

## Zwischen Trennung und Neuanfang

**Outplacement ist eine Dienstleistung, welche von erfolgreichen und professionellen Unternehmen für ihre erfahrenen Führungskräfte immer mehr in Anspruch genommen wird.**

Die Expertise von Karrierespezialisten ist zunehmend gefragt, besonders wenn betriebliche Änderungen zu Anpassungen führen, die nachhaltige Auswirkungen auf die Führungsstruktur haben.

### **Aus Verlust wird Gewinn**

Outplacement ist eine Dienstleistung, welche Menschen aus der beruflichen Unstimmigkeit und persönlichen Krise zu Chancen führt und neue Perspektiven aufzeigt. Damit erhält der rasende Stillstand neue Energie und damit die richtige Dynamik. Aus Verlust wird Gewinn. Orientierungslosigkeit wird zielbestimmt, Tradition wird Innovation.

Die Basis dieser positiven Dynamik wird in einer klar strukturierten Eigenkapitalbilanz der persönlichen und fachlichen Fähigkeiten, der Sozialkompetenz und charakterlichen Eigenschaften erarbeitet. Im Zentrum dieser Analyse steht das Profil der Stärken, welches eine wesentliche

Voraussetzung des Marketings in eigener Sache bildet. Mit der Erkennung der persönlichen Stärken und dem versteckten Potenzial wird die Einzigartigkeit entwickelt. Das Selfbranding oder besser gesagt die Marke ICH macht den Unterschied aus und erwirkt den Wettbewerbsvorteil, welcher heute so entscheidend ist, um seine Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt nachhaltig zu erhöhen.

### **Erfolg ist erlernbar**

Damit wird im Outplacement aufgezeigt, dass Erfolg erlernbar ist. Erfolg ist ein Weg auf dem man zunächst einmal die Hindernisse erkennt und auflöst, Ballast abwirft und dann seine Fähigkeiten erkennt und optimal einsetzt und die Chancen nutzt, die das Leben ständig bietet.

Erfolgreich sein bedeutet, einmal mehr aufzustehen als hinzufallen. Eine Erfolgsstrategie beinhaltet aber zwingend auch eine kreative Phase, in welcher Visionen zugelassen, geprüft und konkretisiert werden. Damit schafft man sich Alternativen und Chancen, welche heute im schnelllebigen Arbeitsmarkt oft allzu früh vergeben werden.

Seine Einzigartigkeit zu kennen ist wichtig. Diese richtig zu vermarkten ist lebenswichtig. Verkaufen heisst in erster Linie Mehrwerte schaffen. Das heisst wiederum Bedürfnisse kennen und Erwartungen übertreffen. Ebenso wichtig sind die Kenntnisse von Vertriebswegen, wie das persönliche Kontaktnetz, Selektion

von Zielgruppen, professionelles Kommunizieren, Identifizierung der richtigen und effizientesten Executive Search Beratungen, Analyse und erfolgversprechende Reaktion auf Stellenangebote, Selbstinserierung, und nicht zuletzt Trennung und Neuanfang können sein Profil richtig positionieren. Erfahrene Kaderleute lassen sich mit modernsten Hilfsmitteln für diese anspruchsvolle Aufgaben trainieren.

Outplacement Beratungen gehören zur Sozialverantwortung moderner Unternehmen und werden daher zunehmend zum Standard professioneller Kaderverträge. Manager zwischen Trennung und Neuanfang kennen keine Grenzen, denn sie sind nicht irgendwer und arbeiten auch nicht irgendwo.

Artikel, erschienen am 22. Juni 2000 in "Die Südostschweiz", Autor: Riet Grass