

JOBS-KOMPAKT **NORD**

Die Zeitung für gewerbliche, kaufmännische und technische Arbeitnehmer

NORD

Nr. 12 | 10. Juni bis 23. Juni 2008 | Preis 1,- Euro | Erscheinungsweise: 2x im Monat | Internet: www.Jobs-Kompakt.de

Im Außendienst/Vertrieb haben auch Quereinsteiger tolle Chancen

Gehaltsturbo Vertrieb

FOTOS: FRANZ PELUEGL - FOTOLIA.COM

JOBS-KOMPAKT Nr. 12 / 10.6 - 23.6.08 / 1 Euro



**Stellenmarkt
inside**



**Dominique Rousseaux,
Redakteurin
JOBS-KOMPAKT NORD**

Auch ich bin ein Vertriebler

Auch wir von Jobs-Kompakt NORD sind Vertriebler. Als wir vor mehreren Monaten unsere Arbeitsmarktzeitung starteten, wussten wir noch nicht, wie wichtig der Vertrieb, in unserem Fall der Anzeigenvertrieb, sein wird. Wir hatten die Hoffnung, dass es sich schnell in den Personalabteilungen herumsprechen wird, dass es eine kostengünstige Alternative für Stellenanzeigen gibt. Schnell mussten wir einsehen, dass auch für unsere Zeitung die betriebswirtschaftlichen Mechanismen gelten. Nur Beleg-Exemplare in die Personalabteilungen zu versenden, war eben doch nicht ausreichend.

So wurde Jeder in unserem kleinen Team auch zum Vertriebler, zum Außendienstmitarbeiter. In den Personalabteilungen anrufen, Beleg-Exemplare versenden, dann noch einmal hinterher telefonieren und anschließend den Ansprechpartner auch noch einmal direkt zu besuchen, all das gehört bei uns mittlerweile zum Alltag. Für mich waren besonders die ersten, "kalten" Kontaktaufnahmen sehr schwierig. Ich hatte schlichtweg Angst davor, dass man mich einfach abwürgen würde. Doch schnell musste ich feststellen, dass mir keiner meiner Gesprächspartner forsch oder unhöflich kam. Im Gegenteil, die meisten Angerufenen reagierten höflich und zeigten durchweg ein gewisses Interesse für mich bzw. unsere Zeitung.

Dieses sowie die Tatsache, dass ich zu 100 Prozent hinter Jobs-Kompakt stehe und meinem Gegenüber schnell die Vorteile unserer Zeitung erläutern kann, machen den Vertrieb auch für mich möglich. Ich glaube aber nicht, dass ich jedes x-beliebige Produkt verkaufen könnte. Es muss schon etwas Besonderes sein.

Herzlichst Ihre



Chancen im Vertrieb

Ein Überblick über Anforderungen,
Marktumfeld und Chancen

Seite 4



Innen- oder Außendienst

Der Unterschied

Seite 5



Das können Sie verdienen

Ein Überblick über die
Verdienstmöglichkeiten im Vertrieb

Seite 6



Jeder kann im Vertrieb Erfolg haben

Interview mit Stefan Würz

Seite 7



Das kleine Vertriebs- ABC

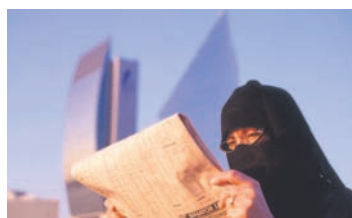
Seite 8



Die Job-Maschine

Mit einer Firma bis zu 50 Unternehmen erreichen

Seiten 10-11



Dubai

Arbeiten in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Seiten 12 - 14



Stellenmarkt

Viele Chancen für Arbeitssuchende

Seiten 15 - 21

IMPRESSUM

Sven Wolter-Rousseaux Media
 verantwortlich i.S.d.P.: Sven Wolter-Rousseaux
 Harckesheyde 94d | 22844 Norderstedt
 Telefon 040 3259 58-60 | Fax 040 3259 58-61
 eMail: Redaktion@Jobs-Kompakt.de

Redaktion: Sven Wolter-Rousseaux (Ltg.),
 Dominique Rousseaux, Dieter Lau,
 Nina Schmidt-Labandt

Anzeigen: Dominique Rousseaux
 Vertrieb: Winrich Derlien
 Auflage: 25.000 Exemplare

Nachdruck und auszugsweise Veröffentlichung nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

In Zusammenarbeit mit der
 Agentur für Arbeit Hamburg **Bundesagentur
 für Arbeit**

UrteileSeite 3
 UmfrageSeite 3
 Media-DatenSeiten 30 bis 31

Erfolgreiche Kontaktbörse

Die Informations- und Kontaktbörse für duale Studiengänge, die am 7. Juni 2008 in der Hamburger Arbeitsagentur stattfand, war ein voller Erfolg. Die rund 2.000 Besucher trafen auf 39 Hamburger Unternehmen, Hochschulen und Akademien, die ihre dualen Studiengänge präsentierten. Die angehenden Abiturienten hatten dort die Möglichkeit, an Vorträgen, Seminaren und Beratungsgesprächen teilzunehmen. "Unsere Strategie ist voll aufgegangen. Besonders freue ich mich über die Zufriedenheit der Unternehmen, denn deren Bewerbungsgespräche liefen sehr produktiv, wie mir die Aussteller bestätigten.", so Karl-Heinz Kleemann, operativer Geschäftsführer der Fachbörse.

Facharbeiter muss nichts ins Lager

Ein ausgebildeter Facharbeiter wurde trotz 18-jähriger Betriebszugehörigkeit und mehrerer Fortbildungen in das Lager eines Logistikunternehmens als Regal-Auffüller versetzt. Das ließ sich der gelernte Dreher nicht gefallen und klagte erfolgreich. Nach Auffassung des Gerichts stellt die Versetzung des Facharbeiters eine eindeutige Degradierung dar. Auch wenn das Gehalt durch die Maßnahme nicht angetastet werde, dürfe eine solch tief greifende Maßnahme nur mittels einer sozial gerechtfertigten Änderungskündigung ergriffen werden.

ArbG Frankfurt am Main
Az.: 22 Ca 6812/06

Kein Anrecht auf Vollzeitstelle

Die Klägerin wollte geltend machen, dass sie sich in einem Vollzeitverhältnis befindet, da der Arbeitgeber wiederholt Überstunden angeordnet habe. Das zeige, dass sie tatsächlich als vollbeschäftigt anzusehen sei und sich die vereinbarte Teilzeitbeschäftigung durch die Praxis überholt habe. Nach Auffassung des ALG Rheinland-Pfalz wird eine Teilzeitbeschäftigung nicht zu einer Vollzeitstelle, nur weil der Arbeitnehmer wiederholt Überstunden leisten musste. Es könne nicht ohne weiteres unterstellt werden, der Arbeitsvertrag sei einvernehmlich abgeändert und statt der Teilzeit eine Vollzeitbeschäftigung vereinbart worden.

LAG Rheinland-Pfalz - 7 Sa 523/07

Exklusiv-Umfrage: JOBS-KOMPAKT NORD fragte 102 Arbeitnehmer

Hitzefrei, Siesta oder durcharbeiten?

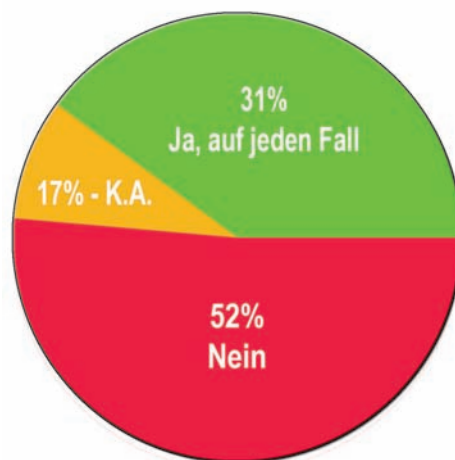
In den letzten Tagen war es teilweise schon um 12 Uhr brütend heiß in den Büros und Fertigungshallen. Temperaturen bis zu 35 Grad waren keine Ausnahme. Vielerorts gibt es nicht einmal funktionierende Klimaanlage. Da wird das Arbeiten schnell zur Qual. Mit steigenden Temperaturen sinken Motivation und Effizienz.

In Ländern, wie Spanien oder Italien, wo man dieses Problem schon länger kennt bzw. die heißen Phasen einige Wochen länger im Jahr anhalten, werden die Arbeitszeiten entsprechend angepasst. Am Vormittag, wenn es noch nicht so heiß ist, werden die Geschäfte geöffnet. Während der Hauptsonnenstunden wird Siesta gehalten.

Dafür wird am frühen Abend wieder geöffnet. Wäre das auch ein Modell für Deutschland? Wären wir bereit, den Tag in zwei Schichten zu unterteilen?

Die Mehrheit ist dagegen. Größte Probleme: Was soll ich in den freien Stunden bloß machen, und wer bezahlt die zusätzlichen Fahrtkosten. Für Hitzefrei sind dagegen alle ...

SIESTA - Sollten wir die Geschäfte und Büros während der heißen Tageszeit schließen und dafür am Abend öffnen?



Sollte es ab 30 Grad auch bei uns in den Büros und Geschäften eine generelle Gleitzeitregelung geben?



Energie für den Arbeitsmarkt 500.000 neue Jobs dank Klimaschutz

Deutschland ist Vorreiter beim Abbau von gefährlichen CO₂-Gasen. Bis zum Jahr 2020 will die Bundesregierung den Ausstoß von Treibhausgasen um 40 Prozent senken. Doch wie wirkt sich diese Entscheidung auf die Wirtschaft und die Arbeitsplatzsituation aus?

Im Auftrag des Bundesumweltministeriums von Sigmar Gabriel, haben laut „Süddeutschen Zeitung“ vier Forschungsinstitute die ökonomischen Folgen des Klimaschutzes untersucht und kommen zu einem positiven Ergebnis. Demnach werden bis zum Jahr 2020 etwa 500.000 mehr neue Stellen geschaffen, als anderswo durch den Klimaschutz verloren gehen.

Schon jetzt arbeiten rund 1,8 Millionen Deutsche unmittelbar in Unternehmen, die aktiv für den Umweltschutz tätig sind. Das entspricht einer Quote von etwa 4,5% am Gesamtmarkt. Noch vor vier Jahren waren es lediglich 3,6 Prozent.



Zurzeit arbeiten ca. 170.000 Deutsche bei Windkraft- oder Photovoltaikanlagenbauern. Diese Zahl soll sich lt. Expertenmeinung bis 2020 sogar verdoppeln

FOTO: Simon Kraus - FOTOLIA.COM

Dabei steigt nicht nur die Anzahl der Arbeitsplätze in der Wachstumsbranche der regenerativen Energien (Windkraft oder Photovoltaiktechnik). Auch in der Werkstoffentwicklung und in der Baubranche profitiert man vom besseren Klimaschutz.

In der Sanierung und beim Neubau von Wohn- Gewerberaum wird verstärkt auf wärmedämmende und umweltschonende Materialien aus einheimischer Produktion gesetzt. Diese Werkstoffe werden zudem im Ausland stark nachgefragt und exportiert. Überhaupt ist

der weltweite Anteil Deutschlands an Patenten rund um Umwelttechnologien extrem hoch.

Anders als die Wirtschaft, gehen die Experten auch davon aus, dass sich bis 2030 auch der Energiebedarf in Deutschland deutlich, um mindestens 20 Prozent reduziert. Auch das ist eine Folge des Klimaschutzes, da durch besser isolierte Häuser z.B. weniger Heizbedarf besteht oder die Autoindustrie Sprit sparende Motoren entwickelt.

Klimaschutz, ein kleines Job-Wunder

Chancen im Vertrieb

Etwa jede fünfte freie Stelle ist im Vertrieb oder Außendienst angesiedelt. Der Vertrieb bietet unzählige Karrieremöglichkeiten. Wer gut ist, kann seinen Verdienst nahezu selbst bestimmen



Mittlerweile sehen auch immer mehr Quereinsteiger die spannenden Karriere-Chancen im Vertrieb FOTO: LAJOS RÉPÁSI - FOTOLIA.COM

Der Absatz ist die Seele des Geschäftes. Das beste Produkt nützt nichts, wenn keiner da ist, der es auch wirklich verkauft. Das beste Marketing bringt nichts, wenn keiner da ist, der es am Markt umsetzt. Kein Absatz, keine Produktion, keine Firma.

Auch wenn heute viele Handelsunternehmen ihr Einkaufsverhalten weitestgehend automatisiert haben, führt letztendlich auf Lieferantenebene kein Weg an aktiven Vertriebsmitarbeitern vorbei. Der Vertreter bzw. Vertriebsmitarbeiter ist jedoch heute mehr Berater des Handels, denn der "Drücker", der nur möglichst hohe Stückzahlen auf den Auftragszettel schreiben möchte. Er ist die wichtigste Drehscheibe zwischen der Anbieter- und Käuferebene. Dies gilt grundsätzlich für

alle Unternehmen, die auf eine langfristige Partnerschaft ausgerichtet sind.

Sicherlich gibt es auch einige Branchen, die im Laufe von mehreren Jahren nur ein- oder zweimal die Chance haben, einem Kunden ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen und denen der kurzfristige Umsatz wichtiger ist als eine langfristige Beziehung. Aber diese machen sicherlich nur noch einen kleinen Teil der gesamten Vertriebsstrukturen aus.

