

Partnerschaft für Lehrstellen
Abteilung Bewerbertraining
Kaiserstr. 8
38259 Salzgitter-Bad

Bewerbung um ein
Vorstellungsgespräch



1)

von

Nadine Nimm – Mich

- Anleitung
- Übung
- Ergebnisse

Am Güterbahnhof 32
38919 Fuhsetal

Tel.: 0900 483 891 220

handy: 0160 - 328 89 82

email:

koerbchen_c@spottmail.com

Inhaltsverzeichnis
Teil II
- das Vorstellungsgespräch

| | | |
|-------------------------------|----|----|
| Übung zur Vorbereitung | II | 3 |
| die Auflösung | II | 5 |
| die Gesprächsvorbereitung | II | 6 |
| 15 Standardfragen | II | 9 |
| ein Rollenspiel | II | 12 |
| die Auswertung | II | 14 |
| keine Angst vor fiesen Fragen | II | 15 |
| der Abschluss des Gesprächs | II | 16 |
| Nachwort | II | 17 |
| Anhänge zum Rollenspiel | II | 18 |



Projekt Bewerbungstraining

Teil 2 – das Vorstellungsgespräch

- die Vorbereitung

Das Vorstellungsgespräch ist meist die letzte Hürde vor dem Abschluss eines Arbeits- bzw. Ausbildungsvertrages. Viele Bewerber sind bereits auf der Strecke geblieben, jedoch kommen davon rund 10 in die engere Auswahl. Was denkt sich der zukünftige Chef?

| | stimmt - nicht wirklich – stimmt nicht | | |
|--|--|--------------------------|--------------------------|
| Auszubildende kosten Zeit und Nerven. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Es dauert 1 Jahr, bis der Azubi im Betrieb Nutzen bringt. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Der Betrieb braucht einfach junges Blut. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Junge Arbeitskräfte leisten einfach mehr. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Azubis bringen Unruhe in den Betrieb. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Die jungen Hüpfen machen sich nicht gern schmutzig. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ich brauche jemand, der anpackt ohne groß zu diskutieren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Unsere Azubis sollen alles im Betrieb gründlich kennen lernen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Er darf sich nicht zu fein sein auch einmal andere Arbeiten zu übernehmen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Überstunden dürfen ihm nicht „über“ werden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Azubis sind das Aushängeschild der Firma | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Undank ist der Welt Lohn | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

12 Aussagen, die du bewerten kannst, ob sie deiner Meinung nach zutreffend sind. Denke noch einmal über die Einstellung des Chefs zu seinen Auszubildenden nach. Versuche es in einem Satz auszudrücken.

| |
|--|
| |
|--|

Auf der anderen Seite des Schreibtisches sitzt der Bewerber. Von den wenigen Fällen einmal abgesehen, wo sich Chef und Azubi bereits kennen, z.B. kleiner Dorfbetrieb, Beziehungen usw., ist es wichtig einmal die Motive des Bewerbers zu studieren.

| | stimmt | nicht wirklich | stimmt nicht |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Meine Ausbildung soll interessant und nicht öde sein. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ich möchte eigene Kohle verdienen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bei meinen Kumpels bin ich mit einem guten Beruf angesehen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ich wollte eigentlich lieber etwas anderes lernen; aber nun habe ich nur das in Aussicht. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Meine Freizeit ist mir wichtig. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hoffentlich muss ich zur Berufsschule nicht so früh aufstehen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Die Arbeit darf mich nicht so kaputt machen, dass ich freitags in den Seilen hänge. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ich möchte möglichst natürlich gegenüber den Kunden auftreten. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mit meiner Meinung halte ich nicht hinter dem Berg. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Auch als Azubi sollte ich ernst genommen werden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mit den Kollegen muss ich mich gut verstehen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bei der Arbeit will ich mich nicht peinlich anziehen. Keine schweren Stiefel, oder Jackett mit Schlips tragen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Prüfe deine Motive noch einmal kritisch und versuche sie in einem Satz zusammen zu fassen.

| |
|--|
| |
|--|

Aufgabe 2: Vergleiche jetzt die Aussagen des zukünftigen Chefs und deine Vorstellungen. Du wirst sicher Widersprüche heraus finden. Markiere gegensätzliche Standpunkte. Denn dies sind die Stolpersteine im folgenden Vorstellungsgespräch. Es kommt nun darauf an, wie sie aus dem Weg zu räumen sind.

die Auflösung – aber nicht die Lösung des Problems

Wahrscheinlich hast du es längst gemerkt. Beide sind in ihren Urteilen ziemlich festgelegt. Das mag verschiedene Gründe haben. Der Chef denkt vielleicht an seine Lehrzeit im väterlichen Betrieb, die bestimmt nicht sehr fröhlich war, oder er hat reichlich Erfahrungen mit Auszubildenden gesammelt. Er weiß, worauf es ihm im Betrieb ankommt. Anders dagegen der Bewerber. Er hat nur die Erfahrungen anderer im Ohr. Ihm sind andere Dinge wichtig: sein bisheriges Leben soll nicht völlig umgekrempelt werden. Die Ausbildung ist der erste Schritt in das Erwerbsleben, selbst wenn die Vergütung noch nicht üppig ist.

Eines haben Beide allerdings gemeinsam: **das Streben nach dem Nutzen**. Dessen müssen sich Chef und Bewerber bewusst sein. Im Vorstellungsgespräch ist es deine Aufgabe das zu vermitteln.

Wie sieht der optimale Bewerber aus?

Es klingt vielleicht fremdartig, aber wer nicht versucht eine Rolle zu spielen, sondern freundlich und offen dem Gegenüber in das Gesicht schaut, der hat schon einmal ganz gute Karten. Er vermittelt „Authenzität“. Da darf auch ein wenig Nervosität im Spiel sein, denn schließlich soll ein Vorstellungsgespräch keine Routine sein. Das mag nach langjähriger Berufstätigkeit später ganz anders sein.

