



## Initiativbewerbungen – Türöffner für eine neue Stelle!?

### Warum gehen sie aber dennoch oft ins Leere?

Bei der Stellensuche hat der Wechselwillige (m/w/d) die Möglichkeiten, selbst aktiv zu werden, indem er Initiativbewerbungen versendet. Das klingt einfach, ist es aber nicht. Vielmehr bewirken „unqualifizierte“ I-Bewerbungen sehr häufig einen Streuverlust – und eben kein Stellenangebot.

Auch die von Outplacementberatern (m/w/d) aufwendig und voll umfänglich konzipierten Initiativbewerbungen – mittlerweile leicht zu erkennen – erfüllen leider ihren Zweck nicht. Man bedenke: der Personalberater (m/w/d) z.B. ist ein kurzzeitiger Denker. In der Regel hat er nur seine aktuellen Suchprojekte im Kopf und erfasst die I-Bewerbung im Schnellleseverfahren: ein Blick auf Position und Branche und Gehalt, neuerdings auch auf den Herkunftsort bzw. den Verweis, wohin jemand gerne möchte. Der systematische Personalberater mit Zeit klassifiziert noch selbst und speichert ab.

**Aber:** Bitte überfordern Sie weder den Personalberater noch den Personaler im Unternehmen mit einer Menge an Informationen und Details zum eigenen fachlichen Profil. 3 bis 4 Seiten dicht gedrängt in Tabellen mit Markierungen oder in (Torten)Diagrammen werden nicht mehr gelesen. Derartige Details werden, wenn gewünscht, nachgefragt oder im persönlichen Gespräch erläutert.

**Bitte:** Fassen Sie sich kurz! Bringen Sie Ihr Profil auf den Punkt. Eine (1) Seite reicht. Schreiben Sie auf, a) was Sie können (was Sie gemacht haben). Das ist das, was der neue Arbeitgeber nutzen kann. Das ist das, was Sie auszeichnet. Wenn es mehr als 3 Schwerpunkte sind, fragt man sich, wo Ihre Kernkompetenz ist. Ein Allrounder ist selten gefragt. Die Unternehmen haben ganz spezielle Anforderungen – schnell sind Sie „überqualifiziert“.

Schreiben Sie auf, b) was Sie wollen. Dazu gehören Gehaltsgröße und Anfahrtsweg (Mobilität) und vielleicht auch, warum Sie das andere Unternehmen verlassen wollen (Motiv).

Empfehlung: Suchen Sie auch ganz genau nach Unternehmen und Branchen, die Sie beruflich kennen. Die Branche komplett zu wechseln, wird schwierig. Dann fehlt Ihnen der „Stallgeruch“, das Spezialwissen.

**Fazit:** Besonders bei Initiativbewerbungen ist die Vorbereitung wichtig. Sie können dem Leser (m/w/d) nicht die Antwort auf die Frage überlassen, ob er was Passendes für Sie hat. Sie müssen schon wissen, was Sie wollen.

Dr. Heidemarie Krüger, Februar 2022