



**Die Nethunter** (Heft 12/2008)

## **Die Nethunter (Text: Anja Dilk, Heike Littger)**

Karrierehelfer. Personalberater recherchieren verstärkt im Internet nach hochqualifiziertem Fach- und Führungspersonal. Wer sich im Netz gut präsentiert, hat beste Chancen, auf den Radarschirm der Headhunter zu kommen.

(...) Genauso geht Heinz Schannath vor. Der Kopf von Dr. Schannath Management Personal Consulting (MPC) in Hamburg hat sich auf die Besetzung von Führungspositionen, Spezialisten und Projektleitern in den Branchen Finanzdienstleistung und Informationstechnologie spezialisiert und weiß das unendliche Reservoir des Internets zu schätzen.

### Community Scannen

Wenn der Berater im Auftrag eines Kunden einen Manager sucht, geht er als erstes online und durchstöbert das Businessnetzwerk Xing. Unter "vorherige Firmen" findet Schannath alle bisherigen Stationen und Arbeitgeber. "Besonderen Wert lege ich auch auf die bestätigten Kontakte", verrät er. "Sie machen die verschlungenen Fäden des Netzwerks eines Kandidaten sichtbar." Unlängst zum Beispiel suchte er einen Spezialisten für betriebliche Altersversorgung (BAV), der über Erfahrungen im Aufbau entsprechender Systeme in Unternehmen verfügt und bereits bei Branchenführern gearbeitet hat. Der Headhunter scannte die Community nach dem passenden Kandidatenprofil. BAV, Pensionsfonds, CTA-Modelle. Je genauer die Schlagwörter, desto treffsicherer die Auswahl. Passen die Fachkenntnisse, stimmen Vita und Selbstpräsentation, spricht Schannath den Kandidaten direkt an - via Xing. Knapp jeder Zweite antwortet, 50 Prozent davon wollen mehr wissen. Dann legt Schannath den zweiten Gang ein: ausführlichen Lebenslauf anfordern, telefonieren, gegebenenfalls einladen. Die andere Hälfte hat kein konkretes Interesse, möchte aber generell Kontakt halten. Ihr Profil wandert in die Datenbank des Headhunters.

Damit dem Hamburger Personalberater kein kostbarer Kandidat entgeht, durchforsten täglich automatische Suchagenten das Businessnetzwerk nach neuen Xing-Mitgliedern, die zu den gesuchten Profilen passen. Fündig wird er auch auf Kandidatenbörsen, in denen Bewerber meist mit einem Jahreseinkommen von 60 000 Euro und mehr ihre Profile gegen Gebühr platzieren können - und wo sie nur für Headhunter sichtbar sind. Gerade erst hat er zwei Abteilungsleiterposten mit Top-Leuten aus Experteer.de und Placement24.com besetzen können. Nachteil der Börsen: "Hier suchen oft hochrangige Ex-Manager unter Druck - beispielsweise, weil sie es aus

Altersgründen auf dem Markt schwerer haben", so Schannath. "Meist wollen unsere Mandanten aber Führungskräfte, die gerade zum Gipfel des Erfolgs streben. Und die wir davon überzeugen können, dass es woanders eine noch spannendere Herausforderung gibt."

Besser Auffallen, statt Ausfallen

Schannaths eigenes Xing-Profil wird Woche für Woche von mehr als 100 Personen besucht. Der Berater ist in der virtuellen Community bekannt. Als einer, der aufrichtig ist und fair. Der einen nicht hinhält, sondern bereits beim ersten Telefonat sagt, ob er für einen wirklich etwas tun kann. Selbstverständlich ist das nicht. Als Matthias Clemens sich beruflich verändern wollte, hatte er einige Xing-Headhunter kennengelernt. Darunter nicht wenige "Jäger und Sammler", wie der 39-Jährige sie nennt, die anrufen und ganz schnell einen Lebenslauf haben wollen - und sich danach nie wieder melden. "Das ist lästig, kostet Zeit und Geld und bringt nichts", so Clemens, seit Herbst vergangenen Jahres Vertriebsleiter beim Versicherungsdienstleister Domcura in Kiel. Heute würde der Manager nur noch mit Headhuntern sprechen, die konkrete Fakten zu offenen Positionen liefern. Wie beispielsweise Schannath.

(...)

(Quelle: Capital, Heft 12/2008, S. 166/167)

[Hier können Sie den gesamten Artikel nachlesen: Die Nethunter](#)

[zurück](#)