

Pressemappe des  
**Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader**



# Pressemappe

## Inhaltsverzeichnis

1. Letzte Pressemitteilung
2. Fact-Sheet
3. Unternehmensportrait
4. Geschäftsfelder
5. Zur Person Jürgen Hesse
6. Fotoübersicht: Portraits, Geschäftsräume
7. Interviews

## Pressemitteilung

### **Weihnachtsgeschenke für den Chef Bestechungsversuch oder Karrierebeschleuniger?**

(Berlin, 15.11.2010) Geschenke sind besondere Gesten. Sollte auch der Chef zu Weihnachten von seinen Mitarbeitern beschenkt werden? Laut einer Umfrage des Büros für Berufsstrategie gaben 38% der Angestellten und Mitarbeiter an, dass sie niemals auf die Idee kommen würden, ihren Chef zum Frohen Fest zu beschenken. Allerdings dachten genauso viele, dass sich ihr Vorgesetzter über ein Geschenk freuen würde. 46% der Befragten mutmaßten, vor ihren Kollegen als „Schleimer“ dazustehen, würden sie ihm etwas überreichen. Was also tun? Ist es angemessen oder kann es sich beruflich sogar lohnen, dem Vorgesetzten etwas zu schenken?

Der Karriere-Experte Jürgen Hesse sieht das Schenken von unten nach oben mit Skepsis – vor allem als Einzelner. „Weihnachten ist ein weitgehend familiäres Fest, an dem es gebräuchlich ist, sich wechselseitig zu beschenken. Im Unternehmen ist es dagegen unüblich. Möglicherweise beschämt man den Chef eher damit als ihm eine Freude zu bereiten. Gerade dann, wenn er selbst nichts zurückgibt.“ Außerdem riecht das natürlich nach Bestechung und kann der Karriere daher sogar eher ab- als zuträglich sein. Anders sieht es aus, wenn die Mitarbeiter ebenfalls Geschenke erhalten – dann sollten allerdings alle zusammenlegen und niemand den Alleingang wagen. „Wer sich dennoch individuell erkenntlich zeigen möchte, weil ihm im vergangenen Jahr beispielsweise ein „Sabbatical“, ein Firmenhandy oder iPad gewährt wurde oder weil er seinen Chef persönlich sehr schätzt, sollte das Geschenk niemals vor den Augen anderer überreichen, damit es von den Kollegen nicht falsch gedeutet wird.“

Zu anderen Anlässen – dem Abschied, Geburtstag oder der Beförderung des Chefs – ist das Schenken weit weniger problematisch. Aber auch hier gilt, dass alle Kollegen zusammenlegen sollten. „Mit so etwas wie einem Ratgeber zur besseren Mitarbeiterführung, lässt sich auch Kritik am Vorgesetzten äußern. Doch Vorsicht: Nur wenige Chefs werden diesen „Wink mit dem Zaunpfahl“ mit Humor nehmen“, so Hesse.

Büro für Berufsstrategie GmbH  
Oranienburger Straße 4-5  
10178 Berlin

**Büro für Berufsstrategie**  
 **Hesse/Schrader**  
Die Karrieremacher.

### **Das Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader**

Das 1992 gegründete Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader zählt zu den bekanntesten Karriereberatungsunternehmen Deutschlands und hat sich aus den erfolgreichen Ratgebern der Autoren Jürgen Hesse und Hans-Christian Schrader zu Beruf und Karriere entwickelt.

Als bundesweiter Seminaranbieter berät und schult das Büro für Berufsstrategie jährlich über 12000 Kunden in mehr als 800 Seminaren zu allen Themen rund um Beruf und Karriere mit den Schwerpunkten Kommunikation, Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung und Bewerbung. Die langjährige Beratungspraxis an unseren Standorten Berlin, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und Köln, mehrere tausend zufriedene Seminarkunden sowie über 6 Millionen verkaufte Bücher sprechen für unsere Kompetenz.

