

# STELLEN

GRÖSSTER STELLENMARKT DER ZENTRALSCHWEIZ

NEUE LUZERNER ZEITUNG NEUE URNER ZEITUNG NEUE SCHWYZER ZEITUNG NEUE OBWALDNER ZEITUNG NEUE NIDWALDNER ZEITUNG NEUE ZUGER ZEITUNG

KADERSTELLEN/KAUFMÄNNISCHE BERUFE	1 / 8	SOZIALE / MEDIZINISCHE BERUFE	27
INFORMATIK/MARKETING/WERBUNG	18 / 19	DIVERSE BERUFE	28
TECHNISCHE BERUFE	20	GASTGEWERBLICHE BERUFE	29

## Kapazität gepaart mit Know-how bricht Spitzen

**Flexibilität und entsprechende Strukturen beim Personal sind in Zeiten des schnellen Wandels gefordert; dies, um sich jederzeit an neue, sich immer ändernde Rahmenbedingungen und Situationen anzupassen.**

Den einen macht diese Entwicklung Angst, für die anderen bedeutet es eine Chance. Eine Chance, als freier Mitarbeiter (Freelancer) auf dem Arbeitsmarkt aktiv zu werden und der Nachfrage nach flexiblen Kapazitäten und Spezialisten-Know-how ein Angebot zu präsentieren.

Waren es in der Vergangenheit primär die Werbe-, PR- und IT-Branche sowie Journalismus und Bildung, wo freie Mitarbeiter eingesetzt wurden, so gibt es heute durchaus weitere Aufgabengebiete; beispielsweise im Marketing und Vertrieb.

Dies hat verschiedene Gründe: zum einen die ausgetrockneten Arbeitsmärkte für qualifizierte Mitarbeiter, zum anderen lassen sich fixe Kosten möglichst tief halten, ohne aber auf Spezialistenwissen verzichten zu müssen. Dies trifft beispielsweise bei kleineren Unternehmen in einer Expansionsphase zu. Der Einsatz von Freelancern in



Viele Freelancer waren bisher im Journalismus zu finden, aber immer mehr Unternehmen suchen sich Kapazität und Know-how im Marketing und Verkauf.

KEYSTONE

verschiedenen Unternehmensfunktionen, so bei Marketing- und Verkaufsaufgaben, ist in angelsächsischen Ländern schon länger üblich. Heute denken auch Schweizer Unternehmen darüber nach.

### Betriebliche Vorteile

Wo liegen die Vorteile für die Unternehmen, Freelancer einzusetzen?

### Spezialisierung:

Freie Mitarbeiter beschränken sich in der Regel auf ihre Kernkompetenzen, deshalb sind sie auf ihrem Einsatzgebiet überdurchschnittlich stark. Ein Unternehmen kann somit auf Spezialisten mit entsprechendem Know-how zurückgreifen, und zwar zu flexiblen Konditionen.

### Inspiration:

Zusammenarbeit mit Leuten von ausserhalb des Betriebes ist eine Quelle für neue Ideen, Ansätze und Vorgehensweisen. Zudem wirkt dies der Betriebsblindheit entgegen.

### Leistungsfähigkeit:

Freelancer müssen sich immer wieder von Neuem bewähren. Jede Aufgabe muss überdurchschnittlich gut bewältigt werden. Freelancer brauchen in der Regel ausser einem Projektbriefing und regelmässigen Kontakten keine Führung. Sie führen und organisieren sich selbst.

### Kosteneffizienz:

Mit dem Einsatz von flexiblen personellen Ressourcen können die Personalkosten im Griff gehalten werden. Es werden keine Überkapazitäten aufgebaut. So können beispielsweise die Spitzenbelastungen beim Aufbau von Exportmärkten oder von neuen Geschäftsfeldern mit Freelancern abgedeckt werden.

### Systematik:

Der Freelancer ist ein Garant dafür, dass Projekte systematisch und konsequent vorankommen. Weil Freelancer unabhängig vom immer drängenden Tagesgeschäft arbeiten können.

### Freelancer: Option?

Als freier Mitarbeiter hat man gewisse Vorteile wie freie Zeiteinteilung, freier Arbeitsort, kurze Entscheidungswege usw. Dem steht als Nachteil gegenüber, dass es kein fixes Einkommen gibt. Zudem müssen berufliche Nebenkosten sowie Kosten für Sozialversicherungen selbst getragen werden. Unerlässliche Voraussetzungen für die Arbeit als Freelancer ist die Freude an der Tätigkeit und am Akquirieren von neuen Kunden. Dann spielt ein gutes Zeit- und Selbstmanagement, die Selbstdisziplin und die Fähigkeit, sich täglich zu Höchstleistungen für die Kunden zu motivieren, eine wichtige Rolle.

ROLAND SCHULER

## Zur Person



Roland Schuler (48), aufgewachsen in Luzern, wohnt nun in Sempach. Als eidg. dipl.

Betriebsökonom HWV und eidg. dipl. Marketingleiter ist er seit 10 Jahren freiberuflich in den Bereichen Marketing und Verkauf international tätig; schwergewichtig im Marktaufbau, Vertriebsmanagement und für Abklärungen von Marktchancen auf Auslandsmärkten. Weitere berufliche Stationen: Exportmarketing-Berater, Leiter Vertriebsnetze und Area Sales Manager in einem international ausgerichteten Industrieunternehmen. ju

**Kontakt:** Roland Schuler, Export Marketing Know-how, Gerbegass 6, Sempach; [www.schuler-marketing.ch](http://www.schuler-marketing.ch); [roland@schuler-marketing.ch](mailto:roland@schuler-marketing.ch)

In dieser Rubrik informieren wir über Themen und Neuigkeiten aus dem Arbeitsmarkt.

Adresse:  
Neue Luzerner Zeitung AG  
Rubrik Stellen, Postfach, 6002 Luzern  
Telefon 041 429 52 52  
E-Mail: [verlag@lzmedien.ch](mailto:verlag@lzmedien.ch)  
Redaktion: Marlis Jungo