

## Was kann ich? Was will ich?

**Outplacement-Berater** helfen Führungskräften bei Neuorientierung und Job-Suche

**Radolfzell** – Den Job zu verlieren oder vom Verlust des Arbeitsplatzes bedroht zu sein, ist für die Betroffenen in den allermeisten Fällen erst einmal ein Schock. Existenzängste mischen sich mit der Sorge, keinen adäquaten neuen Arbeitsplatz zu finden, und der Frage: Wie kann ich mich beruflich neu orientieren? Im Zuge von Unternehmensfusionen, Standortschließungen und Rationalisierungen müssen zunehmend auch Führungskräfte Ausschau nach einem neuen Arbeitsplatz halten.

Und hier beginnt die Arbeit der Unternehmensberatung Kowalski, Seide und Partner. Das in Radolfzell ansässige Unternehmen konzentriert sich auf Outplacement und Personalmanagement. Es brauche einen Partner, der persönlich zur Seite stehe, vom Trennungsprozeß bis zum Neubeginn, nennt Unternehmensberater Stefan Seide als Grund für eine Outplacementberatung. Der ehemalige Personalleiter der Radolfzeller Schiesser AG hat vor fünf Jahren den Weg in die Selbstständigkeit gewählt, weil ihn das Thema Beratung schon lange fasziniert hat. Einige Zeit später stieg der frühere Schiesser-Vertriebsvorstand, Klaus Kowalski, in die Unternehmensberatung ein. Der Aktionsradius von Kowalski, Seide und Partner reicht über den süddeutschen Raum bis in die Schweiz und Österreich.

Die Klienten seien in erster Linie Führungspersönlichkeiten aller Ebenen und Branchen. „Unsere Auftraggeber spiegeln ein breites und branchenübergreifendes Spektrum wieder.“ Beauftragt wird die Unternehmensberatung von den Firmen, die sich von Mitarbeitern trennen und diesen eine Outplacementberatung anbieten. Damit beweise das Unternehmen seine soziale Verantwortung gegenüber dem scheidenden Manager, meint Seide. Häufig würden dadurch Rechtsstreit-



*Klaus Kowalski und Stefan Seide (von links) haben sich auf Outplacementberatung spezialisiert. Die Unternehmensberater stehen gekündigten Führungskräften persönlich zu Seite: vom Trennungsprozess bis zur neuen Arbeitsstelle.*

BILD:TIEFENBACH

igkeiten und somit Kosten vermieden. Für welche Unternehmen Klaus Kowalski und Stefan Seide aktiv sind, unterliegt der Verschwiegenheit. „Diskretion steht im Outplacement im Vordergrund“, nennt Klaus Kowalski einen wichtigen Grundsatz. Verpflichtet fühlen die Berater sich in erster Linie dem Klienten, nicht dem Arbeitgeber, betont Kowalski, auch wenn der die Beratung bezahlt. „Alles wird auf den Klienten abgestimmt.“

Eine Outplacementberatung bei Kowalski, Seide und Partner wird nach eigener Aussage von „Individualität und Empathie“ bestimmt. Jeder Klient hat seinen persönlichen Berater. Gemeinsam wird eine Analyse der persönlichen Situation gemacht. Was kann ich? Welche Zielsetzungen habe ich? Wer bin ich? Diese Fragen gilt es unter an-

derem zu klären. Die Klienten müssen sich sehr viel selbst erarbeiten, denn sie sind es, die sich wieder für eine neue Position bewerben und gut verkaufen müssen. Professionelle Beratung heißt: Definition beruflicher Alternativen, den Aufbau persönlicher Kontakte und zielorientierte Marktaktivitäten bis zum Erfolg.

Rund sechs Monate ist die durchschnittliche Beratungsdauer. Eine zeitliche Einschränkung gibt es nicht. Die Klienten werden bis zum Erfolg begleitet, betont Stefan Seide. Erfolg heißt in diesem Fall Unterschrift unter einen neuen Arbeitsvertrag und die Integration im neuen Umfeld. Im Bedarfsfall wird eine Wiederaufnahme der Beratung für ein Jahr garantiert. Die Frage nach seiner persönlichen Erfolgsquote beantwortet Stefan Seide gerne: „In den vergangenen vier Jahren hatte ich in der Einzelberatung keinen Klienten, der keinen neuen Job bekommen hat.“

BIRGIT TIEFENBACH