Die Kleidungsfrage richtet sich nach dem Betrieb. Konfirmationsanzüge und –kleider gehören in den second hand shop. Bei einem Installateurbetrieb vom Typ „Emil Röhrig“ ist ordentliche aber auch handfeste Bekleidung dem Zweireiher vorzuziehen. Das sieht bei einem Rechtsanwalt völlig anders aus. Achte darauf auch in der Bekleidung authentisch zu wirken. Nichts ist lächerlicher als ein Jugendlicher, der „fein gemacht“ aussieht. Auf ein Piercing reagieren die meisten Chefs allergisch. Abgesehen davon ist bei Gesichtverschönerung zu beachten, dass weniger stets mehr ist. Das gilt auch für die Herren der Schöpfung, die besser auf ihr Lieblings After Shave Marke: „Ostanatolischer Gebirgspuma“ verzichten sollten. Wer sich also nicht gerade um eine Ausbildung zur Kosmetikerin bewirbt, sollte bedenken, dass ein Ausbilder gern Jugendliche um sich hat, die konzentriert arbeiten und weniger Selbstdarsteller sind.



Dieser hoffnungsvolle Bewerber zeigt, dass er gut drauf ist und keinen Zweifel daran lässt, wie wichtig ihm passende Freizeitkleidung zur selbigen –gestaltung ist.

Leider stieß er damit im Vorstellungsgespräch bei dem Tischlereibetrieb „Gebrüder Bauerochs“ in Mittelsickte nur auf wenig Begeisterung.

(Originalfoto) Siehe auch das Kapitel „Fototipps“ im Teil 1

Die Gesprächsvorbereitung ist ein ebenso wichtiger Punkt. Was weiß ich über die Firma? Da viele Betriebe eine web-site haben, kann schnell für ausführliche Informationen gesorgt werden. Interessant ist es auch Suchmaschinen zum Firmennamen zu durchforsten. Im Extremfall kann das Ergebnis sogar lauten: besser auf einen näheren Kontakt zu dieser Firma zu verzichten.

Ein Beispiel: ein Unternehmen, das auch in Braunschweig eine Niederlassung unterhält, bietet einen Ausbildungsplatz zum Bürokaufmann an. Hoffnungsvoll wird man zum Vorstellungsgespräch eingeladen und ausführlich zur finanziellen Situation der Familie befragt. Kein Wunder, denn das Unternehmen betreibt Vermögensberatung. Am Ende ist eher keine Ausbildung zum Bürokaufmann geplant, als vielmehr eine zur professionellen Nervensäge. Das sind die üblen Zeitgenossen, welche nach kurzem Kennenlernen bei einem Glas Bier dem Ahnungslosen dann irgendwelche dubiosen Fonds und andere Wertpapiere andrehen wollen. Frei nach dem Motto, so eine gute Gelegenheit könne sich der alte Freund doch nicht entgehen lassen und gleichzeitig würde er dem anderen noch einen Gefallen tun. Von diesen Unternehmen gibt es mehrere, wie die Recherche im Internet ergibt.

Auch können Zeitungsartikel der Lokalblätter hilfreich sein. Da gibt es die ewig gleichen Fotos von lächelnden Schecküberreichern, die gerade dem Modellflugverein mit einer Geldspende das Vereinsheim finanzieren helfen. Solche Informationen lassen sich gut in das Vorstellungsgespräch einflechten. Weniger freudig werden Fragen vermerkt wie die: man habe vor ein paar Monaten gelesen, dass eine Insolvenz drohe und ob die Gefahr jetzt gebannt sei. Solche Fragen sollten für sich behalten werden und auf eine Bewerbung dort verzichtet werden. Denn eine Insolvenz kann auch den Ausbildungsplatz kosten. Leider muss hier deutlich gesagt werden, dass nirgendwo mehr gelogen wird, als bei der Unternehmensdarstellung. Die Verschleierung hat Methode. Ein ehemaliger Chef führte sein Unternehmen nach der Devise: „der Lieferantenkredit ist der billigste Kredit“ - direkt in die Pleite. Eigentlich ist es ein Straftatsbestand. „Insolvenzverschleppung“ heißt es im § 84 GmbH-Gesetz. Doch sind Verfahren wegen Insolvenzverschleppung eher die Ausnahme.

Es gibt aber auch andere Fragen, die man sich besser verkneifen sollte. Wer sich erkundigt, ob sich das Unternehmen von der Unterschlagung durch den ehemaligen Buchhalter wieder erholt habe, drückt zwar Mitgefühl aus, aber findet nur mäßige Resonanz bei dem zukünftigen Chef.

Nochmals sei betont, dass eine realistische Einschätzung zur Ausbildung in dem gewählten Beruf ein absolutes „muss“ ist. Wer durchblicken lässt, dass er eigentlich lieber was anderes machen wollte und nur deshalb sich beworben hat, weil sonst noch weiterer Schulbesuch drohen würde, kein Geld in die Kasse käme – der muss sich nicht wundern, wenn er in kürzester Zeit wieder draußen ist. Dumm gelaufen.

Zur Information sei auch wieder auf das Internet verwiesen und natürlich auch auf Leute, die in diesem Beruf arbeiten. Aber Vorsicht, es gibt auch Helden der Arbeit, die alles, besonders sich selbst, in den prächtigsten Farben schildern.

Was nehme ich zum Vorstellungsgespräch mit? Weder einen Pilotenkoffer, noch das Handtäschchen für den Opernbesuch. Bei dem Pilotenkoffer könnte man schnell mit dem „Mann für die Heizung“, der doch schon seit Tagen angekündigt war, verwechselt werden. In das Handtäschchen für die abendliche Gala-Veranstaltung passt noch nicht einmal ein Notizblock. Gut macht sich ein Schülerkalender, wie er in Kaufhäusern angeboten wird. Was

soll ich aufschreiben? Das Wesentliche. Wo befindet sich z.B. die Ausbildungswerkstatt? Auf dem Gelände, oder weit außerhalb?

Was gibt es an Unfallverhütungsmaßnahmen. Keine Sorge, die richtige Belehrung findet zum Ausbildungsbeginn statt. Aber es gibt allgemeine Regeln, die von Anfang an eingehalten werden müssen. z.B. Helmtragepflicht, Verhalten in bestimmten Betriebsbereichen. Auch Hinweise auf Arbeitszeiten, Pausen, Essensgelegenheiten und die Namen von Ansprechpartnern können kurz notiert werden. Die Betonung liegt auf kurz, denn es geht hier ja um den Menschen, der vielleicht die nächsten 3 Jahre im Unternehmen verbringen wird. Damit sind wir nun mit der Vorbereitung am Ende und kommen zum Kern der Sache.

