

# 50plus

DAS MAGAZIN FÜR EIN  
GENUSSVOLLES LEBEN

**SEI DU SELBST**  
WIE TRÄUME WAHR WERDEN

**STELLENSUCHE  
FÜR 50PLUS**  
EIN RATGEBER

**WIE PROFIS KOCHEN**  
3 KÖCHE, 3 PHILOSOPHIEN

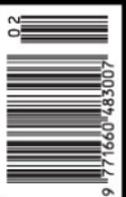
**REISEN  
SPEZIAL**

Die schönsten  
Reiseziele mit Ihrer  
Gewinnchance



# Warum Essen Spass machen soll

Ein Plädoyer fürs Schlemmen



## EINE ANLEITUNG FÜR ÄLTERE JAHRGÄNGE

# Stellensuche für Fortgeschrittene

Die Arbeitswelt in der Schweiz war bis Mitte der 1990er Jahre von Werten wie Loyalität, Stabilität und Wachstum bestimmt. Ein sicherer Arbeitsplatz im Tausch gegen Firmentreue – das war der «Deal». Heute ist vieles anders. Besonders für ältere Arbeitnehmer.



Brigitte Reemts Flum

VON BRIGITTE REEMTS FLUM

### Arbeitswelt im Wandel

Wenn Sie heute über Fünfzig sind, dann haben Sie Ihre Berufstätigkeit mit grosser Wahrscheinlichkeit unter diesen Voraussetzungen begonnen. Aber auch Sie sind in den letzten zwanzig Jahren immer wieder mit einer sich rasch und fundamental wandelnden Arbeitswelt und Gesellschaft konfrontiert worden: Globalisierung, veränderte Anforderungen, Innovationsdruck, Beschleunigung, Individualisierung der Arbeit, mobile Kommunikation, Digitalisierung – wir arbeiten heute in einer anderen Welt als noch zu Beginn unserer beruflichen Laufbahn. Die Folge ist, dass wir uns nicht mehr auf die Erkenntnisse unserer ersten Arbeitsjahre verlassen können.

### Arbeitssuche 50plus

Endgültig aus der Komfortzone des Vertrauten fällt man, wenn sich mit über Fünfzig die Herausforderung der Arbeitssuche stellt. Denn nicht nur die Arbeitswelt hat sich verändert, auch die Spielregeln auf dem Arbeitsmarkt sind nicht mehr die Gleichen und als «älterer Arbeitssuchender» muss man auch noch anders «spielen» als ein Berufsanfänger. Wer in einem gewissen Alter plötzlich gezwungen ist, eine neue Stelle zu suchen, kann nicht mehr auf die bewährten Strategien von früher zurückgreifen. Einfach den Stellenanzeiger durchhackern und

eine Bewerbung abschicken, führt in den seltensten Fällen zum Ziel. Man muss sich vielmehr mit einer Neuorientierung auseinandersetzen. Bloss, wie macht man das?

### Flucht oder Angriff?

Wir neigen in Krisensituationen dazu, auf bewährte Strategien zurückzugreifen. Die meisten dieser Strategien lassen sich auf die Muster «Angriff» oder «Flucht» reduzieren. Beliebte Angriffsstrategien sind zum Beispiel Aktionismus («wenn ich Dutzende Bewerbungen verschi-

**«Nicht nur die Arbeitswelt, auch die Spielregeln auf dem Arbeitsmarkt haben sich verändert.»**

cke, wird wohl ein Treffer dabei sein») oder Krieg gegen den alten Arbeitgeber. Häufige Fluchtstrategien sind die komplette Verdrängung der Situation oder die Flucht in die Krankheit. Andere Fluchtstrategien sind, den besten Job anzunehmen, sich für eine einjährige Weiterbildung anzumelden oder sich spontan selbstständig zu machen. Alle diese Verhaltensimpulse verfolgen nur den Zweck, dass Sie sich nicht mit der eigentlich anstehenden



Wir können uns nicht mehr auf die Kenntnisse unserer ersten Arbeitsjahre verlassen.

Aufgabe, der Neuorientierung, auseinandersetzen. Dabei vergeuden Sie Energie, Zeit und Sympathien – alles Ressourcen, die Sie noch dringend benötigen werden. Tun Sie sich das nicht an! Nicht nur führen diese Strategien nicht zum Erfolg, oft haben sie noch den Nebeneffekt, dass Sie «verbittern», sich zum Opfer machen. Irgendwann denken Sie, dass Sie eben zu alt sind, zu teuer, die PK-Beiträge zu hoch, über- oder unterqualifiziert sind oder was auch immer. Und dann kommt zu der real existierenden Herausforderung noch das Problem, dass Sie selbst nicht mehr an sich und die Welt glauben – und das macht es dann definitiv nicht einfacher!

