

# Wiener Zeitung

## 12. März 2010

### Outplacement-Berater profitieren von Kündigungswelle

Von Sophia Freynschlag

■ Immer mehr Firmen schicken Gekündigte in Training für Jobsuche.  
■ Betriebe sparen sich Abfindung und schlechte Nachrede.

**Wien.** Gibt es viele Kündigungen, profitiert die Outplacement-Branche: Immer mehr Firmen trennen sich von Mitarbeitern mittels Outplacement, das die Gekündigten bei der Stellensuche unterstützt.

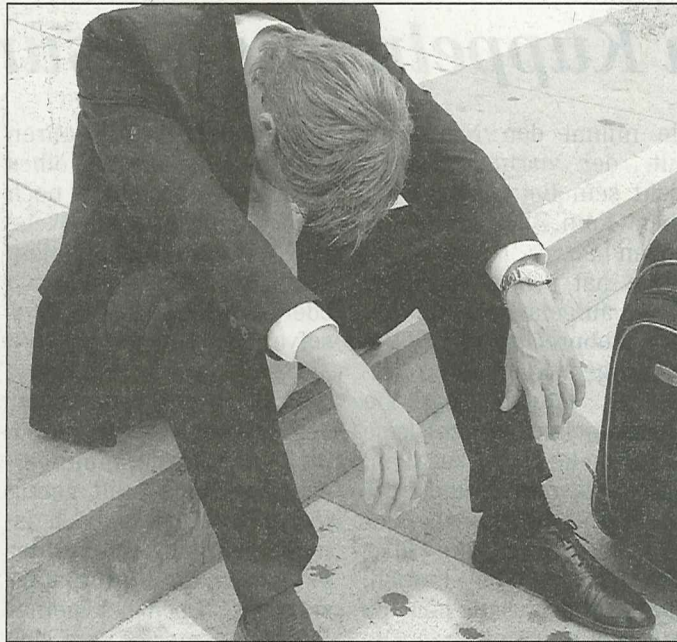
„Beim Ausbruch der Krise im Herbst 2008 hat sich die Zahl der Anfragen gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Seitdem steigt die Anzahl der Anfragen stetig um 10 bis 20 Prozent“, sagt Walter Reisenzein, Geschäftsführer der Outplacementberatung DBM.

Große Firmen fragen

häufig schon sechs bis zwölf Monate vor geplanten Kündigungen beim Outplacement-Berater an. Klein- und Mittelbetriebe agieren hingegen zum Teil unkoordiniert und ungeplant, sagt Reisenzein: „Einmal kam ein Anruf von einer Firma, dass ich am Abend ein Aufganggespräch mit einem Gekündigten führen soll.“ Er vermutet, dass Firmen Angst haben, vor der Kündigung mit einem Outplacement-Berater zu reden, weil ihre Mitarbeiter sich hintergangen fühlen könnten.

Beim Aufganggespräch am Anfang des Programms reagieren die Betroffenen sehr unterschiedlich auf ihre Kündigung, sagt Reisenzein: „Das reicht vom Schreien und Toben bis zu hartgesottenen Managern, die zu weinen beginnen.“

Viele plagen Existenzängste und Emotionen, die sie in der Familie nicht ausleben können. „Einige unse-



Outplacement-Berater holen Gekündigte aus ihrem emotionalen Loch und helfen bei der Stellensuche. Foto: bbox

rer Kunden sagen ihrer Familie nicht einmal, dass sie ihre Arbeit verloren haben“, sagt Reisenzein. Denn Outplacement-Kunden können ihren geregelten Tagesab-

lauf beibehalten und die Büros von DBM für die Stellensuche verwenden. Gemeinsam mit den Beratern wird eine Berufsvision erarbeitet und dann für die Bewer-

bung trainiert.

Der durchschnittliche Kunde ist knapp 45 Jahre alt, verdient mehr als 82.000 Euro und hat als Abteilungsleiter, Sachbearbeiter oder im Außendienst gearbeitet. Da die wenigsten Mitarbeiter in diesem Gehaltsbereich über Anzeigen gesucht werden, helfen die Berater mit ihren Kontakten weiter. „Vier von zehn unserer Kunden finden ihre Stelle über Kontaktnetzwerke“, sagt Reisenzein. Die DBM-Vermittlungsquote liegt laut eigenen Angaben bei 98 Prozent, wobei sich fünf Prozent der Kunden selbständig machen.

#### Fitness als Motivation

Viele Gekündigte mussten in ihrem alten Job immer neue Ziele erreichen und setzen sich jetzt sportliche Ziele. „Die meisten unserer Kunden sind übergewichtig. Stürzen sie sich dann ins Marathonlaufen, sind sie

überfordert“, so Reisenzein.

Um die Gekündigten aus ihrem emotionalen Loch herauszuholen, geht DBM unkonventionelle Wege: Die Kunden werden acht Wochen in ein Fitnessprogramm geschickt, wo sie auch psychisch aufgebaut werden. Die Kosten für das Outplacement zahlt fast immer der frühere Arbeitgeber. DBM kassiert höchstens 20 Prozent des früheren Bruttojahresgehalts.

Outplacement spart Firmen Geld und Zeit, sagt Reisenzein: „Firmen fürchten den Gang vors Gericht, weil sie mit großer Wahrscheinlichkeit verlieren.“ Zudem könne so verhindert werden, dass schlecht über die Firma gesprochen wird. Außerdem wählen Firmen Outplacement, wenn die Zusammenarbeit mit einem Beschäftigten keinen Sinn mehr macht, etwa bei Mitarbeitern mit Burnout oder Alkoholproblem. ■