

jeder-ist-unternehmer.de

Xing optimal nutzen

Geschäftskontakte - Aufträge - Jobs. So zahlt sich Networking im Internet aus

von
Andreas Lutz, Joachim Rumohr

5., aktualisierte Auflage 2013

Linde Verlag Wien 2013

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de

ISBN 978 3 7093 0505 8

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

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

Kapitel 1

Elf Arten, von XING zu profitieren

Wozu lässt sich eine Networking-Plattform wie XING überhaupt gebrauchen? Worin besteht der konkrete Nutzen? Je nach Branche und beruflichem Status werden Sie XING auf ganz unterschiedliche Art einsetzen. Es gibt mehr als einen Weg, von der Plattform zu profitieren. Die elf wichtigsten beschreiben wir im Folgenden.

XING als Kontaktdatenbank

Bisher waren Kontaktdaten auf Visitenkarten oder in Ihrer eigenen Adressverwaltung irgendwann veraltet. Nach einem Firmenwechsel stimmt auf einer Visitenkarte zum Beispiel oft nur noch der Name, alle anderen Daten sind unbrauchbar geworden. Haben Sie mit der betreffenden Person jedoch direkten Kontakt bei XING, müssen Sie Ihr Adressbuch nicht mehr pflegen, denn jedes aktive Mitglied hält seine Kontaktdaten selbst aktuell. Das ist besonders praktisch bei ehemaligen Arbeitskollegen oder Schul- und Studienfreunden, deren Kontaktdaten man selbst meist nicht im Auge behält. Deshalb freuen sich viele neue Mitglieder ganz besonders darüber, bei XING alte Kontakte wiederzuentdecken und aktivieren zu können. Wenn Sie diese Gelegenheit nutzen, können Sie Ihr Netzwerk mit geringem Aufwand ausbauen. Denn hier geht es um Menschen, die Sie schon lange kennen und zu denen grundsätzlich ein Vertrauensverhältnis besteht.

Machen Sie sich ein Bild von Ihrem Gesprächspartner

Wenn Sie mit einem neuen Kunden, Geschäftspartner oder Kollegen telefonieren, fragen Sie ihn doch, ob er ein Profil bei XING eingerichtet hat. So können Sie sich gleich im wahrsten Sinne des Wortes ein Bild von ihm machen. Auch wenn Sie mit einer bereits bekannten Person telefonieren, ist es hilfreich, ihr Profil aufzurufen. Dort finden Sie sicherlich gemeinsame Interessen und Gesprächsthemen, mit denen sich der Kontakt vertiefen lässt. Sie können auch nachschauen, ob Sie gemeinsame Kontakte haben, und sich kurz darüber unterhalten, woher Sie diese Personen kennen.

Fügen Sie neue Gesprächspartner gleich als eigene Kontakte hinzu und bitten Sie sie, den Kontakt zu bestätigen und die Daten freizugeben. Auf diese Weise ersparen sich beide Seiten den umständlichen Austausch per E-Mail oder am Telefon, denn Sie können die Daten direkt aus XING als vCard in Ihre Kontaktverwaltung übernehmen. Oder Sie nutzen den „XING-Connector für Outlook“ zur automatischen Synchronisierung. So haben Sie auch auf Ihrem Handy stets die aktuellen Kontaktdaten.



BILDER IN DER KONTAKTVERWALTUNG

Übernehmen Sie auch die Bilder Ihrer Gesprächspartner aus XING in die Kontaktverwaltung. Falls dies nicht (wie beim „XING-Connector für Outlook“) automatisch erfolgt, können Sie die Bilddatei auf Ihrem Computer zwischenspeichern und dann durch Anklicken des dafür vorgesehenen Feldes in die Outlook-Karteikarte einspielen. Sobald Sie dies erledigt haben, erscheint das Porträt des Gesprächspartners im Kopfbereich aller E-Mails, die Sie von ihm erhalten. So haben Sie die betreffende Person immer vor Augen und erinnern sich sehr viel besser an sie oder ihn.

XING erleichtert die Kontaktpflege

Viel Zeit fließt in den Aufbau neuer Kontakte, aber vielversprechende bestehende Kontakte werden aus Zeitgründen allzu oft vernachlässigt. Aber nur, wenn Sie den Kontakt regelmäßig erneuern, können Sie ohne schlechtes Gewissen auch einmal um einen Gefallen bitten. XING hilft bei der Kontaktpflege, indem es Sie an die Geburtstage Ihrer direkten Kontakte erinnert, und informiert Sie, wenn einer Ihrer Bekannten die Stelle wechselt oder befördert wird. Zudem macht es Ihnen die Weitergabe interessanter Stellenangebote ganz leicht, ebenso das Empfehlen eines Kontakts an ein anderes Netzwerkmitglied.

