



Vitamin B

im

Internet

Das Karrierenetzwerk openBC im Internet boomt. Headhunter suchen darin nach geeigneten Kandidaten, Geschäfte werden rasch und unkompliziert angebahnt, immer mehr Österreicher suchen ihr „Vitamin B“ im Web.

VON STEFANIE CERHA UND ERICH BRENNER

▶ **N**etworking – das ist leichter gesagt als getan. Es nimmt halt sehr viel Zeit in Anspruch, ein persönliches Netzwerk zu pflegen. So manche Leber, so der alte Scherz, ist dabei schon draufgegangen. Zudem hört und spricht man zwar immer wieder von den altherwürdigen Netzwerken wie den Freimaurern oder den Rotariern, aber

nur die wenigsten werden in diese Kreise auch aufgenommen. Und ist man einmal drin, dann herrscht Gruppenzwang. Das beginnt bei einer Anzahl an Pflichtabenden und -veranstaltungen, bei denen man anwesend sein muss, bis hin zu einer strengen geschlechtlichen Trennung nach dem Motto „Geben Sie die Dame/den Herrn an der Garderobe ab“.

Illustration: Erik Bauer



► Karrierenetzwerke im Internet

So viel zur realen Welt. In der virtuellen Welt lässt man die meisten dieser Zwänge weit hinter sich. Der Eintritt in die Welt des „Networking à la PC“ ist nur einen Mausklick entfernt. In den letzten Jahren haben sich „soziale Netzwerke“ auch im Internet gegründet. Das sind Web-basierte Plattformen, in der reale Personen ihre privaten und/oder geschäftlichen Kontakte zu anderen Personen verwalten können. Also von Mitglied zu Mitglied. Typische Beispiele sind www.ryze.com aus Amerika oder www.linkedin.com.

Das in unseren mitteleuropäischen Breiten am stärksten wachsende soziale Netzwerk ist openBC. Auch wenn der Name sofort vermuten lässt, dass es sich um ein englisches/amerikanisches Netzwerk handelt, kommt es trotzdem aus der Hansestadt Hamburg, wurde 2003 gegründet und zählt bereits mehr als 1,5 Millionen Benutzer/Mitglieder aus über 200 Ländern.

Foto: www.schrittweise.at



Clara Prutscher (schrittweise.at): „Ich habe über openBC schon sehr viele verlässliche Geschäftspartner gefunden.“

Nur zur Abgrenzung: Die bekanntesten „Social Networks“ sind derzeit www.youtube.com und www.myspace.com. Auch sie gehören zur Kategorie „Web 2.0“, allerdings geht es bei openBC, linkedin etc. nur um pures Business, während es bei den beiden anderen generell um alle sozialen Lebensbereiche geht.

Ständig mehr als 10.000 Mitglieder gleichzeitig online

Wer bei openBC Mitglied werden möchte, kann sich zum einen empfehlen lassen, oder man meldet sich einfach selbst an. Die Grundstufe der Teilnahme ist kostenlos, wer sie beruflich nutzen möchte, sollte lieber bereit sein, die monatlichen 5,95 Euro in seine Kontakte zu investieren. Warum für eine Mitgliedschaft bei openBC Geld ausgeben? Zum einen, weil sich viele dort registrierte Personen einen Vorteil in ihrem Beruf und ihrer Karriere erhoffen und man da mit der „Premium-Mitgliedschaft“ viel mehr Möglichkeiten besitzt, gezieltes Netzwerken zu betreiben. Schon allein die Suche nach Firmen und anderen Kriterien wie beispielsweise „Ich biete“ in den „Karteikarten“ der anderen Mitglieder ist das Geld wert. Denn wie in der realen Welt auch geht es den meisten der Mitglieder darum, entweder einen besseren Job zu ergattern (es tummeln sich sehr viele suchende Personalchefs, Personalberater und Headhunter im Netz, die auf der Suche nach neuen Mitarbeitern sind) oder sich nach dem Motto „Jeder kennt jeden über sechs Ecken“ über andere Mitglieder (nennt sich „Bestätigte Kontakte“) zu interessanten Personen hin zu hanteln. Was auch funktioniert, denn bei openBC ist jeder gleich. Ob er nun der Big Boss oder nur eine kleine Nummer in der Firma ist. Was auch in der direkten Sprache zum Ausdruck kommt.

Die Zahl der Mitglieder steigt stetig. Im Zeitraum der Recherche für diesen Artikel waren stets mehr als 10.000 Mitglieder zu den Bürozeiten online. Beeindruckend ist auch die Beantwortungszeit der meisten Personen, mit denen man in Kontakt treten möchte. Viele antworten noch innerhalb desselben Tages, was bedeutet, dass sie sehr häufig bis permanent online sein müssen.

Fabienne Jauschowitz, Researcherin beim Personalberater Neumann International: „Der Vorteil von openBC

Tipps, wie Sie openBC richtig nutzen

Laden Sie ein Farbfoto in das System! Kein oder nur ein Schwarzweißfoto ist kontraproduktiv, besonders wenn Sie openBC dahingehend nutzen wollen, sich bei Personalberatern vorzustellen. Schreiben Sie Ihre Berufsbezeichnung auch in Englisch hin, das erleichtert Personalern, die das Netz z. B. nach „Chief Financial Officer“ und nicht nach „Finanzvorstand“ durchsuchen, Sie zu finden. Zudem verstärkt es den internationalen Charakter. Falls Sie einen neuen Job suchen: Natürlich wäre es menschlich verständlich, wenn Sie dies gleich in das Feld „Ich suche“ reinschreiben. Bedenken Sie jedoch, dass auch Ihr Chef/Personalchef im Netzwerk sein könnte. Und erfahrungsgemäß schaut jeder regelmäßig nach, welcher Mitarbeiter, Chef und Kollege aus der Firma ebenfalls in openBC drin ist. Und wenn Ihr Vorgesetzter liest, dass Sie sich verändern möchten, macht das auf ihn sicher einen Spitzeneindruck . . . Gleichzeitig sind solche Informationen, die etwas über Sie preisgeben, sehr gut für den Einstieg zur Kontaktaufnahme. Wenn Sie etwa an Oldtimern interessiert sind, schreiben Sie es dazu.

