

Der Handel - de		Print	
Medientyp:	Fachpresse	Gedr. Auflage:	95000
Erscheinungsdatum:	01.05.2009	Verk. Auflage:	70701
Seite:	76-77	Verbr. Auflage:	94474
		Reichweite:	383373

BUSINESSNETZWERKE

Vom Nutzen der Netze

Social Communitys und Businessnetzwerke im Internet erfreuen sich regen Zulaufs. Doch was bringt das virtuelle Networking für die eigene Karriere?

Gabi Obi, Ajuluchukwu Obi, Chris Obi, Oliver Obi, Ingo Obi – wenn man den Namen einer bekannten deutschen Baumarktkette beim Businessnetzwerk Xing eingibt, wundert man sich zunächst einmal, wie viele Menschen tatsächlich so heißen. Und kann sich dann durch ein paar hundert leitende Obi-Mitarbeiter klicken, die ihre Profile meist recht ausführlich ins Netz gestellt haben.

Keine Frage: Xing, das nach eigenen Angaben etwa drei Millionen deutsche Mitglieder hat, ist auch im Handel angekommen. Auf Nachfrage von **Der Handel** verweist Pressesprecherin Angela Rittig gern darauf, dass „mehr als 1.600 Mitglieder in der Gruppe Zukunft Einzelhandel die Interessen der Branche in Deutschland diskutieren“. Beim Thema Franchise tummeln sich sogar 9.000 Mitglieder in der gleichnamigen Gruppe. Tendenz bei allen Zahlen: steigend.

Das verwundert wenig, denn Businessnetzwerke wie Xing, das kürzlich auch in Deutschland gestartete LinkedIn, BusinessLive oder auch kleinere Plattformen wie Manager Lounge oder Experteer liegen schwer im Trend und gelten zunehmend als unverzichtbar, um im Berufsleben voranzukommen. Darauf

hoffen sicher viele der gelisteten Obi-Mitarbeiter und Millionen andere, deren Lebensläufe, Interessen und Spezialgebiete bei Xing & Co. zu finden sind.

Doch wozu taugen die Netzwerke eigentlich – und wie sehr werden sie von großen Unternehmen etwa bei der Suche nach geeignetem Personal bereits genutzt? Die Meinungen gehen auseinander.

Beate Mini, Managerin für „Succession & Recruitment“ bei Ikea, ist skeptisch. „Uns ist die Persönlichkeit der Bewerber wichtiger“, sagt sie im Gespräch mit **Der Handel**: „Natürlich interessieren uns ihre Erfahrungen, aber besonders, wie sie diese Erfahrungen in einem Bewerbungsgespräch plausibel erklären und beschreiben können.“ Dennoch ist Mini selbst Mitglied bei Xing und berichtet, „dass sich dort manchmal Menschen bei mir für Ikea bewerben. Da kann es schon mal sein, dass ab und zu ganz interessante Kontakte zustande kommen“.

Konkrete Anfragen

Wobei gilt: je konkreter die Anfrage, desto besser die Erfolgsaussichten. „Es gibt Praktikanten, die sich für das Thema Employer Branding interessieren und sich bei mir bewerben, weil sie wissen, dass das zu meinen Spezialgebieten gehört“, sagt Mini.

Mitunter schaltet Ikea sogar Stellenausschreibungen bei Xing, „doch“, so betont die Personalexpertin, „das ist die Ausnahme“. Aktiv nach neuen Mitarbeitern gesucht werde auf der Plattform ohnehin nicht.

Beim Versandhändler Otto wollte man sich trotz mehrfacher Anfrage von **Der Handel** nicht zur Thematik äußern. Doch vor wenigen Wochen erklärte Personaldirektor Michael A. Picard im „Hamburger Abendblatt“: „Xing ist eine gute Möglichkeit, um aktiv auf Bewerber zuzugehen und einen Pool an zukünftig interessanten Kandidaten aufzubauen.“ Picard sieht vor allem im Netzwerkcharakter einen Vorteil gegenüber den klassischen On- und Offline-Jobbörsen: „Job Community Sites wie Xing.com und LinkedIn.com werden im modernen Recruitment eine immer wichtigere Rolle spielen.“