Das typische "Vertreterbild", das es noch vor 20 oder 30 Jahren gab, gibt es kaum noch. Der Einkäufer möchte heute einen kompetenten Ansprechpartner vor seinem Schreibtisch sehen, der ihm nichts aufschwätzen will oder zu allem nur freundlich lächelt. Er will einen

Gesprächspartner, der ihn fair und kompetent berät, die Hintergründe des Markts kennt, sich in die Situation hineinversetzen und Lösungen für das Unternehmen anbieten kann.

Selbst der Heinzelmann, der saugen und blasen kann, wo Mutti sonst nur saugen kann, wird größtenteils nicht mehr, wie im bekannten Lorient-Sketch von einem aufdringlichen Vertreter in Überfallmanier an der Haustür angeboten. Auch hier hat sich letztendlich die Erfahrung durchgesetzt, dass Hausbesuche nach vorheriger Terminabsprache effizienter sind. Selbst der früher verschmähte Versicherungsvertreter, der dreist an der Haustür klingelte, ist nahezu ausgestorben und zu einem qualifizierten Berater und Bestandpfleger mutiert.

Natürlich gibt es auch weiterhin Vertretertypen oder die so genannten Strukturvertriebe, die einem unvorbereitet etwas an der Haustür, im Eingangsbereich des Supermarkts oder auf Werbeveranstaltungen andrehen wollen. Auch Dank einer guten Aufklärungsarbeit der Medien sowie Verbraucherschutzverbände machen die aber mittlerweile nur noch eine Minderheit aus.

Vor diesem Hintergrund ist es klar, dass Vertriebsjobs kaum aussterben werden. Lediglich das Anforderungsprofil hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Jobs-Kompakt NORD erklärt, für wen eine Außendienst- oder Vertriebstätigkeit geeignet ist, was man verdienen kann und welche Firmen freie Stellen anzubieten haben.

Innen- oder Außendienst

Der Vertrieb unterteilt sich meistens in zwei Bereiche: Den Innen- und den Außendienst. Im Innendienst wird der Kontakt zum Kunden in der Regel via Telefon oder E-Mail abgewickelt. Hier werden neue Kunden gewonnen, Bestandskunden verwaltet, Kundenaufträge entgegengenommen oder Termine für den Außendienst vereinbart.

Dieser Bereich wird in der heutigen Zeit sehr häufig von Callcentern abgedeckt. Dabei können es interne Callcenter sein, die direkt dem jeweiligen Unternehmen angeschlossen sind, aber auch externe, die als Dienstleister tätig werden. Man unterscheidet dabei zwei Vertriebs-Formen: Den Outbound- und den Inbound-Service.

Im Outbound-Bereich werden die Kunden aktiv angerufen. Es wird versucht neue Kunden zu gewinnen, Termine für den Außendienst zu vereinbaren oder Bestandskunden neue Produkte oder Dienstleistungen vorzuschlagen. In den meisten Fällen gibt es für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch eine

zusätzliche Provision, die abhängig vom Verkaufsvolumen ist.

Im Inbound-Vertrieb werden dagegen ausschließlich Kundenanfragen und Aufträge von anrufenden Kunden entgegengenommen und bearbeitet. Diese Variante ist für viele Mitarbeiter angenehmer, da die Hürde der ersten Ansprache, der "kalten" Akquisition, entfällt. Auf der anderen Seite sind die Verdienstmöglichkeiten in diesem Bereich auch geringer, da meistens keine zusätzliche Verkaufsprovision gezahlt werden. Diese Tätigkeit eignet sich oftmals auch für Teilzeitkräfte.

Vom Vertriebsaußendienst werden zwei Dinge erwartet. Er soll bestehende Kundenstämme pflegen und neue Kunden hinzugewinnen. Dazu besucht er die Kunden vor Ort. In der Regel wird einem Außendienstmitarbeiter dafür ein Fahrzeug gestellt, das er nicht selten auch privat nutzen darf.

Ein guter Außendienstmitarbeiter muss heute drei Punkte auf sich vereinen. Neben einer hohen fachlichen Kompetenz, sind Persönlichkeitsmerkmale und eine große



Wichtigstes Arbeitsinstrument des Vertriebsinnendienstes ist das Telefon
FOTO: YURI ARCOURS - FOTOLIA.COM

Sozialkompetenz besonders wichtig. Wer Lust an der Kommunikation hat, auf andere Menschen zugehen kann, und wer begreift, dass die Schnittstelle zwischen dem Arbeit-

geber und dem Kunden zu den sensibelsten Aufgaben gehört, der sollte sich Gedanken darüber machen, ob er nicht den Schreibtisch gegen das Auto austauscht.

Zum Verkäufer wird man nicht geboren, sondern gemacht

Ein dauerhafter Erfolg im Außendienst basiert auf vielen Komponenten. Selbstverständlich erwartet man von einem Außendienstler neben einer natürlichen Begabung fürs Verkaufen, auch eine angenehme Rhetorik und ein gepflegtes Äußeres. Hinzu kommen die Soft Skills, wie eine natürliche Kontaktfreudigkeit, Freundlichkeit, ein hohes Selbstwertgefühl und Kommunikationsgeschick. Zudem sollte eine natürliche Gabe vorhanden sein, sich in seinem Gegenüber hineinversetzen zu können und zu spüren, was er erwartet.

Doch diese Punkte sind längst nicht ausreichend, um dauerhaft im Außendienst zu bestehen. Genauso oder vielleicht sogar noch wichtiger, sind ein profundes Produkt- und Fachwissen sowie ausgezeichnete Markt- und Umfeldkenntnisse.

Ein breiter Strauß von Fähigkeiten, den Experten so einschätzen, dass höchstens 15 Prozent davon auf Talent basieren und satte 85 Prozent über effektives Training und Schulungen zu erreichen sind. Zum Verkäufer wird man also nicht geboren, sondern gemacht.

Doch, wie sieht das perfekte Training aus? Welches Verkaufsverfahren, welche Präsentations-

form oder Gesprächsführung verspricht den größten Erfolg? Diese Fragen lassen sich schnell beantworten: Nicht jede Verkaufstechnik, die sich einmal bewährt hat, lässt sich 1:1 auf jedes Produkt bzw. jeden Verkäufer anwenden. Einfach nur ein System oder einen Kollegen zu imitieren, wird nicht zum Erfolg führen. Jeder Verkäufer muss seinen eigenen Stil entwickeln und authentisch auftreten.

Das jedoch, kann man neben dem Fachwissen erlernen. Praxisnahe Beispiele und Übungen in speziellen Verkaufsseminaren sind entscheidend. Dabei sollten die Verkaufstechniken und Beispiele für die Branche maßgeschneidert sein. Ein Auto verkauft man halt anders, als eine Tafel Schokolade.

Bücher sind in der Branche nur rudimentär hilfreich. Sie tragen oftmals so verlockende Titel, wie "Der totale Verkaufserfolg" oder "In 10 Tagen zum Verkaufsprofi". Dabei versuchen sie größtenteils allerdings nur, das Selbstwertgefühl des Lesers zu steigern und ihm einzureden, dass er als Außendienstler unschlagbar ist. Neben allgemeinen Verkaufsmethoden, wird nur selten auf individuelle Branchenanforderungen eingegangen.

Anzeige

Grone Wissen, das Sie weiterbringt

KOMPETENZEN FÜR DEN ARBEITSMARKT



■ Kaufmännische Umschulungen

- Bürokaufmann
- Kaufmann für Bürokommunikation
- Fachkraft für Lagerlogistik
- Kaufmann im Gesundheitswesen
- Kaufmann im Groß- und Außenhandel
- Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung
- Immobilienkaufmann

Kontakt: Thomas Wandmacher

☎ 040 23703-107

Stiftung Grone-Schule, Heinrich-Grone Stieg 1, 20097 Hamburg

■ Fortbildung: Verkehrslogistiker für Seefracht und Landverkehr

■ Kaufmännische Fachqualifizierungen

Kontakt: Martin Vorhauer, ☎ 040 23703-404
Grone Wirtschaftsakademie GmbH – gemeinnützig –
Heinrich-Grone Stieg 4, 20097 Hamburg

■ Deutsch als Zweitsprache

■ Schulabschlüsse

■ Aus- und Weiterbildungen

- Dialogmarketing
- Schutz und Sicherheit
- Lager und Logistik

Kontakt: Katrin Schlichting, ☎ 040 23703-112

Grone Netzwerk Hamburg GmbH – gemeinnützig –
Heinrich-Grone Stieg 1, 20097 Hamburg

BERATUNG
QUALIFIZIERUNG
VERMITTLUNG



Das können Sie im Vertrieb verdienen

Attraktives Einkommen dank Grundgehalt und Prämienregelungen

Da im Vertrieb ein großer Teil des Gehalts erfolgsabhängig gezahlt wird, sind die Verdienstchancen sehr gut. In keiner anderen Branche zahlt sich Leistung so direkt auf das Gehalt aus, wie im Vertrieb. Selbst Berufseinsteiger erhalten in den meisten Fällen bereits eine Prämienregelung. Und genau das ist es, was das Arbeiten im Vertrieb so attraktiv macht. Zwar variieren die Gehälter, entscheidend sind Position, Unternehmensgröße und Branche, trotzdem hat www.personalmarkt.de eine Verdienstliste zusammengestellt:

Der Einsteiger

Mit jährlich rund 36.000 Euro startet der Berufsanfänger seine Vertriebskarriere - inklusive variabler Prämienleistungen.

Der Key Account Manager

Key Account Manager nennen sich die Vertriebler, die wichtige Schlüsselkunden eines Unternehmens betreuen. Sie starten durchschnittlich mit einem Jahresgehalt von etwa 39.200 Euro.

Der Vertriebsingenieur

Besonders gefragt sind momentan Absolventen ingenieurwissenschaftlicher Fächer, die in den Vertrieb gehen: Vertriebsingenieure liegen mit ihrem Gehalt am Anfang bei rund 41.600 Euro jährlich.

Der Strategie

Wer im Vertrieb strategische Aufgaben übernimmt, wie z. B. ein Business Development Manager, der neue Geschäftsfelder für das Unternehmen erschließt, startet mit einem durchschnittlichen Jahresgehalt von circa 42.700 Euro.

Der Innendienst

Im Vertriebsinnendienst liegt das Einstiegsgehalt dagegen bei nur etwa 33.600 Euro. Im Bereich Customer Relationship (Kundenservice) sogar nur bei 33.500 Euro. In diesen Bereichen gibt es nur selten erfolgsabhängige Prämienregelungen.

Firmengröße entscheidend

Natürlich sind die Gehälter abhängig von Unternehmensgröße und Branche. In kleineren Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern startet der Vertriebsnachwuchs mit rund 33.800 Euro jährlich. In größeren Unternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern werden etwa 3.000 Euro mehr gezahlt (36.800 Euro). Hier werden aber meistens Mitarbeiter gesucht, die



Wer sich für eine Tätigkeit im Vertrieb entscheidet, kann durch Engagement und Verkaufserfolge selbst entscheiden, wie hoch sein Gehalt letztendlich ausfällt. Das durchschnittliche Einstiegsgehalt liegt bei rund 3.000 Euro

FOTO: THOMAS WEISSENFELS - FOTOLIA.COM

schon über eine Berufserfahrung verfügen, als keine „echten“ Neueinsteiger sind. In größeren Unternehmen und Konzernen sind es dann auch schon rund 41.000 Euro, die an Nachwuchskräfte gezahlt werden.

Die höchsten Gehälter

Die höchsten Gehälter im

Vertrieb zahlen die Pharma- und Softwareunternehmen sowie die Investitionsgüterindustrie und der Maschinenbau. Weniger Gehalt zahlen der Groß- und Einzelhandel sowie die Werbewirtschaft.

Die Karrierechancen

Mit steigender Verantwortung winken auch Aufstiegschancen und

ein höheres Gehalt. Senior Sales Manager, Vertriebsleiter, Geschäftsführer oder Vertriebsvorstände erhalten nicht nur ein höheres Grundgehalt, sondern in vielen Fällen Prämienzahlungen, die abhängig des Gesamtvertriebsergebnisses und nicht nur des eigenen Ergebnisses sind.

Quelle: www.personalmarkt.de

"Jeder kann im Vertrieb Erfolg haben"

Jobs-Kompakt sprach mit dem Vertriebstrainer Stefan Würz (65)

Jobs-Kompakt: Sie haben über 20 Jahre lang Außendienstmitarbeiter für große Unternehmen geschult. Gibt es den perfekten Außendienst-Typ?

Stefan Würz: Nein! Es gibt Typen, die sich besser verkaufen können, als andere. Im Prinzip kann aber jeder ein erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter werden.

Eignen sich smarte Menschen mit rhetorischen Fähigkeiten besser für den Verkauf?

Wer über Soft Skills, wie Kontaktfreudigkeit und Freundlichkeit sowie eine rhetorische Gabe verfügt, hat es am Anfang mit Sicherheit etwas einfacher. Bei Produkten, die noch direkt beim Endverbraucher zu Hause verkauft werden, wie z. B. Versicherungen, Wein oder Staubsauger, sind diese Fähigkeiten deutlich gefragter, als im B2B-Bereich. Hier ist Fachwissen und weniger Überredungsfähigkeit gefragt. Und das kann man erlernen.

