

ARBEITSWELTEN

„Hi Dave, ich bring' den Laptop mit“

Über ein Zeitungsinserat, mit Hilfe der Agentur für Arbeit oder durch einen Headhunter: Die Wege, eine Arbeit zu finden, sind vielfältig. Durch diverse Plattformen im Internet werden sie noch vielfältiger. Andererseits: Für manche Berufe ist der Bekanntenkreis vor Ort immer noch ausschlaggebend. Wer sucht wen wo?

VON ANNEGRET JACOBS

Sein jüngstes Bewerbungsgespräch hat Michael Weh zuhause von seinem Schreibtisch aus geführt. Abends, nach der Arbeit. Der Programmierer aus Stuttgart fuhr seinen Computer hoch und schaltete seine Webcam an. Auf seinem Bildschirm war das Bild eines Mannes an einem anderen Schreibtisch zu sehen – sein vielleicht künftiger Arbeitgeber hatte ebenfalls die Webcam angeschaltet. Zunächst machte man ein bisschen Smalltalk, dann ging es los. „Sind Sie bereit?“ kam die Stimme des Mannes auf dem Bildschirm aus Wehs Lautsprecher. Der 36-Jährige war zunächst ein wenig irritiert: bereit wofür? Doch Weh blieb nicht lange ratlos, auf seinem Bildschirm tauchte seine Aufgabenstellung auf: „Programmieren Sie eine Flash-Animation mit den folgenden Bedingungen. . .“ Gleich eine Arbeitsprobe abzugeben – und das noch unter Beobachtung – das überraschte Weh. „Das war das erste Mal“, sagt der Programmierer. Dabei arbeitet er schon seit zehn Jahren in der Informatik-Branche, in der die Jobsuche alles andere als standardisiert ist. Eine knappe halbe Stunde brauchte Weh, dann hatte er die Stelle. Sein möglicher Arbeitgeber war die ganze Zeit über nicht nur via Webcam auf seinem Bildschirm präsent. Durch Screensharing, zu deutsch Bildschirmteilen, konnte er Schritt für Schritt mitverfolgen, was Weh programmierte. „Komisch, aber nicht schlecht“, sei es gewesen. Zuhause, in der vertrauten Umgebung, arbeite er entspannter als in einem fremden Personalbüro. „Andererseits wusste ich nicht, ob noch andere Leute zuschauen“, sagt er. Wie überbrückt man während der Arbeit die Stille in der Leitung? „Ich hatte anfangs den Drang, den anderen zu unterhalten, aber das geht nicht: Ich musste mich ja konzentrieren.“ Vermutlich, resümiert Weh, sei diese Art der Auswahl für den Arbeitgeber angenehmer als für den Arbeitnehmer. „Er muss sich dann nicht Dutzende Bewerber ins Haus holen.“ Nach seinem virtuellen Bewerbungsgespräch ging Weh dann aber auch noch einmal in persona zum Vorstellungsgespräch. „Allerdings ging es da wirklich nur noch um das Vorstellen, das andere war klar.“

Fernab aller Ratschläge

Wie findet man heute Arbeit? Die Ratgeberliteratur füllt ganze Regale – und dennoch kommen Jörn Harström von der Bundesagentur für Arbeit in Esslingen immer wieder Fälle unter, die fernab aller Ratschläge laufen. „Hi Dave, sollen wir uns in dem Café am Bahnhof treffen? Ich bring' meinen Laptop mit“, schildert der Teamleiter der Abteilung Arbeitsvermittlung die erfolgreiche Kontaktaufnahme einer Arbeitssuchenden – ebenfalls aus der Informatikbranche. „Da herrschen andere Regeln“, sagt Harström. Zwar hält jede Arbeitsagentur einen Vermittler bereit, der für Informatiker zuständig ist. Nachgefragt werden sie jedoch selten.

