



Nebendran oder mittendrin? Menschen die sich über Online-Plattformen ein qualifiziertes berufliches Netzwerk aufbauen, sind meist langfristig erfolgreich. FOTO: SHUTTERSTOCK

„Online-Netzwerke helfen“

Melanie Kuppelwieser im Interview mit Jobcoach Barbara Rottwinkel-Kröber (Hamburg) über Angebotsprozesse im heutigen Personalmarkt

Kuppelwieser: Sind Bewerber heute immer noch mit klassischen Bewerbungen erfolgreich oder hat sich da etwas verändert?

Rottwinkel-Kröber: Dieser Markt hat sich generell verändert, wie die Zahlen zeigen. Von zehn offenen Stellen werden heute nur drei durch klassische Stellenanzeigen besetzt, sieben über so genannte Netzwerke. Netzwerke waren früher der Kommilitone, der Nachbar, der Kumpel aus dem Tennisverein, aber spätestens seit der Coronapandemie hat sich das Netzwerk sehr stark in den digitalen Raum verlegt.

Heute gibt es im Business digitale Netzwerke wie Xing oder LinkedIn, über die inzwischen sehr viel läuft. Deshalb bin ich ein Freund der klassischen Bewerbung wie auch der gezielten Ansprache über LinkedIn. Der Vorteil der digitalen Netzwerke ist: Man hat den gesamten Arbeitsmarkt im Blick und nicht nur die Stellenanzeigen, die (wie ich eben schon erwähnte) nur zu 30 Prozent marktrelevant sind.

Kuppelwieser: Wie wichtig ist inzwischen das Thema „Netzwerk“ im Bewerbungsprozess?

Rottwinkel-Kröber: Ich halte Netzwerke für enorm wichtig, weil über die Hälfte der Jobs über Netzwerke kommt. Netzwerken hat sich heute generell verändert. Jeder von uns hat ein analoges Netzwerk, zu dem Nachbarn, ehemalige Kommilitonen, Freunde und Bekannte aus dem Tennisclub, der Lieferant des letzten Arbeitgebers



Barbara Rottwinkel-Kröber, ehemalige Verlegerin, ist heute Karriereberaterin, die Frauen in der Lebensmitte bei neuer beruflicher Orientierung begleitet. FOTO: SVEN CASSELIUS


oder ganz viele Branchenkontakte gehören, die man ansprechen und in den Bewerbungsprozess einbeziehen kann. Ich rate hier, sich immer wieder mal umzuhören: Wer hat welche Kontakte? Wer kann

Hintergrund

„Storytelling‘ funktioniert“

Mehr als 20 Jahre hat die Wahl-Hamburgerin Barbara Rottwinkel-Kröber im eigenen Verlag Fachmagazine für Pferdehaltung und Reitsport sowie Lifestyle- und Wirtschaftsmagazine herausgebracht. Allerdings musste sie sich 2015 im Zuge einer Insolvenz schmerzhaft aus dieser Branche verabschieden. Insgesamt 20 Mitarbeiter verloren damals ihren Arbeitsplatz. Mittlerweile arbeitet sie als Business und Job Coach und Karriereberaterin mit Fokus auf den beruflichen Neustart von Frauen in der Lebensmitte. Das ist ihr ganz eigener Weg.

„Als ehemalige Verlagsfrau bin ich ‚Geschichtenerzählerin‘. Gerade in einer faktenbasierten Welt, funktioniert heute ‚Storytelling‘ im Bewerbungsprozess besser denn je“, erläutert die Expertin. „Gemeinsam mit meinen Klienten entwickle ich ‚ihre Geschichte‘ und verpacke sie so, dass sie für potenzielle Arbeitgeber hochinteressant ist.“

Somit begleitet sie europaweit Frauen mit ihrem Online-Angebot, einen individuellen Job zu finden, der ihrer eigenen Lebensplanung entspricht, in dem sie wertgeschätzt werden und angemessen honoriert werden. Mit einer Erfolgsquote von 79 Prozent, wie sie sagt, gelingt ihr dies recht oft. Gerade auf die Kraft von Netzwerken setzt Barbara Rottwinkel-Kröber, die einst Geschichte und Politik studiert hat, dabei sehr stark. 

mir bei der Suche nach einem neuen Arbeitgeber weiterhelfen?