All diese Funktionen bieten Gelegenheiten, dem Gesprächspartner einen kleinen Gefallen zu tun oder ihm eine Freude zu bereiten. Auch Veränderungen in den Feldern „Ich suche“ und „Ich biete“ werden Ihnen angezeigt, sodass Sie schnell mit einem Tipp oder einem Angebot darauf reagieren können. Außerdem können Sie erfahren, welche Termine Ihre Kontakte zugesagt haben, und sie eventuell persönlich treffen. Richtig genutzt, helfen Ihnen diese und weitere Benachrichtigungen dabei, den Kontakt auf unaufdringliche Weise zu pflegen.

Finden Sie potenzielle neue Geschäftskontakte

Bei XING finden sich enorm viele potenzielle Geschäftskunden, denn die Plattform richtet sich vor allem an Menschen, die mitten im Berufsleben

stehen, insbesondere an Unternehmer und Freiberufler, Angestellte und Führungskräfte, Stellenanbieter und -suchende. Sie müssen hier nur die für Sie richtigen Kontakte finden. Sie können gezielt nach Mitgliedern aus Ihrer Branche oder Region suchen oder die Suche mit vielen weiteren Kriterien einschränken. Den Suchfilter können Sie dann speichern und sich täglich oder wöchentlich automatisch über jedes neue Mitglied informieren lassen, das den von Ihnen angegebenen Kriterien entspricht. Wenn Sie die Suche gekonnt eingrenzen und die sich ergebenden Kontakte gezielt anschreiben, können Sie Ihr Netzwerk systematisch um potenzielle neue Geschäftskontakte erweitern.



UND ES HAT XING GEMACHT ...

Unter der Adresse <http://undeshatxinggemacht.xing.com> schildern Mitglieder ihren ganz persönlichen „XING-Moment“.

Dort erfahren Sie, wie vielfältig die Plattform eingesetzt wird und welchen konkreten Nutzen unterschiedlichste Mitglieder aus XING ziehen. Lassen Sie sich von der Begeisterung anderer anstecken oder teilen Sie Ihre eigenen Erfahrungen.



Präsentieren Sie Ihr Unternehmen

Schon zum Start der Funktion „Unternehmen“ präsentierte XING mehr als 100.000 Unternehmensprofile, die aufgrund gleicher Firmenangabe automatisch generiert worden waren. Wenn nun zwei XING-Mitglieder die gleiche Firma als Arbeitgeber angeben, entsteht auf Antrag kostenlos ein eigenes Unternehmensprofil. Sind mehrere Mitarbeiter vertreten, erstellt die Plattform automatisch Statistiken zu Alter, Dauer der Firmenzugehörigkeit, Karrierelevel und anderen Unternehmen, mit denen die XING-Mitglieder unter den Mitarbeitern häufig verbunden sind. In der kostenpflichtigen Variante „Standard“ und „Plus“ kann man das Unternehmen und seine Mitarbeiter grafisch ansprechend präsentieren und interessierte XING-Mitglieder

per Update über Neuigkeiten informieren. Dadurch eröffnen sich zusätzliche Wege, um auf das eigene Unternehmen aufmerksam zu machen.

Umschiffen Sie Gatekeeper

Oft ist es kaum möglich, über die Telefonzentrale einer Firma den richtigen Ansprechpartner herauszufinden, geschweige denn, mit ihm verbunden zu werden. Über XING können Sie direkt den zuständigen Mitarbeiter ermitteln und bei ihm anrufen. Oder Sie finden einen Mitarbeiter in der Zielfirma und lassen sich von ihm an den gewünschten Ansprechpartner weiterempfehlen. Mithilfe von XING können Sie leicht herausfinden, ob einer Ihrer Kontakte jemanden kennt, der dafür infrage kommt. So sparen Sie viel Zeit und rufen nicht als völlig Fremder an. Zumindest die Mitgliedschaft bei XING haben Sie als Gemeinsamkeit. Der Kontaktpartner benötigt vielleicht gerade jetzt Ihre Hilfe und schätzt sicherlich, dass er sich bei gemeinsamen Bekannten über Sie erkundigen kann.

Zusammenarbeit über Städte- und Ländergrenzen hinweg

XING hat Mitglieder in mehr als 200 Ländern und wird in 16 Sprachen angeboten. Deshalb finden Sie über die Plattform auch in anderen Städten sowie im Ausland schnell Kooperationspartner sowie private Kontakte. Prüfen Sie vor Geschäftsreisen, welche anderen Mitglieder Sie bei einer solchen Gelegenheit persönlich kennenlernen wollen, und vereinbaren Sie einen oder mehrere zusätzliche Termine.