### Eine Anleitung zur Jobsuche 50plus

Ich hatte Ihnen in der Überschrift eine Anleitung versprochen und hier kommt sie: Um eine Stelle zu finden, müssen Sie eine Standortbestimmung machen, Ihr Angebot an den Arbeitsmarkt formulieren und dieses Angebot dann im Arbeitsmarkt platzieren. Klingt einfach, ist aber ein Fulltime-Job und verlangt Ehrlichkeit sich selbst gegenüber und Disziplin in der Umsetzung.

#### 1. Den eigenen Standort bestimmen

Die allermeisten Menschen können formulieren, was sie nicht wollen und nicht können. Eine Standortbestim-

mung zu machen bedeutet, seine Kompetenzen und Fähigkeiten zu erarbeiten und sich mit seinen Werten, Neigungen und Bedürfnissen auseinanderzusetzen. Sie müssen sich klar werden, was Sie können (Stärken, Erfolge, Erfahrungen, Fertigkeiten) und wollen und ausserdem in welchem Umfeld (Arbeitgeber, Branchen, Grösse, Reputation etc.) Sie welchen Nutzen (im Gegensatz zu Mitbewerbern) generieren. Erst dann sind Sie als Gesprächspartner für Ihr Gegenüber interessant. Um ein klares persönliches Profil zu erarbeiten, müssen Sie sich intensiv mit den eigenen Leistungen und Erfolgen Ihrer bisherigen Berufslaufbahn auseinandersetzen. Die Frage ist dann nicht mehr, wie viele Jahre Sie bei welcher Firma waren, sondern was Sie dort eigentlich bewirkt haben.

#### 2. Ihr Angebot formulieren

Sie suchen nicht irgendeinen Job, Sie bieten sich dem Arbeitsmarkt gezielt und vorbereitet an. Dazu gehört Ihr berufliches und persönliches Profil, welches Sie in der Standortbestimmung erarbeitet haben. Und es gehört ein konkretes Ziel dazu. «Ich bin für alles Interessante offen» ist kein konkretes Ziel. Ihr Ziel sollte umsetzbar und realistisch sein. Am sinnvollsten ist meistens ein Ziel, welches relativ nahe an ihrer bisherigen Tätigkeit und Ihrer bisherigen Branche liegt und damit an Ihren bisherigen Kennt-



Entscheidend für eine erfolgreiche Bewerbung ist, dass Sie Ihre Stärken und Erfolge klar kommunizieren und wissen, was Sie wollen.

nissen und Fähigkeiten. Es liegt ja auf der Hand, dass man nur das verkaufen kann, was man im Angebot hat. Eine neue Funktion oder eine ganz andere Branche sind gerade für ältere Arbeitnehmer oft unrealistisch. Niemand stellt Sie heute nur für Ihr Potenzial ein. Sie müssen vom ersten Tag an die erforderliche Leistung erbringen. Und das tut man in aller Regel am ehesten, wenn man auf Erfahrungen und ein Netzwerk zurückgreifen kann. Wenn die eigene Branche schwächelt, suchen Sie sich eine Branche, wo es Parallelen gibt, die den Wechsel plausibel machen. Eine solche Parallele könnte zum Beispiel ein verwandtes Produkt sein oder eine Tätigkeit bei einem ehemaligen Kunden. Sollten Sie beschliessen, dass die gesamte Branche nicht mehr zu Ihnen passt, dann ist ein Wechsel möglich, dauert in aller Regel aber deutlich länger. Sie müssen zum Beispiel als Bankangestellter dem Leiter einer Non-Profit-Organisation schon sehr plausibel machen, worin Ihr Beitrag konkret liegen könnte und welche übertragbaren Fähigkeiten Sie aus Ihrer bisherigen Tätigkeit mitbringen. Andernfalls wird er Sie als eine von vielen Sinnsucherbewerbungen auf den Absagestapel tun.

### 3. Den bisherigen Besitzstand vergessen

Betreffend der Hierarchiestufe und des Salärs sollten Sie nicht auf dem Standpunkt beharren, ein Anrecht auf den

einmal erarbeiteten Besitzstand zu haben. Recherchieren Sie, welche Löhne in der Branche und Funktion bezahlt werden. Der neue Arbeitgeber zahlt Sie nicht für die Kenntnisse der Prozesse und Strukturen Ihres alten Arbeitgebers, sondern für Ihre potenzielle Leistung.

