

## Der Messeknigge

### 1. Warum eine Jobmesse besuchen?

Wer sein Studium beendet hat, steht meist recht verloren vor den Stellenanzeigen. Knappe Jobbeschreibungen sagen wenig Konkretes über die ausgeschriebene Stelle. Glanzvolle Darstellungen im Internet oder in Karrieremagazinen als weitere Informationsquelle bleiben oft vage oder suggerieren eine ideale Arbeitswelt in perfekten Unternehmen. Besonders dem Berufseinsteiger wird nicht immer klar, was sich wirklich hinter dem Job und dem Unternehmen verbirgt.

Erst, wenn die Hürde der schriftlichen Bewerbung genommen ist und eine Einladung zum Vorstellungsgespräch ansteht, können Fragen fundiert geklärt werden. Für den Bewerber ist es dann besonders bitter, wenn er feststellt, dass das Unternehmen so gar nicht seinen Erwartungen entspricht. Besonders in Zeiten der Krise sollte der Bewerber die Chance nutzen, möglichst effektiv und frühzeitig potentielle Arbeitgeber kennenzulernen. Nicht nur, um für sich interessante Unternehmen ausfindig zu machen, sondern auch, um rechtzeitig ein Netzwerk zu bilden und den Fuß zum Berufseinstieg oder -umstieg in der Tür zu haben.

Am besten ist dieses Networking im Gespräch möglich. Denn nur hier können alle relevanten Fragen gestellt werden und als Bewerber bietet sich die Chance sich gleich ins rechte Licht zu rücken. Im Gespräch lernen Sie als Bewerber die Menschen kennen, mit denen ich vielleicht später im Team arbeiten, Probleme lösen und neue Konzepte entwickeln werden. Sind sie sympathisch? Die Sympathie spielt eine nicht zu unterschätzende Rolle bei der Jobsuche und der Bewerberauswahl. Nicht nur der Bewerber sucht sympathische Kollegen, sondern auch das Unternehmen sucht Mitarbeiter, die in die Sympathiestruktur des Unternehmens passen, ganz unabhängig von der Qualifikation. Einen Eindruck gewinnen, kann auch das Unternehmen nur im Gespräch, nicht durch Bewerbungsunterlagen. Für dieses erste Beschnuppern und Kennenlernen ist die Jobmesse ideal. Bewerber und Unternehmen können im lockeren Rahmen und zwanglos

miteinander reden, sich kennenlernen und Informationen austauschen. Fragen stehen hier absolut im Vordergrund.

### 2. Was bietet eine Jobmesse?

Eine Jobmesse ist ein Paradies für Jobsuchende. Wo hat der Bewerber sonst die Gelegenheit viele Unternehmen auf einen Schlag nach Job- und Karrieremöglichkeiten zu befragen? Hier können Vergleiche unmittelbar gezogen werden und Fragen über Fragen gestellt werden. Zum Beispiel können Absolventen die Einstiegsprogramme hinterfragen und mit den eigenen Karrierevorstellungen vergleichen. Berufsumsteiger mit Veränderungsplänen können diese anhand Möglichkeiten am Arbeitsmarkt ausloten.

Neben den Gesprächen direkt am Messestand, für die keine Anmeldung benötigt wird, bieten einige Jobmessen auch die Möglichkeit von Einzelgesprächen, die vorab vereinbart werden können. Interessenten müssen sich hierfür meist vorab bewerben. Diese Gespräche können mit einem ersten Vorstellungsgespräch verglichen werden, da dem Unternehmen die Bewerbungsunterlagen bereits vorliegen. Ist man nicht unter den Auserkorenen, heißt das aber noch lange nicht, dass das Unternehmen kein Interesse hat. Ein Gespräch am Messestand kann und sollte immer gesucht werden. Um eine Jobmesse optimal für sich nutzen zu können, ist jedoch eine gute Vorbereitung nötig.

