



Auf dem „Job Market“ der Messe Cebit 2003 drehte sich vom 12. bis 19. März alles um das Thema Jobvermittlung. Personalvermittler, Agenturen, Unternehmen und Verlage bieten Nachwuchskräften und Spezialisten aus Computertechnik und IT qualifizierte Arbeitsplätze an und vermitteln erste Kontakte.

Messekontakte für Ingenieure – erfolgreich für das berufliche Weiterkommen

Der Autor



Dipl.-Kfm. Hans Bürkle ist Verfasser mehrerer Bücher und Ratgeber zum Thema Karriere. Daneben führt er Seminare und persönliche Beratungen in Nierstein durch (www.karriereplus.de)

Cebit und Hannover-Messe in Hannover, Bauma in München und IAA in Frankfurt am Main – alles Fachmessen mit weltweiter Geltung, die nicht nur Industrieshows sind, sondern zudem auch ein Markt für Führungskräfte – und dies insbesondere in heutiger Zeit für Ingenieure und Ingenieurinnen. So bieten diverse Verlage und Vereinigungen – auch Tageszeitungen und der deutsche Ingenieurverband VDI – Karrieretage, Jobbörsen und Beratungsstellen auf Messen und Tagungen an. Die Unternehmen selbst bitten zu Bewerbergespräche direkt an ihrem Messestand.

Jobwechsel in der Automobilbranche fällt leicht

Druckereien haben Hochkonjunktur, weil nicht nur Firmenprospekte für die Messteilnehmer, sondern auch Visitenkarten für gewiefte Ingenieure. Denn mit Privata-dresse versehen, werden diese Karten schnell zum Türöffner, um bei Kontakten zu Firmen und mit Headhuntern elegant die Anschrift hinterlassen zu können. Das Thema Jobwechsel fällt in der Automobilbranche zur Zeit besonders leicht. Firmen suchen virtuell auf ihren Homepages oder in Realität auf Messen nach neuen Mitarbeitern.

Diese Veranstaltungen sind im Sinne der Weiterbildung von hohem Nutzwert. Natürlich geht man als Ingenieur zum direkten Konkurrenten, um zu prüfen, wer die „Nase vorne“ hat im Wettbewerb. Wo es alternative Produkte oder Systemlösungen gibt und wo Innovationen das eigene Geschäftsfeld bedrängen. „Dazu lernen“ heißt das Motto. Prospekte und Firmenbroschüren sind doppelt mitzunehmen: Für's Büro und für zu Hause.

Das Wort Konkurrenz lässt bei manchem Ingenieur einen gewisse Scheu aufkommen, die Wettbewerber des eigenen Unternehmens auf der Messe zu besuchen. Diese Scheu sollte in Neugier gewandelt werden, denn für jede Führungskraft ist es wichtig, die Stärken und Schwächen

der Wettbewerber kennen zu lernen wie auch deren Möglichkeiten für einen Positionswechsel.

Und wer wirklich etwas zu sagen hat, dem bietet sich die Möglichkeit während einer Messe oder Tagung und auf diversen Foren einen Vortrag, beispielsweise über die Brennstoffzellentechnik im Kraftfahr-

zeug, zu halten. Gute Präsentationen können übrigens zu einer Abwerbung führen – wobei ein Stellenwechsel trotz der einfachen Ausgangssituation genau zu prüfen ist. Bitte nicht leichtfertig auf Angebote eingehen!

Personalberater werden auf jeder Messe auch unterwegs sein, um geeignete Kandidaten für anstehende Mandate zu finden. Sollten Sie angesprochen werden, geizt es sich natürlich loyal und reserviert zu sein. Seinen Marktwert zu testen, ist jedoch keine Schande, und weitere Gespräche zu vereinbaren, dient zumindest dem Üben von Vorstellungsgesprächen. Kurz, Fachmessen sind immer auch Personalmärkte, auf denen es sich lohnt, Visitenkarten zu sammeln und gezielt auszugeben. Tipp: Drei Wochen vorher bei der jeweiligen Messegesellschaft den Messekatalog bestellen und entsprechend durcharbeiten oder das Ausstellerverzeichnis im Internet herunterladen und interessante Firmen selektieren.