Der Raum für das Vorstellungsgespräch.

Wie ist er gestaltet? Ein Büro, die Werkstatt, eine Halle? Meist ist es ein Büro. Man bittet Platz zu nehmen. Wo? Ist nur der Chef und vielleicht noch der Ausbilder im Raum, so könnten die Stühle vor dem Schreibtisch ausreichen.

- Wie sieht der Schreibtisch aus? Liegen Bewerbungsmappen herum?
Das deutet auf Massenabfertigung hin. Fasse dich kurz, aber präsentiere dich umfassend.
- Wirkt der Schreibtisch aufgeräumt, evtl. Bleistifte in einer Richtung nach Länge sortiert?
Dann hast du es mit einem Korinthenkacker zu tun. Der schätzt Ordnung über alles. Du kannst jetzt ruhig betonen, dass es für dich wichtig ist, das Werkzeug stets an einem Platz aufzubewahren, damit es schnell bei der Hand ist.
- Der Schreibtisch quillt über von Papier, Aktenordnern und Disketten?
Willkommen in der Familie der Chaoten. So ein Chef macht stets Hektik und betont, dass keiner so hart und lange arbeitet wie er.
Ihm kannst du nur mäßig imponieren. Daher genügt vielleicht der Hinweis, dass es für dich wichtig ist erst eine Arbeit vollständig zu beenden, ehe du dich deinen Freizeitvergnügungen widmest.
Keinesfalls solltest du dich verleiten lassen dich auf dem Schreibtisch umzuschauen. Sicher sieht es dein zukünftiger Chef gern, wenn du Interesse am Lesen bekundest. Doch nicht bei Schriftwechseln mit Rechtsanwälten wegen eines Prozesses am Arbeitsgericht, oder Kreditverhandlungen mit der ehemaligen Hausbank.

Auch ist es üblich sich an einen separaten Tisch zu setzen. Wo setzt du dich hin? Weist man dir einen Platz zu, dann nimm ihn ein. Vorsicht, wenn du zum Fenster hinaussehen kannst. Denn dann ist dein Gesicht hell und deutlich zu erkennen. Außerdem scheint dir evtl. die Sonne ins Gesicht. Dieser Platz ist der „Lieferanten – Stuhl“. Wenn die Sonne scheint, kann man den Gesprächspartner besser weich kochen und günstigere Konditionen verhandeln. Das glauben jedenfalls gestandene Einkäufer. Günstig ist ein seitlicher Platz. So kannst du mehreren Gesprächspartnern ins Auge sehen. Zeige, dass du nicht nur auf den „Chef“ fixiert bist und die anderen auch wahr nimmst. Das ist bereits ein wichtiger Test um etwas über dich zu erfahren. Wird jemand während des Gespräches zu der Runde gebeten, vergiss nicht aufzustehen bei der Begrüßung.

Völlig daneben, aber leider auch üblich sind Vorstellungsgespräche in Werkstatt und Werkhalle. Die Arbeitsumgebung erschwert die Konzentration. Hier wird zwar weniger Wert auf Etikette gelegt, dagegen sind reichlich Fettnäpfchen zum Reintreten aufgestellt. Ein häufig anzutreffendes ist: **„das im Weg stehen“**. Schweißen ist interessant, nur ohne Schutzbrille für die Augen ungesund. (**Fettnäpfchen „Arbeitssicherheit“**). Ein Werkstück in die Hand zu nehmen zeigt dein Interesse, doch wird Neugier nicht so gern gesehen, besonders, wenn es dir aus der Hand fällt. Ungeteilte Aufmerksamkeit erntest du ganz sicher, wenn das Werkstück, oder ein Werkzeug an einem anderen Ort abgelegt wird und zwei Leute 20 min. danach suchen (**Fettnäpfchen: „Alles anfassen“**). Auch wird die Kommunikation mit deinem Gegenüber nicht erleichtert, wenn du dich auf das Schreien verlegen musst, weil drei Meter weiter eine Flex kreischt, ein Monteur wie ein Bekloppter auf einem Blech herumpocht.

Eine Ausnahme allerdings besteht dann, wenn du im Rahmen eines Praktikums, oder Ferienjobs bereits in einer solchen Werkstatt gearbeitet hast. Aber dann weißt du aber auch schon, wie es in einer Werkstatt zugeht.

Die Fettnäpfchen bleiben natürlich auch aufgestellt, wenn du nach erfolgreichem Vorstellungsgespräch durch Werkstatt, oder Halle geführt wirst.

Jetzt erfolgt gemeinhin die Verabschiedung. Da in der Regel mehrere Kandidaten sich vorgestellt haben, wird eine mehr oder minder nichtssagende Abschiedsfloskel deinen Besuch beenden. Das ist der Zeitpunkt in das fast letzte Fettnäpfchen zu treten. Unsichere Zeitgenossen, oder die Obercoolen haben eines gemeinsam:

Sie vermögen sich nicht richtig selbst einzuschätzen.

Der Unsichere: „Sagen Sie bitte, welche Chancen habe ich?“

Der Obercoole: „Wann kann ich mit einer Zusage rechnen?“

Die Krönung: „Ich müsste das möglichst bald wissen, weil die Firma XY sehr an mir interessiert ist und ich noch mehrere Eisen im Feuer habe.“

Kaum ein Unternehmer wird darauf die wahre Antwort geben: „Wir entscheiden uns sehr schnell – da vorn liegt Ihre Bewerbungsmappe. Nehmen Sie sie gleich wieder mit.“

Doch gibt es auch die hinterlistige Frage des zukünftigen Chefs: „Welche Chancen würden Sie sich denn ehrlicherweise einräumen, bei dem, was Sie so gesehen und gehört haben?“ Da will jemand noch einmal kontrollieren, ob du dich richtig einzuschätzen vermagst. Weise in der Antwort auf deine Fähigkeiten hin und dass du dir vorstellen kannst sie in dieser Firma nutzbringend anzuwenden.

