

Beruf & Bildung

SEITE 11/1 - SONNABEND, 10. MÄRZ 2007 - NR. 59

| | |
|---------------------------------|-------|
| Führungskräfte | 11/1 |
| IT-/Kommunikationstechn.-Berufe | 11/2 |
| Kaufm./Adminstr. Berufe | 11/3 |
| Berufe im Finanz-/Vers.-Wesen | 11/6 |
| Handwerk./Gewerbliche Berufe | 11/6 |
| Werbe-, Marketing- u. PR-Berufe | 11/7 |
| Technische Berufe | 11/7 |
| Berufe im Außendienst/Vertrieb | 11/8 |
| Med./soziale Berufe | 11/10 |
| Gastronomische Berufe | 11/10 |
| Stellenangebote allgemein | 11/11 |
| Ausbildungsplatzangebote | 11/12 |
| Stellengesuche | 11/12 |



Mit Streichholz und Taschentuch

Kein Treffen ohne „Small-Talk-Kit“: So funktioniert Networking für Fortgeschrittene

VON INKA BUROW UND DEIKE UHTENWOLDT

Keine Abendveranstaltung ohne Streichhölzer, Papiertaschentücher und Kopfschmerztabletten. Das ist nicht etwa so, weil Hermann Scherer raucht oder ständig Schnupfen hat, sondern weil die Ausrüstung zum „Small-Talk-Kit“ des Managementtrainers aus Freising gehört. „Ich bin immer wieder ganz verwundert, wie viele Kopfschmerztabletten ich im Jahr weitergebe – doch die Investition lohnt sich“, erklärt der erfahrene Netzwerker in seinem Buch „Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt“. Erfolgreiche Netzwerker denken mit, sorgen vor, bieten Lösungen. „Es geht nicht darum, andere zu benutzen, sondern darum, anderen zu nützen – und in einem zweiten Schritt um einen beiderseitigen Vorteil“, betont Scherer.

Seit der Verbreitung des Internets hat es sich herumgesprochen, dass wir alle mehr oder weniger Netzwerker sind. Der positiv besetzte Begriff verdrängt das eher anrüchliche „Vitamin B“. „Hier in Köln sagen wir Klüngel“, sagt der Vertriebsmitarbeiter Martin Müller. „Und da ist auch immer noch was dran.“ Aber da es den Lebensberuf nicht mehr gebe und Jobwechsel bei vielen an der Jahresordnung sind, brauche jeder Berufstätige viele gute Kontakte, um voranzukommen. Auch Müller tritt, wenn es darauf ankommt, an sein Netzwerk heran und würde beispielsweise eine „Rundmail“ schicken, bräutete er einen neuen Job. „Ich bekomme auch Angebote.“ Da ist sich Müller sicher. Schließlich hat er jahrelang investiert, Kontakte und Informationen weitergegeben, Beziehungen gepflegt. Damit ange-

fangen hat der Betriebswirt nach dem Studium, weil er neu in Köln war und private Kontakte suchte. „Man muss sich zunächst über seine Ziele im Klaren sein, dann investieren, um schließlich auch profitieren zu können.“

Das Netzwerken gelernt hat Müller bei den Wirtschaftsunioren, einem Verband von jüngeren Führungskräften. Perfektioniert hat er es dank der Internetplattform Xing, über die er 3000 Kontakte online verwaltet. „Macht 3000 Geburtstagsgrüße im Jahr, die ich per E-Mail verschicke“, erklärt der Account Manager. Die sehr guten, mit denen er mindestens einmal im Monat in Kontakt ist, kennzeichnet er als A-Kontakte: „Das sind immerhin fast 500.“ Die B-Kontakte haben das Potenzial, zur wichtigsten Kategorie aufzusteigen, C- und D-Kontakte sind eher unwichtig.

Um alle Kontakte auf dem aktuellen Stand zu halten, benötigt Müller etwa eine Stunde seiner Arbeitszeit täglich. „Das ist für meinen Chef okay, schließlich gehört Kontaktpflege zu meinem Arbeitsbereich.“ Dazu kommen noch Veranstaltungen, meist abends. „Ich habe jetzt eine kleine Familie, das schränkt die Verfügbarkeit etwas ein“, erklärt Müller. Aber er sei auch viel unterwegs, und seine Kontakte nimmt er immer im Rechner mit. Seine Familie nimmt er dagegen nicht mit zu Veranstaltungen: „Wer neue Leute kennenlernen will, sollte offen sein und nicht als Paar oder Gruppe auftreten.“

Ein Tipp, den auch die Netzwerkerexpertin Yvonne Laage aus Hamburg teilt. „Netzwerken“ nennt sie aktive Versuche, das ei-

genetische Netzwerk zu erweitern. Networking ist für die Expertin dagegen der dauerhafte Prozess, die eigentliche Kontaktpflege dahinter. Die ist manchmal ein knallhartes Geschäft: „Wenn ich jemanden vermittele oder empfehle, der sich aber dafür nicht erkenntlich zeigt, dann vermerke ich das.“ schwarz auf weiß in ihrem Notizbuch.