Gesprächsvorbereitung

Gehen wir nun davon aus, dass ein Termin mit einem Unternehmen oder einem Personalberater auf der Messe hergestellt ist. Nun gilt es, sich schnell und gezielt auf das Vorstellungsgespräch vorzubereiten. Im Grunde heißt dies, noch mehr Informationen über das Unternehmen und die Position zu bekommen, als eh schon im Internet und in der Firmenbroschüre steht.

Um mehr Informationen über ein Unternehmen zu erhalten, bietet es sich

Neues Internet-Job-Portal speziell für die Automobilbranche

Das neue Portal www.autojob.net ist eine der ersten branchenspezifischen Jobbörsen im Internet. Kernstück des neuen Internet-Portals sind bundesweite Stellenangebote und -gesuche aus der Automobilbranche, die über eine komfortable Suchmaske auch regional begrenzt abgefragt werden können. Das Jobportal wendet sich an alle, deren Qualifikation sich rund um das Automobil bewegt. Ob ein großer Autohersteller oder Zulieferer Bedarf an Ingenieuren hat, der Kfz-Meister sich beruflich verändern will oder der Verkäufer eine neue Position möchte – das Portal bringt sie alle deutschlandweit zusammen. Der Service steht Stellensuchenden kostenlos und zeitlich unbegrenzt zur Verfügung, für Unternehmen ist er kostenpflichtig. Initiatoren des Jobportals sind Helga Speh, Geschäftsführerin der Caps GmbH, einer Firma für Seminarlogistik und Outsourcing, und Michael Froherz – beide langjährige Kenner der Automobilbranche mit ihren besonderen spezifischen Anforderungen.

Weitere Informationen: www.autojob.net



Teil der Hannover-Messe vom 7. bis 12. April 2003 – die Fachmesse Subcontracting ist mit über 60 % der ausländischen Ausstellern der internationale Marktplatz für innovative Zulieferkomponenten, aber auch für Ingenieure die es in die Ferne zieht.

an, in den Hoppenstedt-Nachschlagewerken eine Kurzauskunft über das Unternehmen einschließlich Produktprogramm, Beschäftigtenzahl und eventueller Tochterunternehmen zu erhalten. Eine Recherche über das Internet lohnt sich – wie erwähnt – ebenso. Zudem gibt es Aktienführer mit den Bilanzen der Aktiengesellschaften. Ferner kann man bei großen Tageszeitungen für wenig Geld den Recherchedienst beauftragen, alle über das

Unternehmen erschienenen Artikel im Zeitraum X bis Y auszudrucken.

Vor Ort auf der Messe sollten Mitarbeiter des Unternehmens und jene des weiteren Wettbewerbs „ausgefragt“ werden, um Insiderinformationen zu bekommen. Als weitere Vorbereitung für ein Gespräch wird empfohlen, eine Checkliste an eigenen Fragen anzufertigen wie auch Block und Bleistift mitzubringen, um sich Notizen machen zu können.

Vorstellungsgespräch

Betrachten Sie Vorstellungsgespräche so, als würden Sie ein Verkaufsgespräch führen. Sie verkaufen dabei keine Produkte oder Dienstleistungen, sondern sich selbst und vor allem Ihr eigenes Leistungsvermögen. In den Vorstellungsgesprächen wie im Verkaufsgespräch prüfen zwei mögliche Partner sorgfältig, ob Leistungsangebot und Leistungsnachfrage deckungsgleich sind. Im ersten Gespräch geht es also darum, die beiderseitigen Erwartungen an die Zusammenarbeit zu definieren und abzuklären, ob man grundsätzlich zusammen passen könnte. Der Bewerber darf sich dabei nicht in eine passive Rolle manövrieren lassen. Er hat schließlich etwas anzubieten, sonst wäre er nicht eingeladen worden.