Das Gespräch

Nun ist es soweit. Die Tür öffnet sich und du wirst herein gebeten.

Gerhard Winkler ist ein bekannter Personalberater. Er führt professionelle Bewerbungstrainings durch, besitzt reichliche Erfahrung auf diesem Gebiet. Interessant sind seine Kommentare zu klassischen Fragen im Vorstellungsgespräch. Zu den fiesen Fragen kommen wir noch später.

15 Standardfragen von Gerhard Winkler ²

Freue dich auf jede, auch auf die kniffligste oder gemeinste Frage. In jeder Aufforderung liegt deine Chance. Schließlich gehst du mit deiner eigenen Zielvorstellung in das Gespräch. Ganz oben steht da aber nicht: Ich will die Ausbildung. Dein Mission Statement lautet: Ich überzeuge sie von mir.

Antworte nie einsilbig „ja“ oder „nein“. Texte aber auch niemanden zu. Prüf' jede deiner Antworten und Bemerkungen. Selbstaussagen sollen dich aufwerten und nicht abwerten. Du wirst aber auch nicht Dritte schlechtreden - weder Schule noch Lehrer, noch sonst jemanden. Antworte immer konkret. Nenne Namen, Orte, Ereignisse. Je mehr Fakten du vorlegst, desto besser.

Lohnt es sich für beide Parteien, eine Ausbildung zu vereinbaren? Dieses Thema eines Vorstellungsgesprächs ist nicht kompliziert. Also rede einfach. Bring 'rüber, was du kannst, was du lernen willst, wer dich gefördert hat, was dir liegt und was dir am Herzen liegt. Warte nicht ab, ob die Chemie zwischen dir und dem Gesprächspartner stimmt. Mach selbst was, damit es zwischen euch funkt.

1)

Können Sie uns Ihren Lebenslauf kurz schildern?

Berichte von deinem familiären Umfeld, von deinen Lernstationen, von den Menschen, die dich angeregt, gefördert, begeistert haben. Erwähne deine persönlichen Erfolge und Siege.

2)

In welchen Fächern sind Sie besonders fit?

Gib stets an, welche Themen oder Aspekte dich an einem Fach besonders interessieren. Beschreibe dein Engagement, deine Lernleistungen.

3)

Was schätzen Sie am meisten bei Ihren Lehrern?

Lehrer sind wie Ausbilder vor allem Bezugspersonen, die dich fachlich und menschlich weiterbringen. Skizziere den idealen Lehrmeister.

4)

Wie sind Sie auf diese Ausbildung gekommen?

Antworte auf keinen Fall instrumental (»ich habe mich in der A-Agentur erkundigt«). Gib an, was du an einem Beruf besonders spannend, attraktiv und cool findest.

² Gerhard Winkler

Email: gwinkler@jova-nova.com

www.jova-nova.com

5)

Was können Sie besser als Ihre Mitschüler?

Erwähne auch persönliche Stärken: »Ich gebe nicht gleich auf und bleibe dran, bis ich etwas kapiert oder eine Lösung gefunden habe.«

6)

Warum sollen wir gerade Sie nehmen?

Auch wenn du im Gespräch schon tausendfach erwähnt hast, was für dich spricht: Fass es einfach noch einmal gut gelaunt zusammen.

7)

Was bringen Sie mit, um die Ausbildung erfolgreich abzuschließen?

Schließ die **F4B - die Fantastischen 4 Bewerberstärken** in deine Antwort ein:

- dauerhafter Spaß am Lernen.
- 2. andauerndes Durchhaltevermögen.
- 3. gut gelaunte Anpassungsfähigkeit.
- 4. ermüdungsfreier Leistungswille.

8)

Worin liegen Ihre Stärken?

Ein guter Trick: die eigenen Vorzüge aus dem Mund Dritter preisen zu lassen: »Meine Klassenlehrerin sagt, ich bin außergewöhnlich gut informiert. Vermutlich, weil ich täglich die „Netzeitung“ lese.«

9)

Was war Ihr bisher größter Erfolg in der Schule?

Berichtenswert sind: zauberhaftes Zeugnis, noble Noten, ruhmvolles Referat, sportliche Spitzenleistungen, ehrenvolles Engagement.

10)

Welches Ereignis schätzen Sie als Ihren größten Misserfolg ein?

Geschichten vom Scheitern bewirken nur, dass man schlecht von dir denkt. Außer, du hast seitdem sichtlich Erfolg gehabt oder zumindest daraus etwas gelernt. Die Frage nach dem größten Misserfolg oder Fehler schließt darum als Antwort ein, wie du daraus das Beste gemacht hast.

11)

Was ist Ihre größte Schwäche?

»In meiner Gegenwart darf man keine Gummibärchen offen herumstehen lassen.« – Du wolltest doch nicht etwa ein echtes persönliches Defizit enthüllen?

12)

Welche Dummheiten in Ihrem Leben würden Sie nicht noch einmal wiederholen?

Mach aus einer alterstypischen, verzeihbaren Dummheit eine kurze moralische Geschichte. Hast du dir ausschließlich schockierende Dummheiten geleistet, denke dir lieber etwas Harmloseres aus.

13)

Was wissen Sie über uns?

Keine wichtige geschäftliche Unterredung ohne Vorab-Recherche über den Gesprächspartner und sein Umfeld. Job- und Ausbildungsanbieter machen viel eher mit dir einen Deal, wenn du über sie informiert bist und an ihren Aktivitäten Anteil nimmst.

14)

Was sollen die wichtigsten drei Informationen sein, die wir aus dem Gespräch mit Ihnen festhalten?

Sei froh, wenn diese Frage kommt. Sprich frei heraus, was für dich spricht. Gib deiner Antwort den richtigen Kick:

- 1) Ich bin prima geeignet.
- 2) Ich bin prima geeignet.
- 3) Ich passe mich an und ich halte durch.

15)

Wo haben Sie sich noch beworben?

