

Führungskraft sucht Job

Unternehmen nutzen öfter die Vorteile von „Outplacement“

Der alte Arbeitgeber gibt den Auftrag, „Die Outplacement Company“ sucht einen neuen Job für einen hochqualifizierten Mitarbeiter. Walter Reisenzein von DBM Österreich ist Experte für diese Form des Personalmanagements. Seine Erfolgsquote: 98 Prozent.



Walter Reisenzein, Geschäftsführer der DBM-Karriereberatung GmbH, vermittelt hochqualifizierten Mitarbeitern einen Job.

Zwei Unternehmen werden fusioniert, plötzlich sind zwei Manager einer zuviel. Das etwa ist eine Situation, in der „Die Outplacement Company“ (DBM) tätig wird. Denn das weltweit tätige Unternehmen mit Büros auch in Wien, Linz, Graz, Saalfelden und Vöcklabruck, ist darauf spezialisiert, im Auftrag von Unternehmen leitende Mitarbeiter an einen neuen Arbeitsplatz zu vermitteln. Die Branche spielt dabei keine Rolle. Walter Reisenzein, Geschäftsführer von DBM Österreich, erklärt die Vorteile, die durch Outplacement („woanders platzieren“) erwachsen: „Hauptsächlich sind es Rationalisierungsmaßnahmen oder Reorganisation im Betrieb, warum man sich von einem langjährigen, hochqualifizierten Mitarbeiter trennt. Der Kandidat wird leichter in eine einvernehmliche Trennung einwilligen, der innerbetriebliche Arbeitsfriede und das kollegiale Arbeitsklima bleiben erhalten. Auch eine Imageschädigung durch Negativpropaganda des scheidenden Mitarbeiters ist so vermeidbar.“ Viele Unternehmen wenden sich an DBM, weil sie

Angst vor einer kostspieligen und unangenehmen Auseinandersetzung vor dem Arbeitsgericht haben. „In 90 Prozent der Fälle führen solche Gerichtsverfahren zu einem Vergleich, und der kommt im Normalfall für das Unternehmen sehr teuer“, gibt der Experte zu bedenken.

„Bewerbung kommt von Werbung“

Ältere Arbeitnehmer seien oft selber schuld, wenn sie keinen Job mehr finden, so Walter Reisenzein. Das Problem sei, dass diese sich meist schon seit vielen Jahren nicht mehr um eine neue Stelle beworben hätten. „Bewerbung kommt von Werbung“, erläutert Walter Reisenzein. Und genau so müsse man sein Produkt verkaufen – nämlich sich selbst. „In 99,9 Prozent aller Lebensläufe steht das Geburtsdatum ganz oben an dritter Stelle. Dort sollte man aber eigentlich auf seine beruflichen Erfolgsmeldungen verweisen“, so Reisenzein.

Durch begleitendes Coaching werden die Klienten bei DBM auf ihre Bewerbungsgespräche vorbereitet. Durchschnittlich

25 Wochen dauert es, bis der Betreffende wieder vermittelt werden kann. Die Betreuung endet erst, wenn die Probezeit des neuen Jobs erfolgreich abgeschlossen ist. In dieser Zeit wird mit dem Klienten auch geklärt, in welche Richtung es gehen soll: Was will er tun, gleiche Branche oder etwas ganz Anderes, angestellt oder Risiko Selbstständigkeit? „An erster Stelle muss auf jeden Fall ein eigenes Kontaktnetz aufgebaut werden“, erklärt Walter Reisenzein. Natürlich soll man sich auch mit Stellenanzeigen beschäftigen. Tatsache sei aber, dass zwei Drittel aller vakanten Jobs erst gar nicht zur Ausschreibung gelangen, sondern über Networking nachbesetzt werden. „Seit Eröffnung unserer Österreich-Niederlassungen im Jahr 1988, haben wir schon mehr als 1000 Fälle erfolgreich abgeschlossen. Das ist eine Erfolgsquote von 98 Prozent“, belegt Walter Reisenzein die erfolgreiche Arbeit von DBM Austria. *I. Schwab*

**Info: DBM-Karriereplanung
Am Steinbühel 27, 4030 Linz,
Tel. 07066-7271,
E-Mail: linz@dbmaustria.at
oder www.dhm.co.at.**