

Die 5 wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine gelungene berufliche Neuorientierung speziell für erfahrene Fach- und Führungskräfte

Die Sache mit dem blauen Elefanten

Eine typische Ausgangslage meiner Kunden: Nach rund zwei Jahrzehnten haben Sie beruflich viel erlebt und erreicht. Sie kennen Ihren Fachbereich und haben sich als Experte und Führungskraft bewährt. Sie haben eine beachtliche Breite von Aufgaben und Problemen bearbeitet, davon viele erfolgreich. Sie kennen das politische Spiel im Management und haben gelernt, in Organisationen zu navigieren. Dann kommt ein Punkt, an dem Ihre Karriere Schwung verloren hat und stockt. Vielleicht weil ein kritisches Projekt kaum lösbar ist oder neue Stakeholder oder Top Entscheider auf die Bühne kommen, die eine andere Agenda haben und einen anderen Stil und Vertraute mitbringen.



Subtile und offene Zeichen von Unstimmigkeit und Disharmonie werden in der operativen Betriebsamkeit leicht und auch gern übersehen. Manchmal gibt es auch harte Cuts und Organisationen bzw. Ihr Bereich wird verkleinert, fusioniert oder mal eben verlegt. In jedem Fall merken Sie, dass Ihre Position und oder Person unter Druck gerät bzw.

Sie sehen sich mit einer anstehenden oder bereits realisierten Aufhebungsvereinbarung konfrontiert. Sie finden das daneben und unverschämt und sind der Überzeugung, das nun wirklich nicht verdient zu haben. Der Bruch nagt an Ihrem Selbstwertgefühl und Sie fragen sich, wie Sie in den fortgeschrittenen mittleren Jahren wohl eine gute neue Position erlangen können. Ihr letzter Lebenslauf liegt einige Zeit zurück und Headhunter und externe Kontakte haben sich schon länger nicht mehr gemeldet. Zu Recht haben Sie eine Ahnung, dass der Markt, die ungeschriebenen Spielregeln und die Zugangswege anders geworden sind. Vielleicht lassen Sie einige Testbewerbungen vom Stapel, rufen eine paar Kontakte an, aber es tut sich so gut wie nichts. Spätestens hier stellen Sie sich die Frage: Was ist los? Und noch wichtiger: Was soll ich tun?

Natürlich wird Ihre Situation und Geschichte eine individuelle sein und etwas anders aussehen: Aber der Start- oder Wendepunkt ist im Kern für Jeden gleich. Sie brauchen und wollen eine neue berufliche Aufgabe. Die ist aber noch nicht klar sichtbar und auch nicht so ohne weiteres erreichbar. Genau an dem Punkt setzt die Karriereberatung an und hilft weiter. Individuelle Themen und Fragen klären wir persönlich und auf den Punkt. Im Vorfeld können Sie aber selbst schon etwas tun: Sie beginnen Ihren Karrierewagen wieder aufzutanken, vielleicht noch etwas zu tunen, Ziel und Strecke zu verorten und sich schon mal warmzufahren. Fünf wesentliche Checkpoints helfen Ihnen dabei.

1. Ihre Standortbestimmung und Zielpeilung

Sie erkunden, vermessen, bewerten und analysieren Ihren persönlichen Karrierekorridor. Sie erarbeiten Ihre berufliche Landkarte mit Traumjobpotenzial.

Berufliche Neuorientierung 40+

Praktisches Modell für Ihre Zielbestimmung: spitz, nicht breit



Im Ring 1 Erfahrungsprofil zeichnen Sie all Ihre Kompetenzen und Erfahrungen auf - fachlich, persönlich und sozial. Ebenso registrieren Sie Ihre Führungserfahrung. Ihr Wissen von Technik und Markt. Ihre Kontakte, Ihre Projekte und Erfolge.