„In meiner Branche läuft vieles über die Plattform Xing“, erklärt Weh. Seine letzten drei Stellen, darunter die aktuelle, hat er darüber bekommen. Wer sich bei Xing einloggt und dort in die Suchmaske das Stichwort „Flashprogrammierer“ eingibt, findet irgendwann auch Wehs Profil im Internet. Seit 2007 steht seine Karteikarte auf Xing online – auch jetzt noch, obwohl er nicht auf Arbeitssuche sei. „Alle meine Bekannten und Freunden sind dort ebenfalls online.“ Stört dies die Arbeitgeber nicht? „Ich habe mich das auch schon gefragt“, räumt Weh ein. Andererseits: „Viele Arbeitgeber nutzen diese Plattform ja selbst.“ Ebenfalls von Bedeutung für die Art der Arbeitssuche ist der Wohnort. Jörn Harström arbeitete früher als Arbeitsvermittler in Geislingen – eher ländlicher als städtischer Raum. Dort ist die Vereins- und Nachbarschaftsstruktur so ausgeprägt, dass viele offene Stellen schlicht nicht gemeldet, sondern direkt vergeben werden. Dies gelte vor allem für



„Das war auch für mich das erste Mal.“ Bei seinem jüngsten Bewerbungsgespräch saß Programmierer Michael Weh zuhause am Schreibtisch.

Foto: Rudel

Stellen in den niederen Hierarchie-Ebenen vieler Handwerks- und Dienstleistungsberufe. „Ein Zahnarzt aus Esslingen wird die Bewerbung einer Sprechstundenhilfe aus Heilbronn bestimmt nicht in die engere Wahl nehmen: Der will seinen Arbeitnehmern die Pendellei ersparen – und sich die Probleme wie Verspätung“, ist Harströms Erfahrung. Eine weitere Lehre: „Lernen Sie Leute kennen und Sie finden Arbeit“, sagt er und schildert den Fall einer gut ausgebildeten Sekretärin, die ihre Stelle verloren hatte. „Sie hat übergangsweise in einem Getränkemarkt gearbeitet und ist an der Kasse über einen Kunden an eine neue Stelle herangekommen.“ Harström schüttelt den Kopf: „Über mich hätte sie diese Stelle nicht bekommen.“

„Können die Firmen nicht zwingen“

Die Klienten der Arbeitsagenturen würden es sich zwar wünschen – „aber wir können die Unternehmen nicht zwingen, offene Stellen anzugeben“, sagt Harström. Die Vermittler müssten selbst aktiv dran bleiben und ihre Partner – die Firmen, mit denen sie zusammen arbeiten – pflegen. „Wir haben nach Vermittlungen nach, fragen ob die Unternehmen zufrieden sind“, zählt er auf. Zudem seien die Vermittler in den unzähligen, nach Regionen und Berufsgruppen spezialisierten

Suchmaschinen unterwegs. „Hier“, sagt Harström und schiebt einen Stapel Papier über den Tisch. Auf der Plattform Infilim werden alle erdenklichen Jobs aus der Filmbranche angeboten. Unter www.anthrojob.de werden Stellen im anthroposophischen Umfeld angeboten. „Und dann müssen wir natürlich auch Zeitung lesen“, sagt Harström. Findet sich eine Stellenanzeige aus der Region, die noch nicht in der Datenbank der Arbeitsagentur ist, klemmen sich die Vermittler ans Telefon und fragen nach. Harström sieht es nicht als Nachteil, dass die Arbeitsagentur kein Monopol auf die Stellenanzeigen hat. Manche Firmen vertrauen auf Personalvermittler, andere auf die Arbeitsagentur, die keine Vermittlungsprovision berechnet. Dass man ganz gut im Vergleich zu den privaten Vermittlern stehe, zeige nach Harströms Meinung die Nachfrage nach den Vermittlungsgutscheinen. Jeder Arbeitssuchende hat nach zwei Monaten vergeblicher Suche die Möglichkeit, mit einem Vermittlungsgutschein von der Arbeitsagentur zu einem privaten Arbeitsvermittler zu gehen: „Pro Monat machen etwas mehr als 20 unserer Kunden davon Gebrauch.“ Das sei nicht viel, findet er. In der Region Esslingen suchen derzeit krisenbedingt vor allem Arbeitnehmer aus der Metallbranche – vom ungelerten Arbeiter bis zum

Ingenieur. „Wir haben Stellen im Angebot – für den ungelerten Arbeiter“, sagt Harström. Die meisten sind jedoch befristet oder Zeitarbeitsstellen.

