



# Employability – kennen Sie Ihren Marktwert und fühlen Sie sich fit für den Wettbewerb?

Auch wenn Sie einen sicheren Job haben, sollten Sie an Ihrem eigenen Marktwert arbeiten und Selbstverantwortung übernehmen, fit für den Arbeitsmarkt zu sein.

Unsere zukünftige Gesellschaft und damit unsere Arbeitswelt sind geprägt von **3 Trends**: **Erstens**: Zunehmende **Dynamik**, Veränderungsgeschwindigkeit wie Innovationsabhängigkeit der Unternehmen. **Zweitens**: Management von **alternativen Belegschaften** aufgrund der demographischen Entwicklung und Mangel an qualifizierten Nachwuchskräften. **Drittens**: **Wissen** – Kompetenz und Erfahrung – als wichtigste Ressource zukunftsorientierter Unternehmen.

**Lebenslanges Lernen** – Bildung und Weiterbildung – wachsen in ihrer Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Die Anforderungen an den Einzelnen an seine persönliche Employability umfassen daher nicht allein persönliche, fachliche, soziale und methodische Kompetenzen, sondern immer mehr auch Gesundheit, Einsatzfähigkeit und Engagement.

Offenheit für Veränderungen, das Erlernen eines positiven Umgangs mit notwendigen Veränderungsprozessen im persönlichen wie im beruflichen Leben, werden für den Einzelnen wie für die Unternehmen zur modernen Kernkompetenz. Denn Berufswege sind in der modernen Berufswelt immer weniger planbar. Arbeitnehmer erkennen, dass sie weit weniger als früher in den einmal erlernten Berufsfeldern tätig sein werden. Mehrere Berufe gleichzeitig oder nacheinander auszuüben, wird zur Norm werden. Der Begriff der Sicherheit muss demnach neu definiert werden.

Eine Beschäftigungssicherheit existiert nicht mehr – basiert nicht mehr auf einem bestimmten Arbeitgeber oder Arbeitsplatz und auch nicht mehr auf einem einmal erlernten Beruf, sondern resultiert vielmehr auf der Fähigkeit, sich immer wieder aktiv wechselnden Anforderungen und Herausforderungen zu stellen.

**Veränderungsbereitschaft**, pro-aktives Handeln, lebenslanges Lernen und Engagement wie Ausdauerfähigkeit (Resilienz) sind die modernen Kernkompetenzen, die es zu entwickeln gilt. Gerade auch für die Generation 50plus, die massiv ihr Recht auf Arbeit einklagen muss und zeigen kann, dass mit dem Alter gerade die Kompetenz zunimmt, in Kontexten zu agieren und die Beherrschung von steigender Komplexität gemeistert wird. Gesundheit wird hierzu eine wesentliche Grundvoraussetzung in eigener Sache.

Im Mittelpunkt steht dabei die Fähigkeit, **sich selbst zu führen** und **Selbstverantwortung** zu übernehmen für die eigene Entwicklung, die eigenen Ziele und dann mit **Selbstdisziplin** zielorientiert zu handeln.

Diese Schlüsselkompetenzen steigen massiv an Bedeutung, wie eine empirische Studie der Fachhochschule Ludwigshafen am Rhein bereits 2006 gezeigt hat (siehe das Interview mit Prof. Rump auf Seite ●●):

● Einzig bei der fachlichen Kompetenz ergab sich eine Deckung der vorhandenen gegenüber den von den Unternehmen als wünschenswert angegebenen Kompetenzen, wie auch die Werte bzgl. Belastbarkeit und Teamfähigkeit nahe an die Zielvorstellung herankamen.

● Die größte Diskrepanz ergab sich bei den Schlüsselfähigkeiten **Eigenverantwortung** wie **Unternehmerisches Denken** und **Handeln**.