Es gibt aber doch Personen, die können überhaupt nicht auf Menschen zugehen ...

Das ist zwar richtig. Aber man kann vieles lernen. Es kommt in erster Linie auch nicht auf das Wesen an, sondern auf das Produkt, das man verkaufen soll. Ein Außendienstler, der ein Produkt verkaufen soll, mit dem er sich selbst nicht identifiziert, hat es natürlich viel schwerer, als jemand der etwas anbietet, hinter dem er ohne Wenn und Aber steht.

Können Sie uns ein Beispiel nennen?

Aber sicher! Ich kenne einen Außendienstler, der hat über Jahre sehr erfolgreich Canon-Farbkopierer verkauft. Damals war Canon so etwas wie der Innovationsgeber der Branche. Die Geräte waren ausgereift und die Konkurrenz hatte nur selten vergleichbare Produkte entgegenzusetzen. Der Mitarbeiter war von seinen Produkten so sehr überzeugt, dass es ihm einfach fiel, seine Gesprächspartner zu überzeugen. Er gehörte in Deutschland zu den Top-5-Verkäufern von Canon. Dieser Mitarbeiter erhielt über einen Headhunter eine Offerte, den Vertrieb von Server-Lösungen für ein mittelständisches Systemhaus zu übernehmen. Die Bezahlung und die Karrierechancen reizten ihn.



Stefan Würz schulte u. a. Vertriebsmitarbeiter von Siemens, Philips und Audi
FOTO: ELENA KOUPTSOVA-VASIC

Doch plötzlich hatte er kein innovatives Produkt mehr. Mitbewerber hatten ähnliche oder sogar bessere Lösungen. Es ging nur noch darum, über den Preis Umsatz zu machen. Daran ist er letztendlich gescheitert und schon nach kurzer Zeit wieder zurückgekehrt.

Was sind die wichtigsten Voraussetzungen für einen guten Außendienstler?

Heute ist es wichtig, das Marktumfeld und sein eigenes Produkt exakt zu kennen. Es wird viel mehr als früher über Beratung und Problemlösung, als über den Preis oder schöne Worte verkauft. Man sollte genau wissen, wie das eigene Produkt positioniert ist und wie es dem Geschäftspartner bei der Lösung seiner Probleme helfen kann.

Eine letzte Frage. Was halten Sie von Strukturvertrieben, wie z. B. AWD, OVB oder ähnlichen Organisationen?

Nichts! Jedes System, das darauf aufgebaut ist, dass Mitarbeiter neue Mitarbeiter anwerben sollen, um an deren Provisionen zu partizipieren, ist grundsätzlich mit Skepsis zu beurteilen. Zudem ist es unseriös, Mitarbeiter ausschließlich auf Provisionsbasis zu rekrutieren. Ein Unternehmen, das von seinen Mitarbeitern Leistung und Erfolg erwartet, sollte auch in diese investieren. Neben einer guten und intensiven Einarbeitung sollte eine Grundvergütung selbstverständlich sein.

Unseriöse Vertriebsangebote

Die Versprechungen klingen super, die Protagonisten sind wahre Überzeugungskünstler: Einige, sogenannter Strukturvertriebe versuchen Arbeitssuchende als Vertriebspartner für ihre Produkte zu gewinnen. Dahinter

verbirgt sich oft ein dubioses Geschäftsmodell, das einen in letzter Konsequenz sogar in den Ruin treiben kann. Jobs-Kompakt erklärt Ihnen, wie solche Abzockvereine funktionieren und wie Sie sie rechtzeitig erkennen können.

Was genau ist ein Strukturvertrieb?

Die Vertriebe sind pyramidenförmig aufgebaut. Das bedeutet, die Geschäftstätigkeit wird auf immer mehr Personen ausgedehnt und funktioniert nur, wenn immer neue Teilnehmer gefunden werden: Jeder "Vertriebspartner" sucht sich wieder "Unter-Vertriebspartner", die ihm zuarbeiten, und so weiter. Dieses System ist auch unter dem Begriff "Schneeballsystem" bekannt. Strukturvertriebe sind quer durch alle Branchen aktiv. Sie verkaufen so Haushaltswaren, Finanzdienstleistungen, Uhren, Versicherungen und vieles mehr.

So werden neue "Partner" geworben?

Überwiegend wird versucht Privatpersonen als neue Mitglieder zu gewinnen. Eine sehr beliebte Zielgruppe sind arbeitslose Männer und Frauen, die sie zu einer Mitgliedschaft bzw. Vertriebspartnerschaft überreden wollen. In deren Freundes- und Verwandtenkreis sollen diese dann weitere Mitglieder anwerben.

Wann sollte man misstrauisch werden?

Misstrauen ist angesagt, wenn es beispielsweise heißt, dass die neuen "Vertriebspartner" die Produkte selbst erst einmal kaufen müssen und damit eine finanzielle Vorleistung eingehen sollen. Außerdem wird versucht, die Anwerber über Verträge langfristig an den jeweiligen Betrieb zu binden. Typisch ist auch eine vertragliche Regelung, die vorsieht, dass die Vertriebspartner immer weitere Artikel erwerben müssen, unabhängig davon, wie viel sie überhaupt schon verkauft haben.

Wie wird versucht neue Partner zu überzeugen?

Sie versprechen hervorragende Verdienstmöglichkeiten bei überschaubarem Arbeitseinsatz, exzellente Marktchancen, etc.. Auf sogenannten Informationsveranstaltungen präsentieren sie scheinbar überaus erfolgreiche Vertriebspartner, die in kürzester Zeit "reich" geworden sind. Wer "Vertriebspartner" geworden ist, erhält häufig eine Schulung, die nicht nur Verkaufsstrategien, sondern auch

die Firmenideologie vermittelt.

Kann das System überhaupt funktionieren?

Sobald der Freundes- und Familienkreis abgegrast ist, läuft meist gar nichts mehr. Eine dauerhaft tragfähige Existenz entsteht aus diesen Vertriebssystemen in den meisten Fällen nicht.

Auf einen Blick: Merkmale dubioser Strukturvertriebe

- Bei der Anwerbung von Kunden werden Kosten verschwiegen. Ein schneller Aufstieg innerhalb der Firma sowie enorme Jahresverdienste werden in Aussicht gestellt.

- Die Einstiegsveranstaltungen, beispielsweise einige Tage in einem Hotel (auf eigene Kosten), enden damit, zunächst selbst die Ware zu kaufen, die man verkaufen soll.

- Der scheinbare Erfolg von Kollegen wird ständig vorgeführt, denn "jeder kann es schaffen, wenn er will". Ab sofort könne niemand mehr behaupten, er habe keine Chance zum "Reichwerden" gehabt.

- Familienangehörige, Freunde und andere Außenstehende, die vor dem Strukturvertrieb warnen, werden als Neider und Verlierer geschmäht.

- Die Vertreterinnen und Vertreter von Strukturvertrieben müssen Grundinvestitionen tätigen, zum Beispiel ein teures Outfit oder ein teures Auto. Dies treibt sie oft in die Verschuldung, so dass das Unternehmen dann "selbstverständlich" einen Kredit gewährt, der die "Selbstständigen" an die Firma bindet.

- Es wird vertraglich geregelt, dass die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter nicht direkt zu einem konkurrierenden Strukturvertrieb wechseln oder bei einem Unternehmen, welches dessen Produkt vertreibt, arbeiten darf ("Orga-Schutzabkommen").

- Es werden Massentreffen veranstaltet, um die Motivation der "Erfolgreichen" zu fördern. Ziel ist die Identifikation mit dem Unternehmen als Gemeinschaft, als eine "Familie".

- Es wird dazu aufgefordert, Kunden vor allem im Familien- und Freundeskreis zu suchen.

Das kleine Vertriebs-ABC

Vertrieb

Die Begriffe Vertrieb und Absatz werden vielfach synonym verwendet und erstrecken sich auf alle Maßnahmen zur Vorbereitung und Durchführung der Verwertung von Sachgütern sowie Dienstleistungen am Markt.

Vertriebswege / Vertriebsarten

Über die Vertriebspolitik eines Unternehmens erfolgt die Festlegung der Vertriebswege, also der Wege, die ein Produkt vom Hersteller oder Dienstleistungsanbieter bis zum Endabnehmer durchläuft. Unterschieden wird zwischen direktem Vertrieb, bei dem etwa der Verkauf direkt an die Endabnehmer erfolgt (Beispiel Online-Handel) und dem indirekten Vertrieb, bei dem mehrere Absatzstufen eingeschaltet sind. Zum Beispiel vom Anbieter über Groß- und Einzelhandel bis hin zum Endabnehmer.

Mehrstufige Vertriebswege

Liegen zwischen Anbieter und Endabnehmer mehrere selbstständige Zwischenstufen, so wird auch von mehrstufigen Vertriebswegen gesprochen. Tätigkeitsfelder für Vertriebsmitarbeiter bestehen hier im Grunde auf allen Stufen.

Mehrkanalvertrieb

Ein Anbieter kann sich für die gleichzeitige Nutzung mehrerer Vertriebswege entscheiden. Dies wird dann als Mehrkanalvertrieb bezeichnet. So werden Flugtickets einerseits direkt über Verkaufsstellen oder Internetplattformen der Fluggesellschaften verkauft, andererseits aber auch über Reisebüros.

Außendienst

Außendienstmitarbeiter besuchen, betreuen und akquirieren Kunden mit dem Ziel, vereinbarte Ergebnisse zu erreichen. Sie versuchen, die Bindung vorhandener Kunden an ein bestimmtes Produkt und an den Hersteller zu erhöhen und Neukunden zu gewinnen. Dabei kann es sich um ganz unterschiedliche Produkte handeln, etwa Versicherungsleistungen, Maschinen, Kosmetika oder Pharmazeutika.

Strategischer Vertrieb

Unterschieden wird zwischen strategischen und operativen Vertriebsaufgaben. Strategische Vertriebsaufgaben sind Managementaufgaben, die üblicherweise in den Verantwortungsbereich der Vertriebsleitung fallen und sich vor allem auf die Planungs- und Controllingphasen erstrecken. So

Arbeitsmarkt-Information



Vertrieb Einstieg und Karriere



Bundesagentur für Arbeit
Zentralstelle für
Arbeitsvermittlung (ZAV)

In der 76-seitigen Broschüre "Vertrieb - Einstieg und Karriere" werden die Zusammenhänge und Chancen im Vertrieb sehr gut und verständlich erklärt. Die Broschüre gibt insbesondere für Neu- und Quereinsteiger einen hervorragend Überblick über die Arbeitsmarktsituation, Anforderungen in verschiedenen Branchen und zeigt Job-Chancen auf. Die im Jahr 2006 erschienene Broschüre können Sie auch als PDF im Netz erhalten:

www.arbeitsagentur.de/zentraler-Content/Veroeffentlichungen/AM-Kompakt-Info/AM-Info-Vertrieb.pdf

werden strategische Geschäftsfelder, Kundenzielgruppen, die Preis- und Konditionenpolitik bestimmt sowie Umsatzplanungen und Deckungsbeitragsanalysen vorgenommen.

Operativer Vertrieb

Mitarbeiter im operativen Vertrieb sind beispielsweise Außendienstmitarbeiter, denen überwiegend die Durchführung der Kundenbetreuung und -akquise obliegt.

B2B- oder B2C-Vertrieb

Unterschieden wird ferner zwischen den eigentlichen Zielgruppen am Markt, das heißt zwischen dem Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen an private Konsumenten

(Business-to-Consumer oder kurz: B2C) oder an Geschäftskunden (Business-to-Business oder kurz: B2B).

Aufgabenprofile

Arbeitgeber erwarten von ihren Außendienstmitarbeitern neben speziellen Produktkenntnissen, welche vor allem für den Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte wesentlich sind, Branchen und Markterfahrung. Dazu gehören Erfahrungen mit den relevanten Vertriebswegen sowie aktuelle Kontakte zu den jeweils einschlägigen Kundengruppen. Außerdem sind Verkaufsgeschick, Verhandlungssicherheit, betriebswirtschaftlicher Sachverstand sowie Freude am Umgang mit Menschen, Serviceorientierung und gute organisatorische Fähigkeiten gefragt. Reisebereitschaft sowie ein gepflegtes Erscheinungsbild werden als Selbstverständlichkeit vorausgesetzt.

Key-Account-Management

Key-Account-Manager beraten und betreuen Groß- und Schlüsselkunden, die erwarten lassen, dass sie über große Stückzahlen oder Individuallösungen maßgeblich zur Steigerung des Umsatzes der eigenen Organisation beitragen. Das Key-Account-Management versteht sich immer mehr als Ideen- und Konzeptverkauf, um Marktpotenziale gemeinsam mit den Kunden auszuschöpfen und so zu individuell auf den Kunden zugeschnittenen Lösungen zu kommen.

Innendienst

Beim klassischen Vertriebsinnendienst unterstützen die Mitarbeiter den Außendienst vor allem in der Auftragsadministration. Typische

Aufgaben sind das Schreiben von Angeboten, Beschwerde- und Inkassomanagement. Dem Vertriebsinnendienst obliegen ferner Aufgaben wie die Einführung und das Controlling komplexer Kundenbetreuungsprogramme und die Durchführung von Kundenanalysen. Auch der Kundendienst fällt in diese Rubrik.

