

Die Kunst, sich selbst zu vermarkten Headhunter in eigener Sache Mit der richtigen Strategie zum Top-Job

Sich selbst einen Top-Job beschaffen, ohne dass die Stelle überhaupt ausgeschrieben ist. Den künftigen Vorgesetzten davon überzeugen, dass man die Ideal-Besetzung für eine Position ist. Head-Hunter in eigener Sache. Klingt unglaublich, hat aber bei vielen Leuten schon funktioniert: Selbstvermarktung ist mit der richtigen Strategie für jeden möglich, ist Hans Walter Bens überzeugt. Und das, ohne dass man Gefahr läuft, nur einer von 120 Mit-Bewerbern zu sein. "Mit der richtigen Vorgehensweise kann derjenige, der sich beruflich verändern möchte, genau die Nische finden, in der er sich am besten verwirklichen kann", glaubt der Fachhochschullehrer, der als Dozent an der Fachhochschule des Bundes für Öffentliche Verwaltung, Fachbereich Arbeitsverwaltung, in Mannheim tätig ist. Er kennt beide Seiten der Medaille: Als Arbeits- und Reha-Berater arbeitete er im Arbeitsamt, zudem beschäftigt er sich mit der Theorie der Personalberatung und leitet im gesamten Bundesgebiet Seminare im Auftrag der Bundesanstalt für Arbeit. Mehrere Hundert Leute hat Hans Walter Bens mit seiner Strategie der beruflichen Selbstvermarktung in den vergangenen 15 Jahren schon in besser bezahlte oder interessantere Positionen gebracht. Sein Credo: Jeder ist seines (Arbeits-)glückes Schmied. Und mit einem geschickten Herangehen kann sich jeder seinen Traumjob besorgen.

"Der übliche Weg der Stellensuche besteht in einer Reaktion auf Arbeitgeberaktivitäten: Eine Stelle ist ausgeschrieben und man bewirbt sich", so Bens. "Aber gerade das eigene Aktivwerden ist entscheidend: Man muss selbst am Markt agieren, die Möglichkeiten ausloten und die potenziellen Arbeitgeber auf seine individuellen Fähigkeiten und Erfahrungen hinweisen, den eigenen Wettbewerbsvorteil herausstellen", so Bens. "Viele Umschulungen und Weiterbildungen kann man vermeiden, auch wenn die erlernten Qualifikationen auf dem regionalen Arbeitsmarkt gerade nicht gefragt sind. Die sind aber oft auch gar nicht nötig: Der Beruf umfasst ja nicht nur die reinen fachlichen Qualifikationen, die man mal in der Ausbildung gelernt hat, sondern vieles mehr". Das heißt: Eine Diplom-Oecotrophologin kann nicht nur im Topf rühren und Diätpläne erstellen, sondern auch planen, organisieren, den Einkauf regeln, Personaleinsatz und Lagerhaltung in einer Großküche überwachen. Diese Fähigkeiten könnte sie auch in einen ganz anderen Beruf einbringen, zum Beispiel als Küchenberaterin, Kontrolleurin im Dienste des Ordnungsamtes oder in der Versuchsküche eines Lebensmittelkonzerns. Mit zunehmendem Alter und Berufserfahrung, ist der Dozent überzeugt, werde das in Studium und Berufsausbildung erlernte Wissen immer unwichtiger. Dafür nehme ein Wissenspotenzial zu, das sich durch Erfahrungen in bestimmten berufsbezogenen Bereichen, wie Know-how über Brancheninterna, Absatzmärkte, Konkurrenzsituationen, dem Umgangston in der Branche und ähnliches auszeichnet. Dieses Insiderwissen gelte es zu nutzen.

Das praktische an Bens' Vorgehensweise: Sie lässt sich auf Jungakademiker, die einen Einstiegsjob als Trainee suchen, ebenso anwenden wie auf die wegrationalisierte Sekretärin oder eine Führungskraft mit langjähriger Erfahrung, die einen Karrieresprung wagen will.

Gemeinsam mit BIZZ arbeitete Hans-Walter Bens einen Sechs-Punkte-Fahrplan aus, für Menschen, die sich beruflich verändern wollen:

1.) Wo stehe ich - wo will ich hin?

