

Die richtige Person an die richtige

Die Personalberatungsfirma Travel Job Market agiert als Schaltstelle über die aktuelle Personalsituation und die Leidenschaft,

Von Gregor Waser

Die Büroräumlichkeiten von Travel Job Market befinden sich am Zürcher Stadtrand in Affoltern, auf zwei Stockwerken, im hinteren Teil eines alten Wohnhauses. Christina Renevey führt die Treppe hoch in ein schönes, ruhiges Besprechungszimmer. Die frischen Blumen seien von einer Bewerberin. Und die Bilder? Seien echte Reneveys. Sie nimmt im 90-Grad-Winkel Platz. Das eigne sich besser für Beratungsgespräche, als sich frontal gegenüberzusetzen.

Rollentausch. Für einmal steht Christina Renevey Rede und Antwort. Sie, die ansonsten in ihrem Berufsalltag Jobsuchenden genau zuhört, um zu merken, für welche Stelle sie sich eignen, beginnt zu erzählen. Vom schwierigen letzten Jahr, als viele Firmen ihre Abgänge nicht mehr ersetzen und so eben auch wenige attraktive Stellen offen waren. «Im ersten Halbjahr 2004 hat sich dies nun aber wieder geändert, es wurden vermehrt wieder Stellen aufgestockt», hält sie mit Genugtuung fest.

Travel Job Market agiert als Schaltstelle zwischen Reiseunternehmen und Marketing- und Tourismusfachleuten. Täglich sichtet Christina Renevey neue Kandidaten, überprüft sie, wählt sie aus, stets mit einem Auge auf die verfügbaren Stellen. Oder sie akquiriert gleich direkt, wenn sie über Top-Leute verfügt. Dann checkt sie bei Reisebüros und Touroperators ab, ob eine entsprechende Stelle frei ist. Es kommen aber auch Firmen auf sie zu, wenn es Vakanzen zu besetzen gilt.

Valable Kandidaten

Aber wieso braucht es denn eine Personalberatungsfirma? Ob denn

Firmen und Bewerber nicht selber evaluieren könnten? «Bei einer attraktiven offenen Stelle ist es üblich, dass 150 Bewerbungen eingehen», entgegnet sie. «Ein KMU ohne Human-Resources-Abteilung ist da bald überfordert.» Oder sie komme zum Zuge, wenn es schnell gehen müsse – «wenn irgendwo ein Abgang zu verzeichnen ist, verfüge ich oft über drei, vier valable Leute». Auch bei einer verdeckten Suche, wenn eine Person ausgewechselt werden muss, werden ihre Vermittlungsdienste gesucht. Zudem schätzen wohl die Firmen ihre zweifellos grosse Fachkompetenz.

Man merkt aber schnell: Personalvermittlung ist für Christina Renevey keine trockene Angelegenheit, sondern eine sehr persönliche, die mit viel Leidenschaft verbunden ist. Die richtige Person an die richtige Stelle zu vermitteln, liegt ihr am Herzen. Offensichtlich hat sie hierfür auch den richtigen Blick und das Gespür: Die Erfolgsquote betrage 97 Prozent, hält sie fest.

portrait-serie «hot shots»

Ein bemerkenswerter Karrieresprung? Eine mutige Positionierung? In der regelmässigen Portrait-Serie stellt **travel manager** Menschen vor, die in der Branche zu reden geben. Der «Hot Shot» dieser Ausgabe: Christina Renevey, Inhaberin Travel Job Market.

Nur in drei Prozent der Vermittlungen werde das Arbeitsverhältnis in den ersten drei Monaten wieder aufgelöst. Und in solchen Fällen wird auch die Vermittlungsgebühr, die etwa in der Höhe eines Monatslohns liegt, prozentual rückerstattet.

Nachdem sie Ende Februar ihren vierzigsten Geburtstag gefeiert hat – «mit den besten Freunden, eingeschneit in einer Alphütte, es



war der schönste Tag im Jahr» –, kann sie im Mai 2005 den nächsten runden Geburtstag angehen. Denn vor zehn Jahren übernahm sie die von Doris Blum gegründete Firma Travel Job Market. Noch heute hat sie mit Doris und Urs Blum (ehemals Travac), die damals nach Neuseeland ausgewandert sind, regen Kontakt.

Bevor sie 1995 in die Personalberatung einstieg, arbeitete Christi-

Stelle vermitteln

zwischen Jobsuchenden und Reiseunternehmen. Christina Renevey jemandem eine passende Stelle zu vermitteln.