### 3. Mit guter Vorbereitung zu erfolgreichen Gesprächen

#### 3.1. Messetage planen

Ein Messekatalog wird manchmal bereits im Vorfeld z.B. an der Hochschule verteilt. Aber auf jeden Fall können im Internet Informationen über ausstellende Unternehmen abgefragt werden. Jobmessen bieten neben den Messeständen meist noch ein umfangreiches Rahmenprogramm mit Vorträgen und Unternehmenspräsentationen. Deshalb ist

eine zeitliche Planung immer eingeplant werden. Deshalb ist es ratsam genügend Zeitpuffer vorzusehen. Hauptandrang ist meist am späten Vormittag bis zum frühen Nachmittag.

„Der frühe Vogel fängt den Wurm.“ Dieses Sprichwort gilt auch für die Jobmesse. Wer morgens kommt, trifft auf ausgeruhte und motivierte Unternehmensvertreter, die noch Lust auf Gespräche haben. Nutzen Sie diesen Vorteil. Rahmenveranstaltungen können in Pufferzeiten eingebaut werden oder bieten sich eher für den späteren Nachmittag an, wenn alle interessanten Unternehmen besucht worden sind. Planen Sie auch Zeit ein, in der Sie sich Notizen zu geführten Gesprächen machen und sich auf das nächste Gespräch vorbereiten.

### **3.2. Unternehmensrecherche und Fragen**

Dem Messekatalog und dem Internet können Sie erste Informationen zu den ausstellenden Unternehmen entnehmen. Sie sollten unbedingt auch die Webseite des Unternehmens studieren und ggf. sogar interessante konkrete Stellenangebote, die Sie dort finden, mit auf die Messe nehmen. Wer sich nicht vorbereitet, riskiert auf der Jobmesse nur Standardantworten von Unternehmensvertretern und bekommt meist lediglich die Informationen, die auch im Internet zu lesen sind. Es wird sehr schnell von den Unternehmensvertretern registriert, ob Sie sich vorab informiert haben oder einfach nur einmal so vorbei schauen.

Sie sollten also mit möglichst vielen konkreten Fragen auf die Messe gehen. Spickzettel sind erlaubt. Deshalb können Sie alle Fragen, die Sie an die Unternehmen richten möchten, aufschreiben und die Notizen zum Gespräch mitnehmen. Vorteil ist, dass Sie damit dem Gespräch eine Struktur geben. Auch wird Ihnen später einen Vergleich zwischen den Unternehmen erleichtert, wenn Sie bestimmte Punkte bei allen abfragen. Gerne können Sie sich während des Gespräches auch Notizen machen. Dies gilt bei Gesprächen am Messestand, aber auch bei den Einzelgesprächen, obwohl diese im Charakter mehr einem Vorstellungsgespräch ähneln.

Bei beiden Gesprächstypen stehen von Ihrer Seite die Informationsbeschaffung und die Beantwortung

Ihrer Fragen im Vordergrund. Gerade wegen des wieder ganz guten Arbeitsmarktes für junge Akademiker sollten Sie die Jobangebote und die Möglichkeiten im Unternehmen für sich genau prüfen und nicht beim erst besten Angebot gleich zuschlagen. Bleiben Sie Ihren Wünschen und Visionen treu und legen Sie mit dem Berufseinstieg die Weichen für Ihre persönlichen Karriereziele. Denn das Fundament auf welches Sie die Karriereleiter stellen, sollte gerade zu Beginn das Richtige sein. Um einen solchen Weg gehen zu können, bietet die Messe die Möglichkeit, sich über die Entwicklungsmöglichkeiten zu informieren und genau herauszufinden, welche Erfahrungen und Fähigkeiten für Ihren Bereich relevant sind.

Nicht alle Branchen waren gleichermaßen von der Krise betroffen und haben sich somit auch ganz unterschiedlich von ihr erholt. Auf der Jobmesse können Sie in kurzer Zeit ganz unterschiedliche Branchen und Karrierewege erkunden. Welche Aufgaben hat der Ingenieur oder Naturwissenschaftler beim Unternehmensberater? Kann ich meine Fachkenntnisse aus dem Studium anwenden und erweitern, um später wieder in ein Industrieunternehmen einzusteigen? oder Werde ich hier optimal auf zukünftige Führungsaufgaben vorbereitet und kann damit einen anderen interessanten Karriereweg einschlagen?