Der Karriereberaterin Madeleine Leitner aus München ist das viel zu berechnend: „Networking hat etwas Absichtliches, das passt nicht zu meiner Persönlichkeit.“ In der neuesten Ausgabe des Handbuchs „Durchstarten zum Traumjob“ weist die Koautorin aber nach, dass drei Viertel aller Jobs nicht über Ausschreibungen, sondern über Bekannte und Kontakte und auch über virtuelle Plattformen wie Xing vergeben werden. Doch wer das als Arbeitsloser reinsteigt, um potenzielle Arbeitgeber zu seinen Kontakten zu machen, habe schon verloren. „Das wird nicht klappen, weil sich der andere benutzt fühlt.“

Ein Netzwerk ist gut, wenn es sich durch Qualität und nicht durch Quantität auszeichnet, betont Laage. Selbstkritisch erklärt sie: „Wir sind doch alle nur bei Xing oder auf Visitenkartenpartys, weil uns professionelle Netzwerke wie Rotary International oder der Lions Club verschlossen bleiben.“

Gute Gelegenheiten zum Kontaktknüpfen bieten sich da, wo sich diejenigen treffen, die gezielt Kontakte suchen. Laage organisiert schon seit fünf Jahren Visitenkartenpartys, inzwischen bundesweit, auch in Hannover. „Meine Gäste kommen in der Regel allein, und sie kommen alle aus demselben Grund: Sie wollen Kontakte knüpfen.“ Dafür bietet die Hamburger

Unternehmerin ein Forum: An Profilwänden stellen sich alle Teilnehmer vor. Zusätzlich erleichtern Animationsspiele wie das „Visitenkartenbingo“ die Kontaktaufnahme.

Und die Mitglieder des virtuellen Netzwerks Xing treffen sich längst nicht mehr nur im Internet. Zu den Vorreitern bei den „Offline-Treffen“ zählt Hannover Unlimited, der Hannover-Klub des weltweiten Xing-Netzwerks, das bereits über eine Million Mitglieder hat. Zwar treffen sich auch in mehr als hundert weiteren deutschen Städten inzwischen Xing-Mitglieder bei realen Veranstaltungen. Doch die Hannoveraner sind besonders aktiv, wie Martin Weltrowski, der Vorsitzende des im Januar 2005 gegründeten Businessvereins Hannover Unlimited, sagt. Sinn und Zweck der realen Treffen: „Wen ich kenne, dem beginne ich zu vertrauen. Unsere Treffen vertiefen diese Vertrauensbasis.“

Gerade hat das elfte Hannover-Unlimited-Treffen stattgefunden. Das nächste ist für Ende April angesetzt. Pro Veranstaltung kommen um die 200 Leute aus den unterschiedlichsten Branchen. Weltrowski hat drei Gruppen unter den Gästen ausgemacht: die Neugierigen, die mal vorbeischauen; die Jäger, immer auf der Suche nach interessanten Geschäften; und die Geschäftsfreunde, die sich über Xing kennengelernt haben – nach dem Motto: „Ich kenn' dich, ich mag dich – mit dir arbeite ich.“

Hermann Scherer: „Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt“. Campus Verlag, 24,90 Euro

Richard Nelson Bolles: „Durchstarten zum Traumjob“. Campus Verlag, 24,90 Euro.

Internet: www.visitenkartenparty.biz und www.xing.com

Nur noch mit förmlichem Rattenschwanz

Neue Regeln für geschäftliche E-Mails

Eher leise ist am 1. Januar das Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG) in Kraft getreten – mit der dann aber doch bedeutenden Folge, dass nun auch elektronische Geschäftskorrespondenz mit einem förmlichen Rattenschwanz von Informationen versehen werden muss.

Ziel des neuen Gesetzes ist es, das deutsche Registerwesen ans Internetzeitalter anzupassen. Es soll die Publizitätspflichten von Unternehmen entbürokratisieren und beschleunigen. Nebeneffekt: Für geschäftliche E-Mails gelten jetzt dieselben Regeln, die für gedruckte Geschäftsbriefe schon lange galten, denn im Handelsgesetzbuch und anderen Gesetzen wurde zeitgleich mit dem Inkrafttreten des EHUG mit Bezug auf Geschäftsbriefe die Formulierung „gleichviel welcher Form“ eingefügt.

