

Beruf & Karriere

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

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



Achtung: Heute!
Seite 2 - 6 Ausbildung/
Duales Studium
ab Seite 7 Berufsbild
"Verkäufer/in"

Der perfekte Arbeitgeber

Bewerber können Firmen schon sehr genau auf den Zahn fühlen

FÜSSEN – Viele Arbeitgeber werben mit Karrierechancen, Auslandsinsätzen oder flexiblen Arbeitszeiten. Nicht immer stimmen diese Selbstbeschreibungen mit der Realität überein, warnt Karriereberater Dietrich L. Schmich. Doch wie finden Bewerber heraus, was eine Firma wirklich bietet?

Systematisch vorgehen: Viele Jobsuchende machen den Fehler, zu wenig Quellen anzupapfen und sich nur auf eine Internetrecherche zu verlassen. Dieser einseitige Blick könne leicht in die Irre führen, warnt Schmich. Er rät, viele Quellen zu nutzen. Wichtig sei dabei allerdings eine Liste mit den wichtigsten Entscheidungskriterien und Fragen.

Kritischer Blick ins Netz: Was berichten Medien? Wie



Am besten nicht verzetteln: Bei der Recherche im Netz über potenzielle Arbeitgeber hilft eine Liste mit den wichtigsten Entscheidungskriterien.

schneidet das Unternehmen in Rankings und auf Bewertungsportalen ab? Im Internet lassen sich eine Menge Informationen finden. Doch Karriereberaterin Doris Brenner rät zugleich zur Vorsicht: Sind die Informationen aktuell, ausgewogen und seriös? „Oft weiß man nicht, wer sich da äußert und welche Interessen im Spiel sind.“

Hintergründe aus erster Hand: Die beste Quelle sind persönliche Kontakte. „Wenn ich jemanden im Unternehmen kenne und ihm vertraue, kann ich dessen Aussagen viel besser einschätzen“, erklärt Brenner. Bewerber könnten sich außerdem im Bekanntenkreis umhören, ob jemand einen Kontakt herstellen kann. Hochschulabsolventen rät sie, das Alumninetzwerk ihrer Uni zu nutzen.

Offensiv fragen: Im Vorstellungsgespräch empfiehlt Henrich hingegen Selbstbewusstsein und konkrete Fragen. Wie sind die versprochenen Dinge organisiert? Gibt es dazu Betriebsvereinbarungen? Wirbt die Firma etwa mit Entwicklungsmöglichkeiten, sei die Frage erlaubt, wer darüber entscheidet.

Vorsicht in Business-Netzwerken: Bei Xing oder LinkedIn lassen sich Mitarbeiter eines Unternehmens recherchieren. Coach Nadja Henrich rät von solchen Kontakten ab, falls nicht schon eine vertrauliche Verbindung besteht: „Der Bewerber kann nicht einschätzen, mit wem er da spricht.“

Augen und Ohren auf im Unternehmen: Achten

sollten Kandidaten beim Bewerbungstermin auf das Arbeitsklima, rät Henrich. Wie ist die Begrüßung am Empfang? Wie gehen Vorgesetzte mit Mitarbeitern um und die Kollegen miteinander? Doch vor allem lernen Bewerber am besten das Team kennen, empfiehlt die Karriereberaterin. „Vorher würde ich nichts unterschreiben.“

Hospitieren als Chance: Ein Bewerbungsgespräch alleine reicht als Entscheidungsgrundlage kaum aus, meint Schmich. „Ich würde immer anbieten, für ein paar Tage im Unternehmen zu hospitieren. Das ist die Gelegenheit, um mehr zu erfahren.“ Wer schon einen Job hat, muss jedoch aufpassen. Probetage bei einem Wettbewerber sind verboten, warnt Simone Burkard, Fachanwältin für Arbeitsrecht. Ansonsten gilt: Melden muss ein Bewerber seinem Chef Probetage nicht. Er kann einfach Urlaub nehmen, wenn es nur um ein paar Tage ohne Arbeits- oder Vergütungspflicht geht.