Wer jetzt den Job wechseln möchte oder muss, kann sich durch die momentane Konjunkturlage verbessern. Innovative Köpfe brauchen die Unternehmen gerade jetzt. Deshalb gilt neben den umfassenden Fragen zum Unternehmen und passenden Stellenangeboten, natürlich auch die optimale Darstellung der eigenen Person.

### **3.3. Erfolgreiche Selbstdarstellung auf der Jobmesse**

Sich im Vorfeld auf die Unternehmen vorbereiten und mit Fragen an die Unternehmen auf die Messe gehen, ist ein wichtiger Punkt. Der andere ist eine gelungene Selbstdarstellung. „You never get a second chance for your first impression“. Nehmen Sie sich diesen Ausspruch zu Herzen. Auf einer Jobmesse, wie werden Sie auf Unternehmensver-

treter stoßen, die über Ihr Fortkommen im Bewerbungsprozess entscheiden werden. Sympathie ist ein nicht zu unterschätzender Faktor, wie zu Beginn schon bemerkt wurde. Nicht umsonst bestätigen mir erfahrene Personaler immer wieder, dass sich Bewerbungsgespräche oft in den ersten fünf Minuten entscheiden. Neben all dem Fachwissen und Qualifikation, die Sie mitbringen, muss einfach Ihre „Nase“ zum Unternehmen passen. Im Grunde genommen will aber nicht nur das Unternehmen, sondern auch Sie im Gespräch feststellen, ob sie zueinander passen. Die Gespräche auf der Messe bieten hierfür einen lockeren und unverbindlichen Rahmen, das herauszufinden. Eine effektive Selbstdarstellung schüttelt kaum ein Bewerber aus dem Ärmel. Vorbereitung ist auch hier notwendig.

Unternehmen suchen zielorientierte Bewerber, die Ihre Fähigkeiten und Stärken kennen. Was will ich eigentlich? Wo möchte ich in den nächsten Jahren beruflich stehen? Was kann ich? Welche Bereiche möchte ich aufbauen? Was muss bzw. möchte ich noch lernen? Und: auf der Messe bin ich, um herauszufinden: Was ist möglich?

Der Student, der einen Praktikumsplatz sucht, definiert die Zielorientierung anders, als der Berufsumsteiger, der seinen Karriereweg bewusst plant. Der Student möchte lernen und unterschiedliche Karrierewege kennenlernen, ohne bereits konkrete Ziele vor Augen zu haben. Also keine Angst, wenn Sie noch nicht so recht wissen, in welchem Bereich Sie später einsteigen möchten. Eine Jobmesse bietet eine ideale Möglichkeit Karriereweg zu erfragen.

Ihre Fähigkeiten und Stärken sollten Sie aber auf alle Fälle kennen und auch anschaulich darstellen können. Es nützt wenig, wenn Sie aufgefordert werden, etwas über sich zu erzählen, nur Schlagworte herunter zu beten. „Ich bin teamfähig, zuverlässig, problemlösungsorientiert und kontaktfreudig“. Eine solche Aussage wird keinen Unternehmensvertreter aus der Reserve locken. Spannender wird es auch nicht, wenn Sie Ihren Lebenslauf von A – Z herunterbeten: „Nach der Schule begann ich im Oktober 2005 mein Studium der Betriebswissenschaften. Im letzten Jahr war ich für ein Praktikum in London. Im Moment schrei-

be ich meine Abschlussarbeit...“ Beide Varianten sind wenig spannend. Was interessiert die Unternehmensvertreter? Was ist ausschlaggebend für oder gegen einen Kandidaten? Eine Verknüpfung aus Kompetenzen und Erfahrungen. Die Mischung macht es.

