

KARRIERE | 11.09.2014

## Jobsuche und Netzwerken auf der Expo Real vorab planen

VON SONJA SMALIAN

**Auf dem Branchentreffen Expo Real geht es nicht nur um Projekte, sondern immer häufiger auch um Jobs. Wie Berufseinsteiger und Wechselwillige die drei Tage optimal für ihre Ziele nutzen können, verraten fünf Personalprofis. Auch für Arbeitsuchende sollte die Messe ein Pflichttermin sein.**

Rund 36.000 Teilnehmer wälzten sich während der Expo Real 2013 durch die sechs Messehallen in München. Wer da den richtigen Ansprechpartner treffen will, um seiner Karriere einen Schub zu geben, der sollte seine Route rechtzeitig planen. Kontaktmöglichkeiten gibt es während der Fachmesse auf und außerhalb des Messegeländes genug, doch nicht jede ist für die Anbahnung eines Wechsels oder das strategische Netzwerken gleich gut geeignet.

Der Klassiker ist der direkte Besuch am Stand. Viele Unternehmen haben ihre Personalverantwortlichen zumindest an einigen, wenn nicht sogar an allen Tagen mit an Bord. Ist das nicht der Fall, sollten Wechselwillige oder Jobsuchende versuchen, zu jemandem aus dem passenden Fach-



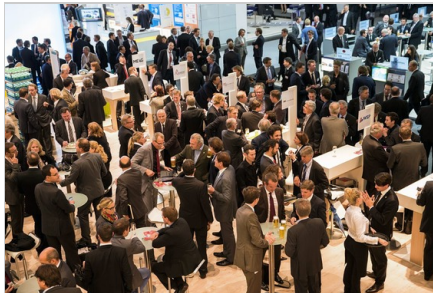
"Wenn man die Chance, hat zur Messe zu fahren, würde ich hinfahren", rät Thomas Körzel Wechselwilligen und Jobsuchenden. Er war lange Jahre als Personalberater tätig, bevor er sein Büro für Karrierecoaching gründete.

Bild: Thomas Körzel

bereich Kontakt zu knüpfen. Wie offen das Thema Jobsuche dabei angesprochen wird, hängt von der jeweiligen Situation am Stand und vom Kandidaten ab. Wer noch in Lohn und Brot steht, formuliert vielleicht lieber etwas vager. Kandidaten ohne Beschäftigung können offener mit dem Thema umgehen.

### Keine zu hohen Erwartungen haben

Doch die Erwartungen dürfen nicht zu hoch gesteckt werden. Der Besuch ist nur eine erste Kontakthanbahnung. Ziel sollte sein, trotz des kurzen Zeitfensters von maximal 15 Minuten in Erinnerung zu bleiben. "Alle weiteren Schritte erfolgen dann nach der Messe", sagt Thomas Körzel, Inhaber des Büros für Karrierecoaching. Wechselwillige oder Jobsuchende sollten auf jeden Fall vermeiden, wirklich jeden Kontakt auf der Messe mit der eigenen Jobsuche zu malträtieren, rät Körzel. Fingerspitzengefühl ist bei dem Thema gefragt.



36.000 Teilnehmer zählte die Expo Real im vergangenen Jahr. Wer die drei Messetage auch zur Jobsuche nutzen will, sollte sich vorher genau überlegen, wen er wann treffen möchte. Nicht immer gelingt es, sich vorab einen festen Termin zu sichern. Doch auch "zufälliges Aufeinandertreffen" kann frühzeitig geplant werden.

Bild: Messe München

Wer den Namen seines Ansprechpartners schon kennt oder ihn herausfindet, kann auch versuchen, vorab einen Termin direkt oder z.B. über soziale Netzwerke auszumachen. Und so quasi die Kaltakquise "im Warmen" machen, sagt Carolin Eichholz, Inhaberin von immocoach. Damit die Kontaktabbahnung leichter falle, müsse im Kopf der Schalter vom "Bittsteller" auf "Anbieter" umgestellt werden, lautet ihr Tipp. Mit MatchUp! bietet die Messe München zudem eine neue Teilnehmer-Community an, über die ebenfalls Termine vereinbart werden können.

### **Einseitiger Kurz-Lebenslauf am besten in Papierform und als digitales Dokument**

Was die Kandidaten an Unterlagen mitnehmen sollten, darüber gibt es unterschiedliche Auffassungen. Ein einseitiger Kurz-Lebenslauf mit Foto bzw. ein Leporello wird von manchen favorisiert, andere sprechen sich für eine rein digitale Variante aus. Nicht fehlen darf die "unique selling proposition", um besser im Gedächtnis zu bleiben, sagt Körzel.



„Für mich gehört eigentlich jeder dahin, der in der Immobilienbranche tätig ist“, sagt Dr. Carolin Eichholz, Inhaberin von Immocoach.

