

Sponsored.



Gabrielle Cacciatore-von Mandach
Gründerin von womenbiz, Unternehmerin

Empowerment und Netzwerk für erfolgreiche Unternehmerinnen

«Ich werde oft gefragt, wie ich es schaffe, all meine Aufgaben als Unternehmerin und mein Privatleben unter einen Hut zu bringen», erzählt Gaby, «meine Antwort lautet: Fokussiere dich auf dein Potenzial und delegiere den Rest!» Das ist das Rezept für beruflichen und privaten Erfolg. Damit das auch andere Frauen ausleben können, hat sie womenbiz ins Leben gerufen. Mit womenbiz steht sie für Female Empowerment ein und will mit ihrem Tun einen positiven Impact auf Wirtschaft und Gesellschaft erzeugen.

womenbiz feiert diesen Juni bereits seinen elften Geburtstag. Gegründet wurde das Unternehmen von Gabrielle Cacciatore-von Mandach, einer gelernten Physio- und Hypotherapeutin. Heute ist sie eine vielseitige Unternehmerin, Keynote-Speakerin und Geschäftsführerin eines medizinischen Zentrums.

Unterstützen, empowern, vernetzen und entlasten

«womenbiz bietet ihnen genau das, was sie brauchen: Self-Leadership, Community, Sichtbarkeit, Erfahrung, Wissen und Skills.» Mit den richtigen Synergien, Impulsen und dem passenden Netzwerk gehen Frauen mutig die nächsten Schritte auf ihrem Erfolgsweg.

Dank Gabys Engagement und Erfahrung können Unternehmerinnen ihr volles Potenzial entfalten, was zu grösserem Erfolg und mehr Zufriedenheit führt. Dies bewirkt finanzielle Unabhängigkeit, positive Veränderungen in der Gesellschaft und macht womenbiz-Frauen zu Vorbildern für die nächste Generation.

Weitere Informationen unter:
womenbiz.ch



WOMENBIZ



Netzwerken ist eine essenzielle Fähigkeit, die über das blosses Sammeln von Kontakten hinausgeht. Es erfordert echtes Interesse und Engagement, um dauerhafte und wertvolle Beziehungen zu knüpfen. Das meist hart erarbeitete Netzwerk ist ein entscheidender Faktor für den beruflichen Erfolg und die persönliche Weiterentwicklung, der sich durch authentische Interaktionen und wohlwollende Zusammenarbeit auszeichnet.

Effektives Netzwerken erfordert eine persönliche Herangehensweise. Sich auf wahllosen Events herumzutreiben, Visitenkarten zu verteilen und Menschen vollzulabern bringt genauso wenig, wie willkürliche Personen auf LinkedIn anzuschreiben. «In unserer anonymisierten und digitalisierten Welt ist es umso wichtiger, dass das persönliche Netzwerken ernst genommen wird, damit es zum Netzwirken kommen kann», bestätigt eine Netzwerk-Expertin. Man muss menschliche Kontakte pflegen, um herauszufinden, wo es gemeinsame Synergien gibt.

So gehts Strategie überlegen

Anfangs macht es Sinn, sich eine Strategie zurechtzulegen und dafür folgende Fragen zu beantworten:

- Was möchte ich mit dem Aufbau meines Netzwerks erreichen?
- Welche wertvollen Kontakte bestehen bereits? Wie kann ich diese ausbauen?
- Welche neuen Kontakte wären nützlich und wie komme ich an sie heran?
- Wie kann ich mich und meine Arbeit in wenigen, aussagekräftigen Worten beschreiben?

Ein zielführendes Netzwerk geht über das eigene Unternehmen hinaus. Externe Kontakte können auf Messen, bei Weiterbildungen und durch Mitgliedschaften in Fachverbänden und Netzwerken geknüpft werden. Unternehmensinterne

Kontakte können durch gemeinsame Mittagessen, Firmenevents und Betriebssport gepflegt werden. Netzwerken kann und sollte sowohl online als auch offline stattfinden. Online kann der Austausch über Karrierenetze wie LinkedIn oder Xing erfolgen. So können alte Kontakte gepflegt oder berufliche Veränderungen von Kontakten verfolgt werden.

Erst geben, dann nehmen

Das Prinzip des Gebens und Nehmens spielt im Netzwerkprozess eine zentrale Rolle. Nicht ohne Grund steht das «Geben» an erster Stelle. Es ist wichtig, andere bei Bedarf zu unterstützen, sie zu vernetzen und ihnen generell wohlwollend gegenüberzutreten. Das Gegenüber spürt authentisches Engagement. Nur so kann die Basis für wirkungsvolle Netzwerkbeziehungen geschaffen werden.

