

# 1. Einleitung

Dieses Buch entstand aufgrund der vielen Fragen, die an mich gerichtet wurden, von Fachkräften, die Menschen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt helfen, in Arbeitsverhältnisse zu kommen. Es waren Fragen zu allen Phasen der Arbeitsplatz-Akquise, beispielsweise:

- Wie finde ich passende Betriebe?
- Was sind gute Türöffner am Telefon?
- Wie stelle ich Bewerber seriös und attraktiv dar?
- Welche Argumente habe ich?
- Wie kann ich Mehrwert für Unternehmen und Bewerber schaffen?
- Wie gehe ich mit Ablehnung um?
- Wie vermeide ich es in die Bittsteller-Rolle zu geraten?
- Wie kann ich Unternehmen positiv überraschen?

Den Vermittlerberuf kenne ich aus eigener Erfahrung. Daher weiß ich, dass die Vermittlung von Menschen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Arbeitsverhältnisse keine einfache Aufgabe ist, schon gar nicht in arbeitsmarktwirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Nach meinem Studium der Pädagogik, Psychologie und Kriminologie arbeitete ich 14 Jahre lang im Integrationsfachdienst bei cba e. V. in München. Für mich war es spannend, in Betriebe zu gehen und dort Kontakt aufzunehmen. In aller Regel traf ich zunächst auf Zweifel und Unkenntnis. Mich begeisterte immer wieder der Moment, wenn sich die Stirnfalten bei meinen Gesprächspartnern glätteten, weil eine Idee entstand. Leute für eine Idee zu interessieren, die zunächst nicht attraktiv erscheint und diese dann doch in die Umsetzung zu bringen, ist eine große Freude.

Im Laufe der Zeit entwickelte ich eine Strategie, die sich als sehr erfolgreich erwies, die IN-KONTAKT-Methode. Professor Dr. Stefan Doose gab mir hierfür wertvolle Hilfestellung, er hat die wissenschaftliche und methodische

Grundlage geschaffen, die heute in diesem relativ jungen Bereich der Unterstützten Beschäftigung allgemeine Anerkennung genießt.

Da sich die IN-KONTAKT-Methode in der Praxis bewährte, begann ich auch andere Fachkräfte damit vertraut zu machen. Ich hoffte auf den Multiplikator-Effekt: Wenn jedem, der die IN-KONTAKT-Methode kennen lernt, auch nur eine Vermittlung mehr gelingt, dann ist das in der Summe richtig viel. So viel könnte ich niemals erreichen, würde ich mich auf meine eigene Vermittlungsarbeit beschränken.

Seit 1997 veranstalte ich Workshops zum Thema „professionelle Arbeitsplatz-Akquisition“ für Fachkräfte, zu deren Aufgaben die Akquise von betrieblichen Kooperationspartnern und die Vermittlung von Personen mit erschwertem Zugang zum Arbeitsmarkt in Praktika, Arbeitsverhältnisse oder Ausbildung gehören.

Die vielen positiven Rückmeldungen von Anwendern zeigen, dass auch sie mit der IN-KONTAKT-Methode in ihrem Arbeitsalltag Erfolg haben.

Der IN-KONTAKT-Methode liegt die Überzeugung zu Grunde, dass es kein Patentrezept gibt, wenn es um Menschen geht. Ihr liegt eine Haltung zu Grunde, die das Gegenüber vollständig in seiner Rolle, in seiner Person und seiner Autonomie respektiert. Und es liegt die Einsicht zu Grunde, dass man niemanden von irgendetwas überzeugen kann. Man kann ihm nur helfen, dass er sich selbst überzeugt – ein kleiner, aber entscheidender Unterschied. Die IN-KONTAKT-Methode ist in der Praxis entstanden, und zwar in dem hoch anspruchsvollen Arbeitsfeld der Akquise von Arbeitsplätzen für Menschen mit Handicap. Die hier erzählten Beispiele entstammen meinem beruflichen Erfahrungshintergrund. Sie sind gut übertragbar auf alle Felder professioneller Arbeitsvermittlung.

Mit diesem Buch möchte ich nun kompakt etwas von meiner Begeisterung, Brücken zwischen den Welten zu bauen, weitergeben.

Dabei will ich in erster Linie Fachkräfte ansprechen, die praxisdienliche Hilfestellung möchten. Profitieren werden insbesondere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von Integrationsfachdiensten (IFD), der Maßnahme

Unterstützte Beschäftigung (UB), Werkstätten für Behinderte Menschen (WfbM), Berufsbildungswerken (BBW), Berufsförderungswerken (BFW), aus Berufstrainingszentren und von Bildungsträgern, Jobcoaches in freiberuflicher Tätigkeit, sowie die Vermittlungsexperten der Agentur für Arbeit, der Jobcenter, der Rentenversicherungsträger und der Unfallversicherungen.

Der Aufbau des Buches orientiert sich am Ablauf des Akquise-Prozesses. Ich beleuchte zunächst die Rahmenbedingungen. Es folgen strategische Überlegungen. Die Kapitel 4 bis 6 umfassen die konkrete Vorbereitung. In den Kapiteln 7 bis 8 gehe ich ausführlich auf die telefonische Akquise und das persönliche Akquisegespräch ein. Die Kommunikations-Elemente der IN-KONTAKT-Methode finden Sie in den Kapiteln 9 bis 12. Kapitel 13 beinhaltet die Nachbereitung der Akquisegespräche und die Kontaktpflege. Als Hilfsmittel für Ihren Arbeitsalltag finden Sie im Anhang 11 Checklisten.

Während der Lektüre werden Sie feststellen, dass Sie bereits viel wissen und können, manches bewusst und manches unbewusst. Ich lade Sie ein, sich über die Bestätigung und über den damit verbundenen Zuwachs an Sicherheit zu freuen. Sicherheit ist wohltuend und fördert gleichzeitig den Erfolg Ihrer Akquisitionen. Und vielleicht ist darüber hinaus auch die eine oder andere neue und zielführende Anregung dabei, die Ihr Handlungsrepertoire erweitern und Ihren Arbeitsalltag erleichtern wird.