Der Ring 2 ist Ihr Wunsch und Zielfeld. Am leichtesten wird Ihre Fahrt, wenn Sie sich nah an Ihrer letzten Position und Branche wieder neu bewerben. Wenn das nicht mehr möglich ist oder Sie etwas anderes wollen - vielleicht auch selbstständig arbeiten - dann gehören hier all Ihre Wünsche, Neigungen, Ziele, Träume, Visionen, Notwendigkeiten hinein. Alles was bei Ihnen eine nennenswerte Motivation und idealerweise Begeisterung auslöst, findet hier seinen Platz. Nehmen Sie sich dafür genügend Zeit und zunächst einen offenen Entdeckungsraum. Talente sind nicht immer so ohne weiteres sichtbar und zu beschreiben: ein guter Gesprächspartner kann Ihnen helfen Wichtiges zu entdecken. Achtung: oft ist die Familie oder Ihr Partner nicht Ihr bester Mentor für diese Auseinandersetzung, da unbewusste eigene Interessen berührt sein können.

Im Feld 3 befindet sich die Realität des Marktes, die Unternehmen bzw. Organisationen. Sie kennen viele, aber meist nicht alle Marktteilnehmer Ihrer Branche. Datenbanken wie BISNODE und Netzwerke wie XING oder die IHK sind gute Quellen zur genauen Recherche. Am Ende hilft ist Ihnen eine klare Beschreibung Ihrer neuen Aufgabe und am besten eine Liste an Zielfirmen, die für Sie konkret in Frage kommen. Genau das ist die notwendige Zielverortung, für die Sie Ihren Karrierekurs möglichst konkret aufarbeiten und definieren. Bei dieser Entdeckungsarbeit sind auch Schleifen und Umwege ganz normal. Nur manchmal kommt die Berufung einfach so.

2. Ihre Trennungsgeschichte und Perspektive

Leider laufen die meisten Trennungen, Aufhebungen und Kündigungen alles andere als rund und haben häufig einen bitteren Beigeschmack. Sie fühlen sich vermutlich angeknackst und tun sich schwer damit Ihren Kontakten selbstbewusst und optimistisch die Geschichte Ihrer Neuorientierung zu erzählen. Das brauchen Sie aber, weil es bei allen geschäftlichen Kontakten und bei jeder Bewerbung ein zentraler Punkt sein wird.

Sie benötigen also eine überwiegend positive Sichtweise auf Ihre Geschichte: Starten Sie mit Ihren Erfolgen, Ihren Aufgaben, den spannenden Sachen, die Sie gemacht und erreicht haben, was Sie

gelernt haben. Auch wenn es anfangs noch schwer fällt: Fangen Sie an, wertschätzend und überwiegend positiv zurück zu blicken und sich von der Kränkung immer weiter zu distanzieren. Formulieren Sie nachvollziehbare, glaubhafte Gründe, warum es zu der Trennung kam z.B. wirtschaftliche Probleme im Unternehmen, Neuausrichtung, Verlagerung, unterschiedliche Ansichten zu strategischen Themen, wichtige Marktveränderungen, personelle Umbesetzung im Vorstand, Chemie, neuer Chef etc. Erklären Sie, dass Sie sich aktiv mit der Situation auseinandergesetzt haben, aber es einfach keine geeignete interne Aufgabe mehr gab. Deswegen wollen Sie Ihre Laufbahn auf neue Weise fortsetzen und führen dazu interessante Gespräche.

Nur so können Sie mit Ihrem Gesprächspartner von Mensch zu Mensch und Experte zu Experte reden und offen nachfragen, wie es denn bei Ihm in Unternehmen oder der Branche aussieht. Vielleicht kann er Ihnen eine Einschätzung geben, eine Firma oder Kontakt nennen, Feedback geben usw. NO GO: fragen Sie nicht direkt nach einer Stelle, das überfordert die allermeisten Personen. Sie sondieren dezent. Und hinterlassen einen guten Eindruck - das genügt für den Moment. Wenn es eine konkrete Position gibt, wird man Sie ansprechen. Ausnahme: Bei Headhuntern sind Sie direkter und sagen was Sie können, wollen und suchen und ob ein Mandat vorliegt oder zu erwarten ist.