Bin ich 100prozentig zufrieden mit meinem jetzigen Job oder habe ich in anderen Funktionen die besseren Chancen? Wer sich diese Frage stellt, sollte aktiv werden. Die meisten Beschäftigten gehen davon aus, dass der Beruf, in dem sie arbeiten, auch in anderen Firmen nur in dieser Form und Funktionsbezeichnung existiert. Dabei gibt es rund 800 Ausbildungs- und Studienberufe und mehr als 63.000 Ausübungsformen. An den Anfang gehört daher die Frage: Bietet mein augenblicklicher Job genug Entwicklungspotenzial? Wo will ich beruflich langfristig hin? Wo habe ich die besten Karten, meine Kenntnisse am gewinnbringendsten an den Mann zu bringen?

2.) Ziele entwickeln: Den Blick wandern lassen

Man muss nicht immer auf der gleichen Seite des Ufers bleiben, sondern sollte auch einmal beruflich querdenken. Häufig wird die eigene Qualifikation beim Mitbewerber am Markt, beim Kunden oder beim Vorlieferanten weitaus besser bezahlt. Da ist zum Beispiel der Konstrukteur, der schon zehn Jahre die Abfüllanlagen für Bier konstruiert und beste Verbindungen in der ganzen Welt hat - durch Gespräche mit Kunden, durch Messebesuche oder ähnliches. Wenn er sein Wissen den Abnehmern, also den Brauereien, anbietet, kann er dort alleinverantwortlicher Projektleiter für die Anschaffung und den Betrieb einer Anlage (vielleicht sogar der, die er selbst konstruiert hat) werden. Das führt mit Sicherheit zu einem höheren Einkommen. Andere Beispiele sind der Journalist, der viele Jahre für ein Reisemagazin gearbeitet hat und nun die Pressestelle in einem Touristikunternehmen leitet oder der Agraringenieur, der vorher in einem Rindermastbetrieb arbeitete und nun Anlagen zur Aufbereitung von Gülle vertreibt und landwirtschaftliche Großbetriebe berät.

3.) Pluspunkte sammeln und gewichten: Was bringe ich an Know-how mit?

Zunächst schreibt man all das auf, was man täglich macht und kann. Und zwar nicht das, was man auf der Uni oder in berufsqualifizierenden Kursen, die andere auch absolviert haben, gelernt hat, sondern die Aspekte der täglichen Arbeit, die ganz individuell sind: Das kann zum Beispiel das Spezialwissen beim Einsatz bestimmter Software, die Sicherheitsbestimmungen in einer Branche mit hochexplosiven Produkten, die Vertriebswege im Unternehmen, die Umgangs in einer Branche, die Erfahrungen in der betrieblichen Aus- und Weiterbildung oder die Organisation von Konferenzen sein. Dann heißt es: Pluspunkte gewichten: Wo liegen die persönlichen Präferenzen? Was mache ich am liebsten, wo habe ich meine Stärken und wo möchte ich in Zukunft meine Schwerpunkte setzen? Welche meiner Fähigkeiten möchte ich noch weiter ausbauen? Das kann sein: Personal anleiten, Verhandlungen auf internationaler Ebene führen, in Symposien mitarbeiten oder mehr direkte Kontakte zu Kunden haben. Helga Schüttler (51) beispielsweise arbeitete jahrelang zunächst als Verkäuferin, später in verschiedenen Firmen als Vorarbeiterin. Wurde mehrmals arbeitslos während ihres Berufslebens. Nachdem ihr letzter Arbeitgeber dann die Produktion ins Ausland verlegt hatte, und sie erneut arbeitslos war, stand eins fest: "Ich wollte einen sicheren Job, und war nach mehr als 30 Berufsjahren nicht mehr bereit, eine Umschulung zu absolvieren". Außerdem wollte die Mutter dreier inzwischen erwachsener Kinder eine Arbeitsstelle, in der sie mit Menschen zu tun hatte, flexible Arbeitszeiten hatte - und Bewegung. "Bloß kein Job, in dem man acht Stunden am Schreibtisch sitzt!", so Schüttler. Diese Punkte wurden bei der Auswahl der Bewerbungsadressaten berücksichtigt: Heute ist Helga Schüttler Politesse. Und rundum zufrieden mit ihrer Arbeit.

4.) Netzwerk-und Job-Analyse: Welche Zielgruppe kommt in Frage?