Nenne niemals Namen - die Gegenseite verrät dir ja auch nicht, wenn sie noch alles eingeladen hat. Erkläre einfach: »Ich hab mich sehr gezielt und über die Region hinaus beworben, weil ich unbedingt in einem richtig starken Betrieb lernen will.«



Im Angesicht deiner Gesprächspartner

Auch bei diesen etwas streng wirkenden Herren gilt:
„Bleibe freundlich und höflich...“

[Dies darfst du insgeheim denken:
„Diese Firma ist wohl das Letzte – aber nicht die Letzte“]

Rollenspiel nach einer Idee von Gerd Winkler : das Gespräch

benötigte Personen: min. 3 Pers. ein Chef, ein Bewerber, ein Beobachter

Handlungsablauf: Der Chef begrüßt den Bewerber und eröffnet das Vorstellungsgespräch. Der Beobachter lässt Beide nicht aus den Augen. Während der Chef die 15 Bewerberfragen stellt, bewertet der Beobachter das Verhalten und die Antworten des Bewerbers.

Die Checkliste für deinen Beobachter = Coach:

In dem gespielten Vorstellungsgespräch – der Systemtheoretiker würde von einer „Simulation“ sprechen – geht es um die Bewertung des Bewerberverhaltens. Die Beobachtungen werden in zwei Kategorien festgehalten. In der Auflösung wird auch verraten, warum getrennt Punkte gesammelt werden. Die einzelne Beobachtung wird wie folgt bewertet:

trifft in jedem Falle zu = 2 Punkte

ist eher zur Hälfte zutreffend = 1 Punkt

trifft überhaupt nicht zu = 0 Punkte

Am Ende des Gespräches werden die Punkte in der Kategorie A und in der Kategorie B zusammengezählt. Wie leicht zu merken ist, gibt es 11 A-Beobachtungen und 11 B-Beobachtungen. Näheres wird in der Auswertung verraten.

Ganz wichtig ist es, die Räumlichkeiten zwischen Vorstellungsgespräch und Beobachterstandort zu trennen. Das geht am besten mit einer Videokamera.

Auch ist es wichtig, dass die Teilnehmer daraus keine Laienspielaufführung wie „der gespielte Witz“ machen. So etwas gehört auf das Gartenfest des Kaninchenzuchtvereines F 328 von Nordharingen, oder auf den bunten Adventsnachmittag im Seniorenheim neben Nachttopfschlagen und Katheterbeutelweitwurf.

Ziel dieser Übung soll es sein, die Handlung so realistisch wie möglich zu gestalten. Denn kommt die Einladung zu einem richtigen Gespräch, so geben die vorangegangenen Trockenläufe schon etwas mehr an Sicherheit und Überzeugungskraft.

Außerdem lernt man sich von einer anderen Perspektive aus zu sehen. Meist wundert man sich, wie völlig fremd die Person auf dem Videoband ist, während die Umwelt beifällig nickt und meint, das wäre für einen ein typisch.

Mit den 10.Klassen der Realschule in Salzgitter – Thiede gingen wir wie folgt vor: es wurden gut gemischte Vierergruppen gebildet. Einer davon war der Bewerber, der Rest übernahm Funktionen im Betrieb (Ausbilder, Abteilungsleiter, Jugendvertreter). Sie saßen in einem Büro zusammen mit dem Chef. Der Bewerber hatte einen Personalfragebogen ausgefüllt, der dem Chef die wichtigsten Informationen lieferte. Der Bewerber konnte zuvor aus mehreren Firmenprofilen den ihm zusagenden Ausbildungsplatz wählen. Das Gespräch wurde mit Videokamera und Mikrofon per Funk in einen benachbarten Raum auf einen Fernseher übertragen. Dort saß der Rest der Klasse und war Zeuge der Vorstellung. Zur späteren Auswertung hielten wir das Geschehen auf einem Videoband fest. Es war erstaunlich wie schnell die Spielszene sehr real wurde. Im Anhang sind die Spielunterlagen zur Anregung für eigene Entwürfe abgedruckt.

Die Beobachter - Liste

Name:

| | Beobachtung | Kategorie A | Kategorie B |
|----|--|-------------|-------------|
| 1 | Kandidat(in) hört aufmerksam zu | → | |
| 2 | Er/Sie interessiert sich für die Ausbildung - den Betrieb – die Arbeitsabläufe | → | |
| 3 | Er/Sie versteht die Anforderungen und weiß eine Antwort | → | |
| 4 | Er/Sie denkt mit, fühlt sich in den Standpunkt des Ausbilders ein | | ← |
| 5 | Er/Sie tritt dem Anderen gegenüber unterstützend auf | | ← |
| 6 | Er/Sie nimmt das Anliegen und die Wünsche des Anderen auf | | ← |
| 7 | Er/Sie weiß Bescheid, worüber er/sie selber spricht | → | |
| 8 | Er/Sie macht keine negative Selbstaussage | | ← |
| 9 | Er/Sie kann sich richtig einschätzen | | ← |
| 10 | Er/Sie verliert nicht den Faden | → | |
| 11 | Er/Sie muss nicht erst lange überlegen | → | |
| 12 | Er/Sie wählt Argumente klug aus | → | |
| 13 | Er/Sie ist nicht nur auf den eigenen Vorteil bedacht | | ← |
| 14 | Er/Sie ist ehrlich und offen | | ← |
| 15 | Er/Sie reagiert geistesgegenwärtig | → | |
| 16 | Er/Sie macht sich verständlich | → | |
| 17 | Er/Sie vermittelt ein rundum positives Bild von sich | | ← |
| 18 | Er/Sie wirkt kompetent | → | |
| 19 | Er/Sie wirkt verlässlich | | ← |
| 20 | Er/Sie vermittelt den Eindruck von Durchhaltevermögen | | ← |
| 21 | Er/Sie wirkt zielstrebig und ehrgeizig | → | |
| 22 | Er/Sie wirkt nicht verkrampft, sondern eher entspannt | | ← |
| | Summe der Punkte in Kategorie A neben der Kategorie B | | |

Punkteverteilung:

- trifft in jedem Falle zu = 2 Punkte
 ist eher zur Hälfte zutreffend = 1 Punkt
 trifft überhaupt nicht zu = 0 Punkte

Zur Auswertung werden die Punkte je Kategorie zusammengezählt.

