

DIREKTBEWERBUNG

Viele qualifizierte Stellen werden nie öffentlich ausgeschrieben. Wer nur auf Stelleninse-
rate wartet, verpasst einen grossen Teil des Arbeitsmarkts.

Die Direktbewerbung – auch Initiativbewerbung genannt – ist der aktive Zugang zum ver-
deckten Arbeitsmarkt. Anders als bei einer Bewerbung auf eine ausgeschriebene Stelle
liegt die Initiative vollständig bei der bewerbenden Person. Fälschlicherweise wird sie oft
als «Blind- oder Spontanbewerbung» bezeichnet – doch blind oder spontan sollte sie kei-
nesfalls sein. Sie braucht eine klare Strategie, fundierte Vorbereitung und eine gute
Kenntnis des Zielunternehmens. Gerade bei höher qualifizierten Positionen gewinnt diese
Bewerbungsform an Bedeutung – auch weil viele Unternehmen gezielt über Active Sour-
cing rekrutieren und gar nicht mehr ausschreiben.

Die grösste Hürde liegt vor der eigentlichen Bewerbung. Es gilt, das eigene Profil zu
schärfen, passende Unternehmen zu recherchieren, Ansprechpersonen zu identifizieren
und Kontakte gezielt aufzubauen – oft per Telefon. Eine Standortbestimmung ist dafür oft
der sinnvolle erste Schritt – sie schafft Klarheit darüber, was man sucht und was man an-
zubieten hat.

Die Bewerbung selbst ist nur der letzte Schritt eines aufwändigen, aber lohnenden Pro-
zesses – mit klarer Positionierung und echtem Mehrwert für beide Seiten.

Artikel zur Direktbewerbung (sämtliche Artikel)

- Warum Motivation sich in der Bewerbung durchsetzt
- Wer ist die kompetenteste Person in der Runde? Möglicherweise Sie!