Das heißt: Auch elektronische Post muss nun Angaben enthalten zur genauen Firmenbezeichnung, dem Handelsregister, der Rechtsform, dem zuständigen Registergericht und der Nummer der Eintragung. Betroffen von den neuen Regeln sind mit wenigen Ausnahmen alle schriftlichen Mitteilungen eines Unternehmens nach außen. Dies gilt auch für sogenannte Profiseller beim Internetauktionshaus Ebay. Darauf weist die „Zeitschrift für die Anwaltspraxis“ hin.

Am besten sei es, im E-Mail-Programm eine E-Mail-Signatur anzulegen, die alle notwendigen Informationen enthält. Diese Signatur kann dann automatisch in alle E-Mails eingefügt werden, sodass keine elektronische Post mehr verschickt wird, die den neuen Ansprüchen nicht genügt. Das ist wichtig, denn Fehler können teuer werden. Konkurrenten und findige Rechtsanwälte könnten eine Abmahnwelle starten.

Der Fachzeitschrift zufolge gebe es bereits Anzeigen für eine losrollende Abmahnwelle. Dadurch könnten Kosten von mehreren 10 000 Euro anfallen. Außer einer teuren Abmahnung wegen unlauteeren Wettbewerbs droht unter Umständen auch ein Zwangsgeld von bis zu 5000 Euro, wenn ein Unternehmen E-Mails verschickt, die nicht den neuen gesetzlichen Informationsanforderungen genügen. **ibu**

Zum neuen Unternehmensregister, der zentralen Plattform für die Speicherung rechtlich relevanter Firmendaten, geht es hier: www.unternehmensregister.de. Auch das Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister gibt es im Internet: <http://217.160.60.235/BGBL/bgb11f/bgb110652553.pdf>

Verantwortlich: INKA BUROW

BUCHTIPP

Die Biologie als isolierte Wissenschaft gibt es schon lange nicht mehr. Die Biowissenschaften dagegen, auch Life Sciences genannt, boomen. Die Biologin und Journalistin Andrea Gerber-Kreuzer hat in einem neuen Ratgeber die vielen neuen Berufe und Tätigkeitsfelder in der noch jungen, aber wachsenden Branche beschrieben. Das Buch erklärt aber nicht nur, welche Jobs es gibt, sondern auch, welche Ausbildungsmöglichkeiten es gibt und wie man an die Jobs rankommt.

Andrea Gerber-Kreuzer: „Biotech – Biochip – Biogas. Faszinierende Berufswelt Life Science“. BW Verlag, 143 Seiten, 14,80 Euro.



Reiche Beute an Visitenkarten: Dem Managementtrainer Hermann Scherer zufolge geht es beim Sammeln von Kontakten „nicht darum, andere zu benutzen, sondern darum, anderen zu nützen – und in einem zweiten Schritt um einen beiderseitigen Vorteil“.

Zelmer

MARKETING + KOMMUNIKATION MIT KOMPETENZ
WWW.NORDDEUTSCHE-AKADEMIE.DE
 INFORMATIONEN UNTER TEL. 0511 17211

2007/301_0703100010000107

Führungskräfte

Hachette Distribution Services (HDS) ist mit einem Jahresumsatz von über 4,6 Mrd. Euro Teil der franz. LAGARDERE Gruppe, eines weltweit führenden Medien- und Technologiekonzerns. Geprägt 1832 in Frankreich, ist HDS heute in über 30 Ländern präsent und Weltmarktführer in der Distribution von Presseerzeugnissen. HDS Deutschland vertreibt unter dem Marken Virgin, Relay und Job-convenience Medienprodukte wie Presse und Buch sowie Convenience Ware an Bahnhöfen und Flughäfen. 60 Standorte überlegen täglich Profile und Touristen und das an 365 Tagen im Jahr.

Für unseren Standort Hannover Hauptbahnhof suchen wir ab sofort:

Unsere Anforderungen:
 - Sie haben Spaß am Verkauf und Verkaufserfahrung
 - Sie mögen Menschen und sind mit Personalführung vertraut
 - Sie übernehmen gerne Verantwortung?
 - Sie besitzen außerdem Unternehmensenergie?

Haben wir Sie neugierig gemacht?
 Schicken Sie Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen an:
 HDS Retail Deutschland GmbH
 z. Hd. Herrn Lars Winkler
 Bahnhofplatz 1
 65189 Wiesbaden
 E-Mail: lwinkler@hds-retail.de

2007/301_0703100010000107

24 Stunden – 7 Tage die Woche:
www.haz.de oder www.neuepresse.de

ARAG Partnerschaftlich Erfolg erwirtschaften!

