

# Suche Job. Wer kann mir helfen?

Wie Bewerber den richtigen  
Ansprechpartner finden

■ VON ALADÁR TEPELEA

Der Begriff Guerilla-Bewerbung bezeichnet unkonventionelle Bewerbungstaktiken. Diese ermöglichen Ihnen, ein Praktikum auch abseits der offiziellen Bewerbungskanäle zu erhalten. Besonders nützlich sind Guerilla-Taktiken, wenn Sie unter Zeitdruck stehen, nach einem Auslandspraktikum suchen oder Ihr Wunsunternehmen aktuell keine Praktikantenstellen ausgeschrieben hat. Wenn Sie mit Ihrer Bewerbung die richtige Person aus dem Unternehmen überzeugen können, kann es sein, dass kurzfristig eine Praktikumsstelle geschaffen wird.

Der erste Ratschlag ist, mit Führungskräften Kontakt aufzunehmen. Der damit verbundene Aufwand kann sich durchaus lohnen, denn im Fall einer Empfehlung ist Ihr Praktikumsplatz so gut wie gesichert. Sind Sie bei der Kontaktaufnahme erfolgreich, kommt Ihnen zugute, dass Führungskräfte oft ein Herz und ein offenes Ohr für ehrgeizige Bewerber haben. Wenn Sie ihnen Ihre Motivation, im Wunsunternehmen zu arbeiten, deutlich und plausibel darstellen, stehen Ihre Chancen gut.

## Kontaktaufnahme via E-Mail

Wenn Sie das E-Mail-Format eines Unternehmens kennen – wie zum Beispiel „Vorname.Nachname@Unternehmen.de“ –, können Sie damit oftmals jeden beliebigen Mitarbeiter kontaktieren. Häufig finden Sie das Format auf der Homepage des Unternehmens: Meist steht unter den Menüpunkten „Kontakt“ oder „Impressum“ ein Ansprechpartner mit Kontaktdaten.

Besonders gut funktioniert dies bei kleinen und mittelständischen Unternehmen. Hier verwenden Vorstände oft dasselbe Format wie alle anderen Mitarbeiter. Der Name von Personen aus dem Vorstand ist Ihnen entweder bereits bekannt oder Sie finden ihn mittels einer einfachen Onlinerecherche oder eines Firmenbuchauszugs heraus.

Etwas schwieriger ist diese Vorgangsweise bei Unternehmen, deren E-Mail-Format ne-

ben Vor- und Nachname oder Anfangsbuchstaben daraus, einen weiteren Buchstaben beinhaltet. Dieser ist meist der Anfangsbuchstabe des zweiten Vornamens der jeweiligen Person.

Wenn Sie den zweiten Vornamen der gewünschten Kontaktperson nicht kennen, können Sie Varianten der gesuchten E-Mail-Adresse mit allen 26 Buchstaben des Alphabets für den zweiten Vornamen bilden. Setzen Sie in diesem Fall die Varianten der E-Mail-Adresse beim Versenden in Bcc. Eine weitere Möglichkeit ist die Kontaktaufnahme über soziale Onlinenetzwerke. Onlinenetzwerke für Berufstätige, wie XING und LinkedIn, eignen sich hervorragend, um Führungskräfte direkt zu kontaktieren. Hier loggen sich Führungskräfte in der Regel persönlich ein, daher eignen sie sich für Sie sehr gut als Alternative zur Kontaktierung via E-Mail.

Kennen Sie die Namen von Führungskräften in hohen Positionen nicht, können Sie diesen Unternehmen via Google Alerts folgen. In Artikeln, die Sie auf diese Weise erhalten, werden Sie immer wieder auf Namen von Personen stoßen, die Sie in den genannten Netzwerken finden können. Bei LinkedIn funktioniert diese Vorgehensweise bes-

**Initiative zeigen** Wer einen Job oder ein Praktikum sucht, muss oft zu unkonventionellen Mitteln greifen

GETTY IMAGES

ser als bei XING, da im deutschsprachigen Raum hochrangige Führungskräfte eher weniger auf professionellen Networkingseiten vertreten sind. Im englischsprachigen Raum jedoch werden Sie hier verstärkt auch Führungskräfte von sehr hohen Unternehmensebenen finden.

Im anglo-amerikanischen Raum wird das Medium LinkedIn neben der Pflege des persönlichen Netzwerks auch für die Neugewinnung von Geschäftskontakten sehr intensiv genutzt. Falls Sie keine Namen kennen, nach denen Sie suchen wollen, können Sie auch den umgekehrten Weg gehen und in das Suchfenster von XING und LinkedIn den Namen Ihres Wunsunternehmens eingeben und so nach geeigneten Kontaktpersonen suchen. Zusätzlich können Sie wahlweise auch noch die gewünschte Karrierestufe eingeben,

um relevantere personenbezogene Suchergebnisse zu erhalten.

