

Aus der Berlin Zeitung vom 28./29. August 2010

RICHTIG BEWERBEN Auf gut Glück

Mit einer Initiativbewerbung ans Ziel kommen -so gelingt der Schritt in Richtung Arbeitsplatz

ANJA SCHREIBER

Sich ohne konkrete Stellenausschreibung beim Traumarbeitgeber zu bewerben -das kann ein Weg zum neuen Job sein. Doch wer damit Erfolg haben will, sollte vorher wissen, bei wem ein solches Engagement überhaupt sinnvoll ist. Denn: "Auf gar keinen Fall darf eine Initiativbewerbung eine Blindbewerbung sein", betont Karrierecoach Hermann Refisch. Deshalb sei es ein großer Fehler, wahllos und massenhaft Serienbriefe an alle infrage kommenden Firmen zu verschicken. Das kostet unnötiges Porto -und frustriert.

Wurde ein potenzieller Arbeitgeber ausfindig gemacht, rät der Coach: "Sprechen Sie das angeschriebene Unternehmen individuell an." Dazu braucht es vorab sorgfältige Recherche: Wer nichts über den Betrieb wisse, könne in seiner Bewerbung auch nicht darauf eingehen. Darum empfiehlt Refisch: "Studieren Sie die Presse, schauen Sie Fernsehen, gehen Sie ins Internet oder fragen Sie Menschen, die bei dem Unternehmen arbeiten. Nutzen Sie auch Zufallskontakte und Messegespräche."

Eva Hönnecke, Bewerbungscoach aus Berlin, rät: "Rufen Sie bei der Firma an, fragen Sie gezielt nach dem Bedarf an Mitarbeitern und dem richtigen Ansprechpartner." Auch diesen Telefonkontakt sollten Bewerber bereits gut vorbereiten: "Üben Sie, sich in zwei oder drei Sätzen vorzustellen und Ihr eigenes Profil zu schildern." Schließlich ist diese Vorstellung ein guter Gesprächseinstieg und eine wichtige Chance, einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Dabei sollten die Anrufer herausfinden, ob überhaupt Interesse an ihrer Person und ihrem Leistungsprofil besteht. "Sie können von diesem Gespräch abhängig machen, ob sich eine Bewerbung überhaupt lohnt -wenn ja, haben Sie gleich den passenden Ansprechpartner, an den Sie das Anschreiben adressieren können."

Überhaupt raten die Bewerbungsexperten, einen vorherigen persönlichen Kontakt zur Firma unbedingt im Anschreiben zu erwähnen -egal, ob es sich dabei um ein Telefongespräch oder einen Plausch auf einer Jobmesse handelt.

Der Bewerber sollte auch erklären, warum seine Kompetenzen für das Unternehmen nützlich sind. "Die Firmen brauchen nicht irgendjemanden, der irgendetwas kann, sondern einen Bewerber, der in der Lage ist, ein ganz bestimmtes Problem zu lösen", erklärt Refisch. Deshalb müssen sich speziell Initiativbewerber im Vorfeld genau überlegen, welches Tätigkeits- und Kompetenzprofil sie haben, das sie dann im Anschreiben vorstellen. Um sich dieses Profils besser bewusst zu werden, sind folgende Fragen sinnvoll: "Welches Problem meines Arbeitgebers löse ich am liebsten? Wo war ich in der Vergangenheit besonders erfolgreich?"

Sind die eigenen Fähigkeiten erkannt, müssen diese im Anschreiben kommuniziert werden. Damit dies gelingt, empfiehlt Bewerbungscoach Christine Öttl, sich zunächst mit der angestrebten Arbeitsstelle zu beschäftigen: "Überlegen Sie sich, welche Eigenschaften und Fähigkeiten ein Bewerber für den Job mitbringen sollte. Leiten Sie daraus ein konkretes Stellenprofil ab." Wem nicht klar ist, was für Kompetenzen eine Firma sucht, dem empfiehlt Öttl, sich durch Ausschreibungen anderer Unternehmen inspirieren zu lassen. "So können Sie Rückschlüsse auf die Anforderungen des angeschriebenen Betriebes ziehen." Als nächsten Schritt geht es nun darum, Argumente dafür zu finden, warum die eigenen Kompetenzen dem erwarteten Profil entsprechen. Hönnecke rät darüber hinaus, auch die eigene Motivation deutlich zu machen: "Erklären Sie, warum Sie sich ausgerechnet für dieses Unternehmen interessieren. Vielleicht haben Sie ja in der Presse gelesen, dass der Betrieb expandiert."