

Networking als Job-Finder

Ab und zu stellt man sich die Frage, ob die Arbeit noch den Vorstellungen entspreche. Scheint eine neue Herausforderung angebracht und kann die Firma keine Entwicklung oder Veränderung bieten, liegt ein Stellenwechsel nahe.

Wie sucht man erfolgreich? Natürlich liegt der Gang zur Personalberatung nahe. Aber es gibt auch andere empfehlenswerte Möglichkeiten. Es gilt den Grundsatz, alle Hebel in Bewegung zu setzen, damit keine Chance verpasst wird.

Ohne Studie als Beleg: Angebote über Presse, Internet und Vermittler machen nur etwa einen Drittel aus. Dazu kommt, dass ein Teil der nicht annoncierten Stellen auch heute noch für Personen geschaffen wird, die man anstellen möchte, ohne dass es eine Vakanz gibt – weil sie zum Beispiel der Nefte des Chefs sind. Solche Stellen können nicht öffentlich angeboten werden: Zu vage sind sie definiert, und zu stark sind sie auf einen einzigen «perfekten Kandidaten» zugeschnitten. Der Umkehrschluss aus den obigen Erkenntnissen: Öffentlich angebotene Stellen offenbaren ein wirkliches Bedürfnis.

Immer mehr Bedeutung hat das Networking. Etwa zwei Drittel aller Stellen werden aus einem Kreis Eingeweihter besetzt. Das heisst, zwei Drittel aller neu verpflichteten Personen haben ihre Anstellung Dank ihres «Networkings» gefunden. Man erfährt, dass jemand plant, in Bälde zu kündigen, oder man lernt auf einem Networking-Event «zufällig» jemanden kennen, der einen neuen Kollegen oder Mitarbeiter sucht. Natürlich ist hier nichts dem Zufall überlassen, sondern alles wird geschickt eingefädelt.

In Wikipedia steht unter «Netzwerker» geschrieben: «Ein Netzwerk hilft nicht vor dem Verlust des Arbeitsplatzes, hilft aber, leichter einen neuen zu finden, da der Grossteil der Stellen in den höheren Etagen über Kontakte besetzt wird und nicht allein durch Stellenausschreibungen. Das ändert nichts daran, dass die Kriterien eigene Ausbildung, Leistungsbereitschaft, Erfahrung usw. natürlich auch erfüllt sein müssen.»

Schon vor der akuten Stellensuche wäre es sinnvoll, sich ins Networking zu stürzen. Nur:

Wie mache ich das? Diese Frage kommt der Frage gleich, wie man sich Freunde schafft oder den idealen Partner findet: Manche Menschen sind dabei begabter als andere. Doch lassen wir die «Klassiker» Revue passieren.

Vereinigungen ehemaliger Studenten sind von grösster Wichtigkeit: Hier trifft man Personen mit gleichem Background und aus verschiedenen Generationen und somit auch in entscheidungsbefugten hierarchischen Positionen. In fast jeder Schule, Universität oder Studienrichtung gibt es solche Absolventenvereinigungen.

In *Berufsverbänden* finden sich Leute mit ähnlichen Interessen und Hintergründen, die direkt oder indirekt Anstellungen empfehlen oder vermitteln können.

Viele Bildungsinstitutionen bieten ihren Studenten und Ehemaligen einen *Vermittlungsservice* an – in der Form einer Website, eines Journals oder eines Forums, in dem sich Unternehmen als potenzielle Arbeitgeber präsentieren.

Nicht selten wird man von einem *ehemaligen Arbeitgeber* wieder angestellt. Das ist übrigens einer der vielen Gründe, weshalb man immer – ich betone: immer! – im Guten auseinandergehen sollte.

Serviceclubs wie Rotary, Kiwanis oder Lions schaffen, wie auch *Sportvereine, Freizeitclubs* oder *gemeinnützige Vereinigungen* gemeinsame Ebenen und Vertrauen.

Internetplattformen wie Xing, LinkedIn oder Facebook sind im Kommen. Hier ist es unabdingbar, dass Seriosität im Vordergrund steht und nicht nebenbei noch die lustigsten Partyfotos veröffentlicht werden.

Kurz und gut: Je mehr Leute man kennt, desto grösser die Chance, auf gute Angebote zu stossen. Dabei muss man einerseits abschätzen können, welche Möglichkeiten eine bestimmte Person hat, uns zu helfen. Andererseits ist zu bedenken, dass jeder wichtiger Informationsträger sein kann. Selbstverständlich reicht es nicht, sich als Mitglied eines Verbandes anzumelden oder



Judith Oldekop ist Projektleiterin der Contaplus AG und u.a. zuständig für die Bereiche Marketing und Kommunikation. Sie hat in Deutschland und Spanien Jura studiert und ist seit 2003 als Personalberaterin in der Contaplus-Gruppe tätig. Der veb.ch und Contaplus AG, die grösste schweizerische Spezialistin für Personalberatung im Finanz- und Rechnungswesen, sind in einer engen Partnerschaft verbunden: In wesentlichen Bereichen ihrer Tätigkeiten treten Contaplus und der veb.ch gemeinsam auf. Contaplus ist vertreten in Basel, Bern, Fribourg, Genf, Lausanne, Luzern, Neuenburg, Olten, St. Gallen und Zürich sowie in Deutschland, Grossbritannien, Italien, Spanien und Schweden.

■ ■ ■ veb.ch

sich an seinen ehemaligen Arbeitgeber zu erinnern, wenn das Bedürfnis akut ist. Man muss schon vorher vernetzt sein und sein Netz bewusst pflegen. Ausserdem ist es von geringem Nutzen, in einer Vielzahl von Gruppierungen dabei zu sein, sich aber nicht zu zeigen. Besser engagiert man sich aktiv in wenigen. Auch der private Kreis ist oft eine Quelle fruchtbarer Kontakte. Man hüte sich aber, seine Absichten zu verdeckeln: Klopf man an die Tür, nachdem man länger kein Lebenszeichen von sich gegeben hat, ist es besser, seine Anliegen gleich zu Beginn offenzulegen. Nicht nur bei der Stellensuche kann jemandem aus Freundschaft, aus persönlichen und geschäftlichen Interessen oder aus einer Kombination dieser Beweggründe behilflich sein. Und nicht vergessen: Networking ist nicht nur Nehmen, sondern auch Geben. In diesem Sinne: frohes Networking! ■ ■ ■