Wir sind europaweit einer der führenden Rechtsschutzversicherer mit starkem Kompositbereich in Deutschland. Mit unkonventionellen Ideen und innovativen Produkten bauen wir diese Position konsequent aus.

Sie sind versichert aufgrund der fortlaufenden Veränderungen in Ihrem jetzigen Unternehmen? Sie sehen Ihre berufliche Zukunft nicht gesichert? Sie vermissen Stetigkeit in der strategischen Ausrichtung und sehen Ihren Außendienstbeitrag nicht ausreichend gewürdigt?

Sie haben nach wie vor den festen Willen zu guten Leistungen und wünschen sich einen Partner der Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele aktiv unterstützt? Dann steigen Sie in eine der modernen ARAG Geschäftsstellen ein und starten Sie mit uns durch! Wir geben Ihrer Karriere starke Impulse!

selbständiger Agenturinhaber (m/w)

Was wir Ihnen bieten:

- Die Sicherheit einer langfristigen Partnerschaft in einem großen, unabhängigen Versicherungsunternehmen
- Attraktive finanzielle Perspektiven in einem modernen Vergütungssystem.
- Ausgezeichnete individuelle Weiterbildung und hervorragende Karriereperspektiven.

Sie passen zu uns, wenn Sie:

- Ihre Zukunft langfristig sichern wollen.
- Bereits geprüfter Versicherungsfachmann / -frau sind und mindestens 1 Jahr erfolgreich waren.
- Die umfassende Beratung und Betreuung Ihrer Kunden sowie die Gewinnung neuer Kunden beherrschen.

Interessiert, mit uns partnerschaftlich einen gemeinsamen Weg zu gehen? Dann schicken / mailen Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen

ARAG Gebietsdirektion Hannover
 z. Hd. Klaus Drewicke
 Schillerstraße 31 • 30159 Hannover • Telefon (05 11) 3 04 26-13
klaus.drewicke@arag.de • www.arag.de

2007/301_0703100010000107

MCSA und MCSE 2003 + MS Office
 EDV-Ausbildung - Berufsbegleitend oder über die Agentur für Arbeit
 Täglicher Beginn + individueller Lernpfad + tagsüber und/oder abends
Sie sind NT 4.0 oder 2000 zertifiziert?

Informieren Sie sich auf der Certification-Night bei New Horizons Hannover über mögliche Zertifizierungs-Updates am 22.3.2007 von 17:30 -20:30 Uhr
 Anmeldung erforderlich: Infos unter 0511-902290 oder www.newhorizons.de

New Horizons Computer Learning Centers
 New Horizons Hannover • Rendsburger Straße 14 • 30659 Hannover • 0511-902290 • www.newhorizons.de

2007/301_0703100010000107

Leibniz-Akademie Hannover

Denn Sie wissen was Sie tun!

Weiterbildung ist die beste Absicherung für Ihre Zukunft. Der richtige Weg ist ein berufsbegleitendes Abendstudium auf universitärem Niveau zum/zur

Betriebswirt/in (VWA) & Informatik-Betriebswirt/in (VWA)

Studienbeginn Oktober 2007
Info-Abend
 am 22. 03. 2007, um 18.00 Uhr

Leibniz-Akademie Expo Plaza 11
 30539 Hannover
 Tel. 05 11 / 9 57 84-0
 e-mail: info@leibniz-akademie.de
www.leibniz-akademie.de

2007/301_0703100010000107

Geschäftsführer/in für Mode- und Kosmetikgeschäfte in Niedersachsen auf Provisionsbasis ab 1.4.07 gesucht. ☎ (01 78) 2 74 01 70



Händler gesucht ! als Filial-Verantwortliche(r) im Raum Hannover

Ihr Profil

- Sie sind in Sachen Kundenfreundlichkeit ein Vorbild für Ihre Mitarbeiter
- Sie verfügen über ausgeprägte Führungsqualitäten
- Sie zeichnen sich durch Einsatzbereitschaft und Verantwortungsbewusstsein aus
- Sie besitzen die Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren
- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische oder gewerbliche Berufsausbildung

Das können Sie erwarten

- Ein teamorientiertes, angenehmes Arbeitsklima
- Wir führen Sie systematisch und gründlich an Ihre Aufgaben heran und vermitteln Ihnen die notwendigen Fachkenntnisse
- Auf Sie wartet eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit in einem hochmotivierten Team

Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit tabellarischem Lebenslauf.

LIDL Vertriebs-GmbH & Co. KG
 Sekretariat Vertriebsleitung
 Adolf-Oesterheld-Str. 32
 31515 Wunstorf



2007/301_0703100010000107