Marktübersicht Expat-Management

Firma	Welche Dienstleistungen bieten Sie für Expats an?	Welche Dienstleistungen bieten Sie den Firmen?	Was ist Ihr USP?	Was sind Herausforderungen im Expat-Management?	Expats fühlen sich oft einsam, wie lässt sich dies ändern?	Was sind Erfolgsfaktoren im Expat-Management?
Mohler Burkhard Partner AG wurde 2014 gegründet. Am Hauptsitz in Basel und den Niederlassungen in Zug und Zürich sind aktuell 14 Mitarbeitende angestellt. Nebst dem Spouse-Programm bietet das Unternehmen Personalberatung für Fach- und Führungskräfte an.	**Mit dem Spouse-Programm sprechen wir Partner/-innen von Expats an.** In der Rekrutierungsphase treffen wir die Familie am aktuellen Wohnort und informieren sie über die Schweiz. Wohnt die Familie bereits hier, **unterstützen wir den Expat-Partner darin, für den Arbeitsmarkt fit zu werden** und eine Stelle zu finden. Dabei arbeiten zwei Berater eng zusammen.	In der Verhandlungsphase unterstützen wir die Unternehmen, indem wir die **Lebenspartner an Bord holen** und so die Chance wesentlich erhöhen, dass es zu einer Anstellung kommt. Arbeiten die Expats bereits und entsteht zu Hause Druck, weil der Partner unzufrieden ist, sorgen wir dafür, dass sich dieser ernst genommen fühlt und bald eine sinnvolle Arbeit findet.	Wir stellen den Expat-Partnerinnen und -Partnern schweizweit das Netzwerk unserer elf Consultants zur Verfügung. So nehmen wir Betroffene etwa an Veranstaltungen mit und stellen sie dort Entscheidungsträgern vor.	Rekrutierungen scheitern meist nach Kontaktaufnahme mit einer Fach- und Führungskraft im Ausland. Vordergründig zeigt sich der Kandidat zwar interessiert und bespricht das Angebot mit seiner Partnerin, kommt dann jedoch häufig trotzdem zum Schluss, dass der Umzug in die Schweiz keine gute Idee sei. Deshalb ist eine **frühe Kontaktaufnahme sehr wichtig.**	Wenn Expats Mühe haben, Anschluss zu finden, sind diese Probleme oft bei ihnen selbst zu suchen. **Eine erfolgreiche Integration führt über die Sprache.** Nur wer bereit ist, Deutsch zu lernen, um im Alltag zu kommunizieren, wird den Zugang zu Locals finden, sich in Vereinen und Netzwerken integrieren oder bei lokalen Themen mitreden können. Diesen Aufwand müssen Expats und Spouses auf sich nehmen.	**Das Wichtigste ist, auf die Bedürfnisse der Expats und deren Angehörigen einzugehen.** Dabei geht es nicht darum, ihnen den ganzen Tag das Taschentuch hinterher zutragen, sondern ehrliches Interesse zu zeigen, Vertrauen aufzubauen und transparent zu sein. Unternehmen, die erkennen, wie wichtig die persönliche Verbindung zu einem Kandidaten ist, verschaffen sich einen Vorsprung um begehrte Arbeitskräfte.