Ziel des ersten Vorstellungsgesprächs ist, beim Unternehmen oder dem Personalberater einen hervorragenden Eindruck zu hinterlassen, damit ein zweites Gespräch zustande kommt. Dies wird dadurch erreicht, dass man dem Unternehmen die eigenen Stärken präsentiert und eine sachlich kompetente sowie klare Position in Grundfragen – die vorgesehene Position betreffend – bezieht. Opportunismus und Ja-Sagerei sind im Bewerbungsgespräch fehl am Platz. Dabei sollte der Bewerber im Gespräch nicht wie ein Wasserfall sprudeln und möglichst viel erzählen. Er muss vielmehr versuchen, die Probleme des Gesprächspartners zu erfassen und überzeugend darzulegen, weshalb und wie er sie lösen kann. Er sollte seinem Gegenüber aufmerksam zuhören. Dann findet er heraus, welche Probleme ihm auf den Nägeln brennen und was dieser erwartet.

Auf einer Messe sind Vorstellungsgespräche in der Regel relativ kurz und bündig zu führen. Man sollte keinen langen Lebenslauf erzählen, sondern seine Kompetenz erläutern, welche Projekte erfolgreich gemanagt wurden und was man dem neuen Unternehmen an Leistungen erbringen kann.

10 wichtige Regeln

Für ein Gespräch gilt es, sich gut vorzubereiten, eine Taktik auszuarbeiten. Wenn man sich an gewisse Regeln hält, ist der Erfolg nicht mehr weit. Hier die zehn wichtigsten Regeln für eine erfolgreiche Gesprächsführung (nach Fritz Stoebe, Outplacement, Frankfurt, 1993):

1. Die goldene Regel:

Versuchen Sie, die speziellen Probleme Ihres Gesprächspartners zu erfassen, und legen Sie ihm überzeugend dar, dass Sie die Person sind, die aufgrund ihrer Kenntnisse



Die Fachmesse Energy der Hannover-Messe 2003 hat sich längst zur führenden Messe für Energiewirtschaft, Energietechnik und erneuerbare Energien entwickelt. Hier finden Automobilingenieure Anbieter alternativer Antriebe wie der Brennstoffzellentechnik im Kraftfahrzeug.



In Halle 7 der Hannover-Messe 2003 ist der „Job & Career Market“ angesiedelt. In diesem Ausstellungsbereich präsentieren sich Aussteller mit attraktiven Jobangeboten sowie Dienstleister wie Schulungs- und Ausbildungszentren, Arbeitsvermittler und Personalberater.

und Erfahrungen in der Lage ist, genau diese Probleme zu lösen. Versuchen Sie also nicht, in epischer Breite Ihre eigene Lebensgeschichte auszuwalzen, sondern konzentrieren Sie sich auf das Interesse Ihres Partners, der herausfinden will, ob Sie seine Anforderungen erfüllen.

2. Das Gespräch sorgfältig vorbereiten:

Versuchen Sie, vor dem Treffen so viele Informationen wie möglich über Ihren Gesprächspartner, seine Firma und die in Frage stehende Position zu bekommen, damit Sie Ihre Argumente für den Nutzen, den Sie dem anderen bieten wollen, gründlich zuvor überlegen und gezielt einsetzen können.

3. Aus dem Gespräch einen Dialog machen:

Lassen Sie sich nicht wie einen Examenskandidaten abfragen. Durch geschickte Kontrollfragen können Sie herausfinden, ob das, was Sie gerade berichten, das Interesse Ihres Partners findet. Behalten Sie während des gesamten Gesprächs sensible Antennen für die Reaktionen Ihres Partners und die Themen, die ihm besonders am Herzen liegen.

4. Aufmerksam zuhören:

Hören Sie aufmerksam und höflich zu und ergänzen Sie Aussagen insofern, dass Sie mit der dargestellten Problematik vertraut sind und ähnliche Aufgaben bereits in Ihrer Führungspraxis gelöst haben.

5. Nicht als Bittsteller auftreten:

Vermeiden Sie es, Minderwertigkeitsvorstellungen aufkommen zu lassen. Treten sie ohne Überheblichkeit, aber mit dem Selbstbewusstsein eines Könners auf.

6. Sachlich bleiben und positiv argumentieren:

Berichten Sie knapp und sachlich und vermeiden lange Geschichten und persönliche Details. Sprechen Sie nicht in Superlativen von sich selbst, und bewerten Sie weder Ihre Person noch Ihre Leistung. Berichten Sie über Fakten und beschreiben Aufgaben, die Sie als Ingenieur mit welchen Ergebnissen gelöst haben.

