

## Pressemitteilung

### **Karriere in der Krise: Auf die richtige Strategie kommt es an.**

**Wiesbaden, 9. September 2009 - Auch in wirtschaftlichen Krisenzeiten, wie sie derzeit herrschen, ist der nächste Karriereschritt machbar. Mit der richtigen, individuellen Vermarktungsstrategie können Führungskräfte in der Regel sogar zwischen mehreren attraktiven Angeboten wählen.**

Die aktuelle Wirtschaftskrise bringt Unsicherheit, ob und wie lange die eigene Führungsposition noch sicher ist. Manch einer weiß schon, dass er sich neu orientieren muss. Wer eine vermeintlich sichere Stellung inne hat, traut sich nicht auf den Markt, weil er nicht an den Erfolg glaubt.

Dr. Jürgen Nebel, Inhaber der Nebel Karriereberatung, weiß aus seiner langjährigen Erfahrung als Karriereberater, dass es ganz anders laufen kann. „Es kommt auf die richtige Herangehensweise an. Stellenanzeigen zu lesen und darauf zu antworten, ist eher wie Lotto-Spielen. Wer sich hingegen aktiv an Unternehmen wendet und seinen ganz spezifischen Nutzen darstellen kann, findet neue Herausforderungen. Meine Klienten können - auch in den jetzigen Zeiten - zwischen mehreren Angeboten wählen. Erfolgsentscheidend ist dabei meine ganz spezifische Methode der Zielgruppenkurbewerbung“.

Seine Vermarktungsstrategie beruht auf dem EKS-Ansatz (der Engpasskonzentrierten Verhaltens- und Führungsstrategie nach Wolfgang Mewes) und orientiert sich konsequent an der Entdeckung und marktgerechten Beschreibung der Stärken und vor allem der Erfolge des Bewerbers. Denn nur der Nutzen, den der Bewerber bieten kann, lässt sich am Arbeitsmarkt in klingende Münze umsetzen. Diese erarbeiteten Stärken und Erfolge fließen in eine ganze spezifische Lebenslaufdarstellung sowie in eine Übersicht „Beiträge zum Unternehmenserfolg“ ein. Hinzu kommt ein Anschreiben, das die neuesten Erkenntnisse des erfolgreichen Direct Mailings berücksichtigt. Diese drei Dokumente werden in einem 20-Gramm-Brief an vom Bewerber ausgewählte Unternehmen verschickt und sorgen dort für den richtigen ersten Eindruck. Zudem ist die Stückzahl entscheidend: 200 bis 300 verschickte Zielgruppenkurbewerbungen haben selbstverständlich eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit als eine kleine Stückzahl.

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit einem eher schrumpfenden Arbeitsmarkt ist diese ganz spezifische Art der Zielgruppenkurbewerbung ein erfolgversprechendes Instrument. Denn es bearbeitet den sogenannten „verdeckten Stellenmarkt“: über 80% der vakanten Führungspositionen werden besetzt, indem versucht wird, die Stelle unternehmensintern zu besetzen, Geschäftspartner auf die Vakanz angesprochen, Personalberater mit der Vorauswahl beauftragt oder zeitnahe Initiativbewerbungen ausgewertet werden.

„Meine Klienten bekommen bis zu 40 Gespräche aufgrund der Zielgruppenkurzbewerbung. Im Durchschnitt sind es weniger als vor der Krise, aber immer noch genug, um auswählen zu können. Dabei ist das Feedback der Personalverantwortlichen sehr positiv. Die besondere Stärken- und Nutzendarstellung meiner Klienten macht es auch den Unternehmen leichter, effizient den richtigen Kandidaten zu finden. Und gerade in Krisenzeiten brauchen die Unternehmen besonders fähige Führungskräfte, um gestärkt durch die Krise zu gehen“, erklärt Dr. Jürgen Nebel.

Weitere Informationen zur Vorgehensweise von Nebel Karriereberatung und Dr. Jürgen Nebel finden Sie auf [www.nebelkarriereberatung.de](http://www.nebelkarriereberatung.de)

#### *Über Nebel Karriereberatung:*

*Die Nebel Karriereberatung in Wiesbaden berät und coacht Führungskräfte bei der Suche nach einer neuen Führungsposition. Inhaber Dr. Jürgen Nebel konzentriert sich bei der Begleitung seiner Klienten auf die Herausarbeitung von Stärken des Bewerbers und dessen Nutzen für Unternehmen. Er wendet dabei seine ganz spezifische Methode der Zielgruppenkurzbewerbung an, mit der er den sogenannten „verdeckten Stellenmarkt“ erfolgreich bearbeitet. Dr. Jürgen Nebel arbeitet seit über fünf Jahren als selbstständiger Karriereberater und war für die beiden marktführenden Outplacement-Beratungsgesellschaften tätig. Zudem ist er ausgebildeter Trainer, Moderator und war selbst Geschäftsführer eines internationalen Franchise-Unternehmens.*

#### **Pressekontakt:**

Nebel Consulting & Communication  
Frau Nane Nebel  
Atzelweg 9  
D-65520 Bad Camberg  
Tel: +49 (0)6434 - 90 46 87  
Fax: +49 (0)6434 - 90 46 88  
E-Mail: [presse@nebel-cc.com](mailto:presse@nebel-cc.com)

#### **Unternehmenskontakt:**

Nebel Karriereberatung  
Nerotall 18  
D-65193 Wiesbaden  
E-Mail: [info@nebelkarriereberatung.de](mailto:info@nebelkarriereberatung.de)  
[www.nebelkarriereberatung.de](http://www.nebelkarriereberatung.de)