3. Ihre Bewerbungsstrategie

Jetzt wird es spannend. Die meisten Manager, außer das Top Management, suchen ihren Job auf den Stellenbörsen ihres Segments und vielleicht noch beim Headhunter, wenn gepflegte Kontakte vorhanden sind. Das ist auch nicht verkehrt, wird aber nur in ca. 30 - 50% der Fälle den gewünschten Erfolg bringen. Viele Faktoren spielen hier eine Rolle: Ihr Alter und Level, der regionale Markt, Ihr individueller Marktwert, Ihre Vita und einiges mehr. Viele, auch gute Leute kommen damit nicht mehr zum Ziel und sei es nur, dass ihre Altersangabe Sie auf den falschen Bewerberstapel befördert. Was also tun?

Es wird Sie nicht überraschen: Nutzen und aktivieren Sie auf gute Art und Weise Ihr Netzwerk, auch und gerade Ihre informellen, persönlichen Kontakte. Was heißt in diesem Fall gut? Sie benötigen die richtige Haltung und eine weiche Gesprächsanbahnung. Sie führen möglichst viele kompakte Sondierungs- und Hintergrundgespräche, einfach nur, damit man von Ihnen mal wieder etwas gehört hat. Dann lassen Sie die Dinge und Personen Ihren Lauf nehmen. Oder Sie wählen eine erneute Kontaktaufnahme z.B. in Form eines Lunchtermins. Der Vorteil ist Ihnen klar: In einem solch lockeren Kontakt stehen Sie als Person im Vordergrund und die fachlichen Anforderungen können erst mal in die zweite Reihe.

Wenn Sie kommunikationsfreudig sind, nutzen Sie auch die Technik der Initiativbewerbung und adressieren damit den verdeckten Stellenmarkt. Dies erfordert einiges an Vorbereitung, Recherche und auch Klarheit in Ihrer Auswahl der Firmen und Ansprechpartner. Sie nutzen Ihren persönlichen Hot Spot und eine knackige 1-2 Minuten Selbstpräsentation - idealerweise in einer telefonischen Kontaktaufnahme. Hier ist Ihre Haltung zu der Angelegenheit besonders wichtig. Sie sind Anbieter einer speziellen, einmaligen Leistung und prüfen gemeinsam ob das Zielunternehmen in absehbarer Zukunft Bedarf an Ihrer Problemlösung hat. Ziel ist natürlich, einen Kennenlern-Termin beim Entscheider zu bekommen. Sie nutzen also gerade nicht die Bewerberportale der grösseren Firmen und der Personalvermittlungen; die Chancen, dass gerade Sie dort herausgezogen werden sind eher gering. Wenn Sie dazu mehr wissen wollen, sehen Sie sich das Thema inverses Headhunting an. Bei manchen Kandidaten und Rahmenbedingungen kann man da recht erfolgreich arbeiten.

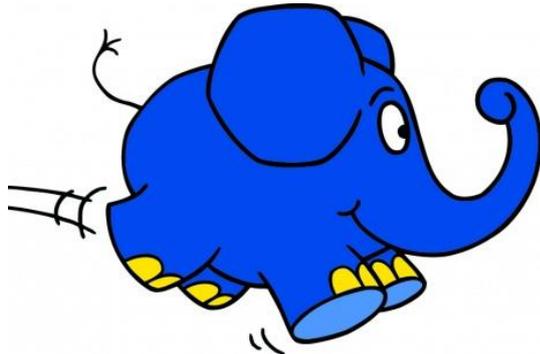
Die sozialen Netzwerke sind an diesem Punkt eine potenziell große Hilfe. Sie können indirekte Empfehlungen bekommen und Entscheider und Kontakte im Zielunternehmen identifizieren. Ein letzter Tipp zu diesem Thema: Seien Sie sehr sorgfältig was Ihre Key words, das Foto und Ihr eigenes

Branding angeht. Prüfen Sie mit einer anderen Person wie Ihr Profil wahrgenommen wird und ob das zum gewünschten Vorhaben passt.