Wer hier und da gibt, erhält laut Expert:innen im richtigen Moment häufig ungefragt Hilfe. «Das Nehmen folgt automatisch, ohne dass eine unmittelbare Gegenleistung erforderlich ist.» Nicht vergessen: Es ist völlig in Ordnung, Unterstützung anzunehmen. Annehmen und unbedingt Danke sagen. Man sollte sich auch nicht scheuen, sein Netzwerk zu fragen: «Kannst du mir helfen?» Oder: «Kennst du jemanden, der mir helfen kann?»

Soft Skills optimieren

Es ist wichtig, eine Vertrauensbasis zum Gegenüber herzustellen. Man sollte sich selbst nicht in den Vordergrund drängen und dem Gegenüber zuhören. Höflichkeit und anständige Umgangsformen sind unerlässlich. Wer offen und interessiert auftritt, gewinnt.

- Bewusstes Auftreten: Es ist wichtig, dass wir uns bewusst sind, welche Message wir beim Netzwerken übertragen wollen. Welche Worte wähle ich? Wie ist meine Stimmlage? Wie trete ich auf? Wie wirke ich? Bei der Selbstpräsentation sollte man den Gesprächspartner:innen alle relevanten Informationen zukommen lassen – ohne ihn/sie mit einem fünfminütigen Monolog zu langweilen.
- Körpersprache lernen: Das Ziel ist, das Gegenüber nicht zu langweilen. Dafür lohnt es sich, die

Körpersprache zu beherrschen. Hat mein Gegenüber noch Interesse an dem, was ich sage? Auch aufmerksames Zuhören ist ein wichtiger Teil des Netzwerkes. Menschen lesen zu können, kann sehr hilfreich sein. So kann ein Gespräch beendet werden, wenn es nicht ankommt – dann hat es nämlich keine Bedeutung. Um echtes Interesse zu spüren und davon zu profitieren, muss man achtsam sein. Letztendlich ist Netzwerken eine Form von Kommunikation. Jeder Kommunikationsskill kann helfen, ein effektives Netzwerk aufzubauen.

- Gezieltes Netzwerken: Netzwerkanlässe sollten bewusst ausgewählt werden, um den maximalen Nutzen daraus zu ziehen – für sich selbst, aber auch für alle anderen Teilnehmer:innen. Welcher Anlass passt zu meinem Vorhaben? Welche Leute können mir helfen? Ausserdem sollte man nie unvorbereitet zu einer Veranstaltung gehen. Welche Leute könnte ich antreffen? Was will ich mit ihnen besprechen?

Kontakte pflegen

Berufliche Kontakte müssen – genau wie private – kontinuierlich gepflegt werden. Wie? Zum Geburtstag oder zur Promotion gratulieren, nützliche Informationen per Mail zusenden, auf interessante Veranstaltungen hinweisen: Solche kleinen Aufmerksamkeiten sorgen dafür, dass man seinen Kontakten wohlwollend im Gedächtnis bleibt. Weniger ist hier oft mehr. Heisst: lieber auf wenige passende Kontakte konzentrieren und langfristig pflegen, als möglichst viele Kontakte zu sammeln.

Ein Netzwerk aufzubauen, erfordert viel Zeit und Geduld, doch seine Kraft ist enorm. Netzwerken bedeutet, sich gegenseitig zu inspirieren und zu entlasten, Energie zu geben und dies mit Freude zu tun. Erfolgsorientierte Menschen umgeben sich mit Gleichgesinnten, die ein ähnliches Mindset haben, die gegenseitige Erfolge feiern und gemeinsam brillieren wollen – stets wohlwollend und unterstützend. So kommt man dem Traumjob oder der angestrebten Position ein Stück näher.

Text **Linda Carstensen**

Brandreport • [CDR divorce.ch](http://CDRdivorce.ch)

Pensionsberechnung bei einer Scheidung oder Trennung

Die finanziellen Aspekte einer Scheidung oder Trennung sind seit einigen Jahren standardisiert. Es ist daher unnötig, für ein im Voraus bekanntes Ergebnis zu viel Geld an Anwalts honoraren auszugeben. Hier die wichtigsten Grundsätze im Überblick:

Existenzminimum

Jeder Erwachsene muss über ein Existenzminimum verfügen können. Wenn die finanziellen Ressourcen dafür nicht ausreichen, muss kein Unterhaltsbeitrag gezahlt werden.

Zwei Präzisierungen: Erstens muss jeder Erwachsene alles machen, um finanziell unabhängig zu sein, da Müssiggang kein Recht ist. Zweitens muss jeder im Falle eines unzureichenden Einkommens sein Vermögen einsetzen, um seinen Unterhaltsverpflichtungen nachzukommen.

