

Zu gut, um gut genug zu sein...*

Manfred Streich, Personalberater der Firma Huber & Maier AG, hat heute einen anspruchsvollen Tag vor sich. Eine Stelle ist frei geworden und auf seinem Pult stapeln sich nach wie vor Bewerbungsschreiben, dennoch führt er heute die ersten Vorstellungsgespräche mit potentiellen zukünftigen Mitarbeitern, denn die aktuelle Firmenlage drängt danach.

Ausgeschrieben ist übrigens ein Posten in der Firma, der einerseits Aktivitäten im Verkauf verlangt, andererseits aber auch spezifisches Know-How. Um 08.15 Uhr wird sich Peter Schmid bei ihm vorstellen und Manfred Streich hat heute zu allem hin auch nicht seinen besten Tag. Vorgestern erreichte ihn eine besorgniserregende Meldung im Zusammenhang mit seinem Sohn, der im Ausland studiert. Es konnte bis jetzt noch nicht schlüssig geklärt werden, inwiefern sein Sohn in Schwierigkeiten steckt und ob diese Schwierigkeiten Folgen haben werden, die für Manfred Streich noch mehr Herausforderungen mit sich bringen.

Vermutlich hätte sich Manfred Streich heute ganz besonders gerne eine Viertelstunde mehr zu Hause gegönnt, hätte er gewusst, dass Peter Schmid erst um 08.45 Uhr zum Termin erscheinen würde. Daran ändert sich auch nichts, nachdem sich Peter Schmid für seine Verspätung entschuldigt, indem er erklärt, am frühen Morgen noch ein wichtiges Telefongespräch aus dem Ausland erhalten zu haben. Er sei, so führt Peter Schmid weiter aus, ein sehr gefragter Berater, dessen Dienste weitem bekannt seien. Hierzu hätte er, Manfred Streich, doch sicherlich auch die exzellenten Zeugnisse begutachtet. Peter Schmid lehnt sich daraufhin mit einem selbstzufriedenen Atemzug im Sessel zurück. Er ist sich seiner Sache so sicher, dass ihn sein Gegenüber sowieso nicht interessiert. Manfred Streich weiss das, weil er es spürt. Er stellt Peter Schmid alle gängigen Fragen an Bewerben und Peter Schmid antwortet gekonnt. Weil Manfred Streich seinen Job professionell macht, versucht er zu guter Letzt noch, Peter Schmid durch weniger businessalltägliche Fragen als einen geeigneten Mitarbeitenden zu erkennen, aber Peter Schmid weicht hier ungemein geschickt aus, indem er alles abschmettert, was in irgend einer Form seine menschlichen Qualifikationen offenbaren könnte. Alle anderen Qualifikationen dieses eleganten, gewandten Mannes sprechen durchaus für ihn, mit besten Leistungsausweisen, einer exzellenten Bildung und einem hohen Potential, die Karriereleiter der Firma Huber & Maier AG in recht zügigem Tempo erklimmen zu können. Nach 45 Minuten beendet Manfred Streich das Bewerbungsgespräch, denn es wurde alles gesagt. Peter Schmid fragt dann noch, wann er bei Huber & Maier AG beginnen könne, worauf ihm Manfred Streich antwortet, man würde ihn bis Ende der Woche kontaktieren.

Wie erwähnt, ist es nicht der beste Tag von Manfred Streich. Aber darüber ist nicht mehr nachzudenken, denn schon betritt Reto Steiner sein Büro; ein Bewerber, der langjährige branchenbezogene Erfahrungen mitbringt, hinsichtlich Verkauf aber keine nennenswerte Aktivitäten vorzuweisen hat.

Reto Steiner erscheint pünktlich zum Termin. Er trägt ordentliche Kleidung, aber Manfred Streich sieht sofort den Unterschied zu Peter Schmid's Auftritt, der sich in einem bestens geschnittenen Business-Anzug

BACHOFNER

wahres Potential leben
als Persönlichkeit und Unternehmen

Andreas Bachofner

präsentierte. Was hingegen Reto Steiner mit sich bringt, könnte Peter Schmid niemals kaufen. Denn die braunen Augen dieses Mannes weichen dem Blick von Manfred Streich nicht aus, vielmehr, so nimmt Manfred Streich wahr, scheinen sie ihn sogar anzulächeln. Obschon es nicht sein bester Tag ist, heben sich nun auch die Mundwinkel Manfred Streichs. Reto Steiner beantwortet die daraufhin folgenden Fragen nicht so gekonnt, wie Peter Schmid. Da und dort muss er sogar ein Fehlen von Kenntnissen zugeben. Immer, wenn Reto Steiner dies macht, erklärt er aber im selben Atemzug, in diesem oder jenen Bereich bereits diese oder jene Massnahmen, wie etwa den Besuch eines Verkaufstrainings usw., ergriffen zu haben. Auch will Manfred Streich wissen, warum Reto Steiner von einem seiner ehemaligen Arbeitgeber im Zeugnis Vermerke erhielt, die ganz und gar nicht zu seinen Gunsten seien. Reto Steiner wirkt zwar ein bisschen verlegen, als er zugibt, in jenen vier Jahren, als er für Brunner arbeitete, infolge privater Turbulenzen nicht immer sein bestes gegeben zu haben. Er hätte aber daraus gelernt, mehr Eigenverantwortung zu übernehmen, namentlich im Bereich persönliches Engagement und Motivation am Arbeitsplatz. Es folgt hierzu noch ein einvernehmlicher Austausch diesbezüglichen Wissens und Manfred Streich muss sich nach 1 ¼ Stunden fast dazu zwingen, dieses interessante Gespräch abzuschliessen. Ob er denn eine Chance hätte, will Reto Steiner dann von Manfred Streich wissen. Dieser denkt, er ist gut, weil er um seine Stärken weiss und er ist gut, weil er weiss, wo er noch nicht gut genug ist. „Ja, Herr Steiner, Sie haben durchaus Chancen, ich kontaktiere Sie bis Ende Woche“. Der Händedruck beider Männer ist daraufhin fest und herzlich.

An diesem Tag erscheinen insgesamt noch vier weitere Kandidaten mit bester Bildung, vorzüglichsten Referenzen, geschmeidigen Umgangsformen, rhetorisch stark und überaus begabt, Fragen von Manfred Streich auszuweichen, wenn er etwas mehr über den Menschen vor sich erfahren möchte.

Wer hat das grösste Potential für die freie Stelle bei Huber & Maier AG?
Warum?

* Geschichte von Gabriela Cheng: www.gabrielacheng.ch

BACHOFNER
wahres Potential leben
als Persönlichkeit und Unternehmen

Andreas Bachofner GmbH, Grubenstieg 20, CH 8200 Schaffhausen
+41 (0)52 624 58 48 www.bachofner.ch andreas@bachofner.ch