

## **Immer weniger gute Stellen in klassischen Jobbörsen Jobs, die keiner haben will**

**Hamburg.** Wenn Bewerber in den Stellenmärkten nach Jobs suchen, sind sie oft frustriert. Trotz einer wachsenden Zahl offener Stellen bleibt die Auswahl auch im Konjunkturaufschwung dürrig. Das liegt vor allem an der Art der Stellen: Am meisten gesucht werden Consultants mit oft 100% Reisebereitschaft, 2.500 solcher Stellen gibt es allein bei Monster.de. Viele Stellen sind befristet. Andere haben Anforderungen, die kaum jemand erfüllen kann. Traumjobs sind das selten.

Und das hat seinen Grund, sagt die Hamburger Karriereberaterin Svenja Hofert. „Die Stellen in den Jobbörsen sind meist Stellen, für die sich auf anderem Weg keiner gefunden hat. Anders ausgedrückt: Es sind Jobs mit kleinen oder größeren Makeln.“ Uneingeschränkte Reisebereitschaft ist so einer, zumindest für alle, die einmal zwei Jahre in Hotels hinter sich haben - aber auch schlechte Bezahlung, Befristung oder schlechtes Arbeitsklima.



Dass Zweidrittel aller Stellen niemals ausgeschrieben werden, ist bereits seit Jahren, unter anderem durch eine Erhebung des Instituts für Arbeitsmarktforschung (IAB), bekannt. Doch diese Zahl, so die Einschätzung der Karriereberaterin nimmt weiter zu. Zudem zeigten sich zwei Tendenzen: Neben den unbeliebten sind es mehr und mehr auch stark spezialisierte Jobs, die in Stellenmärkten landen. „Generalistisch geprägte Stellen, die eindeutig die Mehrzahl des gesamten Stellenangebots darstellen, finden sich immer seltener in Form eines Inserats“, so Hofert. Auch kleinere Unternehmen würden sehr selten mit einer Anzeige suchen. Stattdessen aktivieren Inhaber von Unternehmen und Personal suchende Manager statt den Headhunter immer öfter das eigene Netzwerk.

Ein Beispiel dafür liefert Michael Silberberger, Geschäftsführer des Seminaranbieters Semigator AG in Berlin. Anstatt in Stellenbörsen zu schalten, schickte er kürzlich eine Mail an seine Xing-Kontakte. In dieser warb er für offene Positionen im Vertrieb, unter anderem mit einer Beschreibung des guten Arbeitsumfelds. „Die Chance auf diesem Weg passende Kandidaten zu bekommen, ist deutlich höher als über eine normale Anzeige“, sagt Silberberger aus Erfahrung.

Die Logik dahinter: Wer jemanden aus seinem Netzwerk empfiehlt, kennt diese Person meist und kann nicht nur Fachkenntnisse, sondern auch die Persönlichkeit einschätzen – und diese ist außerhalb der Spezialistenwelt nun mal oft das wichtigste Fundament. „Zudem haben Angestellte, die sich als gute Mitarbeiter erwiesen haben, meist ebensolche Freunde und Bekannte“, so Svenja Hofert. Nicht zuletzt würden Freunde oft viel besser zusammenarbeiten als Fremde – auch im Team. Für Arbeitgeber ist diese Form der Jobsuche nicht nur die günstigste, sondern auch die erfolgreichste Variante.

Was das für Jobsuchende bedeutet? „Wer sozial abgeschottet ist und zudem das Internet meidet, bekommt mehr und mehr ein Problem“, so Hofert. Denn der aufgezeigte Trend werde sich weiter verstärken.

Ihre Tipps:

- Wer nach einer neuen Stelle sucht, sollte immer erst die Augen im eigenen Umfeld offen halten. Über Geschäftspartner, Kunden, Kollegen kommen Sie an interessantere Jobs als über Stellenbörsen.
- Bringen Sie Kollegen auf die Idee, sich in der eigenen Firma umzuschauen und nach Möglichkeiten der Mitarbeit zu fragen!
- Bewahren und pflegen Sie gute Kontakte, sei es aus dem Praktikum oder einem alten Job. Verlinken Sie sich in einem sozialen Netzwerk oder/und sammeln Sie Kontakte in einer Tabelle oder einem elektronischen Adressbuch.
- Informieren Sie Ihr Netzwerk, wenn Sie auf Jobsuche sind: Persönlich am Telefon die engen Kontakte, über das Internet die weiter entfernten.
- Kommunizieren Sie in Ihrem Netzwerk immer, was Sie können und wonach Sie suchen – am besten mündlich und schriftlich.

- Die Zeit im Aufschwung ist immer gut für Initiativbewerbungen! Diese sollten so gestaltet sein, dass die Empfänger sofort ein Bild davon haben, was Sie können und wo Sie einsetzbar sind. Noch besser ist, wenn Sie sich „auf Empfehlung von“ bewerben können. Nutzen Sie auch die direkten Kontakte in sozialen Netzwerken als Brücke zu einem neuen Kontakt.

### **Svenja Hofert**

ist Autorin zahlreicher Karriere- und Bewerbungsratgeber und Inhaberin der Hamburger Karriereberatung "Karriere & Entwicklung" ([www.karriereentwicklung.de](http://www.karriereentwicklung.de)). Das zuletzt erschienene Werk der Autorin heißt: „Das Karrieremacherbuch: Erfolgreich in der Jobwelt der Zukunft“ (176 Seiten, 17,95 EUR, ISBN: 3821859911).

### **Pressekontakt**

Uta Nommensen

Pressebüro Altona

Schillerstraße 45, 22767 Hamburg

Fon: 040 180 474 24, 0151 2157 1634

[nommensenpr@web.de](mailto:nommensenpr@web.de)

[www.pressebuero-altona.de](http://www.pressebuero-altona.de)