

Einsteiger mit Durchblick gesucht. Wie Sie als Berufstarter mit Wissen und Erfahrung überzeugen können.



von Doris Brenner

Den Abschluss in der Tasche und von der Berufspraxis keine Ahnung. Diese Situation beklagen viele Absolventen und sehen den Hauptgrund für das Scheitern Ihrer Bewerbungsbemühungen in der nicht vorhandenen Berufserfahrung. Leicht ist dann von der vermeintlichen Arbeitgeberanforderung die Rede, die die Eier legende Wollmichsau sucht, die 25 Jahre sein und über zehn Jahre Berufserfahrung verfügen soll.

Aber ganz so einfach sollten Sie es sich als Bewerber dann auch nicht machen. In der Tat neigen Unternehmen insbesondere in wirtschaftlich angespannten Zeiten dazu, Einarbeitungsaufwand und Risiken bei der Stellenbesetzung so weit wie möglich zu reduzieren. Das heißt in der Praxis, es werden Kandidaten gesucht, die erkennen lassen, dass sie die spezifischen Anforderungen des Jobs kennen und bereits über erste Erfahrung auf diesem Gebiet verfügen.

Erfahrung aus der Praxis hilft

Wie kann es Ihnen als Berufseinsteiger nun gelingen, einen Arbeitgeber genau davon zu überzeugen? Natürlich ist es am einfachsten, wenn Sie im Rahmen von Praktika, Werkstudententätigkeiten oder Studien begleitenden Jobs bereits mit ähnlichen Aufgaben in Berührung gekommen sind und einen Einblick gewinnen konnten.

Entscheidend ist dabei nicht welchen Status Sie formal hatten, als Sie die Erfahrung sammeln konnten, sondern was Sie tatsächlich inhaltlich gemacht haben.

Machen Sie sich schlau

Hatten Sie bisher nicht die Chance selbst in dem Arbeitsfeld tätig zu werden, gilt es möglichst viel über dieses in Erfahrung zu bringen. Wichtige Fragen dabei sind:

- Was sind typische Aufgaben in diesem Bereich?
- Welche Fähigkeiten sind besonders wichtig?
- Welche Kenntnisse müssen vorhanden sind?
- Worauf ist besonders zu achten, damit schwerwiegende Fehler vermieden werden?
- Welche Schnittstellen gibt es zu angrenzenden Arbeitsgebieten?

Informationen hierzu lassen sich am besten mittels Gesprächen mit Menschen sammeln, die in diesen Tätigkeitsbereichen arbeiten. Private Kontakte, Social Networks, Fachforen oder Berufsverbände können ergiebige Ansatzpunkte sein.

Vielleicht schaffen Sie es sogar, dass Ihnen jemand für einen Tag im Rahmen eines "Schnupperpraktikums" Einblick gewährt. Sie halten das für unwahrscheinlich? Probieren Sie es einfach aus, es geht viel mehr als Sie glauben.

Fachlektüre und Internet als wichtige Quellen

Aber auch über die Lektüre von Fachzeitschriften oder Datenbanken im Internet lassen sich wichtige Informationen gewinnen. Haben Sie sich schon einmal die Karriere-Tools von Monster angeschaut? Auch die Seite berufe.net, die Sie über www.arbeitsagentur.de aufrufen können, ist eine gute Informationsquelle. Hier finden Sie eine Vielzahl von Material zu einzelnen Berufsfeldern und Tätigkeitsgebieten.

Mit diesen Informationen zu den Aufgabengebieten ausgestattet, sollten Sie daran gehen, die firmenspezifischen und. branchenspezifischen Rahmenbedingungen in Erfahrung zu bringen. Dass Sie die Homepage des Unternehmens genau studieren sollten, muss an dieser Stelle sicherlich nicht weiter vertieft werden.

Reden Sie mit Insidern

Informieren Sie sich über Produkte, Wettbewerber und die Marktentwicklung insgesamt. Handelt es sich z.B. um ein Markenartikelunternehmen, sollten Sie die Produkte auf jeden Fall im Handel mal angesehen haben. Ein Gespräch mit einem

Verkäufer über die Produktvorteile gegenüber den Wettbewerbsartikeln kann wichtige Hinweise geben.

Machen Sie sich auf jeden Fall mit der Marktsituation vertraut und versuchen Sie mit Menschen zu sprechen, die ebenfalls auf diesem Markt sei es als Lieferanten, Mitbewerber oder Kunden tätig sind. Dabei geht es zum einen darum, wichtige Informationen über die Branche und ihre Besonderheiten zu erfahren, gleichzeitig aber auch Fachbegriffe zu lernen und Besonderheiten zu erfahren. Dieses Insiderwissen hilft Ihnen einen gewissen "Stallgeruch" zu bekommen.

