Beck kompakt

# Networking mit Xing, Facebook & Co.

von
Christian Schmid-Egger, Caroline Krüll

2. Auflage

Networking mit Xing, Facebook & Co. – Schmid-Egger / Krüll

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Beck kompakt

Verlag C.H. Beck München 2011

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de
ISBN 978 3 406 62809 2

beck-shop.de



- *Sie arbeiten in der Werbung, im Event-Bereich oder ganz woanders und benötigen viele gute persönliche Kontakte? Gründen Sie doch eine Freizeitgruppe auf Xing und veranstalten Sie zweimal im Monat ein knackiges Ereignis: Wandern, Bootsfahren, Beachvolleyballturnier mit anschließendem Grillen oder etwas Ähnliches. Laden Sie hierzu Ihre Xing-Kontakte über die Event-Funktion ein.*

Neben diesen Beispielen haben Sie unzählige weitere Möglichkeiten, Xing für Ihre Zwecke zu nutzen. Der Haken liegt, wie bereits geschildert, darin, dass Sie es nicht übertreiben sollten. Sobald Ihre Event-Einladungen zu häufig kommen und zu sehr nach Werbung aussehen, werden Sie von Xing abgemahnt. Nach einer solchen Abmahnung sollten Sie sich natürlich vorsichtiger verhalten, sonst besteht die Gefahr, dass Xing Ihren Account kündigt.

Wenn Sie jemanden zu einem Event einladen, kann diese Person per Mausklick angeben, ob sie zum Event kommen wird oder nicht. Alle zugesagten Kontakte setzt Xing auf eine Gästeliste. Diese Gästeliste können auch andere Gäste desselben Events oder gar alle Xing-Mitglieder einsehen. Wer Einsicht haben darf, wird dabei von Ihnen beim Anlegen des Events festgelegt.

Als Interessent an einem Event haben Sie die Möglichkeit, die Gästeliste vorab einzusehen und zum Beispiel aufgrund der Zusagen zu entscheiden, ob Sie kommen wollen oder nicht. Gleichzeitig können Sie auch interessante Personen heraussuchen und sich mit diesen gleich per Nachricht verabreden.

beck-shop.de



Wenn Sie Xing dafür nutzen, Ihr Geschäft oder sich durch Events bekannt zu machen, ist es natürlich hilfreich, wenn Sie über sehr viele Kontakte verfügen. Aber auch bei einer geringeren Anzahl eigener Kontakte kann man die Event-Funktion schon sehr sinnvoll nutzen, um auf interessante eigene Termine und Events hinzuweisen. In den Gruppen spielen Events ebenfalls eine bedeutende Rolle.

### *Gruppennewsletter versenden*

Die dritte Möglichkeit, sich direkt an andere Xing-Mitglieder zu wenden, ist der Gruppennewsletter. Diese Möglichkeit können Sie jedoch nur nutzen, wenn Sie Gruppenmoderator oder Co-Moderator sind.

Ein Gruppennewsletter ist eine normale Rund-Mail, mit der Sie alle Mitglieder Ihrer Gruppe erreichen können. Meist werden Gruppennewsletter eingesetzt, um Diskussionen anzuschieben, um auf bestimmte Ereignisse aufmerksam zu machen oder um zu Events einzuladen. Solche Einladungen können entweder, wie oben beschrieben (S. 62), als Xing-Event angelegt und verteilt werden, oder man schickt die Mitteilung als Gruppennewsletter herum.

Allerdings sollte man Gruppennewsletter auch nicht zu häufig einsetzen, sonst fühlen sich die Mitglieder vielleicht belästigt und treten aus der Gruppe aus. Natürlich hat man als Gruppenmitglied auch die Möglichkeit, ganz auf das Abo von Gruppennewslettern zu verzichten.

Wenn man einfaches Gruppenmitglied ist, kann man in manchen Gruppen ebenfalls eigene Nachrichten schreiben. Dazu gibt es manchmal spezielle Foren, in denen zum Beispiel Eigenwerbung ausdrücklich erlaubt ist.