Allerdings gibt es heute auch neue, digitale Netzwerke und Plattformen, über die man gezielt neue Kontakte knüpfen kann. Diese Netzwerke entwickeln sich immer weiter, und hier lassen sich heute relativ problemlos entsprechende Kontakte gewinnen.

Kuppelwieser: Wie hat sich Networking in den letzten Jahren verändert? Wie kann man es bei der Jobsuche intelligent nutzen?

Rottwinkel-Kröber: Ich bin sehr dafür, Netzwerke gezielt bei der Jobsuche zu nutzen. Erstens kann jeder Job-Suchende sein analoges Netzwerk kontaktieren. Wichtig ist es, das Thema immer wieder anzusprechen und genau zu kommunizieren, was man sucht. Ideal ist, sich auch über LinkedIn zum Beispiel neue Netzwerke aufzubauen. Damit man auf LinkedIn erfolgreich ist, braucht es



Träumereien am Arbeitsplatz? Frauen und Männer wollen einen individuellen Job, in dem sie wertgeschätzt und angemessen honoriert werden. FOTO: PEXELS/ANDREA PIACQUADIO

ein attraktives Profil, damit andere Menschen Lust haben, mit einem zu kommunizieren. Dazu braucht es die vier folgenden Schritte:

- › Ihr Alleinstellungsmerkmal: Schauen Sie genau hin, was Ihr Alleinstellungsmerkmal ist und wie Sie sich von anderen abheben.
- › Ihre Positionierung: Wofür stehen Sie? Welches Angebot können Sie einem neuen Arbeitgeber machen?
- › Gezieltes Vernetzen: Vorher sollten Sie Ihre Wunsch-Arbeitgeber identifizieren, mit denen Sie sich dann direkt vernetzen sollten.
- › Ihre Sichtbarkeit: Sichtbar werden können Sie, indem Sie andere Beiträge „likern“, relevante Kommentare abgeben, über spannende Themen diskutieren oder eigene Posts senden.

Bewerber unterschätzen oft völlig, wie genau Unternehmen sich anschauen, wer in den Netzwerken zu welchem Thema welche Meinung vertritt. Deshalb ist Netzwerken ein sehr wichtiges Thema, und wenn man es heute bei der Jobsuche intelligent nutzen will, braucht es diese Schritte. Nur so können Bewerber Nachfrage genießen und neue, interessante Kontakte aufbauen.

Kuppelwieser: Können Sie ein Beispiel aus Ihrer Praxis als Jobcoach nennen, bei dem jemand erfolgreich eine Stelle über Netzwerk-Kontakte gefunden hat?

Rottwinkel-Kröber: Bei mir selbst kommen von zehn Klienten, die ich habe, 50 Pro-

zent über Netzwerk-Kontakte weiter. Diese Tendenz ist absolut steigend, es werden immer mehr, weil wir im Coaching auch das Thema Netzwerkaufbau mit einer gewissen Systematik angehen. Kürzlich hat eine Marketingexpertin über LinkedIn einen neuen Job bekommen. Gerade wenn ich Marketingexperte bin, begeistert es Unternehmen, wenn jemand hier einen professionellen Auftritt sowie eine Strategie hat.

Kuppelwieser: Welche Tipps können Sie Menschen geben, die selbst Schwierigkeiten haben, ein berufliches Netzwerk aufzubauen?

Rottwinkel-Kröber: Das ist eine interessante Frage. Ich habe die letzten Jahre die Erfahrung gemacht, dass oft eine Blockade im Kopf vieler Menschen stattfindet. Das ist eine reine Mindset-Frage. Das Mindset dieser Menschen sagt: Ich bin nicht gut, ich kann nichts Besonderes. Ich möchte niemanden mit meiner Vita belästigen. Wenn man es schafft, hier umzudenken und ein anderes Mindset zu bekommen, hat man viel gewonnen. Sätze wie „Mein Angebot ist ein Juwel, das jemand haben darf“, „Ich bringe mit dem, was ich kann, ein Unternehmen nach vorne“, „Ich bin wertvoll für ein Unternehmen“ und „Unternehmen haben jetzt die Chance, mit mir zusammen zu arbeiten“ sind hier eine große Hilfe! Damit überwindet jeder auch diese negativen Glaubenssätze und schafft es, ein berufliches Netzwerk aufzubauen. 

Informationen: starke-frauen.info