

Xing und LinkedIn: Die orientalische Alternative heißt SALAMBC

Nach Islamic Finance jetzt auch Networking 2.0 nach Scharia-Prinzipien

Hamburg, 18. März 2010 - LinkedIn ist das wohl größte und bekannteste Business-Netzwerk mit 60 Millionen Mitgliedern weltweit und vereint seit kurzem auch eine Million Fach- und Führungskräfte im deutschsprachigen Raum. Absoluter Primus in Deutschland bleibt jedoch Ableger Xing mit mehr als acht Millionen Mitgliedern.

Eine ernst zu nehmende Alternative mit islamischem Hintergrund erhalten nun beide Unternehmen aus Hamburg. Der Salam Business Club www.salambc.com wurde erst Ende 2008 vom IT-Spezialisten Rias A. Sherzad und dem Investmentbanker Farid Zazai ins Leben gerufen. Laut eigenen Angaben, ist 'SALAMBC' das weltweit erste internetbasierte Geschäftsnetzwerk für die arabische, asiatische und muslimische Welt, mit Mitgliedern aus über 185 Ländern.

The screenshot shows the homepage of SALAMBUSINESS CLUB. At the top, there is a navigation menu with 'Startseite', 'Blog', 'Fragen & Antworten', and 'Referenzen'. A central banner area is titled 'FINDEN SIE WELTWEITE GESCHÄFTSKONTAKTE' and contains a large 'KOSTENLOS ANMELDEN!' button. To the right of this banner is a registration form with fields for 'Vorname', 'Nachname', and 'E-Mail Adresse', and a 'Account anlegen' button. Below the banner are three columns: 'JOBS' (Suchen Sie nach Jobs oder kontaktieren Sie die Firmen direkt), 'NETZWERKE' (Erweitern Sie Ihr wertvolles Netzwerk an Geschäftskontakten auf), and 'KONTAKTE' (Verwalten Sie Ihre Kontakte wie die Profis). A testimonial box on the right is titled 'Was sagen unsere Mitglieder?' and features a quote from Nur Ahmad Furlong, Cape Town, Südafrika. The footer contains logos for ArabCrunch, deutsche start-ups, islamiccrunch, and others, along with a copyright notice for 2005-2010 salambc.com.

Gründungsmotiv: Wirtschaftskrise und Islamic Finance

Immer mehr verharren auf das Geschäftsmodell islamischer Banken als Maxime zur Neuordnung westlicher Banken. Infolge der Einzug haltenden - krisenfesten - islamischen Banken, die viele nicht-muslimische Anleger in Richtung Islamic Finance trieb, sahen Sherzad und Zazai 2008 eine besondere Chance für ihr Business-Modell. „Der Zeitpunkt hätte wohl günstiger nicht gewählt sein können“, meinen die beiden Entrepreneurere mit afghanischen Wurzeln. Denn bisher galt: „Was sich bereits im Finanzsystem bewährt hat, lässt sich auch auf das Internet übertragen.“

Eisiger Wind für die „GROßEN“?

Das Gründer-Duo gibt sich zielstrebig und zuversichtlich. Auf die Frage hin, ob Xing und LinkedIn nicht zu etabliert seien, entgegnen die einst so begeisterten XING-Nutzer: „Jeder der beabsichtigt, primär Geschäftskontakte mit Unternehmern aus arabischen, asiatischen oder muslimischen Ländern zu knüpfen, für den schafft SALAMBC ideale Rahmenbedingungen und liefert für den hier vertretenen Kulturraum das, was anderen Business-Netzwerken fehlt – Scharia-konformes Business. Deswegen ist unser Zielgruppenpotential enorm groß.“ Sherzad ergänzt: „Wer jetzt nicht rechtzeitig seine geschäftlichen Beziehungen in die islamischen Länder ausbaut, dem entgeht vielleicht die Chance in einem der wichtigsten und aufstrebendsten Wachstumsmärkten Fuß zu fassen.“

Sherzad und Zazai wissen um die Attraktivität des deutschen Marktes für die islamischen Länder. Ein Grund, warum sie häufig in der arabischen Welt unterwegs sind und dort „eine Vielzahl wertvoller Kontakte“ aufbauen und pflegen.

Es geht ums Geschäft, nicht um Religion

Sherzad zufolge besitzt SALAMBC eindeutig mehr Zielgruppenvolumen als seine Mitstreiter. Klar könnte man sich mit vielen Unternehmern auch über andere Business-Netzwerke in Verbindung setzen. Entscheidend für diese Zielgruppe sei jedoch der Handel im Einklang mit den Prinzipien der Scharia. Geschäfte, die einen Bezug zu Alkohol, Pornographie oder Glücksspiel haben, findet man hier nicht. Zinsbasierte Handelsgeschäfte werden ebenfalls nicht gestattet. „Moslems wollen, dass ihr Geld in Islam-konforme Geschäfte investiert wird“, sagt Sherzad. Mit der Gründung ihres Netzwerks wollen sie jedoch keinen Raum für religiöse Debatten schaffen. Aus diesem Grund haben sie auch den Namen von ‘Muslim Business Club’ in Salam Business Club umgeändert. Wie bei Xing dreht sich auch hier alles ums Geschäft.

Genauere Zahlen wollen die beiden Gründer bis zum Abschluss der großen Finanzierungsrunde noch nicht nennen. SALAMBC ist inzwischen in sieben Sprachen verfügbar und enthält alle wichtigen und gängigen Funktionen eines sozialen Business-Netzwerks. Man kann geschäftliche Profile anlegen, Informationen zur eigenen Person hinterlegen, das eigene Unternehmen repräsentieren, sich nachhaltig vernetzen oder Stellenanzeigen durchforsten.

Über Salam Business Club

Der Salam Business Club www.salambc.com wurde Ende 2008 von Rias A. Sherzad und Farid Zazai ins Leben gerufen und hat seinen Sitz in Hamburg. Als erstes internetbasiertes Geschäftsnetzwerk vereint SALAMBC speziell die arabische, asiatische und muslimische Geschäftswelt, mit Mitgliedern aus über 185 Ländern. Primäres Ziel ist die Schaffung einer wertvollen und lukrativen Geschäftsebene auf Basis von islamgerechten Geschäftshandlungen. Zudem ist SALAMBC ein optimales Bindeglied zwischen muslimischen und nichtmuslimischen Ländern, die ihre geschäftlichen Beziehungen mobilisieren und/oder vertiefen wollen.

Medienkontakt

prBote (Berlin)
Tahssin Asfour
T: 030.743 0455 15
www.pr-bote.de