

Die virtuelle Visitenkarte im Web

Online-Netzwerke boomen. Auch Stellenvermittler gehen immer öfter im Internet auf Personalsuche

Wenn Personal-Rekrutierer keine geeigneten Kandidaten in ihrer Adressliste finden, werfen sie auch mal einen Blick in Online-Netzwerke. Wer sich da richtig präsentiert, kann davon profitieren.

VON ANDREAS GÜNTERT

Virtuelles Netzwerken mit beruflichem Hintergrund ist en vogue. Es gehört heute für Berufstätige in der Privatwirtschaft oder Studenten fast schon zum guten Ton, mit einem Profil auf einer der relevanten Internet-Plattformen (siehe Box) vertreten zu sein. Man tauscht sich aus innerhalb seiner Branche, sucht Kunden oder findet ehemalige Arbeitskollegen wieder. Oder man wird gefunden: Für Personalchefs und Stellenvermittler werden Online-Plattformen zusehends interessanter, wenn es darum geht, neue Mitarbeiter zu finden. Die Mitgliedschaft auf einer solchen Plattform kann also durchaus auch zur «passiven Bewerbung» werden.

LARS HINRICHS, CEO des Online-Netzwerkes xing.com, sagt, dass «viele grosse Unternehmen wie Adecco, Bertelsmann, E-Plus, Microsoft und SAP aktiv auf dem Xing-Marketplace nach neuen Mitarbeitern suchen». «Headhunter haben die Internet-Kontaktbörse als Forum entdeckt, um Fachleute anzuwerben», meldete die deutsche «Computerzeitung» dazu jüngst. In der Schweiz ist der Trend noch weniger fortgeschritten; Die Online-Plattformen spielen aber auch hier eine Rolle für Personalsuchende. Weniger, wenn es sich um höchste Positionen handelt, dafür aber für Fachkräfte und mittleres Management, sagt Guido Schilling, Managing Partner der Zürcher Executive-Search-Firma Guido Schilling & Partner: «Netzwerk-Plattformen wie Xing oder LinkedIn sind etabliert, wenn es um Recherche



BILD: BACH

für das derzeit äusserst gesuchte Berufsbild Informatiker ist das wertvoll.»

Dem stimmt David Luyet, Berater bei der Berner Unternehmens- und Personalberatung Kohler & Partner, zu. Bei der Firma, die auf die Branchen Informatik und Ingenieurwesen spezialisiert ist, schau man sich oft Profile auf Xing an. Auf Stellenausschreibungen auf der Plattform haben sich allerdings vor allem Kandidaten aus Deutschland gemeldet, «weil dort der Stellenwert von Xing als Job-Plattform derzeit noch höher ist», meint Luyet. Wenn Kohler & Partner auf «elektronische Personalbeschaffung» setzt, dann eher auf dem Karriereportal von Monster.ch, «wo wir uns in der Lebenslauf-Datenbank umschaue und auch schon rekrutiert haben».

IN DER VIRTUELLEN WELT flattern auch Jobangebote herein, von denen man gar nichts gewusst hat. Wer sich auf Xing einloggt, erhält unter dem Stichwort «Jobangebote zu meinem Profil» eine Liste mit Stellen, die zu den persönlichen Qualifikationen passen könnten. In dem Masse, wie sich die Suchtechnik verbessert, individualisieren sich auch die Stellenangebote. David Luyet stellt zudem fest, «dass oft Xing-Mitglieder auf uns zukommen, weil sie gesehen haben, dass wir als Personalvermittler tätig sind». Der Berner Personalprofi ist überzeugt: «Wer heute Personal sucht, muss auf allen Kanälen tätig sein – und da gehören auch Online-Plattformen dazu.»

Auch wenn die elektronische Personalbeschaffung das klassische Stelleninserat oder die Detailarbeit der Headhunter noch lange nicht ersetzen wird, dürften Online-Plattformen künftig eine wichtigere Rolle spielen. Das glaubt auch Guido Schilling: «Bei Top-Managern wird es noch etwas Zeit brauchen, doch besonders marktausgerichtete Führungskräfte im Senior-Management tragen sich immer mehr ein – und diese sind oft die Unternehmensleiter von morgen.»

So präsentieren Sie sich richtig im Internet

> **AKTUELL SEIN:** Den Lebenslauf detailliert nachführen, Ausbildung und Berufserfahrung angeben, ein seriöses Bild wählen.

> **ANSTÄNDIG SEIN:** Auf dem eigenen Profil nicht negativ über ehemalige Arbeitgeber berichten.

> **ZURÜCKHALTEND SEIN:** Begriffe wie «bin offen für Neues» vermeiden. Ihr aktueller Chef könnte herausfinden, dass Sie auf dem Sprung sind.

> **DEUTLICH SEIN:** Wer die Positionen «ich biete» und «ich suche» sorgfältig ausfüllt, gibt eine klare Visitenkarte ab.

DIE WICHTIGSTEN PLATFORMEN:

www.linkedin.com: 20 Millionen registrierte User (englischsprachig).

www.studivz.net: über 8 Millionen registrierte User (Studentenplattform).

www.xing.com: 5,7 Millionen registrierte User (Job-Netzwerk).

und Kontaktaufnahme geht.» Auch wenn man über potenzielle Kandidaten in der eigenen Kartei zu wenig Informationen habe, schau man auf solchen

Plattformen nach. Ferner eignen sich diese Online-Netzwerke besonders für die Suche nach Kräften in ausgetrockneten Märkten, sagt Schilling: «Gerade