

# BUSINESS-NETZWERK ERSTELLEN/AUBAUEN

## SO VERGRÖSSERN SIE IHR NETZWERK MIT XING/LINKEDIN

Was ist ein Business-Netzwerk? Soll ich XING und/oder LinkedIn nutzen? Reicht mir ein kostenloser Account? Was nützt mir die Präsenz auf Social-Media-Plattformen? Diese und andere Fragen stellen sich immer mehr Berufstätige. Die Mitgliederzahl der beiden Business-Plattformen XING und LinkedIn steigt in der Schweiz stetig an. Hier erhalten Sie Informationen zum Aufbau und zur Pflege Ihres digitalen beruflichen Netzwerks.

### Einführung

#### Was ist der Unterschied zwischen freizeit- und berufsorientierten Netzwerken?

Es existieren heute eine Vielzahl von sozialen Netzwerken im Internet. Ein grundlegender Unterschied besteht jedoch:

- Einerseits gibt es freizeitorientierte Netzwerke wie z.B. Facebook oder StudiVZ.
- Dem stehen berufsorientierte Netzwerke wie XING und LinkedIn gegenüber. XING/LinkedIn liefern Personalern und Recruitern solide und relevante Daten zu Ihrer Person. Schnell und einfach auf einen Blick.

#### Welches Netzwerk eignet sich wozu?

Im deutschsprachigen Raum hat XING ca. zwölf Millionen Abonnenten, LinkedIn zehn Millionen. Weltweit nutzen LinkedIn mehr als 500 Millionen Mitglieder in mehr als 200 Ländern. Für Ihre Entscheidungsfindung ist weniger die Anzahl der Nutzer/-innen wichtig, sondern die Relevanz für Ihre Netzwerk-Strategie und Pflege Ihres Netzwerkes. Wo hält sich Ihr bestehendes Netzwerk auf? Wenn mehr davon bei XING sind, werden Sie auf XING aktiv. Sind mehr bei LinkedIn, gehen Sie dorthin. Ein weiteres Kriterium: XING ist in den Ländern Schweiz, Deutschland und Österreich weit verbreitet. LinkedIn ist international ausgerichtet. Wenn Sie nun einen Job bei einer internationalen Firma suchen, dann führt kein Weg an LinkedIn vorbei, denn es können auch mehrsprachige Profile angelegt werden. Wenn Sie Ihre Sichtbarkeit und Auffindbarkeit maximieren möchten, sind Sie auf beiden Netzwerken dabei.

#### Kostenlose Basismitgliedschaft oder Premium-Account?

Bei LinkedIn können Sie bereits mit der kostenlosen Basismitgliedschaft in einen aktiven Austausch mit Kontakten treten. Wollen Sie bei XING interagieren, greifen Sie ziemlich rasch ins Portemonnaie. Denn eine aktive Netzwerkpflege bedingt eine bezahlte Mitgliedschaft. Als Basismitglied sind bei XING zudem viele Funktionen wie zum Beispiel die Anzeige der Profilbesuche oder die erweiterte Suche nicht nutzbar. Bei LinkedIn sind diese Funktionen (ausser Nachrichten an Nichtkontakte) auch für Basisnutzer frei.

### Was haben Sie für Netzwerk-Bedürfnisse?

Gemäss der 90-9-1-Marketingregel von Webdesign-Experte Jakob Nielsen gibt es in Social Communities drei Nutzertypen, die auch für XING/LinkedIn zutreffen:

- 90% sind «Lurkers», die nur still mitlesen und selbst nicht aktiv sind.
- 9% sind «Commenters», die auf Beiträge mit Likes, Kommentaren oder Empfehlungen reagieren.
- 1% sind «Creators», die sich aktiv bewegen und Artikel schreiben, Blogs erstellen etc.

Die Kenntnis von Ihrem Nutzertyp kann Ihnen unter anderem helfen, Ihre Bedürfnisse gemäss der «Social-Network-Bedürfnispyramide» zu bestimmen. Das Konzept unterscheidet fünf Bedürfnisstufen, wie in der untenstehenden Abbildung dargestellt. In der Folge werden Ihnen die Instrumente der entsprechenden Bedürfnisstufen vorgestellt.