Als nächster Schritt wird das Netzwerk analysiert, mit dem man es tagtäglich zu tun hat. Denn in einem dieser Netzpartner kann durchaus der künftige Arbeitgeber liegen. Dazu zählen die Kunden, die Lieferanten, die Unternehmensberatungen. Eine seit zehn Jahren im Bereich der Umwelt tätige Diplom-Ingenieurin hat über viele Jahre Kontakte zu den Aufsichtsbehörden, den Berufsgenossenschaften, den Lieferanten der technischen Anlagen zur Verminderung von Umweltbelastung sowie Messgeräte zur Überwachung der Einhaltung von Grenzwerten und zahlreichen Fort- und Weiterbildungsinstituten aufgebaut.

Alle diese Kontakte sind einzeln auf die Platzierung einer Bewerbung hin zu analysieren. Also muss man lediglich sein Umfeld in jeder Form durchforsten. Dann folgt eine Job-Analyse: Wo gibt es überhaupt Anknüpfungspunkte?

Das heißt: Herausfinden, womit man den ganzen Tag umgeht. Also zum Beispiel mit technischen Anlagen, Computern, Apparaten, Softwareprogrammen. Und dann werden die Produkte und schließlich die Aktivitäten erfasst, mit denen man sich täglich beschäftigt. Das können Lebensmittel und Maschinen, aber auch die Beratung, Behandlung, die Lehre und vieles weitere sein. Aus all dem wird nun herausgefiltert, wer ausgehend von diesen Determinanten eine Verwendungsmöglichkeit haben könnte. Beispiel: Eine Hauswirtschafterin, die in einer Versuchsküche eines großen Lebensmittelkonzerns arbeitet: Täglich hat sie mit Lebensmitteln zu tun, kann also an deren Verbesserung beim Hersteller arbeiten oder aber im Einkauf bei einer Lebensmittelkette und auch beim Lieferanten im Vertrieb. Auf der Seite der allgemeinen Kenntnisse hat sie Erfahrung in Organisation, Planung, Kalkulation, Einkauf, Personalführung und -ausbildung. Für jede dieser Tätigkeiten gibt es einen anderweitigen Einsatz. So kann sie als Chefin bei einem Paketzustellservice arbeiten, Kochkurse leiten oder für einen großen Fastfood-Anbieter in der Zentrale im Planungsstab arbeiten. Und sie kann die individuelle Kenntnis über die Ausstattung und das Handling in einer Großküche nutzen. Sie kann als Planerin, Beraterin und Verkäuferin von Großküchen tätig werden.

5.) Bewerbung platzieren: Wer kommt in Frage?

Anschließend werden die in Frage kommenden Firmen - zum Beispiel Hersteller, Planer und Vertriebsfirmen von Großküchen - ausgewählt. Bei der Adressenauswahl hilfreich sind neben den Gelben Seiten auch Messekataloge oder parallel dazu angebotene CD-Rom 's enthalten. Dort findet man auch alle Firmen, die rund ums Thema interessant sind, weil sie sich von der Messe einen Synergieeffekt erhoffen. Und genau darum geht es ja bei dieser Bewerbungsstrategie: So gibt es bei der IAA in Frankfurt nur 70 Unternehmen, die Autos ausstellen, aber rund 1500 Aussteller, die alle irgendetwas mit Autos zu tun haben. Die Kataloge kosten höchstens 50 Mark und sind auch nach der Messe noch über die Messegesellschaft zu bekommen. Im Handel erhältlich sind auch Disketten mit Adressen (siehe Kasten) von Großbetrieben des Handels, Industrie, Banken und Versicherungen enthalten. Solche Diskette eignen sich besonders für Absolventen und Personen, deren Job in vielen Branchen vorkommt - Personaler, IT-Berufe und ähnliche. "Die Menge der Bewerbungen ist entscheidend", glaubt im nachhinein Helga Schüttler. "Wer nur zwei bis drei Bewerbungen pro Woche losschickt, hat kaum eine Chance. Aber wenn nur fünf bis zehn Prozent der Angeschriebenen antworten, sind das bei 1000 Bewerbungen immer noch zwischen 50 und 100, die Interesse zeigen".

Empfehlenswert ist ein Serienbrief, um die große Zahl von Anschreiben zu bewältigen. Auf Arbeitgeberseite gern gesehen wird eine Kurzbewerbung, das heißt,

man sollte auf eine komplette Bewerbungsmappe erst einmal verzichten und nur ein Anschreiben und einen Lebenslauf losschicken.