Ein Pool von Talenten

Beate Mini von Ikea ist vom Netzwerk-Prinzip noch nicht so überzeugt: „Was kann man in solchen Businessnetzwerken erfahren? Wo die Leute früher gearbeitet haben, mit wem sie verlinkt sind, was ihre Interessen sind. Das ist als Hintergrundinformation sicher interessant, aber das meiste erfahren wir ja auch aus der Bewerbung.“

Tatsächlich liegt die Stärke der Businessnetzwerke weniger darin, dass dort unmittelbar Personal rekrutiert wird, meint Professor Christoph Beck, Experte für Human Resources an der Universität Koblenz. „Für den Bereich Talent Relation-

ship Management sind solche Plattformen dagegen bestens geeignet“, sagt Beck im Gespräch mit **Der Handel**. Wer also über einen Pool von vielversprechenden Kandidaten und Talenten mit Blick auf die mittel- und langfristige Personalplanung verfügen will, sollte sich laut Beck ein entsprechendes Netzwerk über Xing oder LinkedIn aufbauen: „Es lohnt sich zum Beispiel, so Kontakt zu guten Mitarbeitern zu halten, die das Unternehmen verlassen haben – mit dem Hintergedanken, dass sie in einer späteren Karrierephase wieder im eigenen Hause arbeiten können.“ Ähnliches gelte für vielversprechende Praktikanten, die nicht unmittelbar auf einem Posten untergebracht werden können.

Schädliche Einträge

Der Unternehmensberater Dieter Perk sieht mögliche Kandidaten für interessante Jobs mit ihren Netzwerk-Profilen ebenfalls unter steter Beobachtung – was allerdings auch zum Nachteil geraten kann: „Etwa die Hälfte der Unternehmen, mit denen ich zusammenarbeite, sieht nach, was online über Bewerber zu finden ist.“ Mit Blick auf Businessnetzwerke gilt demnach das Motto: „Sage mir, mit wem Du Dich umgibst, und ich sage Dir, wer Du bist. Es geht um die Wertigkeit der Kontakte. Xing ist ein bisschen im Verfall, weil es vielen nur noch darum geht, möglichst viele elektronische Visitenkarten zu sammeln. Da wird drauf geachtet: Wen kennt der Bewerber, sind das wirklich interessante Leute?“

Verheerend können sich bei solchen Onlineüberprüfungen auch zweifelhafte Einträge in anderen Netzwerken wie StudiVZ oder Face-

book auswirken. Auf der anderen Seite nützt ein interessantes Profil durchaus, sagt Perk: „Es könnte bei zwei, drei gleichwertigen Bewerbern ein entscheidendes Kriterium sein, wen man zum Gespräch einlädt.“

Ab einer gewissen Ebene allerdings, so Perk, wird nicht mehr auf Businessnetzwerke geachtet: „Führungskräfte haben keine Zeit für solche Spielereien. Auf dieser Ebene geht es ganz stark um Augenkontakt und Vertrauen. Da ist ein Anruf zwischen durch oder ein Abendessen wichtiger als online überall verlinkt zu sein.“

Jörg Schallenberg



„Als Hintergrundinformation sicher interessant.“

Beate Mini
Succession & Recruitment
Manager, Ikea

DerHandel.de

Weitere Infos zu Netzwerken:
www.derhandel.de/netzwerke

ÜBERBLICK

Fünf wichtige Businessnetzwerke

Xing (www.xing.de)

– Das größte deutsche Netzwerk mit drei Millionen Mitgliedern hierzulande aus allen Branchen wird sehr viel von Selbstständigen genutzt.

LinkedIn (www.linkedin.com)

– Das größte Businessnetzwerk weltweit mit etwa 25 Millionen registrierten Mitgliedern, der Großteil aus den USA. Seit Anfang 2009 auch in Deutschland, bislang nach eigenen Angaben mit 500.000 Mitgliedern.

BusinessLive (www.businesslive.de)

– Portal des Holtzbrinck-Verlags, das sich als aktiver Karriereplaner und als Recruitinghilfe versteht.

Experteer (www.experteer.de)

– Karriereportal für Führungskräfte und Spezialisten. Schon auf der Homepage wird nach Gehaltsgrößen sortiert.

Business Network International

(www.bni-europe.com/deutschland/)

– Dieses Unternehmernetzwerk ist in regionalen „Chaptern“ organisiert, deren Mitglieder durch gegenseitige Unterstützung neue Kunden gewinnen wollen.

