

SPONTANBEWERBUNG

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

Die Begriffe «Spontanbewerbung» und «Blindbewerbung» sind irreführend – und eigent-
lich suboptimal. Denn weder spontan noch blind sollte diese Form der Bewerbung sein.
Treffender sind die Begriffe Initiativbewerbung oder Direktbewerbung: Sie beschreiben,
was diese Methode wirklich ist – ein aktiver, strategischer Zugang zum verdeckten Ar-
beitsmarkt. Anders als bei einer Bewerbung auf eine ausgeschriebene Stelle liegt die Ini-
tiative vollständig bei der bewerbenden Person. Einige Unternehmen setzen sogar aus-
schliesslich auf diesen Weg.

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. Eine Standortbestimmung ist dafür oft der sinnvolle
erste Schritt – sie schafft Klarheit darüber, was man sucht und was man anzubieten 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 Spontanbewerbung (sämtliche Artikel)

- Was Sie vom Verhandlungsprofi für die Bewerbung lernen können
- Warum Motivation sich in der Bewerbung durchsetzt