

extra **Personaldienstleistungen**

# Vorteile für die **Karriere**

Orientierung, Sicherheit und Begleitung:  
Zeitarbeit bringt nicht nur Berufsanfängern etwas. Bewerber sparen sich einen mühsamen Vorstellungsmarathon und gehen gut vorbereitet in Auswahlgespräche mit Firmenchefs.

VON ISABELLE DE BORTOLI

Wer über einen Personaldienstleister in den Job einsteigt, hat viele Vorteile: Berufsanfänger etwa können sich orientieren, ob Berufsfeld und Firma überhaupt zu ihnen passen. Und vermeiden so Lücken im Lebenslauf: „Wer auf eine sichere Karriere bauen will, muss sich heute mit uns auseinandersetzen“, sagt Werner Faber, Geschäftsführer von Faber & Faber Personaldienstleistungen. „Denn nur bei uns kommt ein Mann in den Genuss einer risikolosen Probezeit. Wer am offenen Markt die Probezeit nicht übersteht, hat dies im Lebenslauf stehen. Über Personaldienstleister kann man ein Unternehmen testen, und wenn es nicht klappt, wechselt man in ein anderes, anstatt

wieder auf der Straße zu stehen. Das ist eine immense Sicherheit.“

Auch werde der Einstieg in ein neues Unternehmen über einen Personaldienstleister besser vorbereitet, die Profis geben Hilfestellung bei der Erstellung der Bewerbungsmappen und bereiten gut auf den Gesprächspartner beim Auswahlgespräch vor. „Ich weiß

**„Wer auf eine sichere Karriere bauen will, muss sich mit uns auseinandersetzen.“**  
Werner Faber, Faber & Faber

also, wo ich hingehe, und was mich erwartet – das gibt es sonst nirgendwo“, sagt Faber. „Wir suchen gezielt nach Bewerbern für ein Unternehmen – aber eben auch nach Unternehmen für unsere Bewerber“, betont auch Bettina Jessen, Niederlassungsleiterin von Secretary Plus in Düsseldorf. „Es ist ein beidseitiger Prozess: Die Unternehmen können testen – aber die Bewerber eben auch.“



Selbstbewusst kann ins Vorstellungsgespräch gehen, wer von der Personalvermittlung bestens darauf vorbereitet wurde. FOTO: TMN

nicht, denn wir suchen passgenau aus“, sagt Werner Faber. „Zudem helfen wir bei Gehaltsverhandlungen und raten beiden Seiten, was sie zahlen müssen beziehungsweise erwarten dürfen.“ Generell gehe es auch um die Frage, ob der Vertrag befristet oder unbefristet sei, und ob der Bewerber zunächst beim Dienstleister angestellt sei oder direkt ins Unternehmen gehe.

**Generell beschäftigen sich die Zeitarbeitsfirmen intensiver mit ihren Bewerbern**

Die Personaldienstleister suchen Bewerber für offene Stellen über große Jobportale oder über ihre eigenen Internetauftritte, hinter denen eine große Datenbank steht. „Es sind aber auch Initiativbewerbungen willkommen, denn vielleicht benötigen wir ja schon am nächsten Tag genau diesen Bewerber für einen unserer Kunden“, sagt Olaf Sbrzesni, Geschäftsführer von Jobsolutions Personalmanagement in Düsseldorf.

Generell beschäftigen sich die Zeitarbeitsfirmen intensiver mit ihren Bewerbern, um möglichst ideal zu vermitteln und auch den Kunden den am besten passenden Kandidaten vorzustellen. „Dazu gehören auch die Persönlichkeit, der menschliche Faktor, die Softskills, die wir sehr genau betrachten können“, sagt Sbrzesni. So werde eine häufige Falle umgangen: „Man wird aus fachlichen Gründen eingestellt und aus persönlichen Gründen entlassen“, sagt Werner Faber. „Das passiert nicht, wenn man Bewerber und Firma gut genug kennt.“

Während Zeitarbeit und Personalvermittlung früher strikt getrennt waren, ist dies heute aufgeweicht. Viele Unternehmen rekrutieren ihre Angestellten über Personaldienstleister, weil diese über professionelle Personaldiag-

nostik, große Bewerberdatenbanken und viele Tools verfügen. „So finden wir schneller und leichter einen passenden Kandidaten, als es den Unternehmen selbst möglich ist“, sagt Stephanie Lassak, Niederlassungsleiterin von Jobsoluti-

ons in Düsseldorf. „So kommen viele Stellen gar nicht mehr unbedingt an die Öffentlichkeit.“