Bild: immocoach

"Kein Papier" will beispielsweise Bruno Bittis, Head of Human Resources bei mfi, haben. Er sei am Stand mit einem iPad unterwegs und schaue sich die Unterlagen gern nur digital an, um sie sich dann noch einmal schicken zu lassen. Bittis macht wenige Termine, um flexibel auf spontane Besuche reagieren zu können. Von Bewerbern erwartet er, dass sie sich auf Gespräche mit Unternehmensvertretern gut vorbereiten und die drei großen Themen ihrer Ziel-Unternehmen kennen.

### **Termine und Kontaktart vorab planen**

Um sich nicht zu verzetteln, sollten Kandidaten ihre Ziele vorab festlegen. Wen will ich kennenlernen und wo gelingt mir das vermutlich am besten? Das kann am Unternehmensstand sein, aber auch beim Alumni-Treffen oder beim Vortrag. Manch ein Unternehmen hält neben dem Stand noch besondere Kontaktformate vor: Der Messe-Shuttle-Service im Doppeldecker-Bus von Corpus Sireo pendelt mehrmals täglich zwischen dem Schwabinger Hotel Pullmann und der Messe. An Bord stehen nicht nur Kaffee und

Snacks bereit, sondern auch die Mitarbeiter für Gespräche. Eine gute Möglichkeit für einen Standbesuch bietet sich auch, wenn dort eine Präsentation stattfindet. Dann seien die Mitarbeiter des Unternehmens offener für Gäste, sagt Eichholz.

Basis-Werkzeug des Netzwerkens ist die Visitenkarte. Hier müssen sich Kandidaten überlegen, ob sie ihre geschäftlichen oder ihre privaten Karten verteilen. Auf den privaten Visitenkarten empfiehlt Personalberater Michael Harter ein aussagekräftiges Stichwort anstelle des Abschlusses zu vermerken, z.B. "Assetmanager Wohnimmobilien". Das bleibe besser im Gedächtnis hängen als die Abkürzung Dipl.-Ing., sagt der geschäftsführende Gesellschafter von Westwind Real Estate Executive Search.

### **Auch Arbeitssuchende gehören auf die Expo**

Auch CEOs ohne Job sollten seiner Meinung nach mit erhobenem Haupt zur Expo fahren und ihre privaten Karten unters Volk bringen, sagt Harter. "Das ist sonst eine verpasste Vermarktungschance." Die Expo Real sei das billigste und intensivste Medium, um sich über neue potenzielle Arbeitgeber zu informieren, sagt der Westwind-Chef. Für 300 Euro bis 400 Euro kämen die Besucher hier an die Creme de la Creme der deutschen Immobilienwirtschaft heran. Ein Besuch sei zwar keine Jobgarantie, aber falsche Scham sei genauso wenig angebracht.

Das sieht auch Coach Eichholz so: "Die Expo Real ist das Branchenevent in Deutschland. Wenn man sich da nicht einbringt, dann hat man seine Zugehörigkeit selbst abgeschnitten." Arbeitssuchende müssten sich bewusst machen, dass sie Teil der Immobilienbranche sind, dass sie dahin gehören und das sie dort ihre zukünftigen Kolleginnen und Kollegen treffen, sagt Eichholz.



„Planung ist das halbe Leben, auch auf der

Bei der Kontaktabbahnung darf nicht nur das kurzfristige Ziel der Jobsuche stehen, sondern auch die langfristige Netzwerkpflge. Kandidaten sollten also nicht so sehr danach schielen, wer welche Position hat, sondern auch darauf achten, zu wem man einen guten Draht hat, sagt Karrierecoach Körzel. Diese Kontakte seien für den Aufbau eines Netzwerks mittelfristig wichtig. Auf das eigene Bauchgefühl zu achten, helfe, wenn nach der Messe die Visitenkarten sortiert werden und es zu überlegen gilt, bei wem sich ein Nachfassen lohnt.

### **Kurzer Erstkontakt zu Personalberatern möglich**

Manch einer dürfte die Messe auch nutzen, um bei einem der zahlreichen Personalbe-



Bruno Bittis, Head of Human Resources bei mfi, will kein Blatt Papier bekommen. Er schaut sich alle Unterlagen digital auf dem iPad an.

Bild: IZ/Alexander Sell

Expo“, sagt Richard-Emanuel Goldhahn, Geschäftsführer von Cobalt Recruitment Deutschland. Deswegen sollten Jobsuchende rechtzeitig ihr eigenes Netzwerk aktivieren.

Bild: Cobalt Recruitment/Karoline Wolf

rater vorstellig zu werden, die ebenfalls auf der Messe sind. Auch hier empfiehlt es sich, vorab einen Termin für ein kurzes Erstgespräch zu vereinbaren. Denn die Personalberater selbst besuchen ihre Auftraggeber, und das sind die Unternehmen. Für umfassende Beratungsgespräche mit Kandidaten fehlt auf der Expo Real deswegen sowohl die nötige Ruhe als auch die Zeit. Solch intensive Gespräche müssten nach der Messe in einem passenden Rahmen stattfinden, sagt Richard-Emanuel Goldhahn, Geschäftsführer von Cobalt Deutschland, der zum zweiten Mal mit einem eigenen Stand vertreten

ist, wo auch immer ein Ansprechpartner ist.