Vertriebscontrolling

Bei größeren Vertriebseinheiten gibt es häufig eigens den Bereich Vertriebscontrolling. Vertriebscontroller koordinieren die Vertriebsplanungs- und Steuerungsprozesse in einem Unternehmen. Grundlage ihrer Arbeit sind die vereinbarten Ziele sowie die Planungen des Unternehmens, die sie in detaillierte Zielvorgaben für den Außendienst umsetzen, in aller Regel differenziert nach Regionen und Produkten. Darüber hinaus gehört es zu ihren Aufgaben, Planabweichungen zu analysieren, Budgets zu erstellen und einen differenzierten Forecasting-Prozess zu entwickeln.

Cross Selling

Werden bestehende Vertriebswege und Kundenkontakte genutzt, um weitere Produkte zum Verkauf anzubieten, so spricht man von Cross Selling (beispielsweise Autoverkauf mit Cross Selling von passenden Winterreifen).

Marktforschung

Insbesondere bei größeren Unternehmen gibt es einen Marktforschungsbereich, der im Vertrieb, Marketing oder bei der strategischen Unternehmensplanung angesiedelt sein kann. Teilweise werden auch externe Dienstleistungsunternehmen mit der Wahrnehmung von

Marktforschungsaktivitäten beauftragt. Marktforscher befassen sich mit Markt- und Wettbewerbsanalysen und erforschen Trends. Hierzu planen und führen sie Informationserhebungen durch, häufig mittels schriftlicher oder mündlicher Befragungen von Kunden- (ziel)gruppen. Auch mit der Analyse vorhandener Informationen wie Umsatzzahlen sind sie betraut.

Produktmanagement

Das System des Produktmanagements hat sich vor allem in mittleren bis großen Unternehmen mit hoher Produktanzahl und Heterogenität zwischen den einzelnen Produkten bewährt. Größere Unternehmen können über den Einsatz von Produktmanagern ihre Beweglichkeit am Markt erhalten. Die Zuständigkeit der Produktmanager erstreckt sich auf die Entwicklung und Vermarktung eines Produktes, welches sie auf nationalen und internationalen Märkten platzieren. Immer geht es darum, dass die Produkte im Wettbewerb bestehen und zum Erfolg führen. Auf Basis von Wettbewerbsanalysen sowie auf Basis der Ergebnisse aus der Marktforschung und Vertriebsstatistik eruieren sie Trends und suchen nach (neuen) Marktchancen.

Texte und Informationen sind der Broschüre **"Vertrieb - Einstieg und Karriere"** der Bundesagentur für Arbeit entnommen. Die Broschüre können Sie hier bestellen:
 Tel.: 0 18 05 / 00 38 65
 Mo. - Fr., 8 - 18 Uhr (12 Cent/Minute)
 Mail: arbeitsagentur@ibro.de
 Web: www.ba-bestellservice.de
 Versandkostenpauschale: 2,50 Euro
www.ba-bestellservice.de

Top-Chance bei Jobs-Kompakt



Jobs-Kompakt Nord, die regionale Arbeitsmarktzeitung für die Metropolregion Hamburg, richtet sich an Arbeitssuchende und Arbeitnehmer. Jobs-Kompakt Nord gibt es am Kiosk, wird aber auch in allen Hamburger Arbeitsagenturen und ARGEn sowie vielen Arbeitsagenturen des Umlands vertrieben.

Die Aufgabenstellung

Ihre Aufgabe ist es, Jobs-Kompakt Nord Firmen der Metropolregion vorzustellen und sie als neue Kunden für Stellen- oder Imageanzeigen zu gewinnen. Zusätzlich betreuen Sie die Bestandskunden und bauen den Anzeigenvertrieb auf und führen neue Mitarbeiter.

Die Anforderungen

Idealerweise können Sie gut telefonieren, haben ein gepflegtes Äußeres, ein nettes und zuvor-kommendes Auftreten und können Ihre Gesprächspartner begeistern und überzeugen.

Die Bezahlung

Sie arbeiten absolut selbstständig und erhalten neben einem Fixum von 1.000 Euro/Monat, einen Firmenwagen (Fiat Punto) und eine sehr gute Provisionsregelung.

Mitarbeiter der 1. Stunde

Da Jobs-Kompakt NORD eine junge Zeitung ist, wird diese Position erstmals ausgeschrieben und bietet sehr gute Chancen.

Ihre Bewerbung

Wenn Sie Erfahrung in der Branche haben und entsprechende Qualifikationen nachweisen können, sollten Sie uns Ihre ausführliche Bewerbung per E-Mail zukommen lassen:

Anzeigen@Jobs-Kompakt.de
 (Diese Position richtet sich an m/w)

Bin ich ein Außendienst-Typ?

- Ich gehe auch gerne auf Veranstaltungen, obwohl ich dort niemanden kenne
- Wenn ich alleine unterwegs bin, finde ich schnell Anschluss
- Ich habe keine Schwierigkeiten damit, auf fremde Menschen zuzugehen
- Es macht mir Freude, zu fremden Menschen Kontakt zu suchen
- Ich habe eine natürliche rhetorische Begabung
- Es fällt mir leicht, mich gewählt auszudrücken
- Ich kann anderen Leuten gut zuhören
- Ich kann auch ein Nein problemlos akzeptieren
- Wenn jemand anderer Meinung als ich ist, stört mich das nicht
- Ich bin auf gar keinen Fall rechthaberisch
- Ich habe eine schnelle Auffassungsgabe
- Ich kann mich schnell auf Situationsänderungen einstellen
- Ich achte auf mein Äußeres
- Ich fahre gerne Auto
- Ich bin nicht nachtragend
- Ich bin politisch interessiert
- Ich reise gerne und übernachtete auch gerne in fremden Städten
- Ich kann mich und andere Menschen gut motivieren
- Ich habe stets gute Laune
- Ich erkenne schnell Probleme und kann Lösungen anbieten
- Ich erkenne wirtschaftliche Zusammenhänge
- Ich informiere mich gerne über Produktneuheiten

Gute Chancen im	15 - 20
Außendienst	10 - 14
Sie benötigen noch etwas	< 9
Sie sind kein Außendienst-Typ	

Bewirb Dich jetzt

Mit nur einer Bewerbung bis zu 50 Unternehmen erreichen! Die Job-Maschine von Jobs-Kompakt NORD macht's möglich! Einfach das Initiativ-Bewerbungsformular auf der nächsten Seite ausfüllen und an Jobs-Kompakt NORD schicken. Wir leiten es umgehend an alle teilnehmenden Firmen weiter



Jobs-Kompakt NORD weiß, wo es freie Stellen bei reeller und fairer Bezahlung gibt. Egal ob im Handwerk, im Büro, gewerblich, kaufmännisch oder technisch - an die Job-Maschine von Jobs-Kompakt NORD sind diverse Firmen unterschiedlicher Branchen angeschlossen. Ihre Bewerbung erreicht immer die richtigen Unternehmen

FOTO: MASHE - FOTOLIA.COM

Wie schon mehrfach in früheren Ausgaben von Jobs-Kompakt NORD erwähnt, gibt es zahlreiche freie Stellen im Handel, in der Logistik, auf dem Bau, im Handwerk, in der Luft- und Raumfahrtindustrie, oder auch in der Altenpflege und in den Heilberufen. Ungelernte Kräfte werden genauso gesucht, wie Facharbeiter, Techniker, Ärzte oder Ingenieure.

Auf der anderen Seite gibt es

viele Erwerbslose oder Umsteiger, die sich gerne anderweitig orientieren möchten, aber vielfach nicht wissen, welche Unternehmen Personal suchen bzw. für welche interessanten Positionen/Anforderungen sie geeignet wären. Dabei gibt es viele Stellen, die auch für Quereinsteiger absolut interessant sind und tolle Perspektiven bieten.

Jobs-Kompakt NORD spricht täglich mit vielen Firmen und Personalchefs und weiß, welche

Unternehmen vakante Positionen zu besetzen haben und welche Anforderungsprofile erwartet werden bzw. für welche Quereinsteiger sich eine Bewerbung lohnt.

Einige dieser Firmen haben sich in der Jobs-Kompakt NORD "Job-Maschine" zusammengeschlossen und erwarten Ihre Bewerbung. Aktuell sind Goßunternehmen, Mittelständler, aber auch Personalienstleister vertreten.

Das einzige, was Sie tun müssen:

Füllen Sie den Initiativ-Bewerbungsformular (rechte Seite) aus und senden sie ihn an uns (per Post, Fax oder E-Mail).

Jobs-Kompakt NORD leitet Ihr Bewerbungsformular an ALLE teilnehmenden Unternehmen weiter und sagt Ihnen zu, dass Sie eine Antwort bzw. eine Einladung zum Bewerbungsgespräch erhalten. Weiter unten listen wir exemplarisch einige Positionen auf, die zurzeit vakant sind.

U. a. für diese Positionen suchen die Job-Maschine-Teilnehmer Personal

Elektriker / Elektroniker	Hamburg	Teamassistent	Metropolregion HH	Kfz-Mechaniker	Hamburg	Hausmeister mit handw. Ausb.	Hamburg
Mitarbeiter Kundensupport Aftersales	Hamburg	Uhrmacher	Hamburg	Maurer / Betonbauer / Einschaler	Hamburg	Sicherheitskräfte	Hamburg
	Hamburg	Goldschmied	Hamburg	Glaser	Hamburg	Metallbauer	Metropolregion HH
Kaufmann f. Bürokommunikation	Hamburg	Ingenieur Kabinensysteme MAP	Hamburg	Chemielaborant	Norderstedt	Callcenter-Agenten	Hamburg
Personalvermittler	Pinneberg/Tornesch	Mitarbeiter im strategischen Einkauf	Hamburg u. Lüneburg	Fluggeräteelektroniker	Metropolregion HH	Fachkraft f. Lagerwirtschaft	Hamburg
Controller	Hamburg	Sachbearbeiter für Buchhaltung	Hamburg	Energieelektroniker	Husum	CNC-Dreher /-fräser	Metropolregion HH
Niederlassungsleiter Pkw-Handel	Reinbek	Speditionskaufmann	Hamburg	Elektroniker	Metropolregion HH	Fluggerätmechaniker Fachrichtung	Metropolregion HH
Luftfahrt-Ingenieure für die Kundenbetreuung	Kreis Pinneberg	Sachbearbeiter für technische Dokumentation	Hamburg	Elektroinstallateur	Kaltenkirchen	Instandhaltungstechnik	Metropolregion HH
Reinigungskräfte für die frühen Morgenstunden	Hamburg	Sachbearbeiter	Metropolregion HH	Gas-/Wasser-Heizungsinstal.	Hamburg	Fluggerätmechaniker Fachrichtung	Metropolregion HH
Bäcker / Konditor	Metropolregion HH	Lagermitarbeiter mit und ohne Staplerschein	Hamburg	Reinigungskräfte	Wedel	Fertigungstechnik	Hamburg
Key Account Sales Manager	Norderstedt	Sachbearbeiter	Hamburg	Kommissionierer / Bereitsteller	Freihafen	Industrie- und Spritzlackierer	Hamburg
Bilanzbuchhalter	Hamburg	Logistiker Materialwirtschaft	Hamburg	Konstruktionsingenieur	Hafen Hamburg	Küchenhelfer	Hamburg
Bürofachkraft	Metropolregion HH	Sachbearbeiter	Hamburg	Trockenbauer	Metropolregion HH	Köche	Hamburg
				Entwicklungsingenieur	Metropolregion HH	Kaufhausdetektive	Hamburg
				Industriemechaniker	Metropolregion HH		

- Alle Angebote richten sich an m/w -

Dubai - Die moderne

Der ungebrochene Bau-Boom bietet vielen westlichen Arbeitern



An der Mündung des Dubai-Creeks existierte schon lange eine kleine Siedlung von Perlenfischern und Fischern. 1833 begann die Herrschaft der Al Maktum, als diese sich, mit Unterstützung von Schardscha, von Abu Dhabi lossagten. 1853 schloss Dubai mit Großbritannien einen Vertrag, der den Briten die Verteidigung

und Außenpolitik überließ und wurde damit ein Teil der Trucial-Coast, wie die späteren VAE damals genannt wurden. Im 19. Jahrhundert entwickelte sich der Hafen Dubai zu einem wichtigen Handelszentrum in der Golfregion. Zwar brach auch in Dubai 1930 die Perlenfischerei zusammen, doch waren die wirtschaftlichen Auswirkungen

wegen der Einnahmen durch den Seehandel nicht so verheerend wie in den benachbarten Emiraten am Persischen Golf.

Mit den ersten Erdölfunden begann sich seit 1966 auch die Erdölindustrie zu entwickeln. Am 2. Dezember 1971 entließ Großbritannien die ehemaligen Trucial States, zu denen auch Dubai

gehörte, in die Führung der Vereinigten Arabischen Emirate. Dubai, Abu Dhabi, Ajman, Ras al-Chaima, Umm al-Qaiwain, Fudschaira (engl. Umm al-Qaiwain) und Ras al-Chaima (engl. Ras al-Chaima) gehörten zu den Emiraten. Am 10. September 1971 wurde die Vereinigung der Emiraten als Arabische Emirate der Vereinigten Arabien (engl. United Arab Emirates) gegründet. Am 10. September 1971 wurde die Vereinigung der Emiraten als Arabische Emirate der Vereinigten Arabien (engl. United Arab Emirates) gegründet.