Viele Bewerbungen verschicken, einige Absagen kassieren und ab und an eingeladen werden – so sieht der Bewerber-Alltag oft aus. Umgekehrt müssen sich aber auch Unternehmen, die eine Stelle ausgeschrieben haben, oft durch einen Berg von Bewerbungen ungeeigneter Kandidaten wühlen. „Das passiert über einen Personaldienstleister

ber-Alltag oft aus. Umgekehrt müssen sich aber auch Unternehmen, die eine Stelle ausgeschrieben haben, oft durch einen Berg von Bewerbungen ungeeigneter Kandidaten wühlen. „Das passiert über einen Personaldienstleister

## Sich selbst besser und **professionell** vermarkten

VON CHRISTIAN SONNTAG

Ein neues Buch des Marketing-Experten Professor Thomas Jendrosch zeigt Schritt für Schritt, wie sich Bewerber und Arbeitnehmer professionell selbst vermarkten sollten, um beruflich voranzukommen. Ein Interview mit dem Autor.

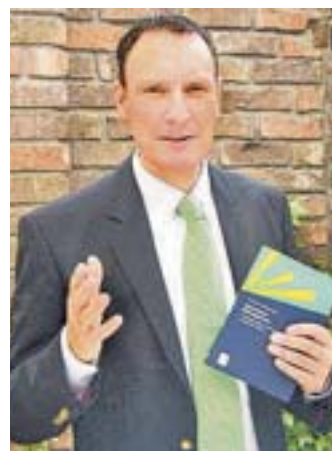
Was benötigt man aus Ihrer Sicht, um beruflich voranzukommen?

**Jendrosch** Man sollte gut sein in seinem Job. Wer sich zudem gut präsentieren kann, für den läuft es im Beruf besser. Gewichten Sie doch mal die Faktoren Fachkompetenz / Persönlichkeit / Kontakte / Emotionale Intelligenz für die Karriere. Welche Faktoren würden Sie noch dazu zählen? Fachliche Kompetenz ist die Basis, eine positive und extrovertierte Persönlichkeit aber ein wichtiger Pluspunkt. Beruflich notwendige Netzwerke entstehen nur über Kontakte. Und wer sie pflegen will, der muss auch kommunizieren können. Auch im Beruf gelten zunehmend die Gesetze der Bühne. Auf einem anderen

Blatt steht, ob man dies gut heißen sollte.

Sie schreiben im Vorwort, man müsse heute besser sein als andere. Was meinen Sie mit diesem Besser-Sein? Geht es Ihnen wirklich ums Besser-Sein – oder nicht eher um die bessere Eigenvermarktung?

**Jendrosch** Erfolg ohne Aufmerksamkeit ist zunehmend schwer vorstellbar. Wer Gutes tut, der sollte auch entsprechend gut über seine Leistungen reden. Andernfalls geht er unter im allgemeinen Klappernetz, das nicht mehr nur zum Handwerk gehört. Besser sein bedeutet hier also, die Spielregeln der Kommunikation besser zu beherrschen. Die Medienwelt weitet sich aus. Wer also „Germanys next Top-Manager“ werden will, der sollte schon genau wissen, wie er auf andere wirkt.



Berater Thomas Jendrosch gibt Marketing-Tipps. FOTO: PRIVAT

Wann geht professionelles Eigenmarketing in peinliche Angeberei über?

**Jendrosch** Alles, was an einer Person übertrieben und aufgesetzt ist, wirkt letztlich peinlich. Die Dosis macht be-

kanntlich das Gift. Signale, die man sendet, sollten stets zu einem selbst passen.

Was halten Sie von dem Spruch: Über kurz oder lang setzt sich Qualität durch? Gilt das für das Berufsleben?

**Jendrosch** Man sollte Wunsch und Wirklichkeit nicht verwechseln. Qualität ist gut, ganz klar. Aber wer allein darauf hofft, hofft manchmal eben vergebens. Zielführender ist es, die eigenen Siegerqualitäten sichtbar zu machen. Man kann es auch anders formulieren: Wenn ich in eigener Sache informiere, dann helfe ich anderen, den richtigen Eindruck von mir zu gewinnen.

Was raten Sie Menschen, die neu in den Beruf einsteigen?

**Jendrosch** Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich kei-

ne zweite Chance. Deshalb sollten Berufseinsteiger besonders darauf achten, wie sie wirken und was sie ausstrahlen. Aber es geht nicht darum, sich zu verstellen, sondern darum, sich optimal im neuen Umfeld vorzustellen. Ausdruck, Aussehen und Verhalten – all das lässt sich leicht verbessern, wenn man nur weiß, wie.

