

Beruf & Karriere

Anzeigenannahme
Telefon: (089) 5306 - 666
Fax: (089) 5306 - 640
Internet: merkur.tz.de

Ihr Print- und Online-Stellenmarkt
für München und Oberbayern
jobs.merkur.de



Arbeiten auf Weltreise

Digitale Nomaden kennen kein Büro

Arbeiten von überall auf der Welt, ohne Chef und nur mit dem Internet. Das klingt für viele wie ein Traum. Immer mehr junge Menschen setzen ihn in die Tat um. Sie nennen sich digitale Nomaden. Das smarte Büro macht es möglich.

Patrick Hundt rechnet damit, dass er am Ende des Jahres etwa sechs Monate auf Reisen verbracht haben wird. 2013 war er neun Monate im Ausland. Und er hat dafür nicht lange gespart. Er verdient sein Geld unterwegs, als digitaler Nomade, er arbeitet über das Internet. Der Laptop ist sein Büro, jeder Tag kann potenziell an einem Strand mit azurblauen Wasser be-



Laptop und Internet: Mehr braucht es nicht, um von überall auf der Welt zu arbeiten. Das bietet Freelern ganz neue Möglichkeiten. Foto: Patrick Seeger

Woche für Woche:

Rund 300 Jobangebote in Ihrer Zeitung und 15000 Angebote online unter: <http://jobs.merkur.tz.de>

ginnen. Wie kam es dazu? „Das hat sich zufällig ergeben“, sagt Hundt. Der 31-Jährige hat im Online-Marketing gearbeitet, eine Agentur aufgebaut und ging dann auf Reisen. „Ich hatte meinen Laptop dabei und startete einen Reiseblog.“ Irgendwann ließ sich damit Geld verdienen. Dann begann Hundt, unterwegs Mini-Reiseführer zu schreiben. Er betreibt noch weitere Webseiten, mit denen er Geld verdient. Hundt ist jetzt ein digitaler Nomade.

Es ist eine neue Bewegung, die eine unabhängige Art zu leben verspricht. „Es

eignet sich alles, was sich digital erledigen lässt und keine enge Zusammenarbeit mit anderen Menschen erfordert“, sagt Hundt. Viele digitale Nomaden sind Freiberufler: Sie schreiben, übersetzen, programmieren, designen und beraten über das Internet. Im Mai fand die erste Konferenz für digitale Nomaden (DNX) in Berlin statt. „Über das zeit- und ortsunabhängige

Arbeiten reden wir aber schon seit Jahren“, erklärt Eike Wenzel, der das Institut für Trend- und Zukunftsforschung (ITZ) gegründet hat. Bei IBM habe man damals vom deterritorialen Büro gesprochen. Ende der Neunziger war „Home Office“ ein Schlagwort. Ein spürbarer Wandel der Arbeitswelt blieb aus. Dieses Mal, glauben die digitalen Nomaden, wird alles anders.

„In den nächsten Jahren werden sich immer mehr Menschen mit spezialisierten Dienstleistungen unabhängig machen können“, prognostiziert Wenzel. „Dafür braucht man nur noch ein Smartphone und einen geliehenen Büroplatz.“ Urs Mansmann von der Computerzeitschrift „c’t“ bestätigt: „Die Möglichkeiten meines heimischen Büros habe ich mittlerweile weltweit.“

An vielen Orten der Welt gebe es ein WLAN, die Alternative ist das Mobilfunknetz vor Ort.

Mit der Ortsunabhängigkeit geht zumindest für die Freelancer und Selbstständigen eine neue Freiheit einher. „Ich kann selbst entscheiden, wann ich arbeite, woran ich arbeite und wem ich damit helfen will“, sagt Patrick Hundt. „Da ich jederzeit unterwegs sein kann, muss ich nicht so stark abwägen, welche Länder ich sehen möchte.“ Dass bald Angestellte großer Firmen digital vernetzt ihre Arbeit mal hier und mal dort verrichten, ist eher unwahrscheinlich: „Unternehmen tun sich mit dem mobilen Büro extrem schwer“, sagt Eike Wenzel. „Flexibilisierung ist eine Modevokabel, aber in der Angestelltenwelt von Großunternehmen funktioniert sie noch nicht.“ Bis 2030 könnten maximal 30 Prozent der deutschen Arbeitnehmer digital und ortsunabhängig arbeiten, sagt Wenzel. Patrick Hundt räumt ein, dass das Leben als digitaler Nomade Kompromisse machen bedeutet. „Mir fehlt das soziale Umfeld. Ich treffe unterwegs zwar viele Leute, doch das sind nur flüchtige Bekanntschaften“, erzählt der Autor. Außerdem gebe es unterwegs keine geordneten Abläufe und viel Ablenkung. „Das erfordert hohe Selbstdisziplin.“ Das Leben als digitaler Nomade hat Hundt viele Freiheiten eröffnet. Aber es ist für ihn nicht das große Glücksversprechen. „So schön dieser Lifestyle ist, mir fehlt etwas“, schrieb er vor kurzem auf seinem Blog. PHILIPP LAAGE

