

## Frau des Monats

**Im Rahmen unserer Reihe „Frau des Monats“ stellen wir Ihnen in diesem Monat unsere Kollegin Frau Gisela Bransch vor.**

Mein Name ist Gisela Bransch. Ich bin 68 Jahre alt, wohne in München und bin in der Selbständigkeit mit meiner kleinen Firma gb-personalconsulting. Seit 2013 bin ich beim VGA und wurde von dem Vorstandsvorsitzenden, Ralf Wargener, Bezirksgruppe München, ca. drei Jahre später gefragt, ob ich im VGA als stellvertretende Vorsitzende tätig sein will, was mir bis heute noch sehr viel Spaß und Freude bereitet.

Auf dem zweiten Bildungsweg habe ich - privat - Betriebswirtschaft und Wirtschaftspsychologie studiert und bin bis heute noch selbständig tätig. Meine erste Ausbildung war im kaufmännischen Bereich.

Da ich seit 40 Jahren in mehreren Bereichen bei Swiss Life tätig war, möchte ich gerne meinen Werdegang erzählen, denn ich landete zum Schluss als Personalleitung für den Vertrieb: Innen- und Außendienst. Vertrieb und Marketing aus alter Schule bei der Swiss Life ist mir ein sehr großer Begriff, da ich mehrere Jahre in verschiedenen Filialdirektionen, wie: München, Landshut etc., vom Organisationsbüro München eingesetzt war. Außerdem vertrat ich in meiner Tätigkeit im Außendienst die Mitarbeiter als gewählter Gesamtbetriebsrat im Außendienst.

1997 habe ich mich auf eine ausgeschriebene Stelle als Führungskraft – Abteilungsleiterin – in der Hauptverwaltung in München für den Bereich Vertriebssteuerung-/Service beworben. Nach vielen Gesprächen habe ich diesen Aufgabenbereich übertragen bekommen und plötzlich hatte ich 13 Mitarbeiter in unterschiedlichen Altersklassen mit verschiedenen Arbeitsweisen in meiner Verantwortung. Bei dieser Tätigkeit habe ich festgestellt, dass die Mitarbeiter im Innendienst mehr Möglichkeiten hatten, als im Außendienst vorgesehen waren (z.B. Arbeitszeitregelung, Zeiterfassung, Weiterbildung, Essensgeldzuschuss, geregelte Urlaubs- und Krankheitsvertretung, Programm für Auszubildende etc.).

Da ich die erste Führungskraft war, die vom Außendienst in den Innendienst bzw. in die Verwaltung wechselte, war es nicht leicht, aber die Akzeptanz habe ich mir durch Mut und Leistung erarbeitet. Außerdem hatte ich durch viele vorherige Tätigkeiten die Akzeptanz meiner Führungskräfte. Da ich mich sowohl im Innen- als auch im Außendienst für das Außendienstpersonal stark eingesetzt habe, bat mich die Geschäftsleitung in 2003/2004 direkt in die Personalabteilung zu wechseln. Daraufhin habe ich die Personalleitung für den Vertrieb übertragen bekommen. Somit war ich plötzlich Personalmanagerin und Leiterin des Vertriebsbereichs in der Assekuranz im Versicherungsbereich der Swiss Life. Nach vielen Kursen und Schulungen, auch in Form von Abendkursen, gelang mir die Aufgabe sehr gut und bereitete mir Freude.



Gisela Bransch

Da ich u.a. als Gesamtbetriebsrat im Außendienst tätig war, hatte ich auch die Möglichkeit auf meine Erfahrung zurückzugreifen, um den neuen Gesamtbetriebsrat anzusprechen und eine gute Vertrauensbasis zu schaffen. Durch diese Vertrauensbasis wurde ich dann als Sprecherin des Wirtschaftsausschusses und in den Sprecherausschuss im Unternehmen gewählt und wir konnten gemeinsam wichtige Entscheidungen für das Unternehmen und die Mitarbeiter mitgestalten. Auf dieser Basis konnten mehrere Sozialpläne wegen tiefgreifender Unternehmensentscheidungen zielführend umgesetzt werden. Mit dieser Praxis wurde ich von den Mitarbeitergremien und dem Unternehmen bzw. den leitenden Führungskräften für die Leitung des Europabetriebsrats vorgeschlagen. Mit diesem Gremium wurde unter meiner Führung und Mitarbeit die Mustervereinbarung eines europäischen Betriebsrates in Zusammenarbeit mit der Konzernleitung in Zürich für die EU erarbeitet, die für viele Unternehmen als Grundlage diente.

Für unser Unternehmen waren mein Team und ich als Allrounder von der Einstellung bis zum Austritt aus dem Unternehmen, mit jeder Art von Vertragsgefüge, unterwegs. Wir haben Workshops für den Vertrieb mit vielen Themen, die heute noch für viele Mitarbeiter wichtig sind, durchgeführt: z.B. Arbeitsrecht, Zielvereinbarungen, wie kommuniziere ich neue Werte und Strategien an meine Mitarbeiter etc.

Auf die Herausforderung der digitalen Welt folgte auch eine Umstrukturierung der Führungsebenen. Bei dieser Gelegenheit hatte ich die Möglichkeit vielen Frauen, die in die Führung wollten und schon in der Führung waren, zu helfen. Mit vielen Einzelgesprächen unterstützte ich hier, häufig stand im Zentrum der Gespräche die Frage: Wie gehe ich mit bestimmten Mitarbeiterproblemen um?. Durch die Umstrukturierung musste man mit den damaligen Kolleginnen auch Vorschläge erarbeiten. Als Beispiel hierfür die Frage: Wie kann ich meine Position im Rahmen der geschäftlichen Bedingungen und privaten Situation übereinbringen? Hier wurden teilweise richtige Pläne erstellt. Dabei blieb es nicht aus, die Mitarbeiter, die nicht mehr ins Unternehmenskonzept passten, auf Sozialplan und Interessenausgleich anzusprechen - um eine andere Möglichkeit für sie zu finden und sie auf ihrem weiteren Weg zu begleiten.

In meiner heutigen Tätigkeit, die ich noch ausführe, haben ich sehr viele Einzelgespräche mit Arbeitsproblemen. Vor allem mit Frauen, die in die Führung möchten, aber denen noch viel Mut fehlt. Zentrales Instrument ist hierbei die Marktwertanalyse (Arbeitsplatzverlust etc.). Weitere Themen sind: Veränderungsprozesse, Zusammenführung von Mitarbeitern, das eigene Leben in seinen Möglichkeiten – vor allem jetzt im Homeoffice - Bedeutungen und Aufgaben gegenwärtig zu erkennen. Führen im digitalen Wandel ist ebenfalls eine herausfordernde Aufgabenstellung. Persönliche Probleme werden besprochen, analysiert und bewältigt.

Deshalb macht es mir auch Spaß in unserem Arbeitskreis „Frauen & Führung“ mitzuwirken und mich und meine Erfahrungen einzubringen.