Überlegen Sie genau, wen Sie kontaktieren, um einen bestätigten Kontakt zu erhalten. Um beim Beispiel mit Ihrem Chef/Personalchef zu bleiben: Wenn dieser bei Ihren bestätigten Kontakten sieht, dass sich dort fast nur Headhunter tummeln, brauchen Sie gar nicht mehr ins Feld „Ich suche“ hinschreiben, dass Sie einen neuen Job suchen . . . Investieren Sie die 5,95 Euro pro Monat. Zum einen stehen Ihnen damit wesentlich bessere Suchmöglichkeiten zur Verfügung, zum anderen können Sie auch bessere Auswertungen nutzen. Etwa wer alles Ihre Daten angeklickt hat und Ähnliches. So können Sie beispielsweise eine wöchentliche Status-Zusammenfassung erstellen, um zu sehen, wie sich die Zahl Ihrer Seitenaufrufe entwickelt. Nutzen Sie die in openBC enthaltenen Foren. Nützliche Antworten kommen rascher, als Sie denken. Last, but not least: Vergessen Sie nicht, dass bei aller Virtualität es für vertiefende Kontakte unerlässlich ist, dass man die Personen von Zeit zu Zeit auch in der realen Welt trifft. Das berühmte Bier nach Dienstschluss hat noch nie geschadet . . .

ist, dass hier die Privatsphäre gewahrt ist. Wenn man eine Nachricht bekommt, dann innerhalb des openBC-Systems und nicht beispielsweise an die E-Mail-Adresse in seiner Firma.“ Jauschowitz ist nur eine von vielen heimischen Personalberaterinnen, die zusätzlich zur eigenen Datenbank auch in openBC auf die Suche nach passenden Kandidaten geht. Zum einen, weil man einen sehr guten Überblick bekommt, weil man als Premium-Mitglied neben dem Vor- und Nachnamen, den Ort und die Branche erfährt, sondern auch nach Faktoren wie Organisationen, dem eigenen Suchfeld „aktuelle/ehemalige Firmen“, in denen Kandidaten gearbeitet haben, sowie nach Hochschulabgängern etc. suchen kann. Der Personaler hat also ein Kandidatenprofil auf Mausklick abrufbar. Jauschowitz: „Als Headhunter ist es ein sehr nützliches Tool, weil man mehr oder weniger diskret innerhalb des openBC-Systems kontaktieren kann.“

Und die Qualität der Leute, die drin sind?

Natürlich tummeln sich viel mehr Deutsche als Österreicher drin (wir „Ösis“ haben noch Aufholbedarf). Aber nichtsdestotrotz sind sehr viele Landsleute aus den Alpen in openBC vertreten. Auch wird deutlich, dass es sich um die Internet-affinen handelt, da eher prinzipiell jüngere Leute zwischen 25 und 45 Jahren drinnen sind, quer über die Positionen und Branchen. Man findet aber auch ältere Geschäftsführer.

Auch für die Geschäftsanbahnung sind soziale Netzwerke gut geeignet. Im Mai 2005 gründete Clara Prutscher die Grafikagentur schrittweise.at. Die 27-Jährige bietet leistbare Internet-Lösungen für Klein- und Mittelunternehmen an. Ab 110 Euro kann man eine auf das Unternehmen abgestimmte Web-Seite bestellen. Neben Internet-Seiten werden auch Logos, Folder und Broschüren, Visitenkarten und Briefpapier von schrittweise.at angeboten. Um das Angebot auch tatsächlich ohne zu hohe Fixkosten umsetzen zu können, greift Clara Prutscher regelmäßig auf Kontakte mit Kooperationspartnern zurück. „Ich habe über openBC sehr viele verlässliche Geschäftspartner

Personalberaterin Fabienne Jauschowitz (Neumann Int.): „Als Headhunter ist es ein sehr nützliches Tool, weil man mehr oder weniger diskret innerhalb des openBC-Systems kontaktieren kann.“



Foto: Pepo Schuster

gefunden. Wenn ich zum Beispiel Grafiker oder Webhosting-Partner in meiner Nähe suche, versuche ich zunächst über openBC jemand Passenden zu finden und bis jetzt hat das auch immer sehr gut funktioniert“, erklärt sie. Aber auch Kunden sind schon über das Business-Netzwerk auf schrittweise.at aufmerksam geworden. „Als Netzwerkmitglied kann man auch zurückverfolgen, wer sich für das eigene Profil interessiert hat. Wenn ich mir also die Kontaktdaten von openBC-Mitgliedern durchsehe, kommt es häufig vor, dass diese Personen auch automatisch auf mich und meine Firma aufmerksam werden und mich kontaktieren“, beschreibt Prutscher.

Es kann aber auch so gehen wie

bei einer Kollegin von Jauschowitz: „Sie wurde auf Anraten des Vorgesetzten ebenfalls Mitglied bei openBC. Gleich bei der ersten Suche wurde sie dann selbst abgeworben . . .“

Soziale Netzwerke im Internet

www.openBC.com
www.ryze.com
www.linkedin.com
www.asmallworld.net
www.viaduc.com
www.capup.de oder www.cap-up.com