Fluktuation checken: Bewerber sollten im Vorstellungsgespräch nach der durchschnittlichen Dauer der

Woche für Woche:

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

Betriebszugehörigkeit fragen, empfiehlt Henrich. Das sei ein Indikator für das Arbeitsklima und die Zuverlässigkeit von Arbeitgeberaussagen. Überprüfen lassen sich solche Aussagen mangels offizieller

ARBEITGEBER der Woche

Lust am Verkaufen

„Würth“ ist Weltmarktführer für Montagetechnik. Mit wegweisenden Vertriebs- und Logistiklösungen begeistert das Unternehmen weltweit über drei Millionen Kunden aus Handwerk, Bau und Industrie und ist immer in deren Nähe. Als Familienunternehmen engagiert sich „Würth“ mit Herz und Leidenschaft für Kunst, Sport und soziale Projekte. Seit über 70 Jahren wächst das Unternehmen beständig – und ist eine Heimat für Menschen, die gerne offen auf Menschen zugehen und Lust am Verkaufen haben.

Adolf Würth GmbH & Co. KG
74650 Künzelsau
Tel. 0 79 40/15-16 80
www.verkaeuferwerden.de

Zahlen nicht. „Daher würde ich auch fragen, warum die Stelle neu besetzt wird“, so Henrich weiter. Außerdem können Bewerber in Netzwerken wie Xing und LinkedIn recherchieren: Sie zeigen die Dauer der Betriebszugehörigkeit ihrer Mitglieder an.

Blick über den Tellerrand: Der Umgang mit Kunden kann ebenfalls einiges über die Unternehmenskultur verraten, streicht Brenner heraus. „Wenn ich bei der Einzelhandelskette X anfangen will, muss ich mich nur in einen X-Markt stellen und beobachten, was da zwischenmenschlich abläuft.“ Interessant sei außerdem, was Wettbewerber erzählen: „Ich könnte zum Beispiel bei Wettbewerber Y ein-

kaufen und nebenbei einen Mitarbeiter fragen, warum er nicht bei X arbeitet.“

Unnötigen Aufwand vermeiden: Bevor Jobsuchende alle externen Quellen anzupapfen, sollten sie sich eine Strategie zurechtlegen, rät Schmich. „Bevor ich keine Einladung zum Vorstellungsgespräch habe, würde ich mich auf die üblichen Quellen beschränken: Unternehmenswebsite, etwas Internetrecherche und natürlich Jobbessen besuchen.“ Erst ein Termin im Unternehmen sei das Signal, alle Register zu ziehen. „Sonst komme ich vor lauter Recherche überhaupt nicht dazu, Bewerbungen zu schreiben.“

JÖRG WIEBKING

Garantierte Übernahme bei überzeugendem Engagement in Schule und Filiale.

MEHR ... Spaß am gemeinsamen Erfolg.

Ausbildung zum Verkäufer und Kaufmann im Einzelhandel (m/w) bei ALDI SÜD

Beste Voraussetzungen für Ihren Berufseinstieg – durch Fairness und ein offenes Miteinander.
Ihr Start ins Berufsleben steht bevor. Da heißt es: einen Arbeitgeber finden, der Ihnen eine erstklassige Ausbildung bietet und bei dem die Atmosphäre stimmt. Genau das erwartet Sie bei ALDI SÜD. Mit einer Ausbildung zum Verkäufer und Kaufmann im Einzelhandel steigen Sie direkt in die spannende Welt des Handels ein. Sie übernehmen dabei schnell

WAS SIE TUN

- Ausbildung zum Verkäufer in zwei Jahren
- bei Eignung Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel in einem weiteren Jahr
- intensive Praxisausbildung in unseren Filialen
- regelmäßiger Besuch der Berufsschule
- individuelle Weiterbildung durch interne Schulungen

WAS SIE MITBRINGEN

- einen guten Schulabschluss
- eine gute Allgemeinbildung
- Kontaktfreude und ein freundliches Auftreten
- eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Teamgeist, Fairness und Respekt im Umgang mit anderen Menschen
- Eigeninitiative und Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Ausbildung auf höchstem Niveau
- hervorragende Betreuung
- abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeiten
- intensive Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- gute Chancen auf Übernahme
- gute Zukunftsperspektiven in einer krisensicheren Branche