Kinder

Kindervorschüsse haben Vorrang vor anderen Unterhaltsbeiträgen (Ex-Ehepartner, volljähriges Kind). Wenn die finanziellen Ressourcen nicht ausreichen, ist die Unterhaltshöhe der verfügbare Betrag, nachdem das Existenzminimum des zahlenden Elternteils gesichert ist. Der Höchstbetrag für Alimente ist der Betrag für den gebührenden Unterhalt des Kindes (wie viel Geld braucht das Kind, um alle Kosten zu decken; auch Freizeit, Ferien, Klavierunterricht usw.), da ein höherer Betrag tatsächlich eine indirekte Finanzierung des anderen Elternteils wäre.

Für Zwischenzustände des Mindest- und Höchstbetrags hat das Bundesgericht ein System entwickelt, das objektiv sein soll (ist es aber nicht), um die Höhe der Kindervorschüsse festzulegen. In Wirklichkeit können diese korrekt geschätzt werden, indem Prozentzahlen des Nettoeinkommens des nicht betreuenden Elternteils ansetzen: 17 Prozent für ein Kind, 27 Prozent für zwei Kinder, 33 Prozent für drei Kinder. Bei alternierender Obhut sollten diese Prozentzahlen auf den Lohnunterschied der beiden Elternteile angewendet werden.

Alimente für volljährige Kinder sollen nur ihre unerlässlichen Kosten decken (nicht Freizeit, Ferien) und sind nur fällig, wenn die Eltern ausreichende Ressourcen haben (bzw. mehr als ihr Existenzminimum), um den gebührenden Unterhalt zu sichern.

Solche Beiträge sind im Gegensatz zu anderen steuerlich nicht abzugsfähig.

Getrennt lebende Ehegatten

Getrennt lebende Ehegatten bleiben Ehegatten und schulden sich gegenseitig Beistand, insbesondere in finanziellen Angelegenheiten. Daher hat jeder Anspruch darauf, seinen bisherigen Lebensstandard beizubehalten. Wenn die Ressourcen nicht ausreichen, um diesen aufrechtzuerhalten, muss jeder einen gleichwertigen Lebensstandard haben (Budgets sollen erstellt werden).

Geschiedene Ehegatten

Im Prinzip ist es keine Rente nach der Scheidung, da jeder alles machen soll, um zu arbeiten und Bedürfnisse zu decken («Clean Break»-Prinzip).

Nach der Scheidung haben die Ex-Ehegatten keinen Anspruch auf die Aufrechterhaltung des Lebensstandards (im Ggs. zur Trennung). Die geschiedene Person, die ihre üblichen Kosten nicht decken kann, muss (wieder) arbeiten oder ihr Arbeitspensum erhöhen, um finanziell unabhängig zu werden. Die Rente wird daher zeitlich begrenzt und degressiv gestaltet, bis die Person wieder finanziell unabhängig ist und/oder ihren vorehelichen Lebensstandard wieder erreicht hat. Einzige Ausnahme: Das Bundesgericht ist der Ansicht, dass eine Mutter nicht (wieder) arbeiten oder ihr Arbeitspensum erhöhen muss, solange das jüngste Kind das Schulalter noch nicht erreicht hat. Sie solle dann bis zum zwölften Lebensjahr des Kindes mindestens 50 Prozent arbeiten, bis zum 15. Lebensjahr 80 Prozent, danach 100 Prozent.

Bei alternierender Obhut muss jeder Elternteil zu 75 Prozent arbeiten können (neue Rechtsprechung; vorher 50 Prozent).

Nur wenn die Ehe länger als zehn Jahre gedauert hat und der Elternteil während der Ehe nicht gearbeitet hat, hat er das Recht, den vorehelichen Lebensstandard beizubehalten.

Onlinescheidung.ch ist die führende Schweizer Plattform für Scheidungs- und Trennungsthemen. Mit über 35.000 Besuchern pro Monat, darunter viele Anwälte, die täglich aktualisierte Rechtsprechung kostenlos nutzen und diese dann als «Rechtsrecherchen» ihren Mandanten in Rechnung stellen, ist die Seite ein unverzichtbares Werkzeug. Empfohlen von den Geschäftsstellen der meisten Schweizer Gerichte, bietet onlinescheidung.ch umfassende, populäre und detaillierte Informationen zu allen Aspekten von Scheidung und Trennung, auch für unverheiratete Eltern, und das alles kostenlos. Die Website ermöglicht es, die Scheidungs- oder Trennungsunterlagen selbst vorzubereiten und an das Gericht zu senden, ohne die Kosten für einen Anwalt, und das zu einem äusserst günstigen Preis. Alle Unterlagen werden von spezialisierten Anwälten geprüft, bevor sie eingereicht werden. Zusätzlich bietet onlinescheidung.ch persönliche Beratung per Telefon oder Videokonferenz an.

Alle Einzelheiten sind auf der Website www.onlinescheidung.ch kostenlos verfügbar.



ONLINE
scheidung.ch

100% Erfolg seit 2007