### **Ansprechpartner:**

#### **Presse**

Patrick Steidle  
Oranienburger Straße 4-5  
10178 Berlin  
Telefon: 030/28 88 57-66  
[patrick.steidle@berufsstrategie.de](mailto:patrick.steidle@berufsstrategie.de)

## Zahlen und Fakten

### Das Büro Für Berufsstrategie Hesse/Schrader

<b>Erstes Buch:</b>	„Testtraining für Ausbildungsplatzsuchende“ (1985) wurde auf Anhieb ein Bestseller.
<b>Geschäftsgründung:</b>	1992 in Berlin von Jürgen Hesse.
<b>Inhaber</b>	Jürgen Hesse
<b>Geschäftsführer</b>	Thomas Rübel
<b>Firmensitz</b>	Berlin
<b>Beratungsstandorte:</b>	Berlin, Hamburg, Köln, Frankfurt, München, Stuttgart, Leipzig, Wiesbaden
<b>Dienstleistungen und Produkte</b>	
– <b>Bücher</b>	Über 150 Buchtitel zum Thema Bewerbung, Softskills, Gehalt und vielen anderen Schwerpunkten.
– <b>Seminare</b>	Bundesweite Seminar zu Bewerbung, Kommunikation, Führung und Softskills.
– <b>Beratungen &amp; Coaching</b>	Unterstützung bei der Berufs- und Karriereplanung, Potentialanalyse und Profilbestimmung sowie Trainings zu Assessment Center, Vorstellungsgespräch und Gehaltsverhandlung.
– <b>Outplacement</b>	Gezielte Strategieentwicklung für ausscheidende Mitarbeiter
– <b>Gutachten &amp; Analysen</b>	Prüfung, Optimierung und Erstellung von Arbeitszeugnissen, Bewerbungsunterlagen, Anschreiben und Lebensläufen
<b>Anzahl Bücher:</b>	Über 150 Exemplare
<b>Verkaufte Bücher:</b>	Über 6 Millionen
<b>Anzahl Seminare (2009):</b>	Mehr als 800
<b>Seminar-Kunden (2009):</b>	Über 12 000

## Unternehmensportrait

Das 1992 von Jürgen Hesse gegründete Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader ist eine der bekanntesten Karriereberatungen Deutschlands mit Sitz in Berlin und Büros in Frankfurt, Köln, Hamburg, München, Stuttgart sowie Leipzig und Wiesbaden. Hervorgegangen aus der erfolgreichen Ratgeberreihe von Jürgen Hesse und Hans Christian Schrader bietet das Büro für Berufsstrategie professionelle Beratung zu allen Fragen rund um Beruf und Karriere an.

Jürgen Hesse und sein Beraterteam unterstützen Mitarbeiter und Führungskräfte sowie Berufseinsteiger und Jobsuchende bei der Umsetzung ihrer beruflichen Wünsche und Ziele. Als bundesweiter Seminaranbieter berät und schult das Büro für Berufsstrategie jährlich über 12.000 Kunden in mehr als 800 Seminaren zu allen Themen rund um Beruf und Karriere mit den Schwerpunkten Kommunikation, Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung und Bewerbung.



## Unsere Geschäftsfelder

### Seminare

- Bewerbungsunterlagen
- Vorstellungsgespräch
- Assessment Center
- Online-Bewerbung
- Bewerben mit 48plus
- Assessment Center
- Gekonnt kontern
- Vertrieb & Verkauf
- Personalmanagement
- Kommunikation
- Selbstpräsentation
- Ergebnisorientierte Führung
- Verhandlungsführung
- Präsentieren & Telefonieren

- Jährlich über **800 Seminare und Vorträge** mit rund **8000 Teilnehmern**.

### Individuelle Beratung

- Orientierung & Berufsfindung
- Karriereberatung
- Bewerbungsstrategie
- Vorstellungsgespräch- & Assessment Center-Training
- Potentialanalyse
- Coaching

### Outplacement

- Beratung bei Veränderung oder Kündigung
- Einzel- und Gruppenoutplacements

- Jährlich über **2500 Klienten**

### Ratgeber

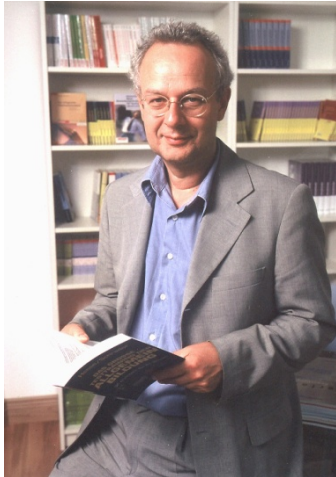
- Ca. 150 Buchtitel
- über 6 Millionen verkaufte Exemplare
- bekannt bei 20 Millionen Lesern

### Schriftliche Gutachten & Analysen

- Arbeitszeugnis
- Bewerbungsunterlagen
- Anschreiben
- Lebenslauf

- **Marktführer** im Bereich Bewerbung und Karriere

## Zur Person Jürgen Hesse



**Jürgen Hesse** wurde am 31.08.1951 in Berlin geboren. Er studierte von 1973 – 1981 Psychologie an der Freien Universität Berlin und lernt während seines Studiums Hans Christian Schrader kennen. Die beiden verbindet nicht nur die Autorenpartnerschaft, sondern eine 30-jährige Freundschaft, die im ersten Semester Psychologie begann und durch die gemeinsame Diplomarbeit in die entscheidende Richtung gelenkt wurde.