Einladungsmanagement leichtgemacht

Die Funktionen im Bereich „Events“ vereinfachen die Organisation von Veranstaltungen dramatisch. Das beste Beispiel sind die in allen größeren Städten stattfindenden XING-Regional- und Branchentreffen, die oft von hunderten Teilnehmern besucht werden und eine hervorragende Gelegenheit bieten, andere Mitglieder persönlich kennenzulernen. Die komplette

Abwicklung der Einladungen, das Ticketmanagement sowie das Führen der Teilnehmerliste erfolgt über XING. Auch Sie können diese mächtige Terminfunktionalität nutzen, um Ihre Seminare und Events bekanntzumachen und organisatorisch zu bewältigen.

Marketing mit Erlaubnis

Wer Ihrer Kontaktaufnahme bei XING zustimmt oder einer von Ihnen moderierten Gruppe beitrifft, erlaubt Ihnen das Marketing in eigener Sache: Mitglieder dürfen ihre Kontakte gezielt wegen Veranstaltungen anschreiben, Gruppenmoderatoren können zusätzlich zu Einladungen Newsletter an alle Mitglieder oder bestimmte Teilzielgruppen versenden. XING-Gruppen sind nicht einfach nur Diskussionsforen zu bestimmten Themen, sondern eigene Netzwerke (innerhalb des großen XING-Netzwerks), die über Mitgliederlisten verfügen, von einem oder mehreren Moderatoren geleitet werden und häufig sogar mit regelmäßigen Treffen verbunden sind.

In einer Welt, in der herkömmliches Marketing kaum noch funktioniert, weil die Menschen gegen Werbung resistent geworden sind, kommt der Erlaubnis, andere gezielt über bestimmte Themen und Veranstaltungen informieren zu dürfen, besondere Bedeutung zu. Machen Sie davon sparsam Gebrauch, denn es handelt sich dabei um ein Privileg, das Ihnen von Ihren Kontakten bei XING auch schnell wieder entzogen werden kann, wenn Sie deren Vertrauen enttäuschen.

Achten Sie daher bei Termineinladungen beispielsweise darauf, dass die eingeladenen Personen in der Nähe des Veranstaltungsorts wohnen und sich für das Thema grundsätzlich interessieren. Fragen Sie besser nach, wenn Sie sich nicht sicher sind, und laden Sie nicht einfach alle Ihre Kontakte zu jedem Ihrer Events ein.

Experten finden und Wissensaustausch betreiben

Gruppen eignen sich hervorragend, wenn Sie sich schnell über ein Thema informieren und Experten ausfindig machen wollen. Viele Mitglieder nutzen die Profil- und Gruppensuche, um gezielt Dienstleister und Produktanbieter

mit speziellem Know-how zu finden. Sie schätzen die Möglichkeit, vorbei an Hotlines, Callcentern und Vertriebsmitarbeitern direkt mit dem richtigen Ansprechpartner zu kommunizieren. Wenn Sie sich mithilfe von schnellen Reaktionen auf Nachrichten sowie durch hilfreiche Beiträge in Gruppen als Experte positionieren oder sogar eine eigene Fachgruppe moderieren, ergeben sich daraus oftmals konkrete geschäftliche Kontakte.

Selbstmarketing: Machen Sie sich zur Marke

Wer sich bei XING aussagekräftig präsentiert, gute eigene Kontakte und über diese auch viele interessante mittelbare Kontakte entwickelt, schafft damit Vertrauen in seine Person. Durch das gegenseitige Kennen und Anerkennen entsteht soziales Kapital. Das ist besonders wichtig bei der Stellensuche – der künftige Arbeitgeber kann sich ganz gezielt über den neuen Mitarbeiter informieren, auch indem er gemeinsame Bekannte befragt.

Je höher die Position ist, um die es geht, desto wichtiger ist der Faktor Vertrauen. Gleiches gilt für die Beauftragung aller Arten von Leistungen, die nicht im Vorhinein exakt zu vereinbaren sind. Und weil Vertrauen auch für sie so wichtig ist, schätzen Journalisten und andere Multiplikatoren XING. Sie können hier schnell die richtigen Gesprächspartner finden und deren Reputation überprüfen.

Ebenfalls nützlich können in diesem Zusammenhang spezielle Funktionen sein, zum Beispiel „Referenzen“: Ganz unkompliziert können Sie andere XING-Mitglieder um eine Art kurzes Empfehlungsschreiben zu einer Station Ihres Lebenslaufs bitten – oder andere formulieren von sich aus ein solches.