Unternehmen wünschen sich somit Mitarbeiter, die wie der Unternehmer selbst pro-aktiv den Wettbewerb beobachten, innovationsfähig sind und sich selbst eigenverantwortlich in die Entwicklung des Unternehmens einbringen, also erkennen, dass sie selbst der „Driver“ für den Unternehmenserfolg sind. Übrigens nichts Neues: Mitte der 80er meinte mein damaliger

Vorgesetzter und Mentor bereits: „Wenn Du Dich in einem Unternehmen engagierst als wäre es Dein eigenes, dann wirst Du immer Achtung und Erfolg erzielen.“

## ● Fühlen Sie sich als Unternehmer – in eigener Sache

Seien Sie aufgeschlossen und offen für neue Sachverhalte, Marktanforderungen, Prozesse und Erfahrungen. Stellen Sie sich der Realität ihres persönlichen beruflichen Umfelds mittels Marktanalyse Ihrer Person, Ihrer Position wie Ihres Unternehmens. Analysieren Sie Ihre Stärken und Schwächen gegenüber dem Wettbewerb mittels SWOT-Analyse inkl. Entwicklungsmöglichkeiten und Bedrohungen vom Arbeitsmarkt.

Analysieren Sie auch die TOP-Wettbewerber ihres jetzigen Arbeitgebers hinsichtlich Image und Marktpositionierung. Mit welchem Selbstverständnis treten z.B. deren Mitarbeiter in gleicher Position auf. Gelegenheit bietet sich auf Kongressen und Tagungen. Zusätzlich hilft die Durchsicht aktueller Anzeigen in großen Zeitungen wie in Internet-Jobbörsen:

1. Welche Fähigkeiten und Kompetenzen werden gesucht für Ihre aktuelle und vor allem für Ihre zukünftig angestrebte Position? Welches „Wording“ wird gebraucht?
2. Wo stellen Sie Lücken fest, die Sie ausgleichen müssen? Welche Fähigkeiten sollten Sie entwickeln?
3. Welche Möglichkeiten bieten sich hierzu, z.B. weitere Ausbildung, Weiterbildung, Herausarbeiten sozialer Kernkompetenzen mittels Coaching?

**Ergebnis**: Marktanalyse bzgl. Branche, Position, Image wie zukünftige Anforderungen zum kontinuierlichem Wachstum.

**Bitte lesen Sie weiter auf der letzten Seite**

## Fortsetzung des Beitrags von Cordula Nussbaum

dieser Frage nach eigener Aussage ein volles Auftragsbuch. Und wenn man die Scheu des Fragens mal überwunden hat, den stellt sich heraus, dass die meisten Kunden tatsächlich gerne helfen.

### Weg Nummer 8: Kalt-Akquise.

Klar macht es Sinn, auch selbst auf interessante Kunden zuzugehen und nicht nur zu warten, bis vielleicht mal jemand auf Sie zukommt. Jetzt ist auch ein guter Zeitpunkt dafür. Denn mit der Vorarbeit aus den obigen Ideen haben Sie gut den Boden bereitet, dass ein Anruf oder Brief/Mail jetzt so „kalt“ gar nicht mehr ist.

Schauen Sie sich, bevor Sie zum Hörer greifen oder etwas schicken, die Firma genau an und finden Sie heraus, zu welchem „Problem“ dieser Firma Sie die Lösung haben. (Aber schreiben Sie um Gottes Willen nicht – „Ihre Webseite ist so gruselig, Sie brauchen eindeutig einen Online-Auftritts-Coach“). Finden Sie heraus, wer konkret Ihr Ansprechpartner ist (Briefe an info@firmenname.de können Sie genau so gut gleich selbst in den Müll werfen) und stellen Sie den Kundennutzen in den Vordergrund.

Wenn Sie konsequent und permanent die Wege 1 – 7 gehen, dann steigen die Chancen, dass Ihr Gesprächspartner Sie gleich erkennt und sich freut, dass Sie ihm Arbeit abgenommen haben, indem Sie sich bei ihm gemeldet haben. Und wenn ein potentieller Kunde sich freut, dann ist das ein prima Auftakt für gute gemeinsame Geschäfte! ■

## Fortsetzung des Beitrags von Roswitha van der Markt

### ● Selbstreflexion und Selbstverantwortung

Verändern ja, aber verbiegen Sie sich nicht – bleiben Sie authentisch, nur so erhalten Sie Ihren Marktwert und Ihre Anziehungskraft. Denn nach der Bestandaufnahme ist es noch viel wichtiger, einen Schritt zurückzutreten und nach innen über seine eigenen Wertvorstellungen, seine Vision und Ziele zu reflektieren. Denn Sie werden nachhaltig nur dann Erfolg haben, wenn Sie authentisch leben, arbeiten und führen.