Die höheren PK-Beiträge, die für ältere Arbeitgeber gezahlt werden und angeblich ein Nicht-Einstellungsgrund sind, sind dagegen ein Mythos, welcher in der Praxis selten auftaucht. Rechnen Sie selbst: Bei geteiltem AG/AN-Anteil zahlt der Arbeitgeber für einen über 55-Jährigen 9 Prozent, für einen 45-Jährigen 7,5 Prozent – wie dumm müsste ein Arbeitgeber sein, wegen 1,5 Prozent den weniger fähigen Kandidaten einzustellen?

### 4. Den Arbeitsmarkt analysieren

Wenn Sie sich Ihres Angebotes sicher sind und Ihre Zieloptionen überlegt haben, dann warten Sie nicht, ob Sie vielleicht jemand findet oder ein passendes Inserat erscheint. Erstellen Sie stattdessen eine Liste, die alle Unternehmen/Organisationen umfasst, die als Arbeitgeber für Sie in Frage kommen. Es gibt Datenbanken, die es Ihnen erleichtern, gezielt Branchen, Unternehmensgrößen, Regionen etc. zu selektionieren.

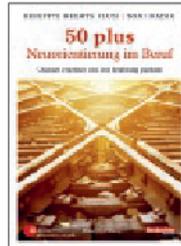
Bis zu 70 Prozent aller Jobs in der Schweiz werden über den verdeckten Stellenmarkt besetzt. Statt sich auf

allerlei nur halb passende Ausschreibungen auf dem offenen Stellenmarkt zu bewerben und sich damit auch noch einer riesigen Schar von Mitbewerbern auszusetzen, konzentrieren Sie sich auf den verdeckten Stellenmarkt und bearbeiten diesen systematisch und professionell.

Unter dem verdeckten Stellenmarkt versteht man alle potenziell offenen Stellen, die nicht oder noch nicht ausgeschrieben sind. Gründe hierfür gibt es viele: Beispielsweise rekrutiert ein Unternehmen nicht öffentlich, weil dadurch eine strategische Ausrichtung erkennbar wird, es wird ein Nachfolger für eine noch besetzte Position gesucht oder eine Pensionierung steht an – um nur einige zu nennen. Alle Positionen auf dem verdeckten Stellenmarkt haben gemeinsam, dass nur derjenige sie bekommt, der zur rechten Zeit am richtigen Ort ist. Glücksache? Nein – oder höchstens zum kleineren Teil! Vielmehr können Sie Ihr Glück dahingehend beeinflussen, dass Sie über die entsprechenden Informationen verfügen. Und an diese Informationen können Sie nur gelangen, wenn Sie gezielt und intensiv netzwerken, so professionell Marktkenntnisse über zuvor definierte Personen, Unternehmen

oder Branchen sammeln. Nur über Netzwerke – dazu gehören die Pflege von persönlichen Kontakten in Kombination mit Aktivitäten in elektronischen Netzwerken – ist ein Zugang zum verdeckten Stellenmarkt möglich. Systematische Kontakte via Xing, LinkedIn, aber auch Facebook können dabei hilfreich sein.

Brigitte Reemts Flum ist Managing Partner bei Dr. Nadig + Partner AG / Outplacement-Consulting



Für das Projekt «Neuorientierung» ist es oft hilfreich, nicht alles allein durchstehen zu wollen. Wenn es geht, nehmen Sie Beratung in Anspruch. Wenn das nicht möglich ist, ist das Buch mindestens eine «Do-it-yourself»-Anleitung.

### 50 plus. Neuorientierung im Beruf

Herausgeber: Beobachter, ISBN 978-3-85569-909-4, Preis ca. CHF 32.-, 256 Seiten

Anzeige

# Hypothek 50+



Den Traum der eigenen vier Wände haben Sie sich längst erfüllt. Mit der BSZ Hypothek 50+ bieten wir Ihnen so viele individuelle Lösungen an, wie Sie in Zukunft Bedürfnisse haben – wir lassen Sie auch im Alter nicht im Stich.

**Die Bank an Ihrer Seite.**

Bank Sparhafen Zürich AG  
Fraumünsterstrasse 21 | CH-8001 Zürich  
T +41 44 225 40 50 | F +41 44 225 40 69  
info@sparhafen.ch | www.sparhafen.ch

**BANK SPARHAFEN ZÜRICH**

SEIT 1850