

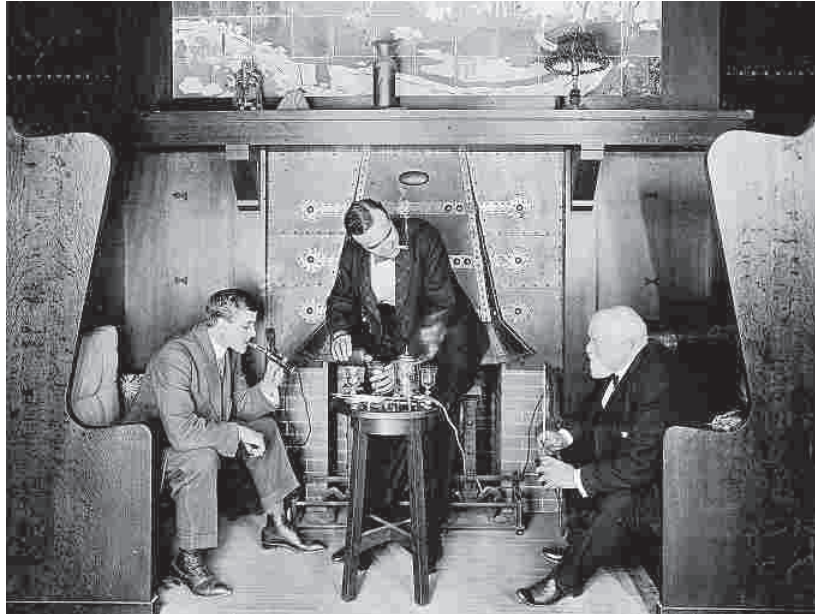
Geben und nehmen

Networking: Wer beruflich von Netzwerken wie Rotary profitieren will, muss sich sozial engagieren

Kontakte, Kontakte, Kontakte: Networking gehört zu jeder Karriereplanung. Etliche Businessclubs wie Rotary und Lions bieten solche Netzwerke. Doch wer Mitglied werden will, muss soziales Engagement mitbringen.

„Bei Serviceclubs gibt es eine egoistische, aber auch eine altruistische Komponente“, sagt der Soziologe Sebastian Gradinger, der über Serviceclubs promoviert hat. So könne man durchaus gute Kontakte knüpfen, aber die Clubs hätten auch eine gesellschaftliche Funktion. 20 Millionen Euro kommen allein in Deutschland an Spendengeldern von Serviceclubs zusammen. „In Zeiten klammer Staatskassen tragen die Clubs eine öffentliche Verantwortung“, sagt Gradinger, der selbst Mitglied in einem Serviceclub (Round Table) ist.

Wer bei Rotary, Lions oder Round Table nur an die Karriere denkt, wird deshalb nicht weit kommen. Zumal man sich nicht einfach um eine Mitgliedschaft bewerben kann. Die Clubs suchen sich ihre Mitglieder selbst aus. Das Auswahlprinzip ba-



Wirtschaftsclubs können bei der Karriere helfen

siert darauf, möglichst unterschiedliche Berufsgruppen miteinander in Kontakt zu bringen. Die Kreise sollen deshalb auch beschränkt bleiben. Wer als Mitglied in Frage kommt, wird angesprochen. „In der

Regel halten die potenziellen Kandidaten dann einen Vortrag bei uns und wir können sehen, ob sie zu uns passen“, sagt Matthias Schütt von Rotary Deutschland. Ob jemand Chefarzt oder Handwerker ist, spielt dabei keine Rolle.

Kontakt zu Anderen

Genau darin liegt der Gewinn. Der Kontakt zu anderen Berufsgruppen. „Ich würde es Persönlichkeitsbildung nennen“, sagt Gradinger. Gibt es beispielsweise ein Problem in der Firma, könne man den Handwerksmeister ebenso wie den Chefarzt fragen, wie sie damit umgehen würden. Dass es darüber hinaus auch Jobmöglichkeiten gibt, will der Soziologe nicht leugnen. Allerdings habe man diese Möglichkeiten auch in einem Tennisclub. Und oft sei es im Verein sogar einfacher Leute kennenzulernen, denn bei Serviceclubs ist Verbindlichkeit gefragt.