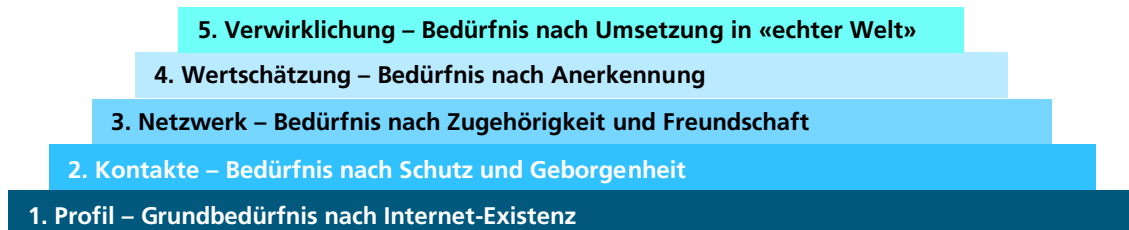


Abb. Stufen der Social-Network-Bedürfnispyramide

## 1. Profil – Grundbedürfnis nach Internet-Existenz

### Profil-Details

Es gibt eine Vielzahl von Profil-Einstellungen in Ihrem XING/LinkedIn Profil. Hier sind die Wichtigsten für Sie aufgelistet:

<b>Profil-Foto</b>	Stellen Sie sicher, dass Ihr XING/LinkedIn Profil ein professionelles Portrait-Foto enthält. Ihr Gesicht sollte klar erkennbar sein.
<b>Name</b>	Im Gegensatz zu anderen sozialen Netzwerken liegt der Vorteil von XING/LinkedIn vor allem in der Nutzung der echten Identität.
<b>Kontaktdaten</b>	Überprüfen Sie, wie Profilbesucher Sie erreichen können und pflegen Sie Ihre eigenen Kontaktdaten. Ist eine aktuelle Telefonnummer hinterlegt, stimmt die E-Mail Adresse oder braucht es noch weitere Angaben?
<b>Hintergrundbild</b>	Bei LinkedIn können Sie Ihrem Profil eine persönliche Note verleihen, indem Sie ein individuelles Hintergrundbild hinzufügen. Bei XING können dies nur Premium-Mitglieder.
<b>Profil-Slogan (nur LinkedIn)</b>	LinkedIn füllt den Profil-Slogan standardmässig mit Ihrer aktuellen Position und Ihrem Arbeitgeber aus. Um herauszustechen, nutzen Sie dieses Feld für Ihre Kernkompetenzen und Schlüsselwörter/Keywords wie z. B.: Fachspezialist Management Support • Generalist Banking • Führungsunterstützung • Vertriebssupport.
<b>Zusammenfassung (nur LinkedIn)</b>	Hier können Sie Ihre Persönlichkeit und Ihre Story am besten zur Geltung bringen. Beschreiben Sie in maximal 2000 Zeichen wer Sie sind, was Sie machen und welchen Nutzen Sie potenziellen Arbeitgebern bringen.
<b>Berufserfahrung, Ausbildung</b>	Listen Sie alle Stationen Ihres Werdegangs auf. Eine prägnante Ausführung zu den Aufgaben ist hilfreich, um ein besseres Bild über Ihre Kompetenzen zu vermitteln. Verwenden Sie für eine bessere Lesbarkeit Aufzählungspunkte. Hierfür können Sie die Stichworte verwenden, die in Ihrem Lebenslauf aufgeführt sind.
<b>Kompetenzen</b>	Die «Kenntnisse und Fähigkeiten» in LinkedIn oder «Ich biete» unter XING zeigen, was Sie gut können.
<b>Qualifikationen, Auszeichnungen</b>	Alles was Sie an Zeugnissen, Auszeichnungen und Qualifikationen erworben haben, können Sie hier auflisten. Tragen Sie Sprachkurse mit Abschluss oder andere Weiterbildungen hier ein.