Metropole des Orients

erfahren gute Job-Chancen. Reich werden ist allerdings schwer



die Unabhängigkeit. Unter von Abu Dhabi wurden die Arabischen Emirate aus dem ehemaligen Trucial States, Abu Dhabi, Schardscha, Umm al-Fudschaira und Adschman (Schreibung: Ajman) gegründet. Im Februar 1972 trat dann auch Abu Dhabi als siebter und letzter

ehemaliger Trucial State der Föderation bei. Die Herrscherfamilie von Dubai stellt dabei traditionell mit dem Premierminister, dem Finanz- und Industrieminister sowie dem Verteidigungsminister wichtige Regierungsämter der VAE.

QUELLE: WIKIPEDIA
FOTO: UDO KRÖNER - FOTOLIA.COM

Dubai wird gerne mit Hongkong und Singapur in einem Atemzug genannt. Dubai ist das extravagante Handels- und Wirtschaftszentrum des Nahen Ostens. Geschäftsreisenden ist die Drehscheibe für Waren, Finanzen und Dienstleistungen schon länger ans Herz gewachsen. In dem liberalen Emirat finden regelmäßig große Kongresse und Messen statt.

In der Metropole Dubai-City erwarten Sie eine einzigartige Verquickung von althergebrachter Tradition und modernem Lifestyle. Prchtige Paläste mit den typischen Windtürmen und Luxushotels mit bis zu sieben Sternen, geschäftiges Treiben in den berühmten Souks und riesigen Shopping-Malls lassen keinen Wunsch offen. Vorausgesetzt natürlich, Sie haben das nötige Kleingeld dabei. Wenn Sie sich das gleich vor Ort verdienen wollen, nur zu. Das Emirat Dubai bietet als Handels- und Tourismuszentrum eine Vielzahl an Möglichkeiten für flexible und findige Job-Touristen.

Gigantische Öl-Vorkommen verhalfen dem 4000 Quadratkilometer kleinen und eigentlich zu über 90 Prozent aus Wüste bestehenden Emirat zum Sprung in die Neuzeit. Westlicher Wohn- und Lebensstandard, Sicherheit und Sauberkeit: Neben Sonne, Strand und klarem Wasser locken Luxushotels, zollfreier Einkauf und fantastische Sportmöglichkeiten. Die Restaurants zelebrieren die großen Küchen der Welt. Wüstensafaris, Hochseefischen und Tauchen sorgen für erhöhten Pulsschlag. Das an Abu Dhabi und Sharjah grenzende Dubai besitzt 70 km Küste.

**1,5 Millionen Einwohner,
75% Gastarbeiter**

Gastarbeiter aus 120 Nationen, die zusammen 75 Prozent der Bevölkerung (insgesamt hat Dubai nur 1,5 Mio. Einwohner) ausmachen sichern den in weiße Dishdashas und schwarze Abayas gekleideten Einheimischen das süße Leben in ihren klimatisierten Luxusvillen. Dubai ist das Monte Carlo des Mittleren Ostens. Hier treffen sich die Reichen und Schönen zum Stelldichein. Kein Wunder, dass man auf den Gedanken kommen kann, seine Sachen zu packen und sein Glück in Dubai zu versuchen. Als ehemalige britische Kolonie bietet Dubai zudem den Vorteil, dass Englisch

dort Alltagssprache ist.

In Dubai besteht vor allem Bedarf an medizinischem Fachpersonal (Apotheker, Ärzte und Pfleger), IT- und Telekommunikationsfachleuten sowie an Experten aus dem Hotel- und Baugewerbe. Wer in Dubai leben und arbeiten möchte, benötigt eine Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis. Eine solche Arbeitserlaubnis wird für 3 Jahre bewilligt. Die Formalitäten übernimmt in der Regel der künftige Arbeitgeber. Ohne Arbeitgeber oder reiche Verwandte ist es fast aussichtslos, eine Aufenthaltserlaubnis für Dubai bzw. die VAE (Vereinigten Arabischen Emirate) zu erhalten.

**6-Tage-Woche.
Frei ist nur freitags**

Neu-Dubaiianer müssen sich an einige Dinge gewöhnen. So gilt in Dubai zum Beispiel die 6-Tage-Woche und der Freitag ist dort eben noch der "freie Tag". Am Wochenende wird ganz normal gearbeitet. Den gepflegten Lebenshaltungskosten, z.B. Mieten, steht eine Steuerfreiheit für Angestellte von ortsansässigen Unternehmen gegenüber. Eine Art Sozialversicherung ist in Dubai unbekannt, allerdings ist beispielsweise die medizinische Grund- und Notfallversorgung kostenfrei. Es ist allerdings auch üblich, dass sich der Arbeitgeber an den Mietkosten usw. beteiligt

**Weltweit höchstes
Pro-Kopf-Einkommen**

Das Scheichtum verfügt über eines der weltweit höchsten Pro-Kopf-Einkommen. Die Währung der VAE ist der Dirham. Trotzdem ist es für Gastarbeiter fast aussichtslos hier ebenso reich zu werden. Für normale Angestellte in Großkonzernen sind die Gehälter ähnlich den deutschen Verhältnissen. Hilfsarbeiter in Hotels oder auf dem Bau verdienen sogar deutlich weniger. Daher ist es kaum verwunderlich, dass diese Arbeiten zum Großteil von Pakistani oder Indern ausgeübt werden, für die dieses niedrige Lohnniveau noch deutlich über dem des eigenen Landes liegt.

Die Staatsreligion in Dubai ist der Islam. Das Land gibt sich dennoch aufgeschlossen und liberal. Trotzdem ist z. B. Alkohol nur in den großen Hotels erlaubt. Wer betrunken am Steuer erwischt wird, erhält 80 Stockhiebe ...

Wichtige Informationen zu Dubai und den VAE

Die Shari'ah findet nur selten Anwendung

Alkohol am Steuer ist streng verboten!

Wird bei einer Verkehrskontrolle oder nach einem Unfall festgestellt, dass der Fahrer Alkohol zu sich genommen hat, wird er zum Traffic Department gebracht und festgenommen, bis eine richterliche Anhörung stattgefunden hat. Zwischenzeitlich wird eine Blutprobe abgenommen. Bewahrt der Fahrer die Ruhe und zeigt Reue, so kann er - je nach Lage bis zur Strafverhandlung freikommen - er muß jedoch seinen Pass bei den Behörden und meist auch eine Kaution hinterlegen (bisher etwa 500 Euro) und dann zu einem festgesetzten Termin vor dem Richter erscheinen.

Mögliches Strafmaß für Ersttäter: Bis zu 30 Tage Haft. Personen islamischen Glaubens (auch Deutsche!)

unseren Respekt verdient, hat er keinen Platz. Nicht-Muslime dürfen in lizenzierten Hotels und Restaurants Alkohol konsumieren. Auch sie machen sich aber nach den Gesetzen der VAE strafbar, wenn sie in der Öffentlichkeit alkoholisiert auffallen, ob mit dem Auto oder zu Fuß. Nach den örtlichen Gesetzen ist Alkoholkonsum für Muslime (auch Deutsche!) streng verboten, sie können mit 80 Stockhieben bestraft werden.

Rechtliche Grundlagen

Die VAE verfügen über ein konstitutionelles Rechtssystem. Die Verfassung nennt zwar die islamischen Rechtsgrundsätze (Shari'ah) als Hauptrechtsquelle, die Shari'ah selbst spielt in der praktischen Anwendung des Zivilrechts direkt jedoch - mit Ausnahme von famili-

Englisch-sprachige Zeitungen in Dubai

Auch in den Web-Ablegern der englisch-sprachigen Zeitungen gibt es diverse Job-Angebote für Dubai und die Vereinigten Arabischen Emirate.

www.khaleejtimes.com www.emiratestodayonline.com
www.gulfnews.com www.godubai.com/gulftoday/index.asp

erwarten zusätzlich 80 Stockhiebe.

Alkohol in der Öffentlichkeit ist auch ohne Auto verboten

Bitte denken Sie daran: Die Vereinigten Arabischen Emirate sind ein islamisches Land. Vieles wirkt zwar auf den ersten Blick wie in Deutschland, aber Alkohol bleibt ein Zugeständnis an ausländische Gäste. In der arabischen Kultur, die

enrechtlichen Angelegenheiten - keine Rolle. Es wird allerdings darauf geachtet, dass neue Gesetze und die Auslegung bestehender Gesetze mit der Shari'ah vereinbar sind. Die relevanten Rechtsquellen in der Reihenfolge ihrer Bedeutung sind:

1. Verfassung
2. Bundes- und Emiratsgesetzgebung
3. Shari'ah
4. Handelsbräuche und Praxis

Warnung vor unseriösen Stellenangeboten

In den vergangenen Wochen sind beim Deutschen Generalkonsulat in Dubai und dem Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft in den VAE, Oman und Katar vermehrt Anfragen zu Stellenangeboten in Dubai, die auf deutschen Stellenangebotsportalen im Internet veröffentlicht werden, eingegangen. Die Bewerber, die sich auf die Stellenangebote an die Firmen gewandt haben, wurden aufgefordert, vorab einen Geldbetrag zu überweisen, damit das

Visumsverfahren in Gang gebracht werden kann. Diejenigen, die dieser Aufforderung nachgekommen sind, haben anschließend keinen Kontakt mehr herstellen können. Recherchen haben ergeben, dass die genannten Firmen nicht registriert sind. Es wird daher bei entsprechenden Angeboten zu besonderer Vorsicht geraten. Bei Zweifel an der Seriosität von Stellenanzeigen, können Sie hier nachfragen:

info@ahkdubai.com



Palm Islands sind drei künstliche Inselgruppen, die zurzeit in Dubai angelegt werden. Die Inseln werden als achttes Weltwunder vermarktet. Jede der drei Inselgruppen ist in Form einer Palme angelegt. Insgesamt sollen die Inseln eine Fläche von 50 Quadratkilometer erreichen. Damit wären sie 25-mal größer als Monaco

FOTO: BRETIN - FOTOLIA.COM




90 Prozent der Landfläche von Dubai ist Wüste. Bei den jährlich etwa 4,5 Millionen Touristen sind besonders Wüsten-Rallayes sehr beliebt

FOTO: PHILIPPE PERRAUD - FOTOLIA.COM



Das wohl bekannteste und teuerste Hotel der Welt, das Burj al Arab (Arabischer Turm) ist das neue Wahrzeichen von Dubai City. Kein anderes Hotel kann dieser luxuriösen Herberge derzeit das Wasser reichen. Ausgezeichnet wurde der Burj al Arab mit sieben Sternen. Normalerweise werden in der Höchstkategorie fünf Sterne vergeben. FOTO: JUMEIRAH ONLINE PRESS CENTRE

Mein Arbeitsplatz der Zukunft.



.comdirect

Für unseren Kunden comdirect bank AG in Quickborn suchen wir zur direkten Vermittlung motivierte:

Kundenbetreuer (m/w)
auf Voll- und Teilzeitbasis (16 bis 39 Stunden).


Ihre Aufgaben:
Im Rahmen der Servicezeiten von Montag bis Sonntag, 8 bis 22 Uhr, übernehmen Sie die Bearbeitung von allgemeinen Kundenanfragen und -aufträgen über alle Kommunikationskanäle (Telefon, E-Mail, Fax und Brief).

Ihr Profil:
Idealerweise verfügen Sie über eine kaufmännische Ausbildung bzw. erste Bankerfahrung. Sie sind service- und vertiebsorientiert, einsatzbereit und haben Spaß an neuen Aufgaben.

Was Sie erwartet:
Es erwartet Sie ein leistungsorientiertes, modernes Arbeitsumfeld sowie ein motiviertes Team.

Der Bewerbungsprozess wird von Randstad unterstützt. Bitte bewerben Sie sich mit Ihren vollständigen Unterlagen per E-Mail bei Antje Wullbieter oder bei Sabrina Christ.

Randstad
antje.wullbieter@de.randstad.com
sabrina.christ@de.randstad.com
www.randstad.de




AMG PERSONAL MANAGEMENT

Sie suchen Abwechslung und eine interessante Tätigkeit bei einem sicheren Arbeitgeber? Sie arbeiten gerne und zuverlässig als:

Schlosser (m/w)
Schweißer (m/w)
Elektriker (m/w)
Staplerfahrer (m/w)
mit PKW-Führerschein und Staplerschein
LKW-Schlosser (m/w)
mit LKW-Führerschein alte Kl. 2

Wir sind eine expandierende Gesellschaft der AMG-Gruppe und bieten unseren Kunden flexible Personallösungen in den Bereichen Arbeitnehmerüberlassung, Personalvermittlung und Outsourcing.