4. Ihre Unterlagen

Dazu finden Sie Literatur, Tipps und Vorlagen en masse, ein großes Portal ist die Karrierebibel.de. Ausgesprochen wichtig ist, dass Sie auf den Punkt kommen, ein klares Profil erkennen lassen und Ihre Aufgaben und Ergebnisse gut kommunizieren. Das ist anspruchsvoll und am besten nutzen Sie Gegenleser und Mitdenker. Der Umfang ihres Lebenslaufs sollte 3 Seiten nicht übersteigen. Das Foto ist vom Profi und passt zur angepeilten Position, Sie lassen sich bei der Auswahl der Fotos von mehreren Personen beraten.

Anschreiben haben zwei zentrale Aufgaben: Erstens erklären Sie, warum Sie sich jetzt hier bewerben.



Im Hauptteil gehen Sie konkret auf wenige zentrale Anforderungen der Position ein und erläutern beispielhaft an Hand Ihrer relevanten Projektbeispiele warum gerade Sie der Richtige sind. Das geht dann so: „Sie suchen jemanden, der blaue Elefanten sicher und schnell durch den Gemüsegarten navigiert?“ „In meinem Projekt JUMBO habe ich 17 dunkelblaue Afrika Elefanten innerhalb von 39 Minuten durch einen 9900 qm Obstgarten geführt. Dabei vielen keine Bäume um, die Erde wurde gleichmässig geebnet und

alle Elefanten kamen gut gelaunt durch den Garten“. Der Tenor Ihres Schreibens ist konkret, beispielhaft und auch mit Zahlen unterstützt, die Länge unter 1 Seite.

5. Ihr Selbstmanagement

Dieses Thema nimmt einen sehr hohen Stellenwert bei Ihrer wieder aufgenommenen Karrierefahrt ein. Achten Sie also darauf, sich gut in Form zu bringen und zu halten und auch Ihre Resilienz dabei zu trainieren und auszubauen. Erlauben Sie sich die Zeit, die dieser Prozess nun mal braucht: Mindestens 3 Monate wenn ALLES super läuft, gute 6 Monate in der Regel und über 12 Monate, wenn es umfangreicher und die Veränderung grösser ist. Das Gras wächst nicht schneller, wenn Sie ziehen, aber Sie verausgaben sich dabei. Verleihen Sie dem Thema Prio 1 und geben Sie Ihr Bestes, ohne sich übertrieben unter Druck zu setzen. Seien Sie reflektiert und verbessern Sie kontinuierlich Ihre Arbeit und erlauben Sie sich auch, dass mal etwas nicht so läuft und es nicht so gute Tage gibt. Loben und anerkennen Sie sich für jeden Schritt, jeden neuen Kontakt, jedes Telefonat, jedes Interview, jede Recherche. Führen Sie ein professionelles Bewerbungscontrolling, damit Sie alles gut im Blick haben. Setzen Sie sich machbare Tages- und Wochenziele, damit Sie immer konkrete Dinge vor Augen haben. Qualität ist entscheidend und eine gewisse Menge an Aktionen ist auch erforderlich. Massenbewerbungen nerven und bringen fast nie etwas.

Wer intensiv arbeitet, braucht auch Ausgleich. Unternehmen Sie etwas mit Familie oder Freunden, gehen Sie raus und gönnen sich Erholung und Erlebnis. Auch ehrenamtliche Arbeit ist oft eine gute Sache. In jedem Fall gehen Sie raus und nehmen am Leben weiter teil. Lassen Sie sich helfen, wenn Sie merken, dass Sie nicht auf gute Betriebstemperatur kommen und finden Sie Ihren optimalen Luftdruck. Es gibt für Sie die passende Aufgabe, es gilt nur, sie zur rechten Zeit zu finden. Sie haben es verdient.

Nutzen Sie die unverbindliche 15 Min. Beratung info@2summit.de Volker Bienert Tel. 089 80034573