### Datenschutz/Privatsphäre-Einstellungen

Die wichtigsten allgemeinen Einstellungen bei LinkedIn finden sich im Bereich «Datenschutz und Einstellungen». Bei XING wählen Sie unter «Einstellungen» den Reiter «Privatsphäre» und legen fest, welche Ihrer privaten Daten von aussen einsehbar sein sollen. Unbewusst haben viele ihr Profilbild nur für «meine Kontakte» auf sichtbar eingestellt. Dadurch sehen fremde Besucher wie bspw. Recruiter kein Foto, wenn sie Ihr Profil besuchen. Wenn Sie es jedoch auf «öffentlich sichtbar» einstellen, können auch Recruiter Ihr Foto sehen.

## 2. Stufe «Kontakte» – Bedürfnis nach Schutz und Geborgenheit

### Bestehendes Netzwerk virtuell erfassen

Nachdem Sie Stufe 1 abgeschlossen haben, sollte Ihr XING/LinkedIn Profil aussagekräftig sein. Dann können Sie starten, Kontakte zu knüpfen. Fügen Sie zu Beginn Personen als Kontakt hinzu, die Sie aus dem echten Leben kennen. Dadurch wird XING/LinkedIn zu einer Art virtueller Adressdatenbank. Kontaktieren Sie zum Beispiel:

- ehemalige Mitschüler/-innen
- ehemalige und aktuelle Kollegen/-innen und Mitarbeiter/-innen
- Branchenkontakte
- Kunden und Lieferanten (wenn das in Ihrer Branche möglich oder üblich ist)
- Bekannte aus Verbänden, Vereinen, Organisationen, Ehrenämtern
- Familienmitglieder/Verwandte

Nachdem Sie ein paar Kontakte gewinnen konnten, zeigt sich der zentrale Vorteil von XING/LinkedIn: Durch einen Kontaktalgorithmus wird XING/LinkedIn Ihnen Personen vorstellen, die Sie vielleicht kennen könnten. Dazu werden z. B. gemeinsame Kontakte, Unternehmen und Weiterbildungsinstitute oder gemeinsame Interessen ausgewertet. Hier werden Ihnen allenfalls Personen vorgeschlagen, die Sie bereits aus Ihrem echten Leben kennen und im ersten Anlauf nicht in Ihrem Bewusstsein waren.

### Netzwerk vergrössern

Kontaktieren Sie mit der Zeit auch Personen, die Ihnen (noch) nicht persönlich bekannt sind. Dadurch vergrössern Sie Ihr Netzwerk. Bei XING/LinkedIn können Sie auch bisher unbekannte Personen anschreiben –, sofern ein konkreter Aufhänger gegeben ist.

Vernetzen Sie sich mit Personen, indem Sie diesen eine Kontaktanfrage zusenden. Die angefragte Person entscheidet, ob sie Ihre Kontaktanfrage bestätigen oder ablehnen will. Sofern sie den Kontakt bestätigt, sind Sie beide miteinander vernetzt und die betreffende Person wird künftig als Kontakt aufgeführt. Basismitglieder können seit 2017 bei XING leider nur noch kommentarlose Kontaktanfragen versenden. Das ist ein Nachteil, weil die Chance für die Annahme Ihrer Kontaktanfrage wesentlich höher ist, wenn Sie Ihre Anfrage mit einer persönlichen Mitteilung kommentieren.

### 3. Stufe «Netzwerk» – Bedürfnis nach Zugehörigkeit und Freundschaft

#### Newsfeed

Ein Newsfeed zeigt Updates von Ihrem Netzwerk und von Unternehmen, denen Sie folgen; empfohlene und gesponserte Inhalte werden auch aufgeführt.

#### Nachrichten

Mit der Nachrichtenfunktion ist es möglich, Mitteilungen an andere Benutzer des Netzwerks zu senden und bestehende Kontakte auf diese Art zu pflegen. Sie können Ihre Nachrichtenfunktion bei XING/LinkedIn so einstellen, dass Nachrichten in Ihrem E-Mail-Postfach eingehen. So stellen Sie sicher, dass Sie keine Kontaktaufnahme verpassen.