BLICKPUNKT ARBEITSRECHT

Kündigung nicht immer möglich

Die Weiterleitung von Geschäftsgeheimnissen an Dritte kann einen Arbeitnehmer den Arbeitsplatz kosten. Hat ein Mitarbeiter geheime Daten einem Betriebsrat eines Schwesterunternehmens gezeigt, ist jedoch unter Umständen eine Abmahnung ausreichend. Darauf weist der Deutsche Anwaltverein hin. Er bezieht sich auf eine Entscheidung des Landesarbeitsgerichts Schleswig-Holstein hin (Az: 3 Sa 400/14).

In dem verhandelten Fall erhielt ein Direktmarketing-Manager eines Versandhandels die Kündigung. Der Mitarbeiter war vom Arbeitgeber vom zur Einarbeitung an den Betriebsrat im Schwesterunternehmen verwiesen worden, als er Einzelbetriebsrat wurde. In dem Zusammenhang bekam er volle Zugriffsrechte auf das SAP-System. Dort stieß er zufällig auf Rechnungen einer Arbeitsrechtskanzlei, die für das Unternehmen tätig war. Die Dokumente trugen keinen

Vertraulichkeitsvermerk. Der Mitarbeiter druckte die Rechnungen aus und zeigte sie einem Betriebsratsmitglied des Schwesterunternehmens. Dieses sah den Besitz der Unterlagen allerdings kritisch. Daraufhin schrederte der Mann sie umgehend und ließ seine SAP-Zugriffsrechte einschränken.

Die Kündigungsschutzklage des Mitarbeiters war erfolgreich. Die Richter sahen keinen ausreichenden Grund für eine Kündigung. Eine Abmahnung hätte für die Pflichtverletzung des Mannes ausgereicht. Der Mitarbeiter habe uneingeschränkten Zugriff auf die SAP-Dateien gehabt. Es handle sich bei den Unterlagen weder um Geschäftsgeheimnisse, noch seien sie durch einen Vertraulichkeitsvermerk gekennzeichnet gewesen. Außerdem habe der Arbeitgeber die Kooperation zwischen dem Mitarbeiter und dem anderen Betriebsrat ausdrücklich gewünscht. DPA



Damit ist nicht zu spaßen: Wer Geschäftsgeheimnisse ausplaudert, riskiert seinen Arbeitsplatz. Foto: dpa

BERUFSBILDER

Ein Gebietsverkaufsleiter ist nicht irgendjemand im Betrieb, sondern ein Mitarbeiter, der sich bereits ein paar Sporen verdient hat. Meist handelt es sich um einen Verkäufer, der auf den größten Umsatz aller Mitarbeiter verweisen kann. Dann stehen seine Chancen gut, für ein bestimmtes Gebiet, eine bestimmte Region alleinverantwortlich für den Verkauf zuständig zu sein. Dafür steht ihm auch eine entsprechende Provi-

Ein Gebietsverkaufsleiter steht nicht selten zwischen mehreren Stühlen. Er muss zum Beispiel die Ziele der Geschäftsleitung optimal umsetzen. Außerdem muss er Konzepte und Strategien entwickeln, um den Umsatz des Unternehmens zu steigern.

Verkaufsaktionen gehören ebenfalls zum Aufgabenkatalog eines Gebietsverkaufsleiters, der letzten Endes auch neue Kunden an Land ziehen muss. Damit ist ein Gebietsverkaufsleiter

noch nicht am Ende seiner Aufgaben. Die Motivierung von Mitarbeitern ist zum Beispiel eine sehr wichtige Aufgabe. Alles in allem gelangt ein Gebietsverkaufsleiter immer wieder an seine Grenzen. Ein Phänomen, das nicht unbedingt gezeigt werden soll.