## Kennenlernen auf der Messe

Zusätzlich oder alternativ zur Onlinesuche können Sie bei Messen oder Diskussionsrunden die Kontaktaufnahme mit Ihren Zielpersonen nutzen. Vorstandsmitglieder von DAX-Konzernen lassen sich häufig bei solchen Anlässen sehen. Datum und Ort entsprechender Veranstaltungen finden Sie in einer Suchmaschine rasch mit den Suchbegriffen „Messe“ oder „Diskussion“ und dem jeweiligen Namen der gesuchten Person.

Vor Ort müssen Sie sich geschickt verhalten, um Ihre Zielpersonen anzusprechen, denn diese stehen meist unter großem Zeitdruck. Sie sollten sich die Gelegenheit jedoch nicht entgehen lassen. Bereiten Sie sich also gut auf den kurzen Moment vor, den Sie mit der Führungskraft haben werden. Überlegen Sie sich eine kurze und gute Story, die sowohl Ihr starkes Interesse zeigt als auch auf positive Art Aufmerksamkeit erregt.

*Dies ist ein Auszug aus dem Buch „Das Insider-Dossier: Praktikum bei Top-Unternehmen – Die besten Praktika im In- und Ausland: Finden, bewerben, rocken!“ (squeaker.net GmbH; 19,90 Euro). Weitere Infos auf [www.squeaker.net](http://www.squeaker.net)*

## Ungewöhnliche Strategie

**Wer Guerilla-Bewerber** werden will, muss sein Denken verändern, sagt die Karriereberaterin Svenja Hofert. So nähmen viele Menschen bezüglich ihres Jobs die typische Konsumentenhaltung ein, à la „Ich warte, bis mir jemand etwas anbietet“. In ihrem Buch „Die Guerilla-Bewerbung: Ungewöhnliche Strategien erfolgreicher Jobsucher“ (Campus 2012,

17,99 Euro) rät sie ihren Lesern deshalb, aktiv zu fordern und auf dem Stellenmarkt eine Produzentenhaltung einzunehmen.

### Die Karriereberaterin sagt:

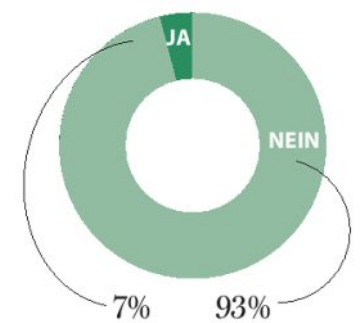
„Auf dem Guerilla-Arbeitsmarkt sind nur Personen unterwegs, die auf Augenhöhe ihre Arbeitskraft anbieten.“

➔ <http://karriereblog.svenja-hofert.de>

## Q&A

LESER FRAGEN, LESER ANTWORTEN

### Nimmt Ihr Vorgesetzter Kritik an?



**Woche für Woche** können Sie an einer Online-Umfrage zu einem aktuellen Thema rund um Beruf und Bildung teilnehmen. Stimmen Sie ab unter [www.morgenpost.de/jobfrage](http://www.morgenpost.de/jobfrage)

## KopfFit?

BRAINTEASER DER WOCHE

Trainieren Sie Ihr Gehirn!

Im Bewerbungsgespräch wird Ihnen folgendes Spiel angeboten: „Wir addieren ausgehend von der Zahl zehn immer abwechselnd eine Zahl zwischen eins und zehn auf die neue Summe. Wer am Ende auf 100 addiert, hat gewonnen. Ich fange an. 10+2=12.“ Können Sie das Spiel gewinnen?

Es gibt keine Möglichkeit für Sie, das Spiel zu gewinnen. Egal, was für Zahlen Sie addieren, Ihr Gegenspieler wird im Gegenzug immer so setzen, dass die Summe aus Ihrer und seiner Zahl nach jeder Runde gleich elf ist. Mit dieser Strategie schafft es Ihr Gegner, dass Sie vor Ihrem letzten Zug immer 89 stehen haben. *squeaker.net*

## HochschulNews

### FREIE UNIVERSITÄT

#### Funpreneur-Wettbewerb geht in eine neue Runde

Der Startschuss für den 14. Funpreneur-Wettbewerb fällt am 16. April. Dann können Studierende wieder ausprobieren, ob sie das Zeug dazu haben, unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Die Funpreneure gründen ein Unternehmen auf Zeit und haben die Aufgabe mit fünf Euro Startkapital, ihre Produkte oder Dienstleistungen in fünf Wochen auf den Markt zu bringen. Der Wettbewerb der freien Universität Berlin ist mit insgesamt 2500 Euro dotiert, er steht Studierenden aller Hochschulen offen. 2010 wurde der Funpreneur-Wettbewerb von der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ ausgezeichnet. Die Infoveranstaltung findet am 11. April von 18.15 bis 19 Uhr im Seminarzentrum Raum L 115 (Otto-von-Simson-Str. 26) statt. Die Anmeldung ist ab sofort bei Britt Perlick unter [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de) möglich. *hör*