Die fachliche Qualifizierung muss stimmen. Bsp.: Absolvent Betriebswirtschaft, Schwerpunkt Marketing, praktische Erfahrung durch relevante Praktika. Neben der fachlichen Qualifizierung spielen weitere Qualifikationen eine große Rolle. Hierzu gehören z.B. Auslandserfahrung, Fremdsprachenkenntnisse, EDV-Kenntnisse. Die dritte wichtige Komponente sind die weichen Faktoren auch Soft Skills genannt, die Sie zu einer einzigartigen Persönlichkeit machen. Ihrer Persönlichkeit stellen Sie mit dem „wie“ und „was“ dar. Z.B. Wie habe ich etwas erlebt? Wie konnte ich mich entwickeln? Was habe ich für mich daraus gelernt? Soft Skills bzw. diese weichen Fähigkeiten entwickeln und vertiefen Sie durch Erfahrungen und Erfolge. Durch die Erfahrungen beim Kunden entwickelten Sie die theoretischen Verkaufstrainings zu Ihrer persönlichen Verkaufskompetenz. Denn persönliche Verkaufskompetenz ist weit mehr als die fachliche Theorie der Trainings. Hier kommt Ihre Persönlichkeit also Ihre Soft Skills zum tragen.

Oder: Durch die Erfahrung bei der Planung und Durchführung einer Unifete entdeckten Sie Ihr Organisationstalent und das Gespür ein Team zu leiten. Dieses Talent können Sie nun theoretisch untermauern und durch weitere Tätigkeiten festigen. Wenn Sie also im Gespräch nur erzählen, wann Sie was gemacht haben, vergessen Sie den Erfahrungsschatz und den Lernfaktor dabei. Im Gespräch sollte also auch die Faszination, die Suche nach Herausforderungen, die Freude zu lernen, Spaß etwas zu tun, Reflexion und Weiterentwicklung des Erlebten Raum finden, um so Ihre Fähigkeiten plastisch darzustellen. Was so theoretisch klingt, ist eigentlich ganz einfach. Ich habe nicht einfach nur ein Praktikum in London gemacht, sondern warum London? Was hat mich fasziniert? Was habe ich gelernt? Was hat es mir für mein Leben gebracht? Wie hat es mich verändert? Kurzum Unternehmen

interessieren sich für Ihre persönlichen Erfahrungen und Entwicklungen? Welche Skills haben Sie wie und wo erfahren, erlebt und gefestigt? Haben Sie also am Messestand und im Einzelgespräch keine Scheu mit Freude Ihre Persönlichkeit zu präsentieren. Das bin ich. Das sind meine Fähigkeiten, mein Erfahrungen und meine Qualifikationen. Aber kennen Sie Ihre Fähigkeiten und Qualifikationen? Das können Sie ganz einfach in zwei Varianten testen. Variante eins besteht aus einer Liste Verben. Verben drücken Aktivitäten und Zustände aus, für die man dann die Frage beantworten kann: Kann ich es gut? Liegt es mir? Ja oder nein. In der folgenden Abbildung finden Sie einige dieser aktiven Verben:



**Was macht mir Spaß?**

- analysieren
- anderen helfen
- anleiten
- auswählen
- bedienen
- beobachten
- beraten
- darstellen
- diagnostizieren
- einschätzen
- entwickeln
- erforschen
- formulieren
- gründen
- herstellen
- improvisieren
- informieren
- kommunizieren
- lehren
- lernen
- managen
- motivieren
- nachforschen
- organisieren
- programmieren
- rechnen
- steuern
- überprüfen
- verhandeln
- verkaufen
- vertreiben
- zusammenfassen

Der Karrierecoach für Akademiker – www.career-vision.eu  
 ©Dipl.-Ing. THM A. Angela Pasch

Eine andere Möglichkeit ist es, die Schlagworte, mit denen Kompetenzen umschrieben werden, mit den eigenen Erfahrungen zu umschreiben. Schlagworte zu Kompetenzen finden Sie in der folgenden Abbildung:



