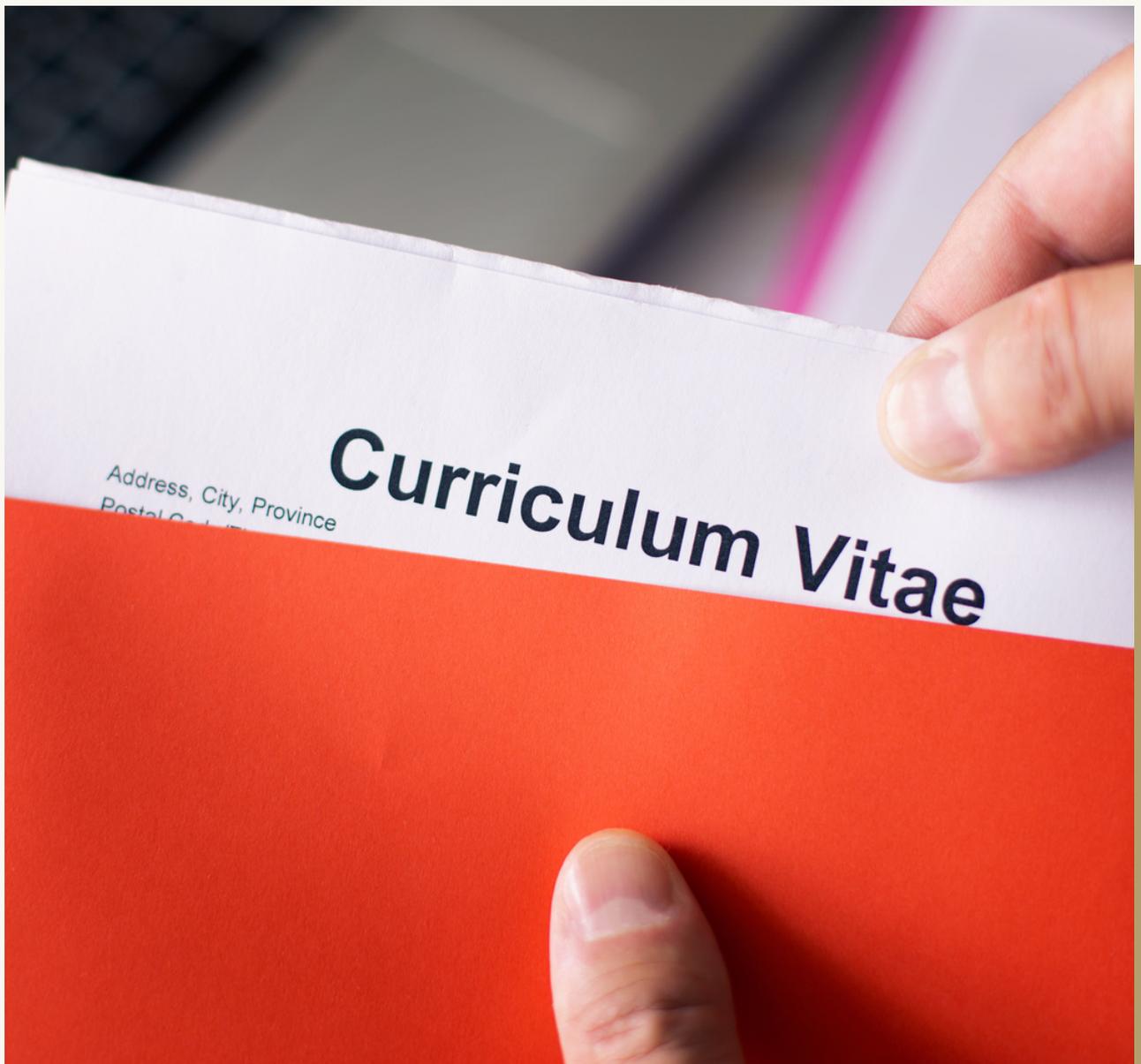




THOMAS LANDWEHR
Das Karrieresystem.

Gedanken und Impulse zur Zielsetzung und Gestaltung eines Lebenslaufes

Verkaufsprospekt und Imagebroschüre



Haltung und Erwartung

Der Lebenslauf oder Curriculum Vitae ist das wichtigste Dokument bei der Selbstvermarktung.

Wenn ich meinen Lebenslauf verschicke, dann ist die Zielsetzung im ersten Schritt noch nicht ein Vertragsangebot zu bekommen. Ziel ist vielmehr ein Termin für ein persönliches Gespräch.

In diesem Gespräch bekomme ich Gelegenheit mich umfassender zu präsentieren und herauszufinden, was konkret die Anforderungen und Rahmenbedingungen der Ausschreibung sind.

Es ist der Start eines gegenseitigen Auswahl- und Entscheidungsprozesses.