Premium Hospital wurde 2012 als Aktiengesellschaft gegründet. Das Unternehmen ist auf die Stellenvermittlung im Gesundheitswesen fokussiert und beschäftigt zwei Mitarbeitende am Sitz in Zürich.	**Von der möblierten Wohnung zur Krankenkasse bis zur Eröffnung eines Bankkontos** können wir alles relativ rasch aus einer Hand anbieten. Unsere Firma hat sich auf Personen fokussiert, die vom Ausland in die Schweiz ziehen. Meist handelt es sich um Mitarbeitende grösserer Firmen aus der Finanz-, Pharma- oder IT-Branche oder aus dem Gesundheitswesen, wobei wir auf letzteres spezialisiert sind.	Für Firmen, die für ihre ausländischen Mitarbeitenden Hilfe suchen, ist es einfacher, Expat-Dienstleistungen über uns abzuwickeln, als sich selbst um alle Details zu kümmern. Das wäre zu zeitaufwändig. **Oft betreuen wir ganze Mitarbeitergruppen,** wenn ein Unternehmen beispielsweise ein ausländisches Team anstellt.	Wir können Expats in Sachen Relocation in allen Belangen unterstützen. Beispielsweise, indem wir ihnen nach ihrer Ankunft in der Schweiz eine unserer zehn möblierten Wohnungen zur Verfügung stellen. Das wird enorm geschätzt und nimmt viel Druck weg, so dass der Expat in Ruhe die richtige Wohnung finden kann.	**Der Wohnungsmarkt stellt für Expats eine grosse Herausforderung dar.** Oft entsprechen die Erwartungen und Wünsche einer Wohnung nicht der Realität. Ausserdem tun sich viele schwer beim Abschluss neuer Versicherungen.	Wir teilen diese Erfahrung nicht. Die meisten integrieren sich problemlos und fühlen sich schnell zu Hause. Es liegt bei jedem Einzelnen, wie schnell das geht. **In der Schweiz wartet niemand auf einen neuen Freund.** Man muss dafür selbst etwas tun und auf die Menschen zugehen. Natürlich gibt es auch Expats, die keine Lust haben, Deutsch zu lernen. Die haben es dann auch schwieriger, Anschluss zu finden.	Auf die Kundenwünsche eingehen, sich Zeit nehmen, um alles zu erklären. Zusätzlich sollte die Familie eingebunden und Unsicherheiten sowie Ängste sollten ernst genommen werden. Firmen können Expats Anhaltspunkte geben, wie sie mit Einheimischen in Kontakt kommen: etwa, indem sie einem **Sportclub beitreten, ihre Kinder auf eine öffentliche Schule schicken und sich ausserhalb der Expat-Kreise bewegen.**
Schweizer Relocation wurde 2001 gegründet und beschäftigt am Sitz in Zürich heute fünf Mitarbeitende. Das Unternehmen unterstützt Expats wie auch in der Schweiz Beschäftigte.	Unsere Angebotspalette reicht von **Sozialversicherungsberatungen** vor Arbeitsbeginn über die **Immobiliensuche und die Unterstützung bei der Schulwahl** bis zu **interkulturellen Coachings.** Da die Anzahl der klassischen Expats stark rückgängig ist, richten wir uns vermehrt auf Privatzahler aus.	Nebst unseren Dienstleistungen für Einzelpersonen haben wir uns auf die Ansiedlung von Firmen fokussiert. In diesem Zusammenhang bieten wir beispielsweise **Orientierungstrips** an, um den Mitarbeitenden die Vorteile des neuen Standorts aufzuzeigen.	Wir verschaffen unseren Kunden zeitnah ein Zuhause, wo sie sich geborgen fühlen können. Dabei informieren wir unsere Kunden über die **lokalen Gegebenheiten** und vermitteln ihnen **interkulturelles Wissen,** was ihnen das Einleben erleichtert. Wir sind sozusagen mitten in der Lebensgeschichte drin und nicht nur dabei.	Global tätige Unternehmen arbeiten vermehrt mit globalen Relocation-Management-Unternehmen zusammen und «lokalisieren» ihre Mitarbeitenden. Das bedeutet, dass diese zwar Unterstützung bei einem Umzug erhalten, vermehrt aber in Form von Geldbeträgen, welche die Mitarbeitenden nach eigenem Gutdünken einsetzen. **Mit dieser Entwicklung nehmen Unternehmensbuchungen ab und Privatbuchungen zu.**	Für viele Expats ist es tatsächlich schwierig, Kontakt zu Schweizern herzustellen. **Es dauert eine Weile, bis sie merken, dass unsere zurückhaltende Art nicht eine Form von Unfreundlichkeit darstellt.** Besonders Deutschschweizer sind für Expats anfänglich innerhalb wie ausserhalb der Unternehmen schwer zu fassen.	Mit einem professionellen Relocation-Service können viele Probleme abgefangen werden, bevor sie entstehen. Wichtig ist, die Familie miteinzubeziehen und sicherzustellen, dass alle relevanten Fragen vor der Arbeitsvertragsunterzeichnung beantwortet sind. Ein **Cultural Coach** hilft vor oder nach dem Umzug, Hürden aus dem Weg zu schaffen. Daneben sollte dem Expat auch Anschluss an ein Netzwerk geboten werden.