Dazu zählt, dass die Wahl Ihrer beruflichen Laufbahn wie die Selektion des Unternehmens sich nach ihren inneren Einstellungen und Zielen ausrichtet. Wenn die Vision und Werte eines Unternehmens wie einer Karriere-Position mit Ihren Werten übereinstimmen, werden Sie sich authentisch engagieren und wie ein Unternehmer in eigener Sache auch für den neuen Arbeitgeber agieren können.

Wenn dagegen Diskrepanzen vorhanden sind, werden diese sich immer negativ auf ihre Arbeitsfähigkeit auswirken, da Sie Ihre Persönlichkeit nachhaltig verleugnen müssen. Im besten Fall befinden Sie sich in einigen Jahren auf der Höhe Ihres materiellen Erfolgs, aber innerlich leer und ausgebrannt. Überlegen Sie also, was Sie wirklich wollen in und mit Ihrem Leben.

**Ergebnis:** Ein gut überlegter Plan zu zielorientiertem Handeln und ein wachsendes Gefühl an Charisma und Erfüllung .

Machen Sie die regelmäßige Auseinandersetzung mit den Marktanforderungen und der Übereinstimmung mit den eigenen Fähigkeiten, Einstellungen, Eigenschaften und Kompetenzen zu einem aufregenden und kontinuierlichen Entwicklungsprozess, der Sie immer näher an Ihre Vision und an Ihre Ziele heranführt. ■

# Vorschau November 2009

## Thema: Marke

Wie Sie sichtbar werden

Wie Sie hörbar werden

Wie Sie wirksam werden

Wie Sie erkennbar bleiben

Werden Sie eine  
**Mark**e



## Impressum:

**Coachingheute – das Internet-Magazin** wird herausgegeben von Sabine Asgodom. Mitherausgeber der oben auf den Seiten namentlich gekennzeichneten Beiträge sind die jeweils dort erwähnten Coaches. Coachingheute will durch die Mitherausgeber thematische Vielfalt statt einer festgelegten Blattlinie garantieren.

**Bitte richten Sie alle Kommentare, Fragen etc.** zu Einzelbeiträgen an die jeweiligen Mitherausgeber.

**Informationen Coachingheute** insgesamt betreffend erhalten Sie über [redaktion@coaching-heute.de](mailto:redaktion@coaching-heute.de).

**Falls Sie Mitherausgeber** werden möchten, schreiben Sie bitte ebenfalls an [redaktion@coaching-heute.de](mailto:redaktion@coaching-heute.de).

**Coachingheute erscheint bei Asgodom Live®**, Prinzregentenstr. 85, 81675 München, Tel: 089 982 47 49 0, Fax: 089 982 47 49 8, [info@asgodom.de](mailto:info@asgodom.de), Internet: [www.asgodom.de](http://www.asgodom.de). V.i.S.d.P.: Sabine Asgodom. Redaktion: Siegfried Brockert, Dipl.Psych., Philipp Brockert (Gestaltung), Moni Jonza (Office Managerin). Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Weiterverbreitung ist nur mit schriftlicher Erlaubnis der Herausgeberin und der für bestimmte Texte betreffenden Mitherausgeber gestattet. Die elektronische Archivierung der Inhalte zu Ihrem persönlichen Gebrauch ist erlaubt.

**Coverbild:** © Digitalpress - Fotolia.com

**Die Redaktion kann trotz sorgfältiger Recherchen und Überprüfung der zugrundeliegenden Quellen keine Gewähr für den Inhalt übernehmen. Jegliche Haftung für aus der Berichterstattung entstandene Schäden ist ausgeschlossen.**