7. Gemeinsamkeiten betonen:

Versuchen Sie, zwischen Ihrem Partner und seinen Problemen einerseits und Ihrer Person und Erfahrung andererseits Gemeinsamkeiten herzustellen. Diese können in gemeinsamen Interessen, Herkommen, Zugehörigkeit zu Institutionen, gemeinsamen Bekannten oder ähnlichem liegen.

8. Nicht voreilig nach Details des Vertrags fragen:

In dem ersten Vorstellungsgespräch dürfen Sie nicht versuchen, alle Details eines zukünftigen Anstellungsvertrags zu klären. Das sollte erst im zweiten oder drit-

Qualifizierter Nachwuchs für die technische Dokumentation

Elf Industrie- und Dienstleistungsunternehmen hatten sich 2002 dazu entschlossen, einen Volontär für den Beruf „Technischer Redakteur“ auszubilden. Sie folgten damit einer Initiative des Fachverbands tekom. Der Verband hatte aufgrund von Nachwuchssorgen das Volontariat für Technische Redaktion ins Leben gerufen. Bestärkt durch diesen ersten Erfolg wird auch 2003 diese Initiative fortgeführt; Startschuss für die neue Ausbildungsphase ist Mitte April 2003. Gebrauchs- und Betriebsanleitungen, Softwarehandbücher und Online-Hilfen sowie elektronische Ersatzteilkataloge und Serviceportale sollen nicht nur dem Anwender beim Begreifen technischer Geräte helfen. Sondern sie tragen auch maßgeblich zur Kundenzufriedenheit und damit zur Kundenbindung bei. Dies bestätigt, warum der Ruf nach ausgebildeten Redakteuren immer lauter wird. Ein weiterer Gesichtspunkt sind die verschärften Bedingungen der Produkthaftung. Daher haben sich die Experten der tekom dazu entschlossen, neben den Ausbildungsgängen bei privaten Bildungsträgern und Hochschulen das Volontariat als dritten Zugang zu entwickeln. Herausgekommen ist ein Ausbildungsrahmenplan, ein Mustervertrag sowie ein Leitfaden mit genauen Informationen für Interessenten und Stellenanbieter. Die Ausbildung dauert rund zwei Jahre.

Weitere Informationen: www.tekom.de

ten Gespräch geschehen, wenn klar ist, dass Ihr Partner Interesse an Ihrer Mitarbeit hat und er Sie dafür gewinnen will. Beschränken Sie sich im ersten Gespräch auf einige Grundsatzinformationen über Art und Umfang der Position sowie den ungefähren Einkommensrahmen. Wenn Sie Ihren Partner davon überzeugt haben, dass Sie seine Probleme lösen können, wird er sich bei der Regelung der Details großzügiger verhalten, als wenn Sie diese Fragen ins Gespräch bringen, bevor er sich innerlich für Sie entschieden hat.

9. Einen gepflegten Eindruck machen:

Machen Sie in Ihrem äußeren Auftreten beim Vorstellungsgespräch einen gepflegten und korrekten Eindruck. Kleiden Sie sich so, wie es in der Branche auf der entsprechenden Position üblich ist.

10. Nicht auf einen Abschluss drängen:

Versuchen Sie nicht beim ersten Vorstellungsgespräch eine Zusage für einen Vertragsabschluss erzwingen zu wollen. Geben Sie ruhig zu verstehen, dass auch Sie das Angebot überlegen wollen und Alternativen haben. Bitten Sie Ihren Gesprächspartner, Ihnen innerhalb einer vertretbaren Zeit mitzuteilen, ob das Unternehmen

an einer Fortsetzung des Gesprächs interessiert ist.

Nach jedem Gespräch fertigt man für sich ein Gesprächsprotokoll an, in dem neben den Fakten auch persönliche Eindrücke festgehalten werden sollten. Haben Sie ein zweites Gespräch vereinbart, und dieses interessiert Sie wirklich sehr, empfiehlt es sich, den zweiten Termin schriftlich zu bestätigen und das konkrete Interesse noch einmal zu bekunden. Ist der zweite Termin erst in Aussicht gestellt, dann bitte nicht am ersten Tag nach Messeschluss anrufen, sondern erst drei bis fünf Tage später, wenn der Messestress vorbei ist und normal geplant werden kann. ■