Was raten Sie Menschen, die jahrelang in ihrer Position verharren und das Gefühl haben, nicht voranzukommen bzw. nicht anerkannt zu werden?

**Jendrosch** Fragen Sie sich: Wo liegen meine Stärken? Gehen Sie danach in die Informationsoffensive und sorgen Sie dafür, dass auch Kollegen und Vorgesetzte davon erfahren. Zeigen Sie den Nutzen, den Sie dem Betrieb bieten. Kommunizieren Sie, wo immer Sie

können, und zwar regelmäßig. Menschen stellen sich gern auf die Gewinnerseite. Betrachten Sie Ihren Beruf daher auch als Bühne, von der aus Sie über Ihre Erfolge berichten können. Machen Sie Ihre Sache gut, dann wird auch Ihr Chef den gewünschten Applaus spenden.

Jetzt mal ehrlich: Sind permanente Angebote nicht unglaublich unsympathische Menschen?

**Jendrosch** Ja, aber Aufschneider und Blender haben auch nicht verstanden, worum es in dem Buch wirklich geht: um das gewisse Etwas nämlich, das man an Menschen mag.

**BUCHTIPP** „Impression Management – Professionelles Marketing in eigener Sache“ heißt das Buch von Prof. Thomas Jendrosch, das im Gabler Verlag erschienen ist. Es kostet 24,95 Euro. ISBN: 978-3-8349-2104-8.

Absagequote senken, Bewerbungserfolg steigern!  
[www.primus-bewerbungsberatung.de](http://www.primus-bewerbungsberatung.de)

**Junior Controller (m/w)**  
Ref.-Nr. 3966  
[www.faberundfaber.com](http://www.faberundfaber.com)

**JOBSOLUT ONS**

Für ein international tätiges Unternehmen der Elektronikbranche mit Sitz im Großraum Düsseldorf suchen wir ab sofort einen

**Logistic Coordinator (m/w)**

Sie sind verantwortlich für die Planung und Durchführung von Logistik-Projekten und deren kontinuierliche Prozessverbesserung. Sie betreuen die verschiedenen Geschäftsbereiche im Rahmen der Logistik und erschließen neue Logistikpartner. Darüber hinaus sind Sie zuständig für die Erstellung von Statistiken sowie Arbeitsanalysen und Reportings.

Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung vorzugsweise Kaufmann/-frau für Spedition und Logistikdienstleistungen. Mehrjährige Berufserfahrung im Logistikbereich und gute Englisch- sowie SAP-Kenntnisse runden Ihr Profil ab.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige und aussagekräftige Bewerbung bitte per E-Mail an [stephanie.lassak@movado-gruppe.de](mailto:stephanie.lassak@movado-gruppe.de). Erste Fragen beantworten wir Ihnen gerne telefonisch unter (0211) 44 03 19-0.

**Personallösungen auf den Punkt!**

**JOBSOLUT ONS**

Für ein international tätiges Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Düsseldorf suchen wir ab sofort einen

**Junior Produktmanager (m/w)**

Ihre Aufgabenschwerpunkte bestehen in der Planung, Erweiterung und Organisation neuer Produkt- und Dienstleistungsbereiche. Sie erstellen Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Wettbewerbsanalysen. Darüber hinaus sind Sie zuständig für Vertrags- und Konditionsverhandlungen.

Sie verfügen über ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung. Erste Erfahrung im gesuchten Bereich ist Voraussetzung. Gute Englischkenntnisse und Reisebereitschaft innerhalb Europas runden Ihr Profil ab.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige und aussagekräftige Bewerbung bitte per E-Mail an [andreas.radtke@movado-gruppe.de](mailto:andreas.radtke@movado-gruppe.de). Erste Fragen beantworten wir Ihnen gerne telefonisch unter (0211) 44 03 19-0.

**Personallösungen auf den Punkt!**

**Empfangsmitarbeiter/in**  
Ref.-Nr. 4038  
[www.faberundfaber.com](http://www.faberundfaber.com)

**JOBSOLUT ONS**

**Personallösungen auf den Punkt!**

Die Jobsolutions GmbH, ein Unternehmen der Movado-Gruppe, ist seit 25 Jahren Spezialist im Bereich der qualifizierten kaufmännischen Personaldienstleistungen.

Mit unseren Geschäftsbereichen:

- Arbeitnehmerüberlassung
- Personalvermittlung
- Personalberatung
- Direct Search
- Interim Management

bieten wir unseren Bewerbern und Kunden maßgeschneiderte Personallösungen auf den Punkt.

**Team Düsseldorf**

Weitere Informationen unter [www.movado-gruppe.de](http://www.movado-gruppe.de) oder (0211) 44 03 19-0