Wir bieten:

- umfangreiche Sicherheit, auch in tariflicher Hinsicht
- übertarifliches Einkommen
- gute Weiterbildungsmöglichkeiten
- langfristige Einsätze

Bewerben Sie sich jetzt:
AMG Personal Management Beteiligungs AG
Niederlassung Hamburg
Sand 31
21073 Hamburg
Tel. +49 (0)40 360086-86
hamburg@amg-personal.de
Weitere Stellenangebote finden Sie unter www.amg-personal.de



ALTENBERGER, eines der führenden Unternehmen im Bereich Dialogmarketing, sucht für seinen Standort im Berliner Tor Center:

50 weitere Mitarbeiter/-innen von jung bis alt

Für unsere Out- und Inboundprojekte!
Keine Kaltakquise, nur Bestandskundenwerbung!

Du hast Spaß am Umgang mit Kunden am Telefon, bist an einem festen, sicheren Stundenlohn interessiert, ohne auf irgendwelche Provisionen zu warten? Durch qualifizierte Schulungen wird Dir der Einstieg in Deinen neuen Job perfekt geegnet.

Unser nettes Team wartet auf Deinen Anruf!

Agentur Altenberger GmbH
Beim Strohhause 17
20097 Hamburg
Telefon: 0 40/688 66 440
Online: www.altenberger-bewerbung.de

VERTRIEB AUS LEIDENSCHAFT

Der Werkstattexperte



Technolit

Die Technolit®-Gruppe ist ein führender, europaweit tätiger Direktvertreiber von Werkstattbedarf, chem.-techn. Produkten und Schweißtechnik im Handwerks- und Kfz-Bereich sowie der Industrie. Mit über 1.300 Mitarbeitern verzeichnen wir seit Jahren ein überdurchschnittliches Wachstum. Für den weiteren Ausbau suchen wir Sie als

Verkäufer im Außendienst m/w
Geschäftsbereiche: Handwerk / Kfz; Großraum HAMBURG

Sie bringen mit: Eine gewerblich-technische oder kaufmännische Ausbildung, uneingeschränkten Erfolgswillen und Einsatzbereitschaft, Fleiß, Engagement, Kontaktstärke sowie Durchsetzungsvermögen.

Ihre Aufgabe bei uns: Betreuung eines eigenen und geschützten Verkaufsgebietes, kontinuierlicher Ausbau des Kundenstamms durch Neukundenakquise, Stärkung unseres Markenbekanntheitsgrades.

Unser Angebot an Sie: Fundierte Aus- und Weiterbildungsprogramme, festes Anstellungsverhältnis mit Angestelltenvertrag, leistungsorientierter Verdienst (Fixum, Provisionen und lukrative Leistungsprämien), Entwicklungsperspektiven und Aufstiegsmöglichkeiten, Firmen-PKW (auch zur privaten Nutzung), überdurchschnittliche Sozialleistungen und Bonusprogramme als Anerkennung Ihrer Leistungen.

Überzeugen Sie sich selbst und senden Sie uns Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben zum frühestmöglichen Eintrittstermin sowie Ihre Einkommensvorstellungen an:

Technolit® GmbH Industriestraße 8 · 36137 Großenlütder · www.technolit.de
Tel. + 49 (0) 66 48 / 69 - 429 · E-Mail: katharina.jahn@technolit.de

HEIN & OETTING

Feinwerktechnik GmbH

Wir sind als modernes mittelständisches Unternehmen führend in der Herstellung von hochpräzisen feinmechanischen Komponenten und Endprodukten für die Luft- und Raumfahrt, die Laser- und Medizintechnik und den Maschinenbau.

Wir suchen ab sofort eine/n

Zerspanungsmechaniker/in

für unser CNC-Bearbeitungsmaschinen im Dreh- und Fräsbereich

Sie sollten die gleichen hohen Anforderungen an sich stellen, wie wir an uns und unsere Produkte. Wir setzen eine fundierte Ausbildung und eine präzise und selbstständige Arbeitsweise voraus.

Sie erwartet ein zukunftsorientierter Arbeitsplatz mit modernsten Maschinen. Wir legen besonderen Wert auf eine partnerschaftliche, offene und leistungsorientierte Zusammenarbeit und fördern unsere motivierten Mitarbeiter kontinuierlich.

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:
Hein & Oetting Feinwerktechnik GmbH, zu Händen Herrn Pascal Chemier
Merkuring 86, 22143 Hamburg, Tel.: 040/66 85 90-0, Fax: 040/66 85 90-99

DIE JOB-MASCHINE BRUMMT!

Die Wirtschaft ist angesprungen – und auch bei uns läuft der Motor rund. Verstärken Sie unser Team als:

- FEINMECHANIKER · INDUSTRIEMECHANIKER
- SCHLOSSER · ELEKTROINSTALLATEUR · ELEKTRONIKER
- ANLAGENMECHANIKER · SANITÄR-/HEIZUNGSBAUER
- STAPLERFAHRER · LAGERFACHHELPER
- PRODUKTIONSHELFER (ALLE M/W)

Sprechen Sie mit Herrn Siegmund:

Argo Personal Service GmbH
Spitalerstraße 11 · 20095 Hamburg
Telefon 040 3037949-18
www.argo-personal.de



DIRECT JOB...

Wir suchen kurzfristig!

Marketingassistent (w/m)

Zur Unterstützung des Leiters Sales & Marketing, Schwerpunkt: Online-Marketing

Mitarbeiter (w/m)

Vertriebsinnendienst
Schwerpunkt: Großhandel (Europa)

Sachbearbeiter (w/m)

Schwerpunkt: Forderungsmanagement

Wir bieten: Überantilige Vergütung, Übernahme- und Aufstiegsmöglichkeiten, intensive Einarbeitung

Wir erwarten: Eine kaufmännische Ausbildung, erste Berufserfahrung und Teamfähigkeit

Direct Job... Zeitarbeit GmbH

Bewerberhotline: (040) 27 14 7- 301 oder
personal@direct-job.de

...einfach gute Arbeit!



DURCHSTARTER (M/W)
JETZT GESUCHT!

MIT OPTION ZUR ÜBERNAHME

- TEL. KUNDENBETREUER
INBOUND / KREDITSACHBEARBEITUNG

- TEAMASSISTENT
ENGLISCH / SAP

hassina.abed@runtimeservices.de
TEL: 040/ 38 03 68 6-0

RUNTIME SERVICES

Die nächste **JOBS-KOMPAKT NORD** erscheint am **24. Juni 2008**.
Anzeigenschluss ist der 20. Juni, 12 Uhr

Titelthema: Heil- und Pflegeberufe

Anzeigen-Hotline:
040 3259 5860

Für die Ausgabe Nr. 14 / ET 8. Juli 2008 lautet das
Titelthema: IT- und Telekommunikation

Stand 8.6.2008 - Wir übernehmen für Verfügbarkeit und Richtigkeit keine Gewähr

Job-Bezeichnung	Beschreibung	Anforderungen	Kontakt
Tischler (m/w)	Einsatzort ist beim UKE Eppendorf in Hamburg / Handlaufmontage / Umgang mit Holz / Montagearbeiten	abgeschlossene Ausbildung als Tischler ist zwingend erforderlich / Führerschein PKW	Enrico Pen vulgo Böhn Hausmeisterdienste Herr Enrico Pen Vulgo Böhn Steinmeisterstr. 27 14612 Falkensee Telefon: 03322 238918
Verkäufer/in für Wochenmärkte	Verkaufskraft (m/w) für die hofeigenen Eier- und Geflügelprodukte auf Wochenmärkten im Raum Hamburg (Eidelstedt, Norderstedt, Osdorf) / Standauf- und -abbau / Verkauf	Freundliche, kundenorientierte Arbeitsweise / körperliche Belastbarkeit / Führerschein Klasse 3 ist von Vorteil / Teilzeitstelle ca. 30 Std. /Woche	Hof Bimöhlen Jan Holst Herr Holst Hasenmoorer Str. 26 24576 Bimöhlen Telefon: 04192 897453
Tätowierer/in	Vollzeit	Freiberufliche(n) Tätowierer(in) mit den berufsüblichen Kenntnissen und Fähigkeiten	Hair Styling Lounge Frau Cagla Akcakaya Wandsbeker Marktstr. 162 22041 Hamburg Telefon: 040 51903325
Verkäufer/in	Auftragsbearbeitung- und abwicklung / Sortimensträsentation- und pflege / Kassentätigkeiten / Vollzeit	Kenntnisse im computerunterstützte1 Warenwirtschaftsprogramm/PC / PC-Kenntnisse	Home Style Warenhandelsges. mbH Frau Albrecht Spaldingstr. 188 - 190 20097 Hamburg Telefon: 040 23850370 E-Mail: albrecht@home-style.de
Zahntechniker/in	Aufstellungen / Fertigstellung / Schienen / Reparaturen / Kunststoffverblendungen Vollzeit	Eine Ausbildung als Zahntechniker/in ist zwingend erforderlich	Böger Zahntechnik GmbH & Co. KG Frau Wild Waterloohain 6 - 8 22769 Hamburg E-Mail: verena.wild@boeger.de

CALL CENTER AGENTS GESUCHT



Hamburg's best bezahltes Call - Center hat nur noch 15 Plätze frei

Wir bieten ein Festgehalt von 1.800 €

- Vollzeit / 36,5 Std. wöchentlich
- unbefristeter Festvertrag
- Leute mit Erfahrung werden bevorzugt

Ruf Fr. Engel an und vereinbare einen Vorstellungstermin.

040 – 41 43 53 122

Deutsche Büro Service GmbH
Glockengiesserwall 16/17
20095 Hamburg

Machen Sie Geschäftspartner zu dem was sie sind: Partner.



Arbeit ist anders. Bei Randstad.

Bei uns begegnen Ihnen innovative Personallösungen, die weiterbringen. Denn bei Randstad ist nichts, wie es mal war und vieles, wie es mal wird.

Wir freuen uns auf engagierte

Vertriebsdisponenten (m/w)

in der Niederlassung Hamburg.

Der Vertriebs- und Dienstleistungsbereich ist für Sie nicht neu. Sie haben bereits 2 – 3 Jahre Berufserfahrung und möchten Ihr Wissen nun auch weitergeben.



Es macht Ihnen Spaß, Kunden direkt vor Ort zu besuchen und von Ihren Ideen zu überzeugen. Dabei gehen Sie nicht mit dem Kopf durch die Wand, sondern mit Ihrer Persönlichkeit durch die Tür.

Sie stellen gerne qualifizierte Mitarbeiter ein und bauen gleichzeitig neue Talente auf, indem Sie immer wieder zu Höchstleistungen inspirieren.

Sie schätzen das Miteinander im Team und Ihre positive Einstellung überträgt sich auch auf andere.

Sie gehen gerne mal unkonventionell an Themen heran, weil Sie wissen, dass sich Aufgaben auch durchaus anders lösen lassen.

Das passt zu Ihnen? Dann passen Sie zu uns!

Verhelfen Sie Ihrer Karriere zu neuen Perspektiven – und melden Sie sich bei uns. Gerne auch schon heute! Mit der Kennziffer: 50200238* einfach online unter www.bewerber-randstad.de. Nähere Informationen erhalten Sie von Britta Nollmann, Telefon 0 40 - 34 91 26 11.



good to know you

Ehrentraut
Personalservice GmbH

Wir suchen Helfer (m/w) für:

- Produktion
- Lager
- Küche / Service

info@ehrentraut-personalservice.de
Tel.: 040 / 303 74 31-0

1 Fahrer/in
(Mini-Job / 7 Euro pro Std.)
für mobiles Werbefahrzeug

Wenn Sie unsere Piaggio-APE (Dreirad) tageweise durch Hamburg fahren wollen, melden Sie sich:

040-346604

Stand 8.6.2008 - Wir übernehmen für Verfügbarkeit und Richtigkeit keine Gewähr

Job-Bezeichnung	Beschreibung	Anforderungen	Kontakt
Anlagenmechaniker/in Sanitär-,Heizungs- und Klimatechnik	Montagetätigkeit mit Einsätzen überwiegend im Raum Hamburg.	unbefristete Arbeitsverträge / tarifliche (meist übertarifliche) Entlohnung / kalendermäßige Auslöse / Organisation der Unterkünfte / wöchentliche Abschlagszahlung / kostenlose Bereitstellung von Arbeitsschutzkleidung und Werkzeug	Pertec Industriemontagen GmbH & Co.KG Herr Czieluch Fuldaer Strasse 80 a 99423 Weimar, Thüringen Telefon: 03643 87280
Arztsekretär/in	Annahme der Telefonate / Vereinbarung von Terminen / Anfordern und versenden von Befunden von/an andere Arztpraxen / Organisation des Praxisablaufs / Teilzeit - Vormittag; 25,0 Wochenstunden; 8.00-13.00 Uhr	Schreibmaschine 10 Finger unbedingt erforderlich / Organisationstalent / Freude am Umgang mit Patienten / Computerkenntnisse Kenntnisse der ärztlichen Abrechnung EBM und GOÄ	Dr. Ursula Bonacker Internistin Frau Dr. Ursula Bonacker Jungfernstieg 7 20354 Hamburg
Mitarbeiter Datenverarbeitung	Aufbereitung von Statistiken und Auswertungen Datenimport und Verarbeitung von Zahlungsvorgängen in der Kundendatenbank / Vorbereitung von Daten für das Mahn- und Rechnungswesen Kommunikation mit internen Abteilungen	Abgeschlossene Ausbildung oder Studium / EDV Affinität / exzellente Excel-Kenntnisse Corel Draw, Access-Anwenderbereich, Kenntnisse im Mahnwesen /	Win24 Gewinnspielservice GmbH Frau Annika Frederich Kanalstraße 28 22085 Hamburg Telefon: 040 30036618 E-Mail: a.frederich@win24.de
Bauhandwerker	Wärmeverbundsystem / Bauhandwerker/in in Vollzeit.	Handwerkliche Begabung mit Schwerpunkt Wärmeverbundsystem	Michael Kommesser Herr Michael Kommesser Ritterstr. 99 22089 Hamburg Mobil: 0172 4003001
Fahrer/in mit FS C1E	7,5 Tonnen LKW mit Anhänger zum Autotransport Wagen waschen und ggf. übergeben	Führerschein Klasse 3 (alt) oder C1/C1E / Erfahrung mit Pkw gerne Karosserie / Sehr gute Deutschkenntnisse	Fahrzeuglackierung Peters GmbH & Co KG Herr Claus Brettner Wendenstr. 445 20537 Hamburg