Die beste Zeit zum Kontakteknüpfen sind seiner Meinung nach die offiziellen Standzeiten. Kandidaten sollten zudem auch rechtzeitig ihr Netzwerk aktivieren. Denn auch die eigenen Geschäftsfreunde könnten als Türöffner zu neuen Kontakten dienen. Auch bei Xing lohne es sich vorab zu schauen, welcher der eigenen Bekannten mit welchem Zielkontakt vernetzt ist. "Planung ist das halbe Leben, auch auf der Expo", sagt Goldhahn.

Neben der Terminplanung spielt auch die äußere Erscheinung keine kleine Rolle. Wer sich bewirbt, sollte auf korrekte Business-Kleidung achten. Das betonen beide Personalberater, obwohl es eigentlich eine Selbstverständlichkeit sein sollte. Auch zu schwere Taschen oder gar ein Rucksack gehören nicht auf die Messe und bleiben besser Zuhause oder im Hotel. Gratis-Tüten, aus denen Stofftiere oder andere Werbegeschenke lugen, vermitteln ebenfalls leicht einen unerwünschten Eindruck.

### CareerDay und Jobmesse am dritten Messetag

Berufseinsteiger und Young Professionals müssen meist noch andere Wege gehen. An sie richtet sich der CareerDay am letzten Messetag. Nichtsdestotrotz sitzen auch regelmäßig Berufserfahrene, Personalberater und Personalverantwortliche im Publikum und informieren sich darüber, welche Ein- und Aufstiegschancen die Unternehmen bieten. Parallel dazu gibt es auch eine Jobmesse - das CareerCenter -, wo sich 22 Unternehmen mit einem kleinen Stand ausschließlich als Arbeitgeber präsentieren. Der Corpus-Sireo-Bus fährt an diesem Tag vom Hauptbahnhof zur Messe. An Bord geben Trainees und Personalverantwortliche während der Fahrt Auskunft zum Unternehmen.



Michael Harter.

Bild: Westwind Karriere

Doch damit hören die Veranstaltungen noch nicht auf. Partys außerhalb des Messegeländes haben oft eher Freizeitcharakter. Bei dröhnenden Bässen mit einem Gin-Tonic in der Hand den Bogen zu möglichen Jobchancen im Unternehmen eines neuen Kontakts zu spannen, dürfte selbst Small-Talk-Profis schwer fallen. Vielversprechender, auch im Hinblick auf langfristiges Netzwerken, sind da Empfänge und Abendessen im kleineren Kreis, die vor und während der Messe stattfinden, sagt Karrierecoach Körzel. Wer dazu keine Einladung erhalten hat, kann trotzdem auch nach dem offiziellen Messeschluss um 18 Uhr Kontakte auf einer der vielen Standpartys knüpfen. Zumindest zu Beginn des Abends dürfte dort noch das eine oder andere Gespräch möglich sein.

Neben den direkten Gesprächen am Stand eignen sich sicherlich auch die zahlreichen Veranstaltungen mitunter für das eigene Netzwerk-Ziel. 190 Termine zählt das Konferenzprogramm der Expo Real derzeit – vom Alumni-Treffen über die Diskussionsrunde bis zur Standparty. Bis zum Messebeginn dürften es noch einige mehr werden. Wer nicht allein auf ein spontanes Kennenlernen setzen will, kann Termine vorab direkt, über soziale Netzwerke oder die neue Teilnehmercommunity MatchUp! der Messe München verabreden. MatchUp! steht nur Messteilnehmern mit Eintrittskarte zur Verfügung. Mehr als 1.300 Teilnehmer haben sich schon registriert, und dort sind aktuell auch 76 Stellenangebote hinterlegt.

Auch zahlreiche Vereine haben einen Stand auf der Messe und bieten damit eine Plattform für Kontakte. Neben Fachvorträgen organisieren sie auch Netzwerk-Events. Der rund 650 Mitglieder zählende Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft lädt beispielsweise montags auch Nicht-Mitglieder um 17:15 Uhr zum Sektempfang an den Stand des Freistaats Sachsen ein. Am Gemeinschaftsstand der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) sind mehrere Aus- und Weiterbildungsanbieter vertreten, die während der Messe Alumni- bzw. Netzwerktreffen organisieren. Die ADI Akademie der Immobilienwirtschaft lädt ihre Absolventen beispielsweise am Montag um 17 Uhr zum Umtrunk.

Am dritten Messetag findet ab 9:30 Uhr traditionell der CareerDay mit Vorträgen zum Ein- und Aufstieg in der Immobilienbranche im Planning-&-Partnerships-Forum (Halle A2.040) statt. Vor dem Forum präsentieren sich 22 Arbeitgeber der Branche im CareerCenter und sind mit ihren Personalverantwortlichen vor Ort.