Schmid Relocation wurde 2007 von Doris Schmid gegründet und 2013 an Katharina Kägi verkauft. Mittlerweile zählt das Unternehmen vier Mitarbeiterinnen an drei Standorten in Winterthur, Zürich und Zug.	Wir betreuen Einzelpersonen und Familien, die vom Ausland in die Schweiz ziehen, in administrativen Belangen sowie bei der Wohnungs- oder Haussuche und beraten Familien bezüglich der Schulwahl. Ebenso bieten wir **Orientierungstouren für Unentschlossene** an. Für Wegzüger regeln wir die Wohnungs- oder Hausabgabe, die Nachmietersuche, Abmeldungen sowie Vertragsauflösungen.	Unternehmen dienen wir als **Netzwerkplattform,** welche die notwendigen und geeigneten Partner für die Umsiedlung zusammenbringt und dabei die Koordination übernimmt.	Wir arbeiten mit lokal ansässigen Partnern zusammen und kennen die Besonderheiten des Immobilienmarkts sowie die bürokratischen Abläufe. Mit der persönlichen und nahen Betreuung unserer Kunden schaffen wir in einer emotional stressigen Situation Vertrauen. **Ängste zu nehmen und ein Gefühl der Sicherheit zu verschaffen, ist unser oberstes Ziel.**	Der Spardruck ist über alle Branchen hinweg spürbar. **Die Zeit der goldenen Expat-Packages ist vorbei.** So wird oft eine bestimmte Geldsumme gesprochen, die für den Umzug bestimmt ist, jedoch vom Mitarbeitenden verwaltet wird.	Schweizer sind eher zurückhaltend und respektieren die Privatsphäre ihrer Mitmenschen. Das wird oftmals falsch verstanden. Es braucht etwas Zeit, um Freundschaften zu knüpfen. Das passiert nicht von heute auf morgen. **Deshalb appelliere ich an die Geduld der Expats und warne davor, sich von Anfang an nur in Internationalen Community-Netzwerken zu bewegen.**	Eine präzise Vorbereitung und das **«Expectation-Management».** Wir empfehlen, eine Regionen-Orientierungstour zu machen, um die Bedürfnisse, Zweifel und Ängste der Betroffenen ohne Zeitdruck zu behandeln. Daneben sind **interkulturelle Trainings** sowie Angebote für den mitziehenden Partner wichtig. Kann man berufliche und private Perspektiven aufzeigen, beugt das Frustrationen vor.
Welti-Furrer Das Umzugsunternehmen wurde 1838 gegründet und beschäftigt heute 150 Mitarbeitende am Sitz in Zürich.	Unsere Dienstleistungen reichen von der **Umzugsplanung, der Erstellung von Ein- und Ausfuhrzollabfertigungen, der Demontage und dem Verlad der Güter bis zur Wohnungsendreinigung.** Zudem bieten wir zusammen mit Partnern weitere Dienstleistungen an wie Orientierungstouren, Hilfe bei der Wohnungssuche oder Beratung bei der Krankenkassenwahl.	Wir wickeln das Relocation-Management ab, planen den Umzug und führen diesen weltweit für Mitarbeitende durch. Dabei können wir **alle Dienstleistungen aus einer Hand** anbieten.	**Aufgrund unserer Spezialtransport- sowie Kunsttransport-Kenntnisse können wir auch herausfordernde Umzüge meistern.** So transportieren wir nebst Haushaltsgütern auch Van-Gogh-Gemälde, lassen Louis-XIV-Stühle von Kunstexperten verpacken oder einen Steinway-Flügel fachgerecht aus dem Penthouse heben und 30 Stockwerke tiefer in den Container laden.	Der Wettbewerb um Talente verschärft sich weltweit. Entsprechend ist es für den langfristigen Unternehmenserfolg zentral, dass sich Expats und deren Angehörige am neuen Arbeitsort willkommen und wohl fühlen.	Diese Sorgen nehmen wir ernst, adressieren diese und geben Expats konkrete Tipps, damit diese Probleme nicht auftauchen. Zum Beispiel, indem wir ihnen raten, sich im Vereinsleben zu integrieren oder die lokale Sprache zu erlernen. **Eine umfassende Betreuung der Expats vor und nach dem Umzug kostet zwar, ist aber eine langfristig lohnende Investition.**	Jeder Expat ist ein Mensch mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Sorgen. Entsprechend wichtig ist es, dass das Expat-Management trotz Spardruck weiterhin auf das Individuum zugeschnitten ist. **Hilfreich ist auch, wenn der Expat nach seinem Umzug einen HR-Ansprechpartner hat.** Schon das Wissen, dass es eine solche Stelle gibt, vermittelt Sicherheit.