**Meine Kompetenzen ... Erfahrung**

**Fachkompetenz**

- Studium
- Berufspraxis
- Fremdsprachen
- Auslandserfahrung
- EDV-Kenntnisse
- Weiterbildung

**Soziale Kompetenz**

- Teamfähigkeit, Selbstständigkeit
- Durchsetzungs-, Entscheidungsvermögen
- Kontakt-, Kommunikationsfähigkeit

**Personale Kompetenz**

- Unternehmerisches Denken
- Kundenorientiertes Denken
- Leistungsbereitschaft
- Innovationskompetenz
- Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen
- Kreativität
- Ausdauer, Geduld

**Methodenkompetenz**

- (Eigen-)Motivation
- analytisch-strukturiertes Denken
- effiziente Arbeitsorganisation
- Fähigkeit sich in neue Aufgaben einzuarbeiten

Der Karrierecoach für Akademiker – www.career-vision.eu  
 ©Dipl.-Ing. THM A. Angela Pasch

Das i-Tüpfelchen einer gelungenen Präsentation am Messestand und im Einzelgespräch ist nun, wenn Sie vorab bei der Unternehmensrecherche berücksichtigen, welche Qualifikationen das Unternehmen voraussetzt oder wünscht. Haben Sie diese, sollten Sie das auch erwähnen. Einfaches Beispiel: Ein Unternehmen legt Wert auf umfassende SAP-Kenntnisse. Sie konnten in einem Praktikum bereits hinreichende Erfahrung sammeln. Also sollten Sie dies auch hervorheben. Oder: Ein offenes Wesen, die Fähigkeit aktiv zu zuhören und eine gute Präsentationsfähigkeit wird erwünscht. Das Sie diese Skills beherrschen können Sie in zweifacher Hinsicht zum Ausdruck bringen. Zum einen können Sie über Erfahrungen anschaulich berichten und zum anderen diese Fähigkeiten im Gespräch aktiv zum Ausdruck bringen.

Da jedes Unternehmen eine andere Palette an Skills wünscht, sollten Sie im Vorfeld auf jedes Gespräch einstellen. Wann bringe ich welche Qualifikation verstärkt zum Ausdruck. Im Einzelgespräch können Sie sich mit der Überzeugungsarbeit mehr Zeit lassen und Qualifikationen Stück für Stück ausführlich darstellen. Beim Gespräch am Messestand, sollten Sie bereits bei der ersten kurzen Vorstellung Ihrer Person wichtige Skills kurz erwähnen, um sofort Interesse zu wecken. Signalisieren Sie damit gleich: „Hallo, von den gewünschten Qualifikationen bringe ich einige mit.“

Was mache ich nun, wenn ein Unternehmen sich im Internet und in Stellenanzeigen sehr allgemein ausdrückt und so gar nicht klar wird, was sie suchen? Dann stellen Sie auf der Messe genau diese Frage: „Was zeichnet für Sie den Idealbewerber aus? Welche Qualifikationen sind in Ihrem Unternehmen wichtig?“ Holen Sie sich auf der Messe diese wichtigen Daten, damit Sie diese gezielt in der schriftlichen Bewerbung einsetzen können.

Apropos, Bewerbungsunterlagen können Sie zur Messe mitnehmen. Es empfiehlt sich hier der Lebenslauf, Anlagen und ggf. ein neutral gehaltenes Motivations schreiben. Verzichten Sie auf personalisierte Anschreiben. Denn eventuell richten Sie das Anschreiben an ein Unternehmen bzw. sogar

an einen Ansprechpartner aus dem Messekatalog, nur um festzustellen, dass dieses Unternehmen keine Bewerbungsmappen annimmt und der Ansprechpartner leider nicht auf die Messe kommen konnte.

Besser sind also neutral gehaltene Bewerbungen, die Sie nach einem Gespräch auf Wunsch abgeben. Der Unternehmensvertreter wird die Unterlagen mit eigenen Notizen zu Ihrer Person und seinem persönlichen Eindruck versehen. Ein Anschreiben kann von Ihrer Seite dann noch via E-Mail nachgereicht werden.