So werden im IT-Customer Service bei Kundenanfragen "Tickets" erstellt, Banker sprechen von "Hedgen", wenn sie ein Finanzgeschäft betreiben, um die Transaktion gegen Risiken wie beispielsweise Wechselkursschwankungen oder Veränderungen in den Rohstoffpreisen abzusichern. Um hier keine Missverständnisse entstehen zu lassen: Es geht nicht darum, wahllos mit Schlagwörtern um sich zu werfen, sondern sich tatsächlich mit den Spezifika einer Branche oder eines Arbeitsgebietes vertraut zu machen.

Argumente im Anschreiben und im Vorstellungsgespräch

Nutzen Sie die gewonnenen Kenntnisse und Erfahrungen gezielt bei der Argumentation in Ihrem Anschreiben. Machen Sie deutlich, wo Sie bereits mit den Aufgaben und den anstehenden Themen des Jobs in Berührung gekommen sind und dass Sie eine konkrete Vorstellung davon haben, worauf es bei der Tätigkeit besonders ankommt.

Ist es Ihnen gelungen, zum Vorstellungsgespräch eingeladen zu werden, zahlen sich die vorbereitenden Maßnahmen mehr als aus. Zum einen sind Sie auf Fragen des Arbeitgebers besser vorbereitet. Die beliebte Frage: "Erzählen Sie doch bitte etwas über sich", die gerne zu Beginn eines Gespräches gestellt wird, bietet Ihnen die Chance aufzuzeigen, weshalb Ihr Profil die Anforderungen der Stelle sehr gut abdeckt.

Gute eigene Fragen sind der Schlüssel zum Job

Ganz besonders punkten können Sie jedoch, indem Sie eigene Fragen stellen. Personaler bestätigen immer wieder, dass die Qualität der Fragen sehr viel über die Qualität eines Bewerbers aussagt. Wer erkennen lässt, dass er von der zu besetzenden

Aufgabe und dem Unternehmen keine Ahnung hat, wird nicht zum engeren Kreis der interessanten Bewerber zählen.

Fragen wie: "Wie groß ist denn Ihr Unternehmen?" "Was stellen Sie eigentlich her?" "Was muss ich denn bei der zu besetzenden Stelle alles machen?" vermitteln nicht den Eindruck, als ob der Bewerber sich wirklich für den Job interessiert und bereits Vorwissen mitbringt. Indem Sie erkennen lassen, dass Sie sich mit den Unternehmen, seinen Produkten, und dem Markt, auf dem es sich bewegt, beschäftigt haben, beweisen Sie zum einen Interesse.

Wichtiger ist allerdings noch, dass es Ihnen gelingt sehr zielgerichtet und spezifisch Fragen stellen zu können.

Beispiele für gute Fragen

"Während meines Vertriebspraktikums bei Müller und Schmitz konnte ich eine enge Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb feststellen. Wie ist diese Schnittstelle in Ihrem Hause gestaltet?"

"Ein Gespräch mit dem Leiter IT bei der Weber AG ergab, dass die besondere Herausforderung in der sehr unterschiedlichen Infrastruktur an den einzelnen Standorten besteht. Wie sind Ihre diesbezüglichen Erfahrungen und welche Strategie verfolgen Sie?"

"Ich habe mit einer Bekannten gesprochen, die ebenfalls als Produktentwicklerin in der Automationstechnik arbeitet. Sie sagte mir, dass sie es für besonders wichtig hält, sehr konsequent die einzelnen Entwicklungsschritte im Projektfortschritt zu dokumentieren. Welche Systeme und Prozessstrukturen haben hierzu Sie bei sich im Unternehmen?"

"Eine aktuelle Marktstudie, zeigt, dass Sie in den letzten beiden Jahren Ihren Marktanteil um über 18 % ausweiten konnten. Was waren aus Ihrer Sicht die wesentlichen Grundlagen für diesen Erfolg?"

Fazit

Auch wenn Sie als Berufsstarter nicht über eigene einschlägige Berufserfahrung verfügen, gibt es sehr wohl Möglichkeiten für sich zu punkten. Aber wie so oft: Vor den Erfolg haben die Götter die Arbeit gesetzt; ein wenig Fleiß und Ausdauer gehören dazu.



Doris Brenner

www.karriereabc.de

Der Artikel ist erschienen im monster karriere journal:

http://karriere-journal.monster.de/bewerbungs-tipps/vorbereitung-recherche/berufseinsteiger-mit-durchblick-gesucht-31646/article.aspx?WT.mc_n=CRMDE099083