Die Auswertung

Nun mag sicher manch Einer fragen, wozu es zwei Kategorien A und B gibt. Die Kategorien unterscheiden zwischen wichtigen Persönlichkeitseigenschaften. Da die Zeit in einem Gespräch nur sehr kurz bemessen ist, so muss der Arbeitgeber innerhalb kürzester Zeit eine Fülle von Informationen aus dem Bewerber herauslocken, wofür er sonst vielleicht Monate braucht um einen Menschen umfassend beurteilen zu können.

Viele Bewerber denken eigentlich nur an ihre fachliche Eignung und meinen, deshalb wären sie bereits im Boot. Das ist leider falsch. Auch die Wesensmerkmale: Freundlichkeit, Gelassenheit, Geduld und Toleranz sind für eine gute Zusammenarbeit im Betrieb notwendig. Jemand, der sich so gebärdet wie die beiden Herren von der Seite 10, trägt sicher nicht zu einem entspannten Betriebsklima bei. Nun neigen oft weibliche Angestellte zu einem Kuschelarbeitsklima, während die Herren der Schöpfung sich eher wie auf einer Körnung von Platzhirschen im Betrieb benehmen. Beide Verhaltensweisen sind für einen effektiven und reibungslosen Betriebsablauf störend. Die beste Bewertung, also die höchste Punktzahl, wird in der Kategorie A dann erzielt, wenn die Beobachtungen zutreffend sind.

In der Kategorie B werden Eigenschaften erfragt, die zu „erlernen“ sind. Zuhören können, sich konzentrieren, nicht ins Schwafeln verfallen, sich auf das wirklich Wichtige beschränken, das sind Verhaltensweisen, die trainiert werden können. Der Verkäufer, der den Kunden mit einem Redeschwall überschüttet ist ebenso lästig, wie der Ladenstiesel, dem man sofort im Gesicht abliest: „Kunde droht mit Auftrag!“ Der Unternehmer hat eine ganz wichtige Antriebsfeder. Er möchte Geld verdienen, ohne sich mit Problemen herumschlagen zu müssen. Eine Störung im Betriebsablauf bedeutet in der Regel Geldverlust. Wegen eines kleinen Kettenrades, das mit falschen Abmessungen hergestellt wurde, kann eine Maschine nicht termingemäß ausgeliefert werden. Schlimmstenfalls musste gerade der Azubi dieses Teil fertigen und hat nun Mist gebaut. Dann herrscht im Betrieb eine Stimmung wie auf einer Familienfeier der Brüllaffen. Für den reibungslosen Betrieb sind also persönliche Eigenschaften gefragt, die es einem ohne Gesichtsverlust ermöglichen, sich zurück zu nehmen, einmal nicht auf seinem Standpunkt zu beharren und manchmal sogar besser die Klappe zu halten.

Der erfolgreichste Kandidat erreicht also in beiden Beobachtungskategorien die höchste Punktzahl.

Interessant wird es, wenn zwischen den Kategorien A und B starke Schwankungen in der Punktzahl liegen. Dann wirkst du auf deine Umwelt sicher etwas zwiespältig. Das geht vielen Menschen so – doch kann es nicht schaden an einer ausgeglichenen Persönlichkeit zu arbeiten. Zum Einen fühlst du dich oft wohler in deiner Haut und zum Anderen erhöhst du damit deine Chancen deine beruflichen Ziele zu erreichen.

Peinlich wirken diejenigen, die versuchen eine Rolle spielen zu wollen, die sie nie im Leben ausfüllen können. Dazu gehören Angeber, Nervensägen, Prinzessinnen und Zimticken. Sicher kennst du in deinem Freundeskreis solche „erfreulichen“ Exemplare. Der Psychologe sagt, dass sie einen „blinden Fleck“ in der eigenen Wahrnehmung besitzen. Schüchterne haben dagegen eher bessere Chancen, weil sie sich einfacher unterordnen. Aber ein Azubi, der den Mund gerade einmal zum „guten Morgen – Mahlzeit und tschüss“ aufkriegt, ist auch kein angenehmer Zeitgenosse.

Keine Angst vor fiesen Fragen

In den 80er Jahren war es sehr modern, Bewerber in Bedrängnis (sog. Stressinterview) zu bringen. In einem Vorstellungsgespräch sind nicht alle Fragen erlaubt. Das heißt, du darfst ruhig die Unwahrheit sagen. Einige Fragen gehen unter die Gürtellinie. Darunter haben oft Mädchen zu leiden.

- *Haben Sie regelmäßig die Periode?*

Diese Frage ist eine Unverschämtheit. Sie lässt eher Schlüsse auf die sexuelle Verklemmtheit des Gegenübers zu. Die Antwort darauf freundlich, aber bestimmt verweigern.

- *Haben Sie einen Freund/Freundin ?*

Das geht ihn einen feuchten Kehricht an. Selbstverständlich hast du einen Freundeskreis, weil du ja kein Eigenbrötler bist.

- *Haben Sie schon einmal etwas mit Gerichten zu tun gehabt ?*

Auch das geht keinen etwas an. Hier gibt es aber eine Ausnahme. Falls du dich um eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich bewirbst und du bist aus dem Praktikumsbetrieb herausgeflogen, nachdem du die Portokasse mit Kumpels versoffen hast und dafür vor Gericht standest – dann musst du das angeben. Gleiches gilt auch für Praktikanten in einem Kfz-Handel, die nachts heimlich eine Spritztour mit einem Neuwagen unternommen haben und von der Polizei erwischt wurden. Alles andere, was nicht unmittelbar mit deiner Ausbildung zu schaffen hat, darf verschwiegen werden.

- *Sind Sie Mitglied einer Kirche ?*

Diese Frage ist nur zu beantworten, falls du dich bei einer kirchlichen Einrichtung bewirbst. Meist wird das aber bereits in der Anzeige schon erwähnt. Sonst gilt, weder Religion, noch Parteizugehörigkeit gehen den zukünftigen Arbeitgeber etwas an. Bei den Parteien gibt es auch wieder die Ausnahme: du bewirbst dich bei einer Partei um einen Ausbildungsplatz.