Mit dem ersten Buch *Testtraining für Ausbildungsplatzsuchende* begann die Erfolgsgeschichte des Autorenduos Jürgen Hesse und Hans Christian Schrader. Es wurde im Jahr 1985 auf Anhieb ein Bestseller. Seit fünfundzwanzig Jahren prägen Hesse/Schrader maßgeblich die Bewerbungskultur in Deutschland. Inzwischen sind über 150 Ratgeber zu den wichtigsten Themen im Bereich Beruf, Bewerbung und Karriere veröffentlicht. Bisher wurden insgesamt über 6 Millionen Buchexemplare verkauft.

Für die FAZ sind sie „die führenden Experten auf dem Gebiet der Bewerberberatung“ und auch Stiftung Warentest hat das „Große Hesse/Schrader-Bewerbungshandbuch“ als Testsieger prämiert und empfiehlt viele weitere Bücher und Seminare.

Seit 1992 werden nicht nur Hesse/Schrader Ratgeber geschrieben, sondern Jürgen Hesse berät individuell seine Klienten in dem von ihm gegründeten Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader in Berlin. Zudem war er über 20 Jahre lang Geschäftsführer der Telefonseelsorge Berlin.



## Fotogalerie

Gerne lassen wir Ihnen Fotos zukommen. Alle Bilder und Grafiken sind Eigentum des Büros für Berufsstrategie Hesse/Schrader und nur für redaktionelle Zwecke und unter Angabe der Quelle verwendet werden dürfen. Die Urheberrechte liegen zu jeder Zeit beim Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader.



**Jürgen Hesse und  
Hans Christian  
Schrader**



**Jürgen Hesse und  
Hans Christian  
Schrader**



**Jürgen Hesse  
(Autor, Gründer und  
Inhaber)**



**Jürgen Hesse  
(Autor, Gründer und  
Inhaber)**



**Jürgen Hesse  
(Autor, Gründer und  
Inhaber)**



**Thomas Rübel  
(Geschäftsführer)**



**Hans Christian  
Schrader  
(Buchautor)**



**Standort**

## Interviewauszüge

### *Jürgen Hesse und Hans Christian Schrader zum Beginn ihrer Autorentätigkeit:*

*„Wie lang ist ein 10-Mark-Schein?“ „Wie groß ist im Schnitt ein zehnjähriges Kind?“*

Mit solchen und ähnlich dubiosen Fragen muss man rechnen, wenn man zu einem Einstellungstest von einem Unternehmen eingeladen wird. „Als wir zum ersten Mal davon hörten, welche merkwürdigen Fragen in so genannten Intelligenztests vorkommen können, waren wir sehr überrascht“, erinnern sich die Diplompsychologen Jürgen Hesse und Hans Christian Schrader. Sie begannen zu recherchieren, um mehr darüber in Erfahrung zu bringen, wie Auswahlverfahren ablaufen – und waren baff: „Zu unserem Entsetzen mussten wir feststellen, dass nahezu alle Ausbildungsplatzanbieter solche oder ähnliche fragwürdige Testverfahren einsetzen – egal ob in Handel, Handwerk, Industrie, bei Banken und Versicherungen oder im öffentlichen Dienst.“ Nachdem Hesse/Schrader mit vielen Ausbildungsplatzsuchern gesprochen und deren Schwierigkeiten im Umgang mit solchen Tests gehört hatten, entstand ihre Idee: „Wir wollten jungen Menschen in ihrer schwierigen Übergangssituation von der Schule ins Berufsleben eine konkrete Hilfestellung und Vorbereitungsmöglichkeit in Form eines realitätsgerechten Testknackers anbieten.“ Heute fragt man immer noch, nur mit der neuen Währung „Wie lang ist ein 10-Euro-Schein?“ (Anmerkung: 12,7 cm lang!)