Sie müssen keinen Bewerbungsmappen abgeben. Sie können sich genauso auf die Gespräche konzentrieren und Ihre Bewerbungen zeitnah per Post oder E-Mail nachsenden. Als sinnvoll hat es sich jedoch erwiesen, zumindest einige Lebensläufe dabei zu haben.

Zu einer gelungenen Selbstdarstellung auf der Jobmesse gehören noch weitere ganz grundsätzliche Punkte. Sie kann man ganz einfach mit „Knigge“ umschreiben. Der Blick in den Knigge soll diesen Messeratergeber abschließen.

#### **4. Benimm ist in – ein Blick in den Knigge**

Die Frage zum Dresscode kann ganz klar beantwortet werden. Handelt es sich um eine Messe auf dem Unicampus muss kein Anzug getragen werden. Trotz alledem sollten Sie die verwaschene, löchrige Lieblingsjeans und das Schlabbershirt im Schrank lassen. Flipflops und kurze Hosen sind allerdings nicht angebracht. Stehen Sie kurz vor dem Studienabschluss sollten Sie dem Unternehmen auch in Ihrer Kleiderwahl das Gefühl geben, dass Sie sich auf dem Weg ins Berufsleben befinden. Mit Jeans, Hemd und Sakko (ohne Krawatte) bzw. Bluse, Top und Blazer sind Sie auf der richtigen Seite. Findet eine Jobmesse in einem Hotel oder in Messehallen statt, gilt Business-Look. Um den Anzug kommt man als Herr also nicht herum. Für die Damen gilt Hosenanzug oder Kostüm. Alles dezent, eher etwas konservativ. Vermeiden Sie

auffälligen Schmuck und der Rock sollte das Knie bedecken. Zurückhaltung gilt auch für den Ausschnitt von Tops oder Blusen. Dezent sollten auch Rasierwasser und Parfum verwendet werden.

Wichtig ist aber auch, dass Sie sich in Ihrer Kleidung wohlfühlen und auch auf schicke, aber bequeme Schuhe achten. Wenn der Schuh drückt oder das Sakko klemmt, kann man sich kaum frei und ungezwungen vorstellen.

Wählen Sie generell ein leichtes Marschgepäck. Auf den großen Rucksack oder die riesige Tasche sollten Sie beim Gang durch die Stände verzichten. Sie werden viele Prospekte und Werbematerial bekommen. Eventuell deponieren Sie eine größere Tasche an der Garderobe, in die Sie zwischendurch die gesammelten Materialien verstauen können. So vermeiden Sie am Ende des Tages mit vielen Werbetüten und Taschen von Stand zu Stand zu laufen.

Der feuchte Händedruck mag so manchem Unternehmensvertreter nach einem langen Messetag zur Weißglut bringen. Die in Deutschland übliche Begrüßung sollten Sie bei Gesprächen am Messestand deshalb behutsam verwenden und lieber erst einmal abwarten, wie der Unternehmensvertreter das handhabt. Anders beim Einzelgespräch, hier gehört der Händedruck zur höflichen Begrüßung. Rücken Sie am Messestand ihrem Gesprächspartner nicht zu sehr auf die Pelle. Jeder Mensch braucht seinen Raum um sich. In Südeuropa ist dieser geringer, wie im Norden. In Deutschland ist die Armlänge als Abstand gut gewählt.

Zum Schluss sei noch gesagt, dass Sie mit Natürlichkeit und Authentizität immer gut bedient sind. Versuchen Sie sich nicht zu verstellen oder gar Theater zu spielen. Wer noch keine Übung in Gesprächen mit Unternehmensvertretern hat, sollte am ersten Messetag nicht gleich mit dem Traunternehmen beginnen, sondern erst einmal Gesprächserfahrung sammeln.

*Von Dipl.-Ing.(FH) M.A. Angela Resch*