Spitzenkraft ab 75 000 Euro im Jahr

Selbst für Spitzenkräfte ist der Arbeitsmarkt im vergangenen Jahr enger geworden. „Die Krise ist auch an uns nicht vorbei gegangen, aber im Gegensatz zu anderen konnten wir uns behaupten“, behauptet Volker Markmann. Er leitet das Stuttgarter Büro des Personalberatungsunternehmens Kienbaum. Markmann vermittelt für alle Branchen. Der Schwerpunkt seines Büros liegt jedoch – der Region geschuldet – auf dem Maschinenbau- und Automobilsektor. In den vergangenen Monaten habe sich die Lage entspannt – die Firmen nähmen wieder verstärkt seine Dienste in Anspruch. Dabei melden sich nicht nur die

Konzerne – die Mittelständler machen einen großen Teil seines Geschäfts aus. Namen nennt er nicht. „Unsere Kunden erwarten Diskretion“, sagt er nur. Der Wettbewerb der Unternehmen um Spitzenkräfte ist größer geworden. Weltunternehmen wie Daimler und Porsche sind in der Region Magneten für gut ausgebildete Arbeitnehmer. Deswegen schauen die Personalabteilungen der Mittelständler, dass sie nicht nur die zweite Garde der Führungskräfte bekommen. Den Wunschkandidaten im Konkurrenzunternehmen anzusprechen, werde jedoch als schlechter Stil empfunden. „Dann ruft der Konkurrent in einem halben Jahr vielleicht ebenfalls an.“ Wen Markmann einmal vermittelt hat, vermittele er nicht wieder. „Das ist die Vertrauensbasis meines Kunden.“ Um Spitzenkräfte kennenzulernen, besuchen Markmann und seine Mitarbeiter Messen und Kongresse. Internetportale wie Xing seien für die Arbeit dagegen nicht wichtig. „Sie spielen in der Direktsprache keine Rolle. Sie erleichtern es uns vielleicht, eine Telefonnummer herauszufinden.“ Der Weg der Vermittlung von Führungspositionen laufe anders: Viele der Unternehmen in der Region sind Weltmarktführer. Deswegen kämen nur deren engste Konkurrenten in Frage, um dort den vom Kunden gewünschten Kandidaten zu finden.

Mehr als zwei Milliarden Euro setzen Personalberatungsunternehmen pro Jahr in Deutschland um. Etwa ein Drittel des jährlichen Bruttogehaltes eines vermittelten Arbeitnehmers erhält der Personalberater. Headhunter – Kopfpjäger: Das ist die andere Bezeichnung für die Branche. „Ich habe mit dem Begriff Headhunter keine Probleme“, sagt Markmann. Allerdings klinge dies martialischer, als es tatsächlich zugehe. „Viele denken: Da lässt jemand drei Nummern wählen und kassiert dann im Handumdrehen 200 000 Euro Honorar. So einfach ist das natürlich nicht.“ Vielmehr steinig sei es mitunter. Etwa dann, wenn der optimale Kandidat ausfindig gemacht sei, der Kunde zufrieden – und dann die Absage komme. „Es ist erstaunlich, aber die Kandidaten sind wieder weniger mobil. Ein Umzug kommt selbst für junge Leute oft nicht in Frage.“ Besonders Frauen sperrten sich. Auf weniger als zehn Prozent schätzt er den Anteil der Frauen, die sich auf eine Führungsposition bewerben. „Das liegt aber nicht an den Unternehmen“, betont Markmann. „Gerne eine Frau“, das höre er immer wieder. Sie seien sachorientierter, oftmals fachlich besser – und damit erste Wahl. Aber sie seien auch weniger karriereorientiert. „Wenn eine Frau mit ihrem Umfeld zufrieden ist, wird es ganz schwierig. Dann lockt auch kein höheres Gehalt.“