Ihr Selbstverständnis haben die Autoren seit ihrem ersten Buch deutlich zum Ausdruck gebracht: „Wir haben uns stets auf Seiten des Arbeitnehmers gesehen. Vor diesem Hintergrund sind all unsere Bücher zu verstehen“, unterstreicht Jürgen Hesse. „Unser Ansatz ist, dass wir den Leuten zum passenden Job verhelfen möchten, und nicht den Unternehmen den passenden Bewerber zur Verfügung stellen.“ Und diese Idee überzeugt. Mittlerweile hat das Erfolgsduo Hesse/Schrader über 6 Millionen Bücher zu den entscheidenden Aspekten von Bewerbung und Karriere verkauft.

### ***1. Wie fing alles an?***

...Im Jahr 1985 erschien mit Hans Christian Schrader das erste Buch mit dem Titel „Testtraining für Ausbildungsplatzsuchende“. Der Fischer Taschenbuch Verlag veröffentlichte das Werk und es wurde auf Anhieb ein Erfolg. 1987 erfolgte der Wechsel zum Eichborn Verlag, bei dem bis heute mehr als 150 Hesse/Schrader-Ratgeber mit einer Gesamtauflage von über 6 Millionen Exemplaren erschienen sind.

Vito von Eichborn bot sich als neuer Verleger an. Ein neuer Titel zum Thema Einstellungstests erschien, dann, rechtzeitig zur Wende, der Bestseller „Richtig bewerben, in Ost und West“. Inzwischen gibt es kaum eine Zielgruppe, die nicht vom Spezialwissen von den beiden Autoren profitieren könnte. „Natürlich ziehen wir Experten hinzu, denn ich bin weder ein Meister im E-Mailen noch eine Frau“, erläutert Jürgen Hesse die konzeptionelle Arbeit.

### ***Woher kannten sich die beiden?***

...Die beiden verbindet nicht nur die Autorenpartnerschaft, sondern eine 30-jährige Freundschaft, die im ersten Semester Psychologie begann und durch die gemeinsame Diplomarbeit in die entscheidende Richtung gelenkt wurde. Diese Diplomarbeit umfasst bis zu 700 Seiten und dauerte ganze drei Jahre. „Das war so traumatisch, dass wir nicht anders konnten als weiterschreiben“, lautet der Kommentar von Jürgen Hesse.

### ***Warum gründete Jürgen Hesse das Büro für Berufsstrategie?***

Nach dem Abschluss des Psychologiestudium war Jürgen Hesse selbst ein dreiviertel Jahr lang arbeitslos und hat in dieser Zeit selbst erfahren, „wie schwer es ist, sich zu bewerben“. Durch zahlreiche Jobs in der Musikindustrie hat Jürgen Hesse sein Studium finanziert und hatte deshalb „keine Berührungsängste mit Zahlen gehabt“. Er wurde Geschäftsführer der Berliner Telefonseelsorge und arbeitet dort heute noch immer gerne. Zuvor hatte er fünf Jahre ehrenamtlich bei der Telefonseelsorge gearbeitet. Er sieht es als soziale Verpflichtung an, der er gerne nachkommt – auch heute noch sitzt er „für eine Schicht an einem Weihnachtsfeiertag“ am Telefon. Die Idee zur Gründung des Büros bekam er durch den Erfolg und die Nachfrage der Hesse/Schrader-Bücher. Die positiven Rückmeldungen und Anfragen nach individueller Beratung waren im Jahr 1992 die Auslöser zur ersten Eröffnung des Büros für Berufsstrategie in Berlin. Mittlerweile ist das Büro mit seinen Filialen bundesweit vertreten.

Ein Marketing in eigener Sache ist für sehr viele Menschen schwierig. Wir unterstützen unsere Klienten zu mehr Selbstbewusstsein.“ Der Bedarf an Berufsberatung, da ist sich Jürgen Hesse sicher, wird in den nächsten Jahren weiter steigen

### ***Warum hat Hesse/Schrader so einen großen Erfolg?***

...„Wir führen unsere Klienten und Leser in das System der Arbeitswelt, indem wir Geheimwissen zugänglich machen, den Bewerber dazu befähigen, das Spiel zu spielen, ohne sich ihm zu unterwerfen. Außerdem sind wir Psychologen, keine Betriebswirtschaftler und betrachten den Arbeitsmarkt anders.“, begründet er den Erfolg des Duos Hesse/Schrader.

Psychologisches Know-how ist auch gefragt, wenn Jürgen Hesse seinen Klienten im Büro für Berufsstrategie zum Traumjob verhelfen soll. „Man lernt die Menschen von einer ganz bestimmten Seite kennen und muss ein gewisses Gefühl für sie haben. Die Menschen müssen sich aufgehoben und sicher fühlen. Wir wollen Ihnen helfen herauszufinden, was wirklich in ihnen steckt und ermutigen jeden, durch Steigerung des Selbstwertgefühls, den individuellen Weg zu gehen.

