

Hilfe für entlassene Chefs

Outplacement-Beratung unterstützt in der Krisenzeit und bei adäquater Jobsuche

Thomas Neuhold

„Manchmal – wenn ältere Kollegen gekündigt wurden – hatte ich schon nachgedacht, was ich tun würde. Als es mich dann traf, war es trotzdem völlig unerwartet“ schildert Manfred W. seinen Rauswurf aus leitender Position bei der Wiener Niederlassung eines Weltkonzerns nach 25 Jahren Firmenzugehörigkeit.

„Eines Montags wurde mir eröffnet, dass es meinen Job aus organisatorischen Gründen nicht mehr geben wird und man mir firmenintern keine adäquate Aufgabe anbieten kann“ erzählt der damals 49-Jährige. Die Folgen des unerwarteten Aus: Existenz- und Zukunftsängste, Panik und Entsetzen bei der Lebenspartnerin und das sprichwörtliche „schwarze Loch“. Der psychologische Schock sei bei gefeu-

erten Managern im Alter 50 plus besonders dramatisch, bestätigt Walter Reisenzein, Geschäftsführer der Österreich-Niederlassung des international agierenden Coachingunternehmens DBM.

Bewerbungsfrust

Die meisten in diesem Alter hätten „kaum Erfahrung mit der Jobsuche“, finanzieller und familiärer Druck führen zu vielen, oft unsinnigen, frustrierenden Bewerbungen; das Arbeitsamt dränge Führungskräfte in Seminare, wo Teilnehmer dann oft „besser als die Vortragenden sind“.

Ausweg aus dieser Spirale, so der selbst einst nach langjähriger Führungsposition bei Kodak entlassene Reisenzein, biete die Outplacement-Beratung. Eine Beratungsfirma nimmt sich des Betroffenen an und verhilft ihm mit einem

professionellen Bewerbungskonzept zu einer adäquaten Position. Die Kosten von etwa 18 Prozent des Bruttojahresgehaltes trägt der Arbeitgeber. Der Vorteil einer professionellen Bewerbungsstrategie liegt auf der Hand: kein Verlust des Marktwertes durch lange Arbeitslosigkeit. Die Suchdauer bei DBM: rund 25 Wochen. Und: Durchschnittlich würden die Vermittelten um rund fünf Prozent mehr verdienen, bilanziert Reisenzein.

Seit 1988 hat sein Unternehmen für über 300 Firmen rund eintausend Klienten betreut, die Hälfte davon laut Klientenprofil älter als 45. Die Erfolgsquote, inklusive Weg in die Selbstständigkeit, liegt laut DBM bei 98 Prozent. Der Vorteil für das zahlende Unternehmen: Bietet der Betrieb Outplacement an, willigten viele eher in einvernehmliche



Walter Reisenzein, DBM-Geschäftsführer, kennt die Probleme seiner Kunden. Foto: DBM

Trennungen ein, kostspielige gerichtliche Auseinandersetzungen würden entfallen, nennt Reisenzein das harte Hauptargument. Aber auch weiche Faktoren zählen: „Negativpropaganda von enttäuschten Mitarbeitern“ schädige nicht das Firmenimage, bei verbleibenden Kollegen komme es seltener zu Motivationseinbrüchen.