beck-shop.de



**Auf den Punkt gebracht**

- Am Anfang des Netzwerkens sollten Sie sich überlegen, welche Ziele Sie damit verfolgen wollen. Nur wenn Sie Ihre Ziele gut kennen, können Sie Ihr Netzwerk effizient, zeitsparend und erfolgreich nutzen.
- Schaffen Sie in Ihrem Netzwerk Bewegung: Ändern Sie gelegentlich Ihr Profil, Ihr Profilfoto oder andere Elemente.
- Nutzen Sie die Xing-Gruppen, um positiv aufzufallen.
- Vermeiden Sie, sich persönlich zu Mitgliedern zu äußern oder mit negativen Beiträgen aufzufallen.
- Sie können mit einfachen Nachrichten andere Mitglieder auf Xing erreichen.
- Zusätzlich können Sie auf Xing Events anbieten und dazu alle Ihre Kontakte einladen. Doch Vorsicht: Zu viel davon wird von Xing als Spam gewertet. Sie erhalten unter Umständen eine Abmahnung.
- Wenn Sie Gruppenmoderator auf Xing sind, können Sie Ihre Gruppenmitglieder auch per Newsletter erreichen.

beck-shop.de

## Netzwerken als Angestellter

Die bekannten Social Networks im Businessbereich werden zu großen Teilen von Angestellten genutzt beziehungsweise sind sogar, wie z. B. LinkedIn, aus Alumni-Netzwerken großer Universitäten hervorgegangen. Im Unterschied zu Selbstständigen oder Unternehmern haben Angestellte meist andere Ziele, wenn sie Social Networks nutzen.

## Das Netzwerk als Karrieresprungbrett

Als wichtigstes Ziel des Netzwerkens sehen wir bei Angestellten jedoch die Förderung der eigenen Karriere. Eine gute Karriereplanung besteht – einfach ausgedrückt – darin, in regelmäßigen Abständen einen neuen Job mit besseren Möglichkeiten, mehr Verantwortung und einem besseren Verdienst zu erhalten. Neue Jobs können dabei sowohl im eigenen Unternehmen als auch bei Mitbewerbern oder in branchenfremden Unternehmen gefunden werden.

Wie kann man nun diese Ziele durch Netzwerken, besonders im Internet, erreichen? Wie wir eingangs schon erwähnt haben, kommt man beruflich vor allem dann voran, wenn man die richtigen Menschen kennt. Da man anfangs oft nicht weiß, wer richtig und wichtig ist, muss man viele Menschen kennenlernen. Dieser menschliche Faktor ist für das berufliche Vorankommen mindestens genauso wichtig wie die fachliche Qualifikation oder gute Soft Skills, also Eigenschaften wie „führen können“, „sich durchsetzen können“ und andere.

beck-shop.de



### *Interne Jobvergabe*

*Viele wichtige Jobs werden intern vergeben, weil die Unternehmen kein Interesse daran haben, einen langwierigen und teuren Bewerbungsprozess durchzuführen: Der Jobbedarf entsteht, spricht sich herum, manchmal gibt es eine interne Ausschreibung am Schwarzen Brett. Dann meldet sich ein Bewerber von irgendwoher, meist auf Empfehlung, bewirbt sich – und die Stelle ist wieder vergeben. Außenstehende haben kaum eine Chance, dabei berücksichtigt zu werden, es sei denn, sie werden empfohlen, weil sie jemanden im Unternehmen kennen. Und genau das kann man mit einem großen und gepflegten Netzwerk erreichen.*

Im Laufe Ihres Berufslebens lernen Sie meist viele Menschen aus dem eigenen oder auch aus fremden Unternehmen kennen, die für Sie wichtig sein können. Sammeln und pflegen Sie diese Kontakte frühzeitig. Menschen, die Sie weiterbringen, können sein:

- Führungskräfte aus dem eigenen Unternehmen, aber aus anderen Abteilungen
- Kollegen aus Ihrem Team oder Ihrer Abteilung, mit denen Sie sich gut verstehen
- Menschen aus der eigenen Personalabteilung, mit denen Sie „gut können“
- Menschen aus anderen Unternehmen, die in einer ähnlichen Position wie Sie oder weiter fortgeschritten sind: Solche Menschen treffen Sie zum Beispiel auf Messen, auf Kongressen, aber auch bei Verhandlungen mit einem anderen Unternehmen.

beck-shop.de



- Vertriebler, Vertreter von Agenturen oder andere Dienstleister, mit denen Sie zu tun haben: Manchmal suchen Vertriebler nicht nur Kunden, sondern auch Kollegen. Und der Wechsel von der Werbeagentur in die Marketingagentur eines Kunden ist ja schon fast ein Netzwerkklassiker.
- Kunden: Wenn Sie selbst im Vertrieb arbeiten, haben Sie tagtäglich mit Kunden und oft auch mit interessanten Unternehmen zu tun. Pflegen Sie solche Kontakte nicht nur für Ihre Vertriebszwecke, sondern sichten Sie sie auch für Ihre Karriereplanung. Warum nicht vom Vertrieb auch mal in den Einkauf wechseln?