- *Sind Sie oder ihre Eltern gewerkschaftlich engagiert ?*

Manche Arbeitgeber fürchten Gewerkschaften wie der Papst die Priesterehe. Die Gewerkschaftszugehörigkeit geht den Arbeitgeber nichts an. Auch hier darf gelogen werden. Bei realistischer Betrachtung des Schreckgespenstes „Gewerkschaft“ solltest du über eine Mitgliedschaft nachdenken, weil damit auch ein Rechtsschutz verbunden ist, den der Autor leider bereits häufiger in Anspruch nehmen musste.

- *Sind Sie Jungfrau ?*

Diese Frage wurde damals als der Kracher unter den Personalberatern gehandelt. Richtet sich natürlich nur an weibliche Wesen. Die Antwort lautet: „Nein, ich bin Schütze/Skorpion/Steinbock oder Waage!“
Es bleibt unerfindlich, warum sich z.B. die Lufthansa solche Peinlichkeiten im Bewerbungsgespräch leistete.

Näheres könnt ihr in dem Buch „Geschichten aus 1001 Bewerbung“ entnehmen, das im Eichborn-Verlag erschienen ist.

Fertig – und nun?

Das Gespräch ist deiner Meinung nach gut gelaufen und du stehst wieder vor dem Betrieb. In kleinen Firmen ist das Ergebnis meist klar. Entweder, du fängst dort an, oder suchst etwas Neues. Meist jedoch wird man sich bei dir in den nächsten Tagen melden. Das muss nichts bedeuten. Sicher ist das Warten auf einen Bescheid lästig. Doch muss die schnelle Entscheidung nicht immer die beste sein. Der Autor ist mit zehnjähriger Berufserfahrung sofort nach dem Vorstellungsgespräch zu den Arbeitsvertragverhandlungen gebeten wurden. Erst später stellte sich heraus, dass die Einwohner dieses Städtchens einen flotten Spruch zum Besten gaben, wenn die Rede auf das Unternehmen kam: „Halb Vechta hat schon bei Tope gearbeitet.“

Eine Absage bleibt stets ärgerlich. Wer sagt, das mache ihm nichts aus – der ist nicht ganz ehrlich. Bedenke, dass du in Konkurrenz mit anderen stehst und bei einem Wettkampf nur einer das Rennen macht. Sehr viele Chefs haben von Personalführung keine Ahnung. Das ist auch der Grund, warum es so häufig in deutschen Unternehmen klemmt. Sie wecken im Gespräch bei dem Kandidaten Erwartungen, obwohl der absolut chancenlos ist. Das ist nämlich gar nicht so einfach einem Bewerber direkt ins Gesicht zu sagen, dass er nicht für den Ausbildungsplatz in Frage kommt. Deshalb ist viel angenehmer, wenn die Sekretärin ein vorgefertigtes Absageschreiben zur Post bringt.

Gehen wir davon aus, dass du keine groben Fehler gemacht hast. Du hast weder versucht besonders witzig zu sein mit Sprüchen wie: „Ich komme gerne später, damit ich früher gehen kann“ (Das ist schmerzengeldpflichtig, weil absolut ausgelatscht), oder solche intelligenten Fragen: „Wie ist denn so die Arbeit?“ Noch ein k.o. – Ausspruch: „Mein Cousin lernt bei der Piesel AG und kriegt im 2. Lehrjahr 100 € mehr als bei ihnen.“ Alles das hast du dir verkniffen und konntest guten Gewissens die Firma verlassen.

Einem gestandenen Manager ist nach erfolgreichem Gespräch und Verhandlung über den zukünftigen Vertrag als Geschäftsführer ein Malheur passiert. Während der Verabschiedung machte er eine unglückliche Bewegung und ihm platzte die Hosennaht auf. Damit platzte auch sein Arbeitsvertrag.

Wenn nach einigen Vorstellungsgesprächen immer wieder Absagen erfolgen – dann ist etwas an deiner Strategie nicht in Ordnung. Sprich mit anderen darüber und versucht noch einmal durch diese Übung einfach mehr Sicherheit zu erlangen.

Dabei wünscht euch der Autor viel Erfolg.



Wir wissen nicht, was dieser hoffnungsfrohe junge Mann denkt - aber wir empfehlen diesen Gesichtsausdruck erst im 2. Lehrjahr

Das Nachwort

Einer muss ja das letzte Wort haben und das nimmt der Autor für sich in Anspruch. Es lautet kurz und bündig: Danke!

Bei diesem Leitfaden haben viele Menschen geholfen. Das ist das Team von „Partnerschaft für Lehrstellen“, die den Autor stets mit neuen Anregungen aus dem Bewerberalltag versorgten und es ihm ermöglichten diese Hilfe zu Papier zu bringen. Herrn Spitschan, Lehrer an der Realschule Salzgitter-Thiede sei herzlich für die Realisation des Projektes „Vorstellungsgespräch“ gedankt. Ein „Dankeschön“ geht auch an die Klassenlehrer und Schüler der 10. Klassen des Schuljahres 2006 an der Realschule in Salzgitter-Thiede für ihr Engagement.

Wer noch nicht den ersten Teil dieses Leitfadens gelesen hat, der später als der vorliegende zweite Teil entstand, dem sei es empfohlen in diesem Themenkomplex „schriftliche Bewerbung“ zu stöbern. Vielleicht findet er da und dort noch eine Anregung – oder vermeidet durch die abschreckenden Beispiele für sich selbst die größten Fehler.

Wer sich für die Bewerber interessiert, die hier in Bild und Schrift zitiert wurden, der muss leider enttäuscht werden. Namen und Adressen der Urheber wurden verfälscht. Denn der Leitfaden soll eine Anleitung zur erfolgreichen Bewerbung sein und keine Ideensammlung für Lästere darstellten.

