie an den Möglichkeiten und Kompetenzen der Mentoren», merkt Regula Pfister an. Eigentlich sei es fast wie eine Beziehung oder Partnerschaft: «Beide Seiten gehen eine auf Freiwilligkeit und gegenseitigem Vertrauen beruhende Partnerschaft ein.» Das funktioniert nicht immer gleich gut – und daher sei auch das erste Treffen grundlegend. Fühle sich der Mentee nicht am Anfang sofort wohl und aufgehoben, sei es angeraten ein neues Gespann zu suchen, das vielleicht besser passt.

### PERSÖNLICHE FEINEINSTELLUNG

Im Mittelpunkt eines Mentoring-Programms sollten die persönliche Weiterentwicklung und der Ausbau der beruflich-fachlichen Kompetenzen stehen, sagt Pfister, die selbst Mentees mit Rat und Tat zur Seite steht, bei beruflichen Zielen und sogar Lebenskonzepten Impulse gibt und Entwicklungswege aufzeigt. «Am Ende des Mentoring-Jahres findet ein Erfahrungsaustausch zwischen den



Mentor  
Rolf  
Schneider

Mentees sowie den Mentoren statt», erläutert Pfister das wipswiss-Konzept. Dieser Anlass ist dann gleichzeitig auch das Kick-off-Meeting für das darauffolgende Mentoring-Jahr, für das wipswiss etwa fünf bis zehn

Mentees einen Mentor zur Verfügung stellt. Oder wie Isabelle Wrase es formuliert: einen «Tanzpartner».



Mentee  
Isabelle  
Wrase

Einen Menschen, der einem hilft, sich richtig zu bewegen und einem auch mal die Gelegenheit zum allein tanzen gibt, um wenig später dann wieder im Pas de deux zu landen. «Das war Gedankenaustausch auf hohem Niveau. Ein Herausfinden der Stellschrauben und des richtigen Finetunings.» Für Rolf Schneider ist es sekundär, ob die Tätigkeitsgebiete von Mentor und Mentee eins zu eins zueinander passen. «Es nützt sicher, wenn der Mentor etwas über den Immobilienbereich weiss, aber dies ist nicht zwingend notwendig. Es geht darum, die Mentee in der Persönlichkeit kennenzulernen und zu sehen, was dieser für seine berufliche Weiterentwicklung braucht.» Für diesen Austausch brauche es ein Vertrauensverhältnis, das man von aussen nicht steuern könne, so Pfister. Das erste von wipswiss vorbereitete Matching ziele dabei zunächst auf die reinen «hard facts». Entscheidend seien in der Folge dann aber vor allem auch die «soft facts». Dabei seien Offenheit und Kritikfähigkeit auf Mentee-Seite grundlegend. Dies ist durchaus ein Spiel mit Risiko, weiss Pfister – doch manchmal entstehen hieraus wichtige Beziehungen und sogar richtige Freundschaften fürs Leben. •