Einmal in der Woche sollte man zu den Clubabenden erscheinen. Und dann ist es Ehrensache, dass biswei-

len anwesende ausländische Clubmitglieder betreut werden. Dieses Netzwerk zahlt sich aber nicht nur für den Einzelnen aus, sondern auch für das Sozialwesen.

Kinderlähmung ausgerottet

So kämpft der Rotary Club seit 1985 gegen Kinderlähmung. Die Krankheit ist inzwischen fast ausgerottet. Der Round Table erfüllt dagegen mit seinem Verein Children's Wish Kindern mit einer lebensgefährlichen Krankheit einen Wunsch. Wie gut das Netzwerk funktioniert, zeigt ein Beispiel: Ein Junge wollte mit einem Hubschrauber fliegen. Per E-Mail-Verteiler wurde dann nach Leuten gesucht, die diesen Wunsch erfüllen können. „Innerhalb von einem Tag hatten wir 50 Angebote von Mitgliedern“, erzählt Gradinger.

Engagement verlangen auch die Wirtschaftsclubmitglieder. Potenzielle Mitglieder müssten erst einmal beweisen, dass sie bereit sind, an den Projekten mitzuarbeiten, erläutert Markus Wilms von den Wirtschaftsclubmitgliedern. Unproblematischer ist es dagegen bei Lunchclubs Mitglied zu werden. Hier bekommen Mitglieder die Möglichkeit, beim Mittagessen Visitenkarten auszutauschen. Gegen eine Jahresgebühr von 100 Euro können Führungskräfte an dem Event teilnehmen. Gänzlich mühelos ist die Teilnahme bei der Online-Börse Xing. Gegen eine Monatsgebühr kann jeder Mitglied werden.

Wer dagegen auf mehr Tradition setzt, kann sich vielleicht auch irgendwann bei den alten Clubs bewerben. Gradinger wirbt zur Zeit dafür, das Vorschlagsprinzip aufzuweichen. Seine Idee: 70 Prozent der Mitglieder werden per Vorschlag ernannt, der Rest soll sich auch bewerben können.

C. HUNGER

Interview mit Sebastian Gradinger über Serviceclubs auf www.businessnews.com

ANZEIGE

Heute im Handelsblatt



Nokia bietet Siemens Hilfe an ...

Morgan-Stanley-Chef erhält Rekordbonus über 40 Mill. Dollar ...

Firmen suchen Milliardäre, um Übernahmen abzuwehren ...

Lernen Sie die Informationsquelle der Entscheider kennen.
Ihr Probeabo unter www.handelsblatt.com/probeabo

Auswahl an Businessclubs

Rotary Club: Das älteste Netzwerk für Unternehmer wurde 1905 gegründet. Das Vereinsziel verpflichtet zum Engagement für humanitäre Hilfe und Völkerverständigung. Mitgliedschaft nach dem Vorschlagsprinzip (ähnlich: Rotary, Kiwanis, Lions, Zonta, Soroptimist und Round Table) und kostenpflichtig. Jeder Club bestimmt die Höhe selbst. Jahresgebühr schwankt zwischen etwa 200 und 500 Euro. Darüber hinaus besteht aber die Verpflichtung zum Spenden.

Wirtschaftsjunioren: Der Verband besteht aus mehr als 11.000 Führungskräften. Zunächst Gastmitgliedschaft gegen jährlich 100 Euro. Dann 200 Euro.

Lunchclub Deutschland: Hier treffen sich Unternehmer und Freiberufler, um beim Essen Visitenkarten auszutauschen. Mitgliedschaft gegen Jahresgebühr von 100 Euro.

Hamburger Business Club: Der Club richtet sich an Führungskräfte und Manager. Mitgliedschaft gegen Aufnahmegebühr. Jahresbeitrag 600 Euro.

Xing, ehemals OpenBC, ist ein Online-Netzwerk. Mitgliedschaft gegen Monatsgebühr von 5,95 Euro (www.xing.de).

Webgrlls: Ist eine Plattform für Frauen in den neuen Medien. Mitgliedschaft gegen Jahresgebühr von 60 Euro.