

## **Themenvorschlag: Prädikat wert-voll: so punkten Bewerber und Manager**

*Die meisten Stellenbeschreibungen sind gleich: Standard-Formulierungen und unklare Anforderungen an den Wunschkandidaten. Bei der Auswahl der Bewerber achten Unternehmer meist nur auf gute Noten und laufen dabei Gefahr, die Kandidaten auszumustern, die für die ausgeschriebene Position passen. Dabei sind Empathie, soziale Kompetenz oder Geduld die neuen Wettbewerbsvorteile der Industrie 4.0. Denn der professionelle Kontakt zum Kunden wird künftig über den Erfolg von Unternehmen entscheiden. Manager und Bewerber sind daher gut beraten, die sogenannten Soft Skills herauszuheben.*

Berlin, 17. Mai 2017. Demotivierte Mitarbeiter sind teuer. Sie kosten die deutsche Wirtschaft jährlich mehrere Milliarden Euro. Denn Unzufriedenheit mit dem Job macht krank. Die Folge: Mitarbeiter fallen aus, Fehltage sind mit Zeitkräften zu überbrücken oder die Arbeit bleibt liegen. Der Grund hierfür sind enttäuschte Erwartungen auf Seiten der Bewerber und Manager: Bewerber haben aufgrund der Stellenbeschreibung falsche Vorstellungen von dem, was sie erwartet. Manager gehen bei der Auswahl ihrer Kandidaten nur nach den Noten und prüfen nicht, ob die Kandidaten die für die Position erforderlichen menschlichen Qualifikationen mitbringen.

### **„Ich manage ein kleines Familienunternehmen“ – so punkten Bewerber**

Bewerber, die kein Einser-Zeugnis haben, aber viel praktische und menschliche Erfahrung, sind gut beraten, diese in ihrem Lebenslauf hervorzuheben. Damit heben sie sich von ihren Mitbewerbern mit Top-Noten ab. Denn gerade in den heutigen Veränderungsprozessen zählen Soft Skills mehr als gute Noten. Am besten machen Bewerber ihre Soft Skills an konkreten Beispielen fest:

- **Ich engagiere mich in der Jugendarbeit.** Damit zeigen die Bewerber, dass sie es verstehen, Menschen zu motivieren und mit schwierigen Situationen umzugehen. Damit sind sie beispielsweise als Ausbilder oder Personalreferenten geeignet.
- **Ich programmiere Webseiten.** Dies dokumentiert Liebe zur Technik und Spaß am Tüfteln. Bewerber empfehlen sich daher für Jobs, in denen Kreativität und Eigeninitiative gefragt sind.
- **Ich manage ein kleines Familienunternehmen.** Damit bringen Bewerber zum Ausdruck, dass sie nicht so leicht aus der Ruhe zu bringen sind. Das ist wichtig, wenn sie sich beispielsweise für den Job als Teamleiter im Vertrieb oder Service bewerben.

„Bewerber sollten ihre Persönlichkeit in ihrem Lebenslauf klar herausstellen. Damit sprechen sie viel eher Unternehmen an, die zu ihnen passen“, sagt Annette Vasquez, Geschäftsführerin von serviceline PERSONAL MANAGEMENT.

### **„Sie haben ein dickes Fell“ – so punkten Manager**

Auch Manager profitieren von klaren Aussagen. Neben den fachlichen Qualifikationen sind sie gut beraten, in ihren Stellenausschreibungen auch die Soft Skills zu benennen, die die Position erfordert. Damit erzeugen sie die Aufmerksamkeit der Bewerber, die diese Qualifikationen mitbringen. Beispiele:

- **Sie haben feine Antennen:** Damit signalisieren Unternehmen, dass sie Mitarbeiter mit einem guten Gespür für Zwischentöne brauchen. Bewerber sind gefragt, die interne Kommunikation zu ihren Stärken zählen.

- **Sie geben Sicherheit:** Unternehmen machen deutlich, dass der Bewerber für den Teamleiterposten auf eine Mauer aus Unsicherheit und Angst treffen kann. Die Neuen brauchen Einfühlungsvermögen, um das gesamte Team zu motivieren und den Arbeitsprozess reibungslos zu gestalten.
- **Sie haben ein dickes Fell:** Ein Sales Manager braucht Durchsetzungsvermögen. Er wird auch mit ungeduldigen Kollegen oder schlechtgelaunten Kunden zu tun haben.

„Unternehmenslenker sind gut beraten, bei der Auswahl ihrer Mitarbeiter über den Tellerrand hinauszublicken. Sie können Enttäuschungen auf beiden Seiten vermeiden, wenn schon die Stellenanzeige klarmacht, worauf die Manager Wert legen“, so Annette Vasquez.

## Kontakt

### Unternehmen

serviceline PERSONAL-MANAGEMENT  
Jana Keilich  
Katharinenstraße 18  
10711Berlin  
Tel. 030 / 88 46 98 28  
keilich@serviceline-online.de  
<https://www.serviceline-online.d>

### Presse

Nikui Text & Rat  
Manuela Nikui  
Geroldstraße 17  
85737 Isamaning  
Tel. 0176 / 60 95 20 64  
manuela@nikui-textundrat.de  
<https://nikui-textundrat.de>