Wenn meine Zielsetzung ein persönliches Gespräch ist und nicht ein Jobangebot, verändert sich meine Haltung. Sie ermöglicht mir mehr Gelassenheit und Souveränität. Ich komme aus der Rolle des Bewerbers heraus in die Rolle des Gesprächspartners auf Augenhöhe.

Ähnlich wie bei der Annäherung zwischen Menschen, die eine Beziehung suchen, frage ich nicht beim ersten Treffen, ob wir heiraten wollen. Es geht darum herauszufinden was ist das für einer oder eine? Es wird gegenseitig geprüft, ob es denn passen könnte.

Das ist ein Spiel zwischen Nähe und Distanz. Es ist wie beim Tanzen, wenn der andere mir zu oft auf die Füße tritt, bringt es mir keinen Spaß mehr. Es geht darum sich aufeinander einzustimmen. Im Idealfall kommt es zur Resonanz.

Die Magie des Lebenslaufs

Natürlich zeige ich mich im Lebenslauf von meiner besten Seite. Ähnlich wie im Schaufenster eines Einzelhandelsgeschäftes werden die schönsten Produkte herausgestellt, klar beschrieben, logisch sortiert, ansprechend präsentiert.

Dass Ziel ist Interesse zu wecken und die Kundin ins Geschäft zu bekommen, um mit ihr zu sprechen. Vorbild könnte die Produktpräsentationen auf der Website von Amazon sein. Hier sind alle genannten Kriterien erfüllt.

Im ersten Schritt liegt der Fokus auf den fachlichen Qualifikationen, Kompetenzen, Erfahrungen und die Rahmenbedingungen (Verfügbarkeit, Gehalt, Mobilität).

Die Persönlichkeit kommt erst im nächsten Schritt, bei einem persönlichen Kennenlernen.

Der fachliche Fit ist die Pflicht. Die Persönlichkeit und die Passung zur Unternehmenskultur ist die Kür. Der fachliche Fit ist die Eintrittskarte zum Kennenlerngespräch. Wer hier nicht ausreichend anbieten kann bekommt kein Gespräch.

Die finale Entscheidung fällt auf Basis der Persönlichkeit. Passt er oder sie ins Rudel? Können wir erwarten, dass diese Persönlichkeit auf Anerkennung stößt und damit im Unternehmen wirksam werden kann?

Es gilt die AIDA-Formel (Attention, Interest, Desire, Action)

Attention gewinnt man durch einen klar strukturierten, aussagefähigen, nicht zu ausführlichen Lebenslauf.

Interesse entsteht, wenn die Passung zur ausgeschriebenen Position schnell erkennbar ist.

Desire Es entsteht der Wunsch über diesen Menschen mehr zu erfahren.

Action - Kontaktaufnahme um ein persönliches Gespräch zu vereinbaren.

Die Beschreibung der eigenen Persönlichkeit als Selbstbild - durchsetzungsstark, belastbar, teamorientiert und andere Standards - gehören nicht in den CV. Auf keinen Fall die Ergebnisse diverser Persönlichkeitstests aufführen. Das Thema Softskills und Persönlichkeit kommt sowieso, aber später.

Im Zentrum meines Angebotes stehen die Leistungen. Am Ende bekomme ich den Job, weil ich in der Vergangenheit Leistungen vollbracht habe, die ich mutmaßlich jederzeit wiederholen kann.

Bei der Erstellung eines CV ist es wichtig, es dem Leser so einfach wie möglich zu machen: Die Identität, das Selbstverständnis, die Leistungen und das Nutzenangebot ggfs. die Zielsetzung für die Veränderung muss schnell erkennbar sein.

Das für sich und andere herauszuarbeiten ist viel Arbeit und erfordert auch eine journalistische Kompetenz.

Unter Journalisten gilt der Leitsatz: Einer muss leiden: entweder der Leser oder der Schreiber.

Verständlichkeit geht vor Vollständigkeit. Lesbarkeit geht vor Länge. Struktur vor Layout. Lasse ausreichend Platz zwischen den Informationen, das erhöht die Lesbarkeit. Das Leben schreibt deinen Lebenslauf und nicht die Regeln und Mythen rund um den CV.

1

Es gibt 3 Dokumente, die voneinander getrennt sind und dennoch aufeinander abgestimmt sein sollten um sich ergänzen und bestätigen: Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse

2

Der Lebenslauf hat ein Deckblatt als **Management Summary**. Hier sollten sein: Kontaktdaten, Bild im Querformat nicht so groß und unbedingt von einem Fotografen erstellt, berufliche Zielsetzung, Selbstverständnis / Identität, Kompetenzprofil, größte Erfolge.

