

Hoch hinaus

Trotz Konjunkturabschwung ein erfolgreicher Jobeinstieg: Engagement und Soft Skills sind Voraussetzungen für den Weg in die Chefetage.



Berufsorientierung ist wichtiger als der Führerschein“, entrüstet sich Markus Gruber, Herausgeber des Jobratgebers „Career-Guide“, über die stiefmütterliche Behandlung des Themas „Was tun nach der Matura?“. Schließlich begegnet er immer wieder Menschen, die sich durch falsch gewählte Berufe quälen. Daher plädiert der Karriereexperte dafür, verpflichtende Potenzialanalysen für Vierzehnjährige einzuführen, inklusive Recheck nach einigen Jahren.

Bildungs- und Berufsentscheidungen müssen gut vorbereitet sein, um langfristig zu reüssieren und im geeigneten Job zu landen. „Tu, was du willst, klingt zwar banal, ist aber der beste Rat, den ich Jugendlichen mitgeben kann“, sagt Gruber, wobei er voraussetzt, dass diese auch über ihre Fähigkeiten und Interessen im Bilde sind. Im Job-Handbuch „Career-Guide“, das alle Jahre im Herbst in den Maturaklassen kostenlos verteilt wird, sowie im aktuellen Ratgeber für Universitätsabsolventen, „CAREER“, finden sich Tipps, um sich Klarheit über den beruflichen Werdegang zu verschaffen. Um die eigene Persönlichkeit auszuloten, individuelle Interessen und persönliche Fähigkeiten zu testen, gibt es mittlerweile auch praktische Online-Testverfahren, nicht nur für Teenies. Einen Karriereplan zu entwickeln, dafür sei es, so Gruber, (fast) nie zu spät. Daher rät er auch den Twens unter den unschlüssigen Jobkandidaten, sich gut vorzubereiten: „Wenn ich weiß, was meinem Typ entspricht und welche Motive und Werte für mich langfristig gelten, werde ich in jeder Branche Erfolg haben.“

Wirtschaftszweige mit sehr guten Karrierechancen. Obwohl die „CAREER“-Autoren empfehlen, auf Persönlichkeit und die eigenen Erwartungen einzugehen, legen sie trotzdem nahe, sich mit konkreten Berufsfeldern auseinanderzusetzen. „Studenten, Jungakademiker und Schulabgän-

ger haben oft falsche Jobvorstellungen, die sich mit der Wirklichkeit kaum decken“, erzählt Irmgard Reiner, Personalteamleiterin bei Wüstenrot. Sie rät, frühzeitig damit zu beginnen, sich bei Bekannten über Jobspezifika zu erkundigen, um einen Einblick in die Arbeitswelt zu bekommen. Idealerweise holt man sich die Erfahrungen direkt in den Firmen. „Praktika, egal in welchem Bereich – selbst wenn man zwischendurch in einem Restaurant serviert –, geben Einblick in die Funktionsweise von Unternehmen“, so Reiner. Vor allem aber lehrt diese Tuchfühlung mit dem wirklichen Leben, dass „es einfach hart ist, Geld zu verdienen“.

Berufe mit Zukunft liegen, so die Autoren des CAREER, vor allem im Care-Management, in der Tourismus- und Freizeitbranche sowie im Consulting-, Wissens- und Kreativbereich. Besonders letztere zwei Branchen seien vielversprechend. Der Trend zur Höherqualifizierung bietet einerseits den Wissensvermittlern gute Chancen, weshalb Coaches, Trainer und Content-Manager gefragt sein werden. Andererseits sichern der internationale Wettbewerb und der Innovationsdruck Forschungskarrieren in Österreich durch thematische und individuelle Förderprogramme für den Wissenschaftsnachwuchs – und dies auch in Krisenzeiten. „Für den gehobenen Arbeitsmarkt gilt für Einsteiger, dass es keine Krise gibt, da die Demografie hier letztlich stärker ist als jede konjunkturelle Schwankung“, so Gruber. Und dies gelte, so die Expertin weiter, branchenunabhängig.

Erwartungen an junge Jobeinstieger. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Thomas Schneidhofer und Michael Meyer, beide am Zentrum für Berufsplanung der Wirtschaftsuniversität Wien tätig, wurden mit dem CAREER-Monitor 2009 die Erwartungshaltungen der heimischen Personalchefs abgefragt. Die Studienergebnisse, die auch über Suchstrategien, erfolgreiche

Mitarbeiterbindung und interne Weiterbildungsstrategien Auskunft geben, sind online abrufbar (siehe Kasten).

Durch den Vergleich mit den Evaluierungen aus den vergangenen Jahren zeigen die Autoren, dass sich die Anforderungen mitunter stark gewandelt haben. Drei Faktoren rangieren bei der Bewerberauswahl unangefochten an vorderster Front: „Kommunikationsfähigkeit“, „Unternehmerisches Denken“ und „Lösungs- und Zielorientiertheit“ (s. Grafik unten). Signifikant angestiegen sind die Parameter „Selbstmotivation“, „Leistungsbereitschaft“ und „Flexibilität“.