Ein guter Gebietsverkaufsleiter muss ein wahrer Tausendsassa sein, dem nichts fremd sein darf, auch wenn

es ihm bisweilen seltsam vorkommt.

Natürlich gibt es den Gebietsverkaufsleiter in den unterschiedlichsten Ausprägungen – entsprechend der Vielfalt an Branchen, in denen ein Verkaufsprofi tätig sein kann, zum Beispiel in der Auto- oder der EDV- oder der Medizin-Branche. Außerdem werden Gebietsverkaufsleiter danach bestimmt, ob ihr Schwerpunkt auf dem Außen- oder dem Innendienst liegt. Im Außendienst etwa umfasst das Tätigkeitsfeld des Vertriebsprofis die Akquise und Betreuung von Neukunden, das Führen von Gesprächen mit internen und externen Entscheidungsträgern oder das Erstellen von produktspezifischen Präsentationen. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie ein treffsicheres Gespür für die Marktbelange im jeweiligen Verkaufssegment sind unerlässlich.

Für dieses anspruchsvolle Tätigkeitsfeld ist viel Know-how nötig, das gründlich erworben sein will. Gebietsverkaufsleiter müssen deswegen in der Regel über eine mehrjährige Berufserfahrung verfügen, und sie



Voll im Bilde: Gebietsverkaufsleiter wissen über ihr Marktsegment perfekt Bescheid. Foto: dpa

sollten geschult im Umgang mit Personal sein. Ein echter Allrounder also – dafür ist der Einsatz spannend, und über

ein ansehnliches Gehaltsäckel kann er sich bei entsprechender Leistung ebenfalls freuen. JOHANNES DANNER

FIT IM BERUF

Mit kreativen Bewerbungen punkten

Am Beginn der Karriere gleichen sich die Lebensläufe vieler Hochschulabsolventen. Für viele ist es deshalb schwer, in der Masse der Bewerber aufzufallen. Für sie kann Guerilla-Marketing eine Methode sein, sagt die Bewerbungsberaterin Svenja Hofert aus Hamburg.

Mit einer solchen Methode sorgte zuletzt etwa ein gewisser Adam Pacitti in London für einiges Aufsehen. Er ließ in der Stadt ein großes Plakat mit seinem Konterfei aufhängen. Darauf war der Spruch zu lesen: „Ich habe meine letzten 500 Pfund in dieses Plakat investiert. Bitte geben Sie mir einen Job.“ Nach eigenen Angaben bekam er 60 seriöse Jobangebote – nun arbeitet er im Marketing für eine Firma.

In ihren Zeiten als Personalerin hat Svenja Hofert ähnlich kreative Bewerbungen erlebt. „Es gab mal einen Bewerber, der legte Schwimmflügel dabei mit dem Spruch, er wolle in der

Flut der Bewerber nicht untergehen“, erzählte Hofert. Das sei gut angekommen. Ein anderes Mal habe ein Bewerber bei einem Fußballverein eine Fußballzeitschrift gebastelt. Eine schöne Idee sei auch ein selbst gemachtes Comic – statt einer Bewerbungsmappe.

Solche schrägen Bewerbungen kommen aber nur bei Personalern in der Kreativbranche gut an, warnte Hofert. In konservativen Berufen wie dem Controlling sei das keine gute Idee. Außerdem sei der Grad zwischen peinlich und gut häufig schmal. Sie riet daher, kreative Bewerbungsideen zuerst Freunden zu präsentieren. Schließlich sollten Jobsuchende bei kreativen Ideen darauf achten, dass ihre Idee nicht bereits in den Medien war. „Wer jetzt in Deutschland ein Plakat wie das von Adam aus London aufhängt, kopiert.“ Das finden die meisten Personalern dann nicht mehr interessant, sondern nur noch peinlich.

HEUTE:
Gebietsverkaufsleiter (m/w)

tion zu, die sein Einkommen nicht unbedeutend erhöhen kann. Doch bekanntlich haben die Götter vor den Erfolg den Schweiß gesetzt.