Doch wie pflegen Sie berufliche Kontakte? Die Social Networks, allen voran Xing, haben einen großen Nachteil: Ihr Chef oder die Personalabteilung lesen mit. Und wenn sich bei Ihren Kontakten auf einmal die Kollegen des wichtigsten Mitbewerbers häufen, kann es für Sie schnell kritisch werden.

Um das zu verhindern, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Sie können Ihre Kontakte für andere unsichtbar machen (unter dem Zahnradsymbol auf der Hauptseite links unten: *Einstellungen – Privatsphäre*) und erst dann freischalten, wenn Sie sich aktiv bewerben. Oder Sie verwalten Ihre Kontakte außerhalb des Internets. Bedenken Sie bei allen Aktivitäten in Social Networks und an anderen Stellen im Internet, dass Sie durch das Web extrem „gläsern" werden. Wir haben dazu weiter oben (s. S. 60) etwas geschrieben.

Natürlich sollten Sie Ihr Kontaktnetzwerk dennoch pflegen. Hierzu gibt es die folgenden Möglichkeiten:

beck-shop.de



- Auf Messen, Kongressen oder anderen Events können Sie gut Kontakte zur Branche halten. Sprechen Sie dort mit Ihren Netzwerkkontakten und tauschen Sie sich aus. Aber Vorsicht im Umgang mit Wettbewerbern: Plaudern Sie keine Interna aus, um sich vielleicht beim Personalchef eines potenziellen Arbeitgebers beliebt zu machen. Niemand stellt gerne Mitarbeiter ein, denen es an Verschwiegenheit mangelt. Besser ist der unverbindliche Small Talk über die Branche oder andere Themen.
- Wenn Sie beruflich in anderen Unternehmen zu tun haben, sollten Sie diese Chance stets zu einem kurzen Besuch bei Ihren Netzwerkkontakten nutzen. Ein kurzes „Hallo" oder ein schneller Kaffee reichen meist aus, um sich wieder in Erinnerung zu bringen.
- Sofern es der Grad Ihrer Bekanntschaft oder das dienstliche Verhältnis zulassen, können Sie auch mit Glückwunschkarten und kleinen Geschenken zum Geburtstag oder zu Weihnachten punkten. Halten Sie diese Glückwünsche möglichst persönlich und schreiben Sie mit der Hand.

Wenn Sie sich dann aktiv bewerben (müssen), dann sollten Sie Ihre Kontakte natürlich direkt ansprechen. Rufen Sie sie an und reden Sie Klartext. Sagen Sie, dass Sie dabei sind, sich einen neuen Job zu suchen. Fragen Sie, welche Möglichkeiten im Unternehmen des Netzwerkpartners bestehen oder was er für Sie tun kann. Halten Sie sich in solchen Fällen keinesfalls zurück, sondern handeln Sie. Das ist völlig legitim, außerdem haben Sie ja genau für diesen Zweck Ihr Netzwerk aufgebaut.

beck-shop.de



Legen Sie sich eine gute Begründung für Ihren Wechselwunsch zurecht. Gut ist immer, wenn Sie neue Perspektiven oder Herausforderungen suchen, die Ihnen Ihr altes Unternehmen nicht bieten kann. Sie können auch darauf verweisen, dass bald Umstrukturierungen anstehen, nach denen Sie keinen Platz mehr für sich sehen. Vermeiden Sie jedoch alles, was den Eindruck entstehen lässt, dass Sie bald gehen müssen, weil Ihr Unternehmen Sie nicht mehr will. Damit werden Sie sofort auch für ein anderes Unternehmen uninteressant.

Natürlich können Sie auf viele andere Arten ebenfalls von Ihrem Netzwerk profitieren. Gerade auf Messen erhalten Sie in den Gesprächen zwischendurch sehr viele Insiderinformationen aus der Branche. Wenn Sie also über den Buschfunk erfahren, dass ein Mitbewerber oder eine andere Abteilung Ihres Unternehmens auf dem chinesischen Markt expandieren will und händeringend Leute sucht, Sie aber schon immer nach Ostasien wollten, dann wissen Sie, wo Sie am nächsten Tag anrufen werden.

## Jobsuche in Social Networks

Für viele sind Social Networks inzwischen eine wichtige Quelle für die aktive Jobsuche geworden. Die Möglichkeiten reichen vom einfachen Vermerk im Profil („suche neue Herausforderung“) bis hin zu den zahlreichen Jobangeboten und -börsen in den verschiedenen Online-Plattformen.