6.) Bewerbung formulieren: Kurz, knackig und selbstbewußt

Schon in die Betreffzeile gehört das Wichtigste. Statt "Bewerbung als..." sollte dort stehen: "31jährige Dermatologin mit Zusatzkenntnissen in Innerer Medizin und Kompaktstudium in BWL bietet Mitarbeit im Marketing einer pharmazeutischen Firma..." Der Nutzen, den sie dem künftigen Arbeitgeber bringen möchte, steht also direkt oben drüber. Keine Bitte formulieren, sondern ein Angebot. Der Adressat kann so leicht erkennen, wofür der Bewerber eingesetzt werden kann. Das Bewerbungsschreiben sollte auf keinen Fall länger als eine Seite sein. Als Abschluss erfolgt die Aufforderung, bei Interesse Kontakt aufzunehmen. Dabei kann man ruhig selbstbewusst sein und die obligatorische Floskel: "ich würde mich freuen..." weglassen. Und: Lücken im Lebenslauf oder negative Entwicklungen sollten positiv dargestellt werden.

Wer in Zeiten der Arbeitslosigkeit aus der Not heraus eine Kneipe eröffnet hat, die dann aber schlecht lief, sollte das als Versuch einer Existenzgründung deklarieren und das Scheitern auf andere Gründe schieben. Der Brief sollte aus maximal drei Seiten bestehen: Anschreiben, Lebenslauf, Berufliches Kurzprofil, dann reichen 1,10 Mark Porto pro Brief. Im Anschreiben darauf verweisen, dass eine Bewerbungsmappe angefordert werden kann. Ein guter Schnitt ist der Einsatz von 100 bis 500 Serienbriefen. Der junge Hochschulabsolvent wird besser 400 Firmen anschreiben, einem erfahrenen Spezialisten genügen 50. Die beste Zeit für die Zielgruppenkurzbewerbungen ist Mitte Januar bis Mitte Mai und Mitte September bis Mitte November. Dann liegen keine Ferien oder Festtage dazwischen. Wenn man berücksichtigt, dass viele Firmenchefs kleinerer Unternehmen wie Handwerksmeister und Ärzte schreibfaul sind, lässt sich das Bewerbungsschreiben noch mit einem Anhang "Antwortfax" versehen: Für die Antwort gibt es drei Möglichkeiten zum Ankreuzen: "Bitte rufen Sie mich an", "Bitte schicken Sie mir Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen", "Bitte kommen Sie zum folgenden Termin...". Durch solch piffige Ideen hebt sich eine Bewerbung aus der großen Masse der Konkurrenz ab. Natürlich kann man diese Form nicht bei Großbetrieben einsetzen oder als Führungskraft, die sich bewirbt - aber auch in kreativen Berufen kommt eine solche individuelle Gestaltung gut an.

Infoadressen

Adressen gibt es auch im Internet unter:

- www.branchenbuch.com
- www.branchendino.de
- www.gewußt-wo.de
- www.gelbeseiten.de

· Weitere Möglichkeiten bietet die Diskette "Die Top 100" der FAZ mit Adressen von Industrie, großen Dienstleistungsunternehmen, Handel, Versicherungen und Banken

Die Beispiele:

Joachim Hörth (43)

Vom Winzer zum Geschäftsführer

Ich habe eine Ausbildung zum Winzer gemacht und später Wein- und Obstbautechniker gelernt. Die ersten Jahre meines Berufslebens habe ich in Kellereien gearbeitet und mich dort bis zum stellvertretenden Kellermeister hochgearbeitet. Dann kam ein Arbeitsunfall und ich konnte nur noch Büroarbeiten verrichten. Ich bin zu einer Raiffeisenbank gewechselt, wo ich für das Warengeschäft zuständig war, dort habe ich den Sprung bis zum Abteilungsleiter geschafft. Auf dem zweiten Bildungsweg habe ich dann den Abschluss zum Handelsbetriebswirt gemacht.