### ***Für wen ist die Beratung?***

Für alle, die sich weiterentwickeln wollen. Menschen, die neue Wege suchen.

Das *Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader* steht mit seinem Serviceangebot grundsätzlich auf Seiten der Arbeitnehmer. Die Experten kennen die neuesten Tricks und Testmethoden der Arbeitgeber. Die Berater wissen, worauf es bei Bewerbungen und im Vorstellungsgespräch ankommt. Sie bieten:

- **Orientierung**, um sich über die eigenen Stärken und Ziele klar zu werden
- **Unterstützung** bei der Entwicklung einer erfolgreichen individuellen Bewerbungsstrategie
- Job Coaching über einen längeren Zeitraum zur Umsetzung des beruflichen Ziels (z. B. Jobwechsel)
- Vorbereitung auf Vorstellungsgespräche und Einstellungstests
- Coaching bei Konflikten am Arbeitsplatz sowie Mobbing-Beratung
- Check der Arbeitszeugnisse und der Bewerbungsunterlagen

- Bewusstseinsveränderung durch gemeinsames Erkennen der eigenen individuellen Stärken: Ein Kontakt zu sich selbst findet statt: „Werde der, der du bist!“...

### ***Was macht das Büro für Berufsstrategie noch?***

...“Das *Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader* ist ein bundesweit agierender Seminaranbieter. Wir veranstalten Trainings, Workshops und Inhouse-Seminare für verschiedene Zielgruppen, angefangen von Auszubildenden bis hin zu Führungskräften.

In den Seminaren vermitteln wir innovative Bewerbungsstrategien und Tipps für die erfolgreiche Selbstpräsentation. Darüber hinaus trainieren und entwickeln wir soziale Kompetenzen, helfen wertvolle Schlüsselqualifikationen wie Präsentieren, Verhandeln und Zeitmanagement professionell anzuwenden und zeigen, wie Kommunikationsprozesse effektiv und konfliktfrei ablaufen. Seminare machen fit für den Job!“, meint Jürgen Hesse.

Das *Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader* bietet regelmäßig in den eigenen Filialen bundesweit, aber auch in Kooperation mit anderen Institutionen Seminare und Trainings zu verschiedenen Themenkomplexen an. Unsere Schwerpunkte liegen in der Persönlichkeitsentwicklung, Verbesserung der Kommunikationsfähigkeit und der sozialen Kompetenz.

### ***Was macht den Unterschied zu Konkurrenz aus?***

...„Alle Trainer und Referenten des *Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader* verfügen über langjährige Trainingspraxis, haben ein einschlägiges Studium der Psychologie, Pädagogik oder Geisteswissenschaften absolviert und besitzen umfassende praktische Erfahrungen und Kenntnisse aus Unternehmen und Wirtschaft. Unser Trainernetz um unsere fünf Standorte Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, Stuttgart und München gewährleistet in unseren Filialen die bundesweite Durchführung der Seminare.“, erläutert Jürgen Hesse.

Die in der Bundesrepublik führenden Fachautoren Hesse/Schrader im Bereich der Bewerbungsliteratur wurden erst kürzlich mit ihrem Bewerbungshandbuch Testsieger bei der Stiftung Warentest.

### ***Welche Vision steckt dahinter?***

...„Unsere Philosophie ist, dass jeder Mensch in seinem Beruf erfolgreich und zufrieden sein kann, wenn er den zu ihm passenden Arbeitsplatz findet. Je nach Zielgruppe – Berufseinsteiger, Jobwechsler oder Fach- und Führungskräfte – kann der Nutzer einen auf ihn zugeschnittenen Weg durch unsere Angebote gehen.“ Erklärt Jürgen Hesse. Speziell Fach- und Führungskräfte profitieren vom Leistungskatalog des *Büro für Berufsstrategie*, indem sie gemeinsam mit den Beratern eine individuelle Strategie für die erfolgreiche Berufskarriere erarbeiten.

### ***Was motiviert Sie weiterzumachen***

...„Ich kriege immer wieder sehr ermutigenden Rückmeldungen von Menschen, die ihren Weg gegangen sind. *Für mich persönlich, ist mein Weg sehr sinnvoll und befriedigend. Menschen zu beraten, ist meine Stärke.*“, sagt Jürgen Hesse.