Stand 8.6.2008 - Wir übernehmen für Verfügbarkeit und Richtigkeit keine Gewähr

Job-Bezeichnung	Beschreibung	Anforderungen	Kontakt
Fachkraft Marketing Verkauf/Vertrieb	Akquisition von Neukunden / Kundenbetreuung / Beratung / Vollzeit	Flexibilität, Kreativität, sind Spontan, Spaß an dem was Sie tun, Umgangsformen. Zudem sind sie mit den heutigen modernen Kommunikationsmitteln vertraut und bringen PC-Kenntnisse mit	Nour Nouri Pashmin Art Management Herr Said Nouri Spaldingstr. 74 20097 Hamburg E-Mail: n.nouri@pashmin.de
Anlagenmechaniker/in Sanitär-,Heizungs- und Klimatechnik	Sanitärinstallationen, Wartung, Reparatur, Instandhaltung, Anbringen von Dachschweißbahnen, Einbau von Fenstern, Heizungsbau- sowie Blecharbeiten	Abgeschlossene Ausbildung als Anlagenmechaniker/in - Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik / Führerschein Klasse BE / Kenntnisse in der Heizungstechnik Schweißkenntnisse / Berufserfahrung	Jens Hattendorf Heizung und Sanitär Herr Hattendorf Ulzburger Str. 460 22844 Norderstedt
Metallbauer/in	Metallbauer/in - Konstruktionstechnik / Vollzeit	Abgeschlossene Berufsausbildung oder Berufserfahrung / Führerschein der Klasse B	Willi Schmidt Stahl- und Metallbau Herr Stadlander Industriestr. 15-17 22844 Norderstedt Mobil: 0173 2495430
Helfer/in - Bibliothek	Rückordnung von Büchern und anderen Medien / Wiederherstellung der Ordnung in Regalen und anderen Präsentationsmöbeln / Zurück gegebene Spiele auf Vollständigkeit prüfen / wöchentliche Arbeitszeit 10,0 Stunden / Entgeltgruppe 2 TVöD	sichere Kenntnisse der deutschen Sprache Sichere Kenntnis des Alphabets / Systematisches Denken / Strukturierter Arbeitsstil	Stadtverwaltung Norderstedt Der Oberbürgermeister Frau Tanja Noll Rathausallee 50 22846 Norderstedt Telefon: 040 53595316
Geschäftsführer/in	Aufbau- und Leitung der Geschäfts- und Beratungsstelle / Entwicklung von Konzepten / Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit / Akquisition von öffentlichen und privaten Mitteln	Sensibles Bewusstsein für soziale Problemlagen / Abgeschlossene Ausbildung und einige Jahre Berufserfahrung Sicheres Auftreten in der Öffentlichkeit / Organisationstalent und Teamfähigkeit / PC-Kenntnisse (Microsoft Office etc.)	Paulinchen e.V. Initiative für brandverletzte Kinder Frau Stapelfeldt Segeberger Chaussee 35 22850 Norderstedt E-Mail: info@paulinchen.de
Küchenhilfe (m/w) als Springerkraft	Getränkzubereitung / Essen für die einzelnen Gruppen portionieren / Verteilen des Essens und der Getränke /Reinigung des Geschirrs /Alle Teewagen säubern und neu bestücken / Abfall entsorgen der Kindertagesstätten und Horte	Flexibilität in Bezug auf Arbeitszeiten und Einsatzort / Bereitschaft zum Ableisten von Mehrarbeitsstunden bei Bedarf / Grundkenntnisse im Bereich HACCP / Einen liebe- und verständnisvollen Umgang mit den Kindern	Stadtverwaltung Norderstedt Der Oberbürgermeister Frau Liane Never Rathausallee 50 22846 Norderstedt Telefon: 040 53595541
Fahrzeuglackierer/in	Sie bereiten Untergründe z.B. durch Schleifen und Grundieren für die (Nach-)Lackierung vor. / Vollzeit	Abgeschlossene Berufsausbildung als Fahrzeuglackierer/in oder einschlägige Berufserfahrung / Selbstständige Arbeitsweise, Sorgfalt und Zuverlässigkeit / Führerschein Klasse B Pkw bis 3,5 t ist wünschenswert	Keles Lackier - Karosserie Center Herr Mehmet Keles Oststr. 57 22844 Norderstedt Telefon: 071 7585002
Florist/in	Teilzeit und Vollzeit unterschiedliche Arbeitszeitmodelle	Abgeschlossene Ausbildung als Florist/in / Wochenendarbeit / allgemeine Kompetenz in schönem Wohnen mit Blumen und Pflanzen Fleurop-Merkur-Kenntnisse / Führerschein Klasse B	Lüdemann GmbH Pflanzen und Floristik Frau Schneider Ulzburger Str. 443 22846 Norderstedt
Altenpfleger/in - Dauernachtwache	Selbstständig arbeitende examinierte Pflegekraft für die Dauernachtwache	EXAMEN ZWINGEND erforderlich für Pflegefachkraft / Einfühlungsvermögen und Verantwortungsbewusstsein	Rosengarten Norderst. Alten- u. Pflegeheim Michael Schröder Herr Michael Schröder Alte Dorfstr. 2 22848 Norderstedt Telefon: 040 5231742
Servicetechniker/in Elektroniker/in Geräte und Systeme	Sie übernehmen nach einer internen Einarbeitung die Wartung und Reparatur für Bauvermessungsgeräte aller Hersteller Vollzeit.	Abgeschlossene Ausbildung im technischen Bereich / erste Berufserfahrungen / technisches und vermessungstechnisches Verständnis /	Manfred Harms KG Baumaschinen Frau Brunckhorst Gutenbergring 11 22848 Norderstedt Telefon: 040 5288800 E-Mail:Kathrinbrunckhorst@harmskg.de
Küchenhilfe	Teilzeit (30 Std-Woche) / Arbeitszeiten liegen in der Zeit zwischen 6:00 und 12:00 Uhr	Berufserfahrung / Gesundheitszeugnis / Flexibilität	Grone Human Resources Hamburg GmbH / Herr Bozkurt Heinrich - Grone - Stieg 1 20097 Hamburg Telefon: 040 46063212 E-Mail: m.bozkurt@grone-hr.de

Job-Bezeichnung	Beschreibung	Anforderungen	Kontakt
Sachbearbeiter/in	Datenerfassung / Telefondienst / allgemeine Bürotätigkeiten / Vollzeit	Grundkenntnisse Englisch / Gute MS-Office Kenntnisse	Promarine Im- & Export GmbH Herr Mody Tarpenring 4 22419 Hamburg
Kraftfahrzeugmechaniker/in	Instandhaltung und Reparatur von Mietanhängern	Abgeschlossene Berufsausbildung / Führerschein der Klasse BE	Anhänger Center Schaper Inh. Vivika Schaper Frau Stürmer Langenhorner Chaussee 490 22415 Hamburg Telefon: 040 5277882
Maler/in und Lackierer/in	Maler/in für Privatkundschaft / Vollzeit	Handwerkliches Geschick, PKW Führerschein, Ortskenntnisse Hamburg	MBBM Malereibetrieb Bernd Meyer Herr Meyer Stemwarde Str. 34c 21465 Reinbek Telefon: 040 71095447 E-Mail: b.meyer@gmbm.de
Bürokaufmann/-frau	allgemeine Sekretariatsarbeiten / Empfang/ Kundenbetreuung / Terminabsprachen / Monteurerteilung / Vollzeit	Komplexe EDV-Kenntnisse / Berufserfahrung, nach Möglichkeit im kaufmännischen Bereich in Handwerksbetrieben / kundenfreundliches loyales Auftreten	MH TEC Industrieanlagentechnik GmbH Frau Christiane Mass Glinger Weg 2 21509 Glinde Telefon: 040 78877440 E-Mail: info@maass-haus.de
Ergotherapeut/in	Fachbereich Pädiatrie(90%) und Neurologie(10%)/ Vollzeit Bitte keine Bewerbungen von Berufsanfängern	Ressourcenorientiert arbeiten, sowie Behandlungsziele schriftlich und verbal sicher formulieren können / PC Officeprogrammen / DTVP2, SCSIT, MOT, Denver, ET6-6 etc) sind wünschenswert	Praxis für Ergotherapie Imke Tretau Frau Imke Tretau Am Rosenplatz 3 21465 Reinbek
Gärtner/in - Garten- und Landschaftsbau	Rasen mähen / Heckenschnitt / Gartenpflege /	Entsprechende Berufsausbildung / Führerschein Klasse B und eigener PKW	Thomas Klobe Frau Klobe Bundesstr. 22 21529 Kröppelshagen-Fahrendorf Telefon: 04104 6218 Mobil: 0173 6407602
Berufskraftfahrer/in	Transport / Einrichtung / Abbau und Wartung von mobilen Verkehrszeichen im Großraum Hamburg / Vollzeit	PKW-Führerschein und entsprechende Fahrpraxis.Ortskenntnisse in Hamburg und Umgebung sind ebenfalls erforderlich. In Spitzenzeiten ist auch Einsatzbereitschaft an Wochenenden und in den Abendstunden erforderlich.	Von A-Z Beschilderungen GmbH & Co. KG / Herr Possehl Hinterhof Rahlstedter Str. 10b 22149 Hamburg Telefon: 040 6561045
Tierarzthelfer/in	Vollzeit / Zum gegenseitigen Kennenlernen ist ein Praktikum vorab Voraussetzung / schriftliche Bewerbung an: Frau Dr. Koball / Bergstr. 11 / 23843 Bad Oldesloe	Tierarzthelfer/in mit Berufserfahrung	Dr. Koball Tierärztin Frau Koball Buchwaldstieg 23 22149 Hamburg
Bäcker/in	Teige & Backen von italienischen Backwaren / 6 Stunden täglich bei einer 6-Tage-Woche / Arbeitszeiten sind von 2 - 8 Uhr oder 4 - 10 Uhr	Abgeschlossene Ausbildung	Achille Lai Andrea Lai Lai & Lai GbR Herr Lai Bargkoppelweg 3 22145 Hamburg Telefon: 040 27146650
Friseur/in	eine/n Friseur/in in Teilzeit 20 Stunden wöchentlich (flexibel) / Bereich Damen und Herrenfach	Abgeschlossene Ausbildung	Sükrü Pence Friseur Maximum Herr Pence Schiffbeker Weg 230 22119 Hamburg Telefon: 040 65390011 Mobil: 0172 4125340
Raumpfleger/in	Bereich Housekeeping Reinigung der Hotelzimmer, Sanitäranlagen und den Restaurantbereich / Vollzeit	Berufserfahrung wäre wünschenswert / Flexibilität wird erwartet (7-Tage-Woche / Arbeiten im Schicht- und Teildienst)	SPORTLIFE - HOTEL Elmshorn GmbH & Co. KG Frau Langbehn Hamburger Str. 205 25337 Elmshorn Telefon: 04121 407513

Stellengesuche

Sachbearbeiter, 39 J. sucht Arbeit in Vollzeit. U. a. Touristik-, Kongressorganisations- und Vereinsverwaltungserfahrung.
0176/20935517

Korrektorin mit Agenturerf. s. Teilzeitstelle/Minijob u. freie Aufträge in Druckereien, Agenturen u. Verlagen.
Telefon: 040/29 35 73

Kreativer Handwerker m. Werkzeugmech. Ausb. & Kinderbetreuerin m. grün. Daumen su. ab sof. Hausmeister und/oder Objektschutz ähnl. Tätigkeit in & um HH
Tel.: 017668240817

Zuverlässiger, flexibler und belastbarer Mann (36) sucht Stelle in VZ in und um Norderstedt als Staplerfahrer, uneingeschrenkte Bereitschaft zur Schichtarbeit
Tel: 0173 - 49 52 574

Kfm. Assistentin für Fremdsprachen englisch/spanisch, 18 J., sucht seriöse

Arbeit in Voll- oder Teilzeit. Zuverlässig, schnelle Auffassungsgabe, freundlich, PC - Kenntnisse (Word, Excel...)
steffi67@hotmail.com

Staatl.-geprüfte Betriebswirtin, Ind.-kauff. mit Erfahrung als Assist./Sekt., Schwerpkt. Pers.-wesen, Eink. - Allroundkraft sucht neuen Wirk.-kreis im Osten Hamburgs
Kontakt: Frickma@aol.com

Kauffrau 35j, sucht Tätigkeit im Lager/Verwaltung, Büro- und Lagererfahrung, gute EDV-Kenntnisse.
Manuela.Montag@t-online.de

Freundliche und hilfsbereite Frau (34) sucht Stelle als Küchenhilfe in Kantine / oder in Bäckerei für den Verkauf in der Zeit von 8.30 h bis 13.00 h. Habe Erfahrung in Küche, arbeite gerne mit Menschen und bin sehr serviceorientiert.
Meryem Duez : Tel. 040 - 512 08 22 4
m.duez1@web.de

Zuverlässige, freundliche Frau (38) hilft Ihnen in der Zeit 8.30 Uhr ? 12.30 Uhr im Haushalt (putzen, waschen, bügeln) gerne helfe ich Ihnen auch bei anderen Tätigkeiten (einkaufen, Begleitung zum Arzt oder Behörden) Kontakt: Ina Schrader 040 / 30 85 90 93 ina.schrader@web.de

Schreibe Ihre Werbe- und/oder PR-Texte und Sorge für eine professionelle Verbreitung auf Honorar-Basis.
Telefon 0177 330 3586

Ein privates Stellengesuch ist kostenlos. Senden Sie Ihr Inserat einfach und ausschließlich per E-Mail an:
Anzeigen@Jobs-Kompakt.de
Im Betreff geben Sie bitte nur an: "Stellengesuch"
Ihre Anzeige darf nicht länger als 140 Zeichen sein.

