

**NETWORKING** Businessclub Open BC hat in Österreich Fangemeinde von 40.000 Netzwer kern

# Virtuelle Businessclubs: „Gelbe Seiten“ für Manager

Per Mausklick zum Geschäftskontakt: Nach diesem Prinzip funktioniert der virtuelle Businessclub Open BC, der weltweit 800.000 Mitglieder hat – Tendenz täglich steigend.

„Hallo, die B-2-B Netzwerkplattform Open BC kann ich Ihnen wärmstens empfehlen...“ Wer dieser Einladung nicht widerstehen kann, ist schon im grössten europäischen virtuellen Business-Netzwerk gefangen: Open Business Club heisst die Plattform, die allein in Österreich eine 40.000 Mitglieder grosse Fangemeinde hat. Die Idee dahinter ist simpel: Jeder kennt jeden – über eine Verbindungslinie, die aus höchstens sechs Personen besteht.

Managementtrainerin Sonja Schloemmer ist seit einem Monat dabei. „Nach der fünften Einladung habe ich mir gedacht, das muss ich mir anschauen – und war begeistert.“ Um bei Open BC ([www.openbc.de](http://www.openbc.de)) Kontakte zu Geschäftspartnern aus aller Welt zu finden, muss der Nutzer lediglich seinen Lebenslauf mit Foto, Beruf und Aufgabengebiet sowie Interessen

ins Netz stellen, der Rest soll sich von selbst ergeben. „Ich bekomme jeden Tag Anfragen von Leuten, die mich zu ihren Kontakten hinzufügen wollen“, erzählt Schloemmer, die die Plattform vor allem dazu nutzt, Leute wiederzufinden, die sie aus den Augen verloren hat. „Ich schaue auch, wer Dienstleistungen sucht, die ich anbiete.“ Natürlich ersetzt Open BC nicht das persönliche Networking, betont Schloemmer, die sich selbst als begeisterte Networker bezeichnet. „Aber es ist immer noch besser, ich treffe Leute virtuell als gar nicht.“

## WU-Studentin führt

Gegründet wurde Open BC vor zwei Jahren vom heute 28-jährigen Lars Hinrichs, einem Schiffsbrüchigen der New Economy. „Derzeit haben wir 800.000 Mitglieder. Ende 2007 sollen es zehn Millionen sein“, zeigt er sich zuversichtlich. Ein Country Manager für Österreich soll hier zu Lande künftig Mitglieder werben, die um 5,95 € monatlich auf Kontaktsuche gehen sollen.

Michael Krammer, Chef von Teling, braucht nicht mehr angeworben werden, er ist nämlich schon Mitglied. Genauso wie Nicole Arnitz: Die WU-Studentin führt das Ran-

Managementcoach **Sonja Schloemmer** nutzt Open BC, um Leute wiederzufinden



king der Mitglieder mit den meisten Kontakten an. Für Arnitz ist Open BC eine echte Fundgrube. „Ich habe unglaublich viele Kontakte bekommen, an die ich sonst nicht rankommen wäre.“

## Spielwiese, mehr nicht

Auch Consultant David Ungar-Klein konnte der Einladung zur Mitgliedschaft nicht widerstehen. 1311 bestätigte Kontakte hat er derzeit – und täglich werden es mehr. „Es hat mich komischerweise noch niemand gefragt, ob ich auch der bin, für den ich mich ausbebe“, wundert sich Ungar-Klein. Für ihn ist der Open BC eher eine Spielwiese. „Es sind tolle Leute drin, keine Frage. Aber ich brauche die Plattform sicher nicht, um mit denen in Kontakt zu kommen.“

Auch bei Headhunter Andreas Landgrebe von Ray & Berndtson überwiegen die Zweifel. 30 Einladungen von Mitgliedern sind schon in seinem Mail-Postfach gelandet, alle wurden von ihm abgelehnt. „Je mehr ich im grossen Kessel umrühre, desto geringer ist die Chance, dass ich qualitativ wertvolle Kontakte finde.“

KATHRIN GULNERITS  
k.gulnerits@wirtschaftsblatt.at