Stärken und Schwächen

Den beschriebenen Sales-Drive und die nötige Hartnäckigkeit verfügt auch Christina Renevey selber. Wenn sie überzeugt sei von einer Person, dass diese genau auf die ausgeschriebene Stelle passt, könne sie wohl schon ziemlich hartnäckig sein. Doch der Erfolg, viele Leute langfristig vermittelt zu haben, gebe ihr Recht. Das sei etwas vom Schönsten an ihrem Beruf, noch Jahre später zu sehen, dass Leute in ihrem Job glücklich sind. Als langfristiges Erfolgsrezept bei der Personalvermittlung nennt sie die Transparenz und die Offenheit, Stärken und Schwächen eines Kandidaten mitzuteilen. Und was denn ihre Stärke sei im Beratungsbusiness? Sie schaut einem eindringlich an und sagt: «Wohl meine Menschenkenntnis, mein Einfühlungsvermögen.»

Nicht nur privat, sondern auch beruflich steht Gatte Bruno Renevey ihr zur Seite. Ursprünglich aus dem Filmgeschäft, heute als Kul-

turmanager tätig, supportet er sie buchhalterisch und vermittelt auch Jobs, solche aus dem MICE-Bereich. Zusammen haben sie zwei Töchter, zehn und fünf Jahre alt – wohnhaft sind die Reneveys in Hüttikon im Furtal. Am Mittwoch nimmt sich Christina Renevey jeweils einen freien Tag, widmet sich den Töchtern und ihren Hobbys. Joggen sei ihr sehr wichtig. Sie zeigt auf die Bilder, die an der Wand hängen – «und Malen, wenn ich Zeit habe». Und vor allem: Reisen. Mitte 20, als sie noch im Reisebüro arbeitete, bereiste sie Mittel- und Südamerika und Asien. Und 2001 gönnte sie sich mit der ganzen Familie eine Auszeit und bereiste während dreier Monate Australien und Neuseeland.

Im Oktober hat sie die Ausbildung zum Dipl. Coach erfolgreich abgeschlossen. Entsprechend sind es derzeit Sachbücher in den Bereichen Psychologie, die sie liest. Und nach einem Lebensmotto gefragt, überlegt sie kurz und sagt dann: «Der Weg ist das Ziel.» ■

na Renevey selber zehn Jahre lang in der Reisebranche an den verschiedensten Positionen, zunächst bei Kuoni, dann bei Fritsche Reisen, dann wieder bei Kuoni – erst in der Reservation, dann am Schalter, als Filialeiterin, im Marketing und zuletzt in der Agentenbetreuung. So verfügt sie auch über die wichtigen Kenntnisse, welche Anforderungen die einzelnen Jobs in der Praxis mit sich bringen.

Sales-Fähigkeiten und Erfahrung seien derzeit am meisten gefragt. Reisebüros suchen Leute mit der Fähigkeit, aktiv auf Kunden zuzugehen. Vor allem die guten Schalterleute seien sehr gesucht.

Kaum generelle Lohnerhöhungen

Langfristigkeit und Offenheit seien die wichtigsten Grundsätze bei Travel Job Market GmbH, sagt Christina Renevey. Nach zehn Jahren Personalvermittlung weiss sie über die Wichtigkeit nachhaltiger, erfolgreicher Abschlüsse. So finden auch Leute, die sie schon einmal vermittelt hat, zu ihr zurück und insbesondere auch die Reiseunternehmen und Reisebüros, die mit den von Travel Job Market vermittelten Leuten gute Erfahrungen gemacht haben.

Auf das zu erwartende Lohnniveau im kommenden Jahr angesprochen, sagt Christina Renevey, dass sie davon ausgehe, dass im

dritten Jahr in Folge keine generellen Erhöhungen ausgesprochen werden: «Vermehrt belohnen Firmen ihre Mitarbeitenden mit punktuellen, leistungsbezogenen Lohnerhöhungen.»

Mit einiger Skepsis verfolgt die Personalvermittlerin die Arbeitslosigkeit innerhalb der Reisebranche. Sie geht davon aus, dass sich diese auf dem Niveau anderer Branchen befindet. «Eigentlich bin ich davon ausgegangen, dass sich die Situation mit den geburten-schwachen Jahrgängen wieder entschärfte», hält sie fest. «Vermehrt werden nun aber Leute aus dem angrenzenden Ausland angestellt.»