

mitp/Die kleinen Schwarzen

[XING](#)

Erfolgreich netzwerken im Beruf

Bearbeitet von
Frank Bärmann

2014 2014. Taschenbuch. 266 S. Paperback

ISBN 978 3 8266 8207 0

Format (B x L): 12,5 x 18,5 cm

Gewicht: 248 g

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Frank Bärmann



XING

**Erfolgreich netzwerken
im Beruf**



Kapitel 1

Willkommen bei XING!

Als Lars Hinrichs im Jahre 2003 den *Open Business Club* (OpenBC) gründete, konnte niemand den Siegeszug des neuen Business-Netzwerks in Deutschland ahnen. Damals war von Social Media im heutigen Verständnis noch keine Rede, es gab kein Facebook, kein Twitter und kein YouTube. Lediglich einige Weblogs publizierten bereits Beiträge in den USA. Hinrichs gründete ein soziales Netzwerk, in dem Mitglieder vorrangig ihre beruflichen – aber auch privaten – Kontakte zu anderen Personen verwalten und neue Kontakte finden können. Dabei kann ein Benutzer sehen, »über wie viele Ecken« – also über welche anderen Mitglieder – er jemanden kennt. Die Welt ist eben klein.

Im September 2006 wurde aus Gründen der Internationalisierung die Namensänderung zu *XING* vollzogen.

Zum einen enthielt der bisherige Name *openBC* das Kürzel BC, was im englischsprachigen Raum »Before Christ« bedeutet. Zum anderen dachten viele Nutzer bei »Open«, also offen, dass alle ihre Kontakte öffentlich zugänglich wären. Und zum dritten gab es zu viele Markennachahmungen mit BC. Der neue Name XING bedeutet auf Chinesisch »can do«, also »es ist möglich« und transportiert damit eine eindeutige Nachricht. Im Englischen steht er als Abkürzung für »Crossing«, also Kreuzung, was als Begegnung von Geschäftskontakten gesehen werden kann.

Heute ist XING mit über 7 Millionen Mitgliedern (Stand Januar 2014) im deutschsprachigen Raum das marktführende berufliche Netzwerk in dieser Region (weltweit über 14,1 Millionen). Die Zahl der beitragszahlenden Premiummitglieder lag Ende des Jahres bei etwa 830.000.

Was ist an XING nun so besonders? Was macht das Netzwerk im Vergleich zu Facebook, Twitter und Co. so einzigartig? Es ist die klare und eindeutige Fokussierung auf die Themen Geschäft, Job und Karriere. Im Mittelpunkt von XING stehen immer die »Kontakte«, das persönliche Netzwerk. Alle Funktionen, die der Nutzer bei XING findet, dienen fast ausschließlich dem »Kontakte knüpfen«. Und Kontakte sind die Grundlage für Business jeglicher Art. Hierzu ein paar Beispiele:

Unternehmer finden bei XING neue Kunden, Lieferanten, Partner oder Mitarbeiter. Berufstätige finden aktuelle oder ehemalige Kollegen, Kunden oder Kommilitonen. Jobsuchende finden hier einen neuen Arbeitgeber und Arbeitgeber finden hier neue Mitarbeiter.

Neben dem Knüpfen von Kontakten wird heute in über 50.000 Gruppen Wissen ausgetauscht, sich gegenseitig geholfen und über Themen diskutiert.

Meiner Meinung nach sind immer noch viel zu viele Berufstätige, Unternehmer und Jobsuchende nicht bei XING. Das hat nichts damit zu tun, dass ich irgendeine Art von Provision von XING erhalte, wenn ich neue Mitglieder heranschaffe. Nein, es hat etwas mit der echten Überzeugung zu tun, dass XING für sehr viele einen Nutzen bringt, die davon gar nichts wissen.

Mit diesem Buch möchte ich einige Fälle und Beispiele aufzeigen, wie man XING im Business-Bereich (also im Bereich Geschäft, Job und Karriere) sinnvoll und nutzbringend einsetzen kann. Vielleicht erkennt daraufhin der eine oder andere seinen persönlichen Nutzen und nutzt das Netzwerk in Zukunft intensiver. Es würde mich freuen.

Ihr
Frank Bärmann