„In unserer schnelllebigen Zeit ist es überaus wichtig, sich flexibel auf Veränderungen einzustellen“, stellt die Wüstenrot-Personalistin fest. Schließlich, so Reiner weiter, werden sich Mitarbeiter mit dem Thema Veränderung zukünftig noch mehr auseinandersetzen müssen. In ihrer Prioritätenliste steht auch Teamarbeit weit oben, da das wachsende Wissen Spezialisten generiere, die als Einzelkämpfer kaum Chancen hätten. Führungskräfte müssten trotzdem Generalisten sein, um den Blick für das Wesentliche zu behalten. Für Reiner steht fest: „Mitarbeiter müssen sich so austauschen können, dass alle einen Nutzen davontragen und letztlich ein schönes Ganzes entsteht.“

– DINA ELMANI

JOBSTART 2009. Markus Gruber (Hg.): Career 09. Österreichs beste Jobs, Edition C Verlag, Wien 2008. 370 Seiten, 16 Euro.



buchtipp

CAREER 09: Mit der Absolventenfibel optimal durchstarten

Experten verraten Tipps und Tricks für die berufliche Laufbahn.

Umfassende Analysen über den österreichischen Arbeitsmarkt, Stellenangebote und karriere-relevante Daten finden sich auch heuer wieder im Karriereratgeber CAREER. Infos: www.careernet.at.

Verlosung: FORMAT verlost unter allen Lesern 5 Exemplare des CAREER 2009. Senden Sie uns bis 10. Dezember 2008 eine E-Mail mit dem



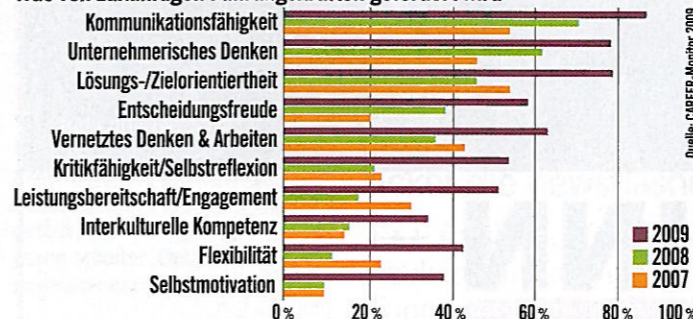
KARRIEREEXPERTE M. GRUBER: „Berufsorientierung ist in jungen Jahren viel wichtiger, als einen Führerschein zu besitzen.“

Betreff „CAREER“ und Ihren Kontaktdaten an win@win.format.at. Die Gewinner werden verständigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Ablöse in bar ist nicht möglich.

Ich bin ausdrücklich damit einverstanden, dass meine Daten für die Übermittlung von Informationsmaterial von der Verlagsgruppe NEWS über Abo-Aktionen und ähnliche Vorteilsaktionen genutzt werden können, und nehme zur Kenntnis, dass diese Einverständniserklärung jederzeit von mir widerrufen werden kann.

Hohe Anforderungen: Was im Job erwartet wird

Was von zukünftigen Führungskräften gefordert wird



SOFT SKILLS. 2009 werden in so gut wie allen Bereichen höhere Ansprüche als in den Vorjahren gestellt. Markant steigt vor allem die Bedeutung von Lösungsorientierung und Flexibilität.

FOTOS: MASTERFILE/JOHN FOSTER, VERLAG, BEIGESTELLT (2)



„Das Thema Flexibilität wird in Zukunft für Mitarbeiter an Bedeutung gewinnen.“
Irmgard Reiner
Personalistin Wüstenrot

ERNST & YOUNG TIPP: REVENUE MANAGEMENT ... DAMIT IHRE LEISTUNG ZU UMSATZ WIRD

„Wir von Ernst & Young können Sie dabei unterstützen, das Finanzergebnis Ihres Unternehmens dauerhaft und deutlich zu verbessern.“



Günter Brandner,
Geschäftsführer der
Ernst & Young
Advisory Services

Umsatzlecks erkennen und schließen
Über die Hälfte der Unternehmen erachtet Revenue Management laut einer Studie von Ernst & Young als existenziell notwendig und sieht Verbesserungsbedarf – beginnend beim ersten Kundenkontakt bis zum abschließenden Zahlungseingang – dem Sales-to-Cash-Prozess. Dabei müssen Unternehmen in Zeiten der internationalen Finanzkrise alle Potenziale nützen. Revenue Management ist gerade jetzt eine rasche und effiziente Methode, Umsatzlecks zu identifizieren und zu schließen, um den Unternehmensumsatz nachhaltig zu verbessern.

Fokus Leistungsbewertung & -abrechnung
Werden bei Ihnen alle Leistungen entsprechend einer vollständigen Bewertung abgerechnet?

Ein häufiges Problem bei der Leistungsbewertung sind mangelnde Kontrollen der Schnittstellen zwischen Abrechnungs- und operativen Systemen. Um die korrekte Abrechnung sicherzustellen, werden im Rahmen der Bewertung die mit dem Kunden vereinbarten Tarife und Konditionen herangezogen. Dabei kommt es häufig vor, dass Leistungen versehentlich falsch zum Nachteil des Unternehmens abgerechnet werden. Gleichzeitig führen spätere Zahlungseingänge durch eine Verzögerung in der Rechnungserstellung zu einem negativen Kapitalkosteneffekt.

Was heißt das für Sie?

Die Erhöhung des realisierten Umsatzes wirkt sich fast 1:1 auf den operativen Cashflow und den Betriebsgewinn aus – und das mit einmaligem Aufwand, wiederkehrendem Effekt und minimaler Kundenintervention.

Weitere Informationen
Ernst & Young Advisory Services
Mag. Günter Brandner
Tel.: +43 (1) 211 70-1440
E-Mail: guenter.brandner@at.ey.com
www.ey.com/austria

PROMOTION