#### Gruppen

Fachgruppen bieten die Möglichkeit, sich in einem bestimmten Gebiet als Experte/-in zu positionieren. Sie können Inhalte teilen, sich in Diskussionsforen austauschen und dadurch Ihr Netzwerk vergrössern. Abhängig von Ihrer Branche kann es für ein suchendes Unternehmen von besonderem Interesse sein, ob Sie aktives Networking betreiben oder nicht. Darüber hinaus könnten diese Kontakte Ihre Eintrittskarte für ein Jobinterview sein. Bei LinkedIn müssen Sie bei allen Gruppen zuerst eine Mitgliedschaft beantragen und üblicherweise via E-Mail bestätigen lassen. Bei XING gibt es offene und geschlossene Gruppen. Bei Letzteren wird ein Mitgliedschaftsantrag durch einen Moderator geprüft.

### 4. Stufe «Wertschätzung» – Bedürfnis nach Anerkennung

#### Bestätigungen und Empfehlungen

LinkedIn bietet mit «Bestätigungen» und «Empfehlungen» zwei Instrumente, um Wertschätzung zu geben und zu erhalten – die für andere sichtbar sind. XING hat diese Funktion «Referenzen» eingestellt.

<b>Bestätigungen</b>	Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten können Sie sich bestätigen lassen. Achten Sie darauf, dass diese zu Ihnen und der Richtung passen, in die Sie sich orientieren wollen. Denn die Bestätigungen wirken sich sowohl auf Ihre Sichtbarkeit und Auffindbarkeit als auch auf Ihre Aussenwirkung aus. Bestätigen Sie Kenntnisse und Fähigkeiten Ihrer Kontakte und bitten Sie diese ebenso darum.
<b>Empfehlungen</b>	Bei einer Empfehlung können Sie unterscheiden nach Kollegen, Dienstleister oder Mitarbeitende, die empfohlen werden können. Der Text sollte nicht zu lang sein und sich auf die Kernkompetenzen der betreffenden Person beziehen. Bitten Sie Ihre Kontakte, eine Empfehlung für Sie zu schreiben. Auch Empfehlungen die Sie anderen Personen gegenüber verfassen, tragen zur Verbesserung von Ihrem LinkedIn-Profil bei. Denn auf diese Weise werden Ihre (guten) Beziehungen zum ehemaligen oder aktuellen Arbeitgeber sichtbar.

#### Teilen, liken, kommentieren und verfassen

Mit dem Teilen, Liken und Kommentieren von Beiträgen oder dem Verfassen von eigenen Blogbeiträgen (nur auf LinkedIn möglich) machen Sie auf sich aufmerksam und zeigen auf, welche Themen Sie interessieren und was Sie zu diesen beitragen. Sie können z.B. Artikel und Updates Ihrer Kontakte im Newsfeed durchsuchen und diese mit anderen teilen.

Im Gegensatz zu XING können Sie unter LinkedIn auch mit dem kostenlosen Account Fotos und Videos publizieren. Gewöhnen Sie sich an, hin und wieder einen zu Ihren Zielen und Ihrem Netzwerk passenden Artikel zu teilen und den Beitrag durch Ihren Kommentar zu ergänzen. Damit leisten Sie bereits einen grossen Beitrag zur aktiven Netzwerkkommunikation.

### 5. Stufe «Verwirklichung» – Bedürfnis nach Umsetzung in «echter Welt»

Die Stufen eins bis vier behandeln die virtuell-technischen Themen. Auf der fünften Stufe geht es darum, die virtuellen Verbindungen in die echte Welt zu übertragen. Der virtuelle Raum öffnet dafür Türen, um mit wichtigen Personen und Entscheidungsträgern/-innen direkt ins Gespräch zu kommen.

Es ist vor allem der Sinn und Zweck dieser digitalen Netzwerke, einfacher mit Menschen zusammen zu kommen, um sich gegenseitig beim Weiterkommen zu unterstützen. Kontaktforderungen und Profil-Besuche lassen sich als Impulse nutzen, um sich nach einem Telefongespräch mit interessanten Menschen zum Beispiel auf einen Kaffee zu treffen. So können sich aus Kontakten von XING/LinkedIn langfristige berufliche Beziehungen entwickeln.

Vor allem XING-Fachgruppen vernetzen online mit offline. Die Moderatoren und Gruppen-Administratoren organisieren spezifische Events, die das Netzwerken und den Austausch im realen Leben ermöglichen. Ein Blick in die Event-Suche lohnt sich.