Nach einer Fusion der Bank folgten Stationen als Prokurist und PR-Referent gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden in Thüringen und Sachsen, zuletzt in Frankfurt in beratender Funktion. 1998 dann wurde der Vorstandsvorsitzende entlassen und mit ihm musste auch ich gehen. Ich war damals 41 Jahre alt und nach dem Tod meiner Frau alleinerziehender Vater eines 12jährigen Sohnes. Weil ich meinem Sohn nicht auch noch einen Ortswechsel zumuten wollte, suchte ich damals dringend eine Stelle in der Region um Frankenthal.

Beim Arbeitsamt konnte man mir nicht helfen, die Besuche dort waren demotivierend. So bin ich zu Hans Walter Bens gekommen. Er hat mir damals Mut gemacht, auf beiden Schienen meiner Berufsbiographie, der kaufmännischen und der landwirtschaftlichen, auf die Suche zu gehen. Und nach einer idealen Kombination zu suchen, in der ich beides einbringen kann. Wir haben Datenbanken durchforstet und mehr als 1000 Bewerbungsbriefe geschrieben. An Firmen, die irgendwie mit dem zu tun hatten, was ich bereits gemacht hatte: Zulieferbetriebe für die Landwirtschaft und Getränkeindustrie, Flaschenetikettendruckereien, aber auch Möbelhäuser, Banken, Baumärkte. Das Anschreiben kurz und knapp, nur die wesentlichen Daten. Nach drei bis vier Wochen hatte ich etliche Antworten, 30 bis 40 Firmen waren interessiert, ich hatte Einladungen zu 25 Vorstellungsgesprächen und konnte mir in aller Ruhe das Beste aussuchen. Das Gute war, dass ich selbst agieren konnte und nicht auf Angebote oder Stellenausschreibungen reagieren musste und auch nicht in Konkurrenz treten zu anderen Suchenden. Bei vielen Firmen wurde durch meine Bewerbung erst der Bedarf geweckt, ich hatte das Gefühl, dass die mich wirklich haben wollten und konnte im Vorstellungsgespräch entsprechend gelassen reagieren. Nach einigen Monaten fing ich bei meinem jetzigen Arbeitgeber, einer Firma im Bereich Zulieferindustrie für Weine an. Zunächst als Prokurist, inzwischen bin ich Geschäftsführer. Wir handeln mit Flaschen und Korken, Weinbehandlungsmitteln, spülen und sortieren Flaschen. Hier kann ich genau die Fähigkeiten zum Einsatz bringen, die ich bisher in meinem Berufsleben erlernt habe. Alles passt wunderbar zusammen. Ich bin sehr zufrieden.

Frank Damm (35)

Vom Koch zum Großküchenplaner

Ich habe Koch gelernt und fast zehn Jahre in dem Beruf gearbeitet, bis das Restaurant an einen Caterer abgegeben wurde und ich von heute auf morgen auf der Straße stand. Als Koch wollte ich mich nicht wieder bewerben, ich hatte inzwischen den Spaß an dieser Arbeit verloren und wollte etwas anderes machen. Beim Arbeitsamt bot man mir eine Umschulung an, das wollte ich aber nicht. Als Umschüler wäre ich mit damals 31 Jahren wieder Berufsanfänger gewesen, das hätte auch finanzielle Einbußen bedeutet. Ich wurde dann an Hans Walter Bens vermittelt, der mir die Augen darüber öffnete, was ich - auch ohne Umschulung - alles für berufsrelevante Fertigkeiten hatte: Ich konnte nicht nur kochen, sondern kannte mich in der Gastronomie aus, mit der Arbeit in Großküchen, in Planung und Organisation. Ich habe mir dann Adressen besorgt und alle Firmen angeschrieben,

die irgendwie mit diesen Bereichen zu tun hatten. Insgesamt schickte ich etwa 150 Bewerbungen los, die meisten als Initiativbewerbungen, ich bekam daraufhin zehn bis 15 positive Antworten.