Ein gründliches deutsches Schriftwerk verlangt auch stets ein Dichterzitat. Das soll dem Leser nicht vorenthalten werden:

„Wenn Du, lieber Leser
nichts von dem, dass diese Seiten füllt
des Lobes wert befunden,
so sei mir wenigstens für das verbunden,
was ich zurück behielt.“

(Gotthold Ephraim Lessing)

Salzgitter im Januar 2007
Dipl. Min. Stephan Ebers, Ausbildungscoach

© by Systemische Entwicklung & Beratung
in Wissenschaft & Technik, 38229 Salzgitter, 2007
systemix@operamail.com [Stephan Ebers]

Anschließend die Anhänge zum Rollenspiel „Vorstellungsgespräch“

Anhang 1.1

Bewerbungsbogen (Auszubildende)

| Kurzlebenslauf | Bitte ausfüllen |
|--|-----------------|
| Vorname, Name | |
| Geburtsdatum und -ort | |
| Wohnort (Stadtteil) | |
| Beruf d. Vaters | |
| Beruf d. Mutter | |
| Jahr der Einschulung | |
| Orientierungsstufe (von – bis) | |
| Weiterführende Schule (von-bis) | |
| Abschluss ist wann? | |
| Zeugnisnoten (Kl. , Halbjahr) | |
| Deutsch | |
| Englisch | |
| Mathematik | |
| Physik | |
| Chemie | |
| Berufliche Erfahrungen | Bitte ausfüllen |
| Praktikum | |
| Betrieb | |
| Weitere berufliche Tätigkeiten (z.B. Ferienjobs, Aushilfen) | |
| Betrieb | |

| Freizeitaktivitäten | Bitte ausfüllen |
|--|-----------------|
| Hobbys | |
| Vereine | |
| Sportarten (aktiv) | |
| als Vereinsmitglied (ja/nein) | |

Ich bewerbe mich um diesen Ausbildungsplatz, weil:

Blitz – Firmenporträt No. 1 - 2006

- ein service von pleitegeier -

Apparatebau Fummel & SchummeI

| | |
|---|--|
| Gesellschaftsform: | GbR |
| Geschäftsführender Gesellschafter: weiterer Gesellschafter: | Siegbert Schummel Ferdinand Fummel |
| Geschäftsgegenstand: | Herstellung und Vertrieb elektrischer Apparate und Messgeräte für die Futtermittel- und Bauindustrie. Des weiteren tragende Konstruktionen zur Aufnahme der beschriebenen Apparate und Messgeräte. Vertrieb von dazu gehöriger Hard- und Software. |
| Geschäftssitz: Handelsregistereintragung: Anzahl der Mitarbeiter: | 38745 Nordharingen-Posthof HRB 240 231 (AG Frostlar) 12 |
| geschätzter Jahresumsatz (2004): | 750 000 € |
| weitere Bemerkungen: | Beteiligung an Futtermittelwerk „Roman Nicolescu“ S.R.L., Hermannstadt |

Blitz – Firmenporträt No. 2 - 2006

- ein service von pleitegeier -

PIESEL AG

| | |
|--|---|
| Gesellschaftsform: | Aktiengesellschaft |
| Vorsitzender des Aufsichtsrates: | Udo Schlenker de Krawall (MdB) |
| Vorsitzender des Vorstandes: stellvertr. Vorsitzender | Klaus Nasiebel, Düsseldorf Wolfhart Würgweich, Frostlar |
| Geschäftsgegenstand: | Konstruktion, Herstellung und Vertrieb mechanischer, elektrischer Apparate und Anlagen zur Flotation im Feststoff – und Emulsionsbereich. Herstellung und Vertrieb chemischer Reagenzien zur Flotation. |
| Geschäftssitz: | 38742 Nordharingen |
| Werk I Anzahl der Mitarbeiter: | 38742 Nordharingen 110 |
| Werk II Anzahl der Mitarbeiter: | 99722 Oberbösa (Thüringen) 40 |
| Werk III Anzahl der Mitarbeiter: | 2781 Trnava (Slovakia) 370 |
| Jahresumsatz (2004): | 18 500 000 € |

weitere Bemerkungen: zu 99 % im Besitz der Private Equity & Grasshopper Corp.
1 % im Besitz der Schwartz & Tope GmbH (i.L.)

Anhang 2.2 Unterlagen um Rollenspiel

Blitz – Firmenporträt No. 3 - 2006

- ein service von pleitegeier -

Branche: Holzbearbeitung
Tischlerei Gebr. Bauerochs
Gesellschaftsform: Handwerksbetrieb
Geschäftsgegenstand: Konstruktion, Herstellung und Vertrieb von Möbeln, Treppen, Särgen und weiterer Produkte aus Holz und Kunststoffen
Geschäftssitz: 38372 Mittelsicke
Betriebsort: 38372 Mittelsicke
Anzahl der Mitarbeiter: 5
eingetragen: Handwerkskammer Braunschweig
Jahresumsatz (2004): nicht bekannt
weitere Bemerkungen: keine

Anhang 2.3 Unterlagen zum Rollenspiel

Blitz – Firmenporträt No. 4 - 2006

- ein service von pleitegeier -

Branche: EDV

VISPA SOFTWARE SYSTEMS Ltd.

Gesellschaftsform: Limited (UK)

Geschäftsgegenstand: Entwicklung & Vertrieb von Hard- und Software zur Anwendung in den Bereichen Engineering, Konstruktion und Steuerungssystemen

Geschäftssitz: 1872 Heath-Robinson-Road
Birmingham (United Kingdom)

CEO: Ronald Reiher, Braunschweig

CFO: Kurt B. Reiher, Braunschweig

Betriebsort: 38117 Walle

Anzahl der Mitarbeiter: 20

eingetragen: Companies House Executive Agency
21 Bloomsbury Street
London WC1B 3XD

Jahresumsatz (2004): nicht bekannt

weitere Bemerkungen: Niederlassung in Bulgarien

Anhang 2.4 Unterlagen zum Rollenspiel

Blitz – Firmenporträt No. 5 - 2006 - ein service von pleitegeier -

Branche: KFZ

Autohaus Rackel GmbH

Gesellschaftsform: Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Geschäftsgegenstand: Vertrieb und Reparatur von Kraftfahrzeugen, Import und Export von Kraftfahrzeugen und -ersatzteilen

Geschäftsführer: Rainer Rackel, Salzgitter
Andre Koljanowski, Raciborz

Prokura: Ilse – Marie Jerchflau

Geschäftssitz: 38265 Salzgitter - Worthlah

Betriebsort: 38267 Salzgitter - Osterkamp

Anzahl der Mitarbeiter: 12

eingetragen: HRB 23 162 (AG Fuhsetal)

Jahresumsatz (2004): nicht bekannt

weitere Bemerkungen: keine

Anhang 2.5 Unterlagen zum Rollenspiel