

Strategisch Kontakte knüpfen

Das Studium an der Technik bildet uns zu guten Technikerinnen und Technikern. Aber es sind nicht die Maschinen und Geräte, die rufen „Du da, entwickle Du mich weiter!“. Es sind Menschen, die dahinterstehen – und die muss man kennenlernen.

Wer schon einmal eine Ferialpraxis in einem Unternehmen absolviert hat, der kennt einen interessanten Zusammenhang: Die meisten Ferialpraktikantinnen oder Ferialpraktikanten tragen den gleichen Namen wie eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter in diesem Unternehmen. Ein Zufall? Sicher nicht. Für langfristige Anstellungen eignet sich das Modell zwar nicht mehr so gut, weil das knallharte Anschieben von Protektionskindern negativ besetzt ist, die Moral von der Geschichte liegt aber auf der Hand: Wenn man weiß, wen man fragen kann, dann geht vieles leichter. Und das sagt auch die Statistik: Mehr als 50% aller offenen Positionen werden ohne Ausschreibung besetzt.

Herausforderung mit Zukunft oder nur Job?

Schade nur, dass die Absolventinnen und Absolventen einer technischen Universität oft zu den anderen 50% gehören. Der technisch „korrekte“ Weg funktioniert eben anders: Man verpackt seine Kenntnisse in eine Lebenslauf und übermittelt selbigen dann an diverse Unternehmen, die ungefähr das machen, wo man glaubt, hinzuwollen (der schöne Ausdruck dafür lautet „Initiativbewerbung“). Dabei gibt es eine Vielzahl an Knackpunkten: Was macht das Unternehmen wirklich? Wie macht das Unternehmen das? Erkennt die Personalabteilung meine Fähigkeiten? Sieht die Personalabteilung, in welchem Bereich ich starten sollte? Passt meine Persönlichkeit in das Team, in das Unternehmen? Gibt es Entwicklungsmöglichkeiten (technisch, persönlich, finanziell)? Passt das Thema wirklich mit meinen

Wünschen, Visionen, Träumen, Zielen zusammen?

Diese Fragen aus der Außenperspektive klären zu wollen, wird nicht einfach sein. Ein Unternehmen kommuniziert über klar definierte Schnittstellen in den Bereichen Marketing und Personal. Aber eigentlich ist das Ziel die Technik. Also muss man ein Unternehmen von Innen kennenlernen. Das Zauberwort heißt nicht ganz unerwartet Networking, die Möglichkeiten für eine intensivere Kontaktaufnahme sind vielfältig: Ferialpraktika, Projektarbeiten, Diplomarbeiten, insbesondere auch Veranstaltungen wie Berufsinformationsmessen, wo man mit fachlich relevanten Personen sprechen kann.

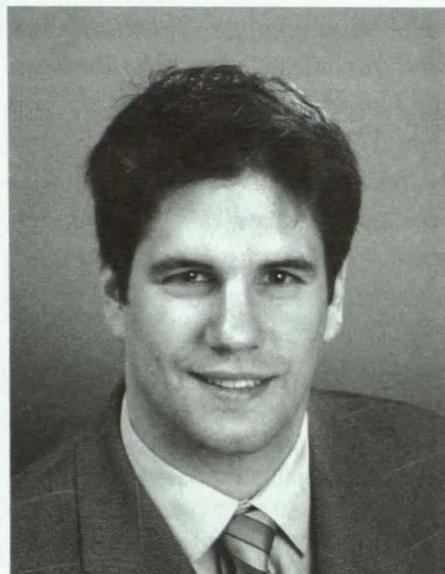
Kennen und bekannt sein

Die Leute zu kennen ist das eine Thema. Bei den Leuten auch bekannt zu sein, ist das andere. In Wirklichkeit muss man etwas tun, was uns Technikerinnen und Technikern nicht unbedingt im Blut liegt: Man muss sich verkaufen! Damit ist definitiv nicht gemeint, dass man sich unterwürfig andient, sondern die eigene Geschichte als Success-Story aufbaut und entsprechend kommuniziert.

Eine weitere bange Frage bleibt offen, selbst wenn man interessante Angebote hat: Passt das Thema wirklich zu mir? Wie kann es das geben, dass unzählige Technikerinnen und Techniker nach einigen Jahren Erfahrung plötzlich ganz andere Dinge machen wollen, quasi „Zurück an den Start“? Das kritische Hinterfragen eines Angebots kann da nie schaden, schützt aber nicht vor Überraschungen.

Sich helfen lassen

Aber warum sich nicht helfen lassen und etwas tun, was die Industrie schon seit Jahren mit Erfolg betreibt: Outsourcing, also das Auslagern des „Wie finde ich meinen Traumjob“ an jemand anderen, der die Industrie und ihre Themen aus erster Hand kennt? Als Vergleichsmaßstab für die Qualität dieser Dienstleistung kann da beispielsweise das Modell „Team Future“ der IVM Technical Consultants



Dieter Lutzmayr

herangezogen werden. Die Vorbereitung auf eine Industrielaufbahn beginnt hier bereits während der Ausbildung an der Universität. Individuelles Coaching hilft zunächst beim Finden des eigenen Potentials und Talents, umfassende Beratung bei der Auswahl der Studienschwerpunkte optimiert die Vorkenntnisse für einen erfolgreichen Start, der durch eine interessante Diplomarbeit in Kooperation mit der Industrie vorbereitet wird. Und gerade in den ersten Berufsjahren kann dann mit entsprechender Unterstützung aktiv die Karriere angekurbelt werden.

Oberstes Ziel bei allen Aktivitäten ist letztendlich das Gespräch mit der Entscheidungsträgerin oder dem Entscheidungsträger für die angestrebte Position. Auf dem Weg zu diesem Gespräch wird üblicherweise erwartet, dass man sich zunächst in schriftlicher Form vorstellt. Um dieses Thema geht es im nächsten TU Info, nutzen Sie die Zeit bis zum Erscheinen und schreiben Sie uns Ihre Erfahrungen: graz@ivm.at

Dipl.-Ing. Dieter Lutzmayr
lutzmayr@ivm.at