

**PERSONALMARKT** Agenturen helfen Ehepartnern der Expats

# Job für die bessere Hälfte gesucht

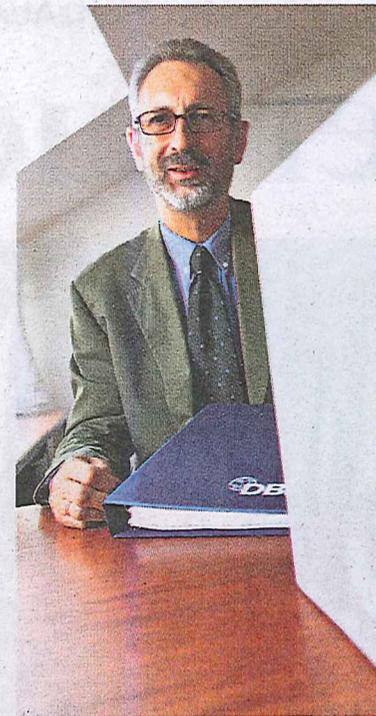
Eine Traktorfirma aus Österreich heuert als Controller einen Argentinier an. Doch der hat eine Verlobte, die in Argentinien als Vertragsanwältin arbeitet und nicht daran denkt, ihre ganze Karriere wegen eines Umzugs nach Österreich aufzugeben. „Wir wurden gefragt, wie die Chancen stehen, dass die Dame auch in Österreich einen Job findet.“ Hans Pieczara, Partner bei Outplacement-Berater DBM, ist dabei, ein neues Geschäftsfeld zu vermarkten: Es geht um das „Partner-Placement“, also die Jobsuche für die Partner von Expatriates. In den vergangenen zwei Jahren konnte

DBM bereits vier solcher Aufträge abwickeln. Dabei geht es nicht darum, die ganze Jobsuche zu gestalten, sondern den Markt abzuklappen, inwieweit es überhaupt Jobchancen für die Partnerin oder den Partner gibt und wie diese es am besten anstellen, einen Job zu bekommen.

In dem Fall des argentinischen Pärchens ergaben zwei Tage Recherche, dass es einen Markt für ihre Fähigkeiten gab. Innerhalb von fünf Wochen hatte die Partnerin eine neue Stelle. Nicht immer ist Pieczara so erfolgreich, dann muss dem Expat bedauernd mitgeteilt werden,

dass es für die oder den Partner/in wohl keinen Job geben wird.

„Das Thema ist brandheiß“, sagt Renate Stadler, Chefin von Randos Relocation. „Man hat sich schon öfter an uns gewendet und wir haben dann einen Karrierecoach für die Partnerin des Expats eingesetzt.“ Brandheiß heißt in dem Fall aber eher brisant als beliebt, denn tatsächlich erfolgt so ein Auftrag eher selten. „Die Unternehmen sind nicht bereit, dafür zu zahlen. Das ist extrem kurzfristig.“ Der Erfolg der Entsendung hänge auf Gedeih und Verderb von der Integration der Partner in die sozialen Netzwerke



**Hans Pieczara, DBM, lotet Jobchancen für Partner von Expats aus**

des neuen Zuhause ab. Zumeist beschränkt sich der Service der Relocation-Consulter aber auf die Suche nach der Unterkunft und einer Schule für die Kinder sowie die Erledigung der Behördenwege. Höchstens nebenbei befassen sie sich mit der Jobsuche der Partner.

Aslan Kurtaran ist Geschäftsführer von Expat Consulting und hat in den vergangenen zehn Jahren gerade mal drei Anfragen dazu erhalten. „Wir haben so unsere Links zu Jobs von der UNO oder der OECD, dort schauen wir nach, wenn einer fragt ‚wo kann ich mich bewerben‘. Das Problem ist ja, dass die Partner meist kein Deutsch sprechen.“ Beauftragt und bezahlt wird er vom Expat selbst, nicht vom entsendenden Unternehmen. Und nicht immer kann er weiterhelfen: „Für eine Psychologin, die nur Englisch gesprochen hat, war es in Wien schwer, etwas zu finden.“

## Kein Geld für die Suche

Angelika Brenner, Chefin der Relocation-Agentur Recom, kann Ähnliches berichten. Sie kooperiert mit Personalagenturen, aber in elf Jahren sei der Service wenig gefragt gewesen, sodass sie die Kooperation aufgelöst hat. Brenner hat versucht, einen Expat-Club mit monatlichen Treffen zu gründen, bei dem es zusätzliche Events für die Partner gibt. „Die Unternehmen hatten zwar Interesse, aber in der Krise wollten sie nicht Mitglied werden.“ Sie hat das Projekt auf Eis gelegt. Stadler macht mit einem Plan für ein Expat-Netzwerk ähnliche Erfahrungen.

Kandidaten sollten sich aber überlegen, ob sie auf eine Unterstützung der Partner beharren. „Die Kandidaten, für die das so eine große Hürde ist, scheiden oft im Vorfeld aus“, sagt Andreas Benkitsch, Geschäftsführer des Headhunters Neumann International. (man)

Wirtschaftsblatt - Karriere

Freitag, 10. September 2010