Für Existenzgründer geeignet!

Verkaufen Änderungsschneiderei/ Kurzwarengeschäft

in HH/ Eidelstedt

Komplett modern eingerichtet (66 Quadratmeter).

Großer guter Kundenstamm - Einarbeitung möglich.

Preis Verhandlungssache!

Änderungsschneiderei Darina

Antonina Röthling
Pinneberger-Chaussee 11
22523 Hamburg
Tel.: 040- 570 91 81
jr@hamburg5.com

Empfehlungen

Anzeige

**FARBKOPIEN &
DRUCKE
DIN A4 AB
11,9 CENT**

WIR DRUCKEN FÜR SIE
*Hochzeitskarten Verlobungskarten
GEBURTSKARTEN ETC.*

**REPRO
LÜDKE**

ZENTRALE BEI DER UNI
Schlüterstr. 50-52 · 20146 Hamburg · T 441874-0 · F -42 · rl@repro-luedke.de

SB-COPYSHOP KOPIE + DRUCKSERVICE
BÜROBEDARF/PAPIER **DRUCKZUBEHÖR**
OFFSETDRUCK

Anzeige

Ihr gutes Recht seit 1982



Wiebke Alberti
Rechtsanwältin

**Fachanwältin
für Familienrecht**

Jasper-Pentz-Str. 9
22149 Hamburg-Rahlstedt

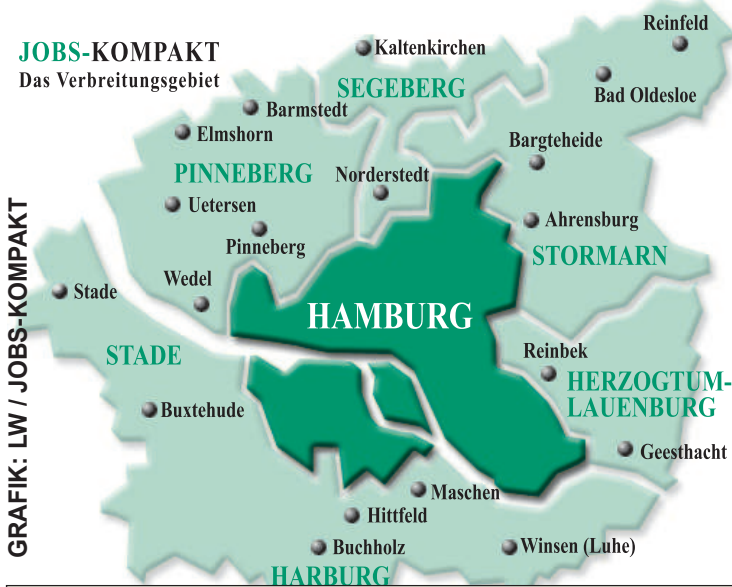
Tel. 040 - 636 717 57
Fax 040 - 636 717 49

RAin@alberti-rechtsanwaeltin.de

Scheidung, Unterhalt, Umgang, Eheverträge,
Partnerschaftsverträge, Patientenverfügungen,
Vorsorgevollmachten, Testamente

Tel. 040 - 636 717 57

Vorteil: JOBS-KOMPAKT NORD



10 Gründe für JOBS-KOMPAKT

Günstige Anzeigen-Preise

Moderate Seitenpreise ermöglichen auch großzügige Anzeigen-Motive.

Exakte Zielgruppen-Definition

Die moderne Themengestaltung spricht gewerbliche, kaufmännische und technische Arbeitnehmer genauso an, wie das Management.

2 in 1 - Online-Anzeige inklusive

Alle Print-Anzeigen werden für den Zeitraum der aktuellen Ausgabe (14 Tage) auch auf www.jobs-kompakt.de veröffentlicht.

276.000 potentielle Bewerber

Im Vertriebsgebiet leben ca. 3,3 Mio. Einwohner. Davon sind ca. 220.000 erwerbslos. Weitere 50.000 befinden sich in einem Anstellungsverhältnis, suchen aber eine neue Herausforderung. 2008 kommen ca. 6.000 Schulabgänger hinzu.

14 Tage Aktualität

Anders als Tageszeitungen, wird die aktuelle Ausgabe von JOBS-KOM-

PAKT 14 Tage am Kiosk vertrieben.

Regionale Themengestaltung

Berichte über Unternehmen aus der Region wecken das Interesse der Leser.

Regionale Verbreitung

JOBS-KOMPAKT wird genau dort verkauft und verteilt, wo der zukünftige Arbeitsplatz nicht weit entfernt ist.

Sonderexemplare in den AA

Eine Kooperation mit den Arbeitsagenturen in Hamburg ermöglicht die zielgenaue Ansprache von Arbeitslosen, die zurück in den ersten Arbeitsmarkt wollen.

Berichte auch über Ihr Unternehmen

Haben Sie auch eine interessante Meldung für uns? JOBS-KOMPAKT hat sich eine enge Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Region als oberstes Ziel gesetzt.

Handliches Format

JOBS-KOMPAKT ist übersichtlich und passt in jede Tasche.

Auflage:

25.000 Exemplare

Einzelverkauf:

7.500 Exemplare / Preis: 1 Euro

Zusätzliche Verteilung:

17.500 Stück in Arbeitsagenturen, Hochschulen + Sonderverteilung

Online gratis:

Jede Personalanzeige wird auch im Web veröffentlicht

Modul-Anzeigen sind günstig & effektiv

Modul 1

1/4-Seite

Breite 98mm / Höhe 140 mm / Farbe: 4c

590,- Euro

Modul 2

1/8-Seite

Breite 98mm / Höhe 68 mm / Farbe: 4c

300,- Euro

Modul 3

1/16-Seite

Breite 47mm /
Höhe 68 mm / Farbe: 4c

175,- Euro

Modul 4

Breite 47mm /
Höhe 38 mm / Farbe: 4c

100,- Euro

Anzeigen-Hotline

040 3259-5860

Angebote für gewerbliche Unternehmen - Alle Preise zzgl. 19% MwSt. - AE 15%

Anzeigenauftrag (bitte per Fax an 040 3259 5861)

Bitte beachten Sie auch unsere technischen Hinweise

Firma	Bitte senden Sie Ihre Stellenanzeige für den 24. Juni 2008 als EPS oder PDF bis zum 20. Juni 2008 / 20 Uhr per E-Mail an: Anzeigen@jobs-kompakt.de Buchungsschluss ist der 20. Juni 2008 / 18 Uhr
Strasse, Hausnummer	
Postleitzahl, Ort	
Auftraggeber/in	Ansprechpartner/in (falls abweichend)
Abteilung	Telefon
Telefon	Fax
Fax	E-Mail
E-Mail	

Gewünschte Anzeigengröße (Bitte ankreuzen)

Format	Preis ohne Rabatte	Format in mm Breite x Höhe
<input type="checkbox"/> 1/1 Seite	1.975 Euro	200 x 280 mm
<input type="checkbox"/> 1/2 Seite	1.070 Euro	98 x 280 mm
<input type="checkbox"/> 1/2 Seite	1.070 Euro	200 x 140 mm
<input type="checkbox"/> 2/3 Seite	1.450 Euro	200 x 188 mm
<input type="checkbox"/> 1/3 Seite	790 Euro	200 x 92 mm
<input type="checkbox"/> 1/4 Seite	590 Euro	200 x 70 mm
<input type="checkbox"/> 1/4 Seite	590 Euro	98 x 140 mm Modul 1
<input type="checkbox"/> 1/4 Seite	590 Euro	47 x 280 mm
<input type="checkbox"/> 1/8 Seite	300 Euro	98 x 68 mm Modul 2
<input type="checkbox"/> 1/16 Seite	175 Euro	47 x 68 mm Modul 3
<input type="checkbox"/> Mini	100 Euro	47 x 38 mm Modul 4
<input type="checkbox"/> Sondergröße _____ mm x 2,55 Euro pro Spalte		

Diese Angaben richten sich an gewerbliche Schaltkunden.
Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt.

RABATTE**Erstbucher-Rabatt**

- 3% für alle Neu-Kunden, die erstmals bei JOBS-KOMPAKT NORD buchen

Wiederholer-Rabatt

- 30% wenn Sie dasselbe Motiv in der unmittelbaren Folgeausgabe noch einmal buchen. Keine Motiv-Änderung!

Volumen-Staffel

(Gesamt-Buchungsvolumen pro Buchung)

- 15% bei Buchungsvolumen > 10.000 Euro pro Buchung
 10% bei Buchungsvolumen > 5.000 Euro pro Buchung

oder**Mal-Staffel** (Pro Buchung)

- 5% ab 3 Anzeigen pro Buchung / unabhängig der Größen
 10% ab 6 Anzeigen pro Buchung / unabhängig der Größen

TECHNISCHE DATEN / DATENUEBERTRAGUNGBitte senden Sie Ihre Stellenanzeige per EPS oder PDF per E-Mail an: Anzeigen@jobs-kompakt.de

Papierformat	225 x 305 mm (Breite x Höhe)
Satzspiegel	200 x 280 mm (Breite x Höhe)
Spaltenbreite	47mm
Spaltenabstand	4mm
Druckraster	Zeitungsraster (maximal 150 lpi)
Zeitungs-Offset	4-farbig Eurokala-Farben (CMYK)
Schiften	Alle Schriften und Bilder sind in die EPS'e und/oder PDF'e einzubetten
Farben	4c-Eurokala / Keine Bunt- oder Zusatzfarben möglich
Druckvorlagen	Digital als EPS / Post Script Level 2, 3 oder PDF

Hinweise Alle Dateien bitte im CMYK-Modus anlegen - auch, wenn es sich um eine SW-Anzeige handeln sollte. Bitte überprüfen Sie, dass schwarzer Text immer nur in 100% K angelegt ist und CMY = 0%. Bei Übersendung von EPS und/oder PDF-Dateien ist das PDF selber für die Druckerei das Soll-Proof. Eine sorgfältige Prüfung der Dateien durch den überstellenden Betrieb ist deshalb Voraussetzung. Reklamationen aufgrund fehlerhafter EPS'e oder PDF's können nicht berücksichtigt werden.

- Agentur (Stellenanzeigenvermittler):**
Wir sind eine Agentur und möchten den aktuellen Agenturrabatt (15%) erhalten.

Sonstiges:

Ort, Datum, Unterschrift/Stempel

Der Anzeigen-Auftrag ist verbindlich und richtet sich an:

JOBS-KOMPAKT NORD
Sven Wolter-Rousseaux Media
Harckesheyde 94d / 22844 Norderstedt
Tel.: 040 3259 58-60 / Fax.: 040 3259 58-61
Anzeigen@jobs-kompakt.de

Radio an!

Hauptsache
es rockt!



Bruce Springsteen · **Goldplay** · R.E.M. · **AC/DC** · Queen · **U2** · Bruce
Springsteen · **Bon Jovi** · Queen · **U2** · Bruce
· R.E.M. · **AC/DC** · Bruce Springsteen · **Goldplay**
· **Bon Jovi** · Bruce Springsteen · R.E.M. · **Green Day**
· **U2** · R.E.M. · Bruce Springsteen · **Goldplay**
Queen · Bruce Springsteen · **AC/DC** · Queen ·
ay · R.E.M. · **AC/DC** · Bruce Springsteen · **Goldplay** · R
Bruce Springsteen · Queen · Bruce Springsteen
· R.E.M. · **AC/DC** · **Goldplay** · R.E.M.
· **Goldplay** · R.E.M. · **AC/DC** www.106acht.de Bruce Springsteen
Day · Queen · Bruce Springsteen · **Goldplay** · R.E.M. · **AC/DC** ·

alster radio
106!8
rock 'n pop