• eine überdurchschnittliche Ausbildungsvergütung in Höhe von monatlich:
950,00 Euro im ersten Jahr
1.050,00 Euro im zweiten Jahr
1.200,00 Euro im dritten Jahr

• Urlaubs- und Weihnachtsgeld
• Ballungsraumzulage im Landkreis und Stadtgebiet München

WANN ES LOSGEHT
Ausbildungsbeginn: 1. September 2015

WIE SIE SICH BEWERBEN
Mehr online, weniger schriftlich: Bewerben Sie sich bitte bevorzugt online unter karriere.aldi-sued.de, schriftliche Bewerbungen sind an
ALDI GmbH & Co. KG, Römerstraße 2, 85290 Geisenfeld;
ALDI GmbH & Co. KG, Anzinger Straße 6, 85660 Ebersberg;
ALDI GmbH & Co. KG, Holzkirchner Straße 10, 82223 Eichenau zu richten. Oder Sie geben Ihre Bewerbungsunterlagen in Ihrer Filiale ab.

Einfach. Erfolgreich. Karriere.aldi-sued.de

Um Ihnen den Lesefluss zu erleichtern, beschränken wir uns auf männliche Bezeichnungen. Bewerberinnen sind uns selbstverständlich gleichermaßen willkommen.

BERUFSBILDER

Der Verkäufer ist ein ausgesprochen häufig angebotener Beruf. „Er liegt noch weit vor dem Mechatroniker oder dem Bürokaufmann“, betont Wilfried Malcher vom Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) in Berlin. Die hohe Zahl an Ausbildungsplätzen zeige auch, dass der Handel einen großen Fachkräftebedarf hat.

Selbst in Zeiten, in denen es kaum Umsatzzuwächse gegeben hat, sind die Auszubildendenzahlen weiter gestiegen.

Die Ausbildung (BIBB) in Bonn fest etabliert. Mit einem Anteil von mehr als 40 Prozent ist es ein klassischer Beruf für Hauptschüler. Der Anteil der Abiturienten liegt bei nur 2 Prozent. Und rund zwei Drittel der Verkäufer sind weiblich.

„Nach dem Berufsbildungsgesetz gibt es keine Zugangsvoraussetzungen“, erklärt die Expertin vom BIBB. Das heißt, eine Ausbildung ist auch ohne Schulabschluss möglich, allerdings weniger realistisch. Man brauche vielleicht keine Supermoten in Mathe, so Paulini-Schlottau, aber schon ein Verständnis für Zahlen und man sollte auch rechnen können.

Noch beliebter ist die Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel, dem „großen Bruder“ des Verkäufers, die drei Jahre dauert. Verkäufer haben schon nach zwei Jahren ausgemerkt. Wer das geschafft hat, kann ein drittes Jahr anschließen und sich als Einzelhandelskauf-

Rabattaktionen – auch das müssen Lehrlinge lernen. Foto: tmm

man prüfen lassen. „Man kann seine Prüfungsleistungen anrechnen lassen“, erklärt Malcher. „Die Inhalte der ersten beiden Jahre sind identisch.“

„Verkäufer ist ein gleichwertiger Ausbildungsberuf“, betont der Experte. „Das sind nicht nur Kassierer und Regalauffüller.“ Unter anderem lernen die Auszubildenden nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg, sich einen Überblick über das Warensortiment ihres Ausbildungsbetriebs zu verschaffen. Aber auch wie die Kassenabrechnung funktioniert, wie Waren richtig platziert oder Warenlieferungen kontrolliert werden, steht auf dem Lehrplan.

Wichtig sei, den Umgang mit den Kunden zu lernen: Das umfasst Beratungs- und Verkaufsgespräche, Umtausch und Reklamationen. Die Ausbildung qualifiziert für ganz verschiedene Branchen im Einzelhandel – von Herrenkleidung bis Unterhaltungselektronik reicht die Palette. Ein Wechsel sei grundsätzlich möglich, sagt Hannelore Paulini-Schlottau. Gelernte Verkäufer könnten durchaus auch Führungskräfte werden, ergänzt Malcher, „zum Beispiel Filialleiter“. Der Beruf biete gerade Frauen realistische Aufstiegsmöglichkeiten. „Im Einzelhandel sind sie in Führungspositionen kein Ausnahmefall.“ TMM