3

Im beruflichen Werdegang sollten folgende Elemente enthalten und gut strukturiert voneinander getrennt aufgeführt sein: Arbeitgeber (mit Kurzbeschreibung), Jobtitel, Verantwortungsrahmen, Projekterfolge und Leistungsbeispiele

4

Idealerweise erstellst du – neben der Langversion von 3-4 Seiten - eine Kurzfassung deines Lebenslaufes von 1-2 Seiten

5

Der Lebenslauf der Zukunft wird Arbeitgebern sagen, wer du bist und nicht nur, was du gemacht hast

6

Bedenke: der Leser deines Lebenslaufes nimmt sich im ersten Anlauf nicht mehr als 2-3 Minuten.

7

Die KI hält immer mehr Einzug in die Analyse von Lebensläufen.

- KI tut sich schwer mit der Interpretation von Bildern, Grafiken, Icons, Tabellen
- Formuliere präzise, aktiv und untermauere deine Aussagen mit konkreten Beispielen
- Direkt zum Punkt kommen, kurze Sätze, einfache Sprache, gut gegliedert, keine firmeninternen Kürzel oder kryptische Fremdwörter oder Insider.
- Die relevanten Keywords sollten auf jeden Fall vorhanden und gut auffindbar sein
- Denke daran, dass KI nicht nur nach Schlüsselwörtern sucht, sondern auch nach Mustern und Kontext

“one more thing” / weitere Tipps

- 1 Entscheide dich welchen Job du suchst. Und welche Unternehmenskultur und welche Rahmenbedingungen. Wer sein Ziel nicht kennt, kann nicht effizient und nicht klar kommunizieren.
- 2 Kenne und reflektiere dich selbst, analysiere deine Zielgruppe und finde heraus wo für euch eine win-win Situation existiert.
- 3 Passe deinen Lebenslauf für jede einzelne Bewerbung an.
- 4 Mache deutlich was andere davon haben, wenn sie dich an Bord holen.
- 5 Konzentriere dich auf die aktuellen und damit häufig relevantesten Karriereabschnitte.
- 6 Biete konkrete Leistungsbeispiele an und liefere dafür Beweise. Betone Leistungen und nicht Aufgabenstellungen.
- 7 Stelle sicher, dass der Lebenslauf eine Story erzählt.
- 8 Lasse die relevanten Key Words in deinen Lebenslauf einfließen.
- 9 Benutze eine aktive Sprache und Verben.
- 10 Folge nicht jedem Lebenslauf Styling-Trend, aber vermeide auch ein altmodisches Layout.
- 11 Nutze KI-Tools um den Text zu optimieren, Keywords zu finden und Rechtschreibungsfehler zu vermeiden.
- 12 Das Konkrete schlägt das Allgemeine. Siehe im Folgenden einige Beispiele
- 13 Halte deinen Lebenslauf immer aktuell, so bist du auf Überraschungen vorbereitet.

Beispiele für konkrete Formulierungen

Generalistische Aussagen	Konkrete, nutzenorientierte Aussagen
Leitung eines Teams	Führung eines nationalen Sales Teams von 200 Mitarbeitern
Umsatzsteigerung für den Unternehmensbereich	Steigerung des Umsatzes für den Unternehmensbereich Elektrogeräte um 45% im Jahr 2021 durch die Einführung eines neuen Trainingsprogramms
Kosteneinsparung durch die Weiterentwicklung des operativen Prozesses	Kosteneinsparungen von 150K durch die Optimierung des Beschaffungsprozesses für Maschinen
Überwachung des Unternehmensverkaufes	Koordination der Verhandlungen und der Due Diligence des Unternehmensverkaufs mit einem Wert von 64 Mio
Leitung verschiedener Projekte	Leitung von 16 oil & gas Projekten in einem Jahr mit Budgets bis zu 4 Mio € umgesetzt in Budget- und Zeitvorgaben
Prozessoptimierungen eingeleitet	Initiierte Prozessoptimierungen, die den Monatsabschluss um 10% verkürzten
Nahm eingehende Anrufe entgegen	Leitung der Telefonzentrale mit bis zu 100 Anrufen pro Tag für ein Büro mit 500 Mitarbeitern
Verkauf von Produkten an Kunden	Verkauf von 25 neuen Haushaltsgeräten pro Monat mit einem Umsatz von 200 k €



HALLO, ICH BIN THOMAS LANDWEHR

Ich begleite und unterstütze Manager, Führungskräfte und andere Persönlichkeiten ihren Karriereweg erfolgreich zu gestalten. Erfolg definiert jeder für sich in Abhängigkeit zu seiner Lebenssituation. Für mich sind die übergeordneten Erfolgsfaktoren Zufriedenheit sowie psychische und physische Gesundheit.

Die Anzahl der Möglichkeiten steigt. Daher wird es immer wichtiger die Initiative zu ergreifen und die Verantwortung für den eigenen Lebensweg zu übernehmen.

Ich glaube daran, dass es sich lohnt, die Komfortzone zu verlassen und zum aktiven Lebensunternehmer zu werden.

Landwehr

Kontaktaufnahme über

Thomas Landwehr
landwehr@daskarrieresystem.de
Mobil 0179 1403212