Ich nahm dann vor acht Jahren eine neue Tätigkeit bei einem Unternehmen an, das Großküchen plant und einrichtet. Für Krankenhäuser, Universitäten, Kantinen - Einrichtung vom Zahnstocher bis zur Dunstabzugshaube. Ich bin zuständig für Verkauf und Planung und meine Aufgabe besteht in der Lagerhaltung, im Einkauf, der Verwaltung, ich führe Preisverhandlungen mit den Kunden, spreche Sonderwünsche ab. Hier konnte ich genau meine Stärken einbringen: die Kenntnis der Arbeitsvorgänge in einer Großküche, die Funktion und Zusammenstellung der Geräte. Ich weiß genau, wovon die Kunden reden, wenn sie bestimmte Vorstellungen und Wünsche haben und Arbeitsabläufe in der Küche optimieren wollen. So kann ich sie gut beraten. Mein Chef hat nach mir nur noch ehemalige Köche eingestellt, weil er diesen Vorteil erkannt hat. In die kaufmännischen Gesichtspunkte meiner Arbeit, Preiskalkulation und das Rechnen mit Deckungsbeitrag, habe ich mich eingearbeitet. Für mich ist das der optimale Job, ich verdiene besser und habe bessere Arbeitszeiten. Und jetzt bin ich flexibler, wenn ich noch einmal wechseln möchte, da ich mir ein zweites Standbein, nämlich das kaufmännische, geschaffen habe.

Katja Philippi (29)

Von der Möbel- in die Motorbranche

Nachdem ich die Berufsakademie Handel abgeschlossen hatte, arbeitete ich drei Jahre lang bei einem Möbelhaus als Assistentin des Einkaufs- und Verkaufsleiters. Dann standen Umstrukturierungen in der Firma an und meine Zukunft dort war ungewiss. Jetzt war der Zeitpunkt gekommen, mich beruflich zu verändern, ich hatte ohnehin schon mit dem Gedanken gespielt.

In Frage kam eine Stelle im Vertrieb oder Einkauf oder sogar im Personalwesen, darauf hatte ich mich in der Akademie spezialisiert. Nur eins war klar: Ich wollte in der Region bleiben. Ich hatte schon einige Bewerbungen und einen Lebenslauf vorbereitet, als ich zu Hans Walter Bens kam. Der änderte erst mal meine Entwürfe: Der Lebenslauf wurde viel kürzer und erzählerisch formuliert, das Bewerbungsanschreiben wie eine Werbeschreiben formuliert - und nicht wie eine Bitte um einen Job. Ein fetter Slogan über dem Schreiben, der meine Fähigkeiten anpries. Als ich aus dem Gespräch kam, fühlte ich mich so, als könnte ich die Welt erobern. Die 600 Anschreiben verschickte ich kreuz und quer im Umkreis, auch an Institutionen, an die ich normalerweise nie gedacht hätte, Krankenhäuser zum Beispiel.

Mein jetziger Arbeitgeber war einer der ersten, die sich meldeten. Eine Firma, die Nutzfahrzeuge baut. Hier arbeite ich inzwischen seit 3 Jahren als Assistentin des Vertriebsleiters. Wenn ich noch mal den Job wechseln würde - nur noch mit der Strategie von Bens.

Candy Richter (27)

Vom Kindergarten in den Flughafen

Ich habe - noch zu DDR-Zeiten - fünf Jahre den Beruf der Erzieherin in einer Fachschule studiert und dann sieben Jahre lang in diesem Beruf gearbeitet. In verschiedenen Institutionen: Horte, Kindergärten, Heime. Ich hatte allerdings immer nur Zeitverträge, und als der letzte Ende vergangenen Jahres auslief, war für mich die Zeit gekommen, mich um etwas anderes zu bemühen. Ich hatte schon vorher - vergeblich - Bewerbungen an die Polizei und Justiz geschrieben. Über Bekannte hörte ich von Hans Walter Bens und vereinbarte einen Termin. Wir unterhielten uns

zwei Stunden über das, was ich kann und das, was ich tun möchte: Mein künftiger Job sollte mit Menschen zu tun haben, ich wollte in der Öffentlichkeit arbeiten, auf keinen Fall in einem kleinen Büro. Er kam dann auf die Idee, man könnte es ja mal beim Flughafen probieren. Daran hatte ich noch gar nicht gedacht. Ich bewarb mich in Berlin-Tegel und es hat auf Anhieb geklappt: Ende Januar dieses Jahres begann ich eine zweimonatige Umschulung als Sicherheitsbeauftragte, zum 1. April wurde ich in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernommen. Ich kontrolliere nun Reisende und ihr Handgepäck. Der Job macht mir viel Spaß, ich habe gute Chancen, einmal als Ausbilderin in diesem Bereich zu arbeiten. Durch die Schicht- und Feiertagszulagen stimmen auch die Finanzen.

SABINE HENSE-FERCH