

# Zeit investieren in die eigene Online-Darstellung

**Strategisch netzwerken (6): Xing oder LinkedIn werden von Millionen Menschen genutzt. Doch einfach nur schnell ein Profil anzulegen, reicht nicht aus, wenn man beruflich überzeugen will.**

**Text: Sarah Kröger**



„Business ist nichts weiter als ein Knäuel menschlicher Beziehungen“, sagte einmal Lee Iacocca, ein ehemaliger US-amerikanischer Manager. Online-Netzwerke stellen diese Beziehungen übersichtlich dar. Sie ermöglichen die schnelle Kontaktaufnahme, helfen dabei, die Kontakthistorie im Überblick zu behalten und wichtige Neuigkeiten von Personen oder Unternehmen zeitnah zu erfahren. Sie sind so um einiges vielfältiger als ein analoger Visitenkarten-Kasten. In Deutschland gibt es zwei ernstzunehmende Business-Netzwerke, die man für das berufliche Netzwerken in Betracht ziehen sollte: Xing und LinkedIn. Beide Netzwerke bieten die Möglichkeit, ein Profil anzulegen, bei dem die unterschiedlichen beruflichen Stationen beschrieben werden. Neben einem professionellen Foto sei es hier vor allem wichtig, das Profil so auszurichten, dass potenzielle neue Unternehmen es gut

finden, erklärt Dajana Hoffmann, die mit ihrer Agentur Firmen und Mitarbeiter/innen zur Positionierung in Sozialen Medien berät. „Das bedeutet nicht die Wahrheit zu beugen, sondern sich genau zu überlegen: Mit welchen Eigenschaften, Zertifikaten und Jobs kann ich den neuen Arbeitgeber für mich gewinnen?“ Dabei sei es weniger wichtig aufzulisten, was man schon alles gemacht habe, sondern darüber nachzudenken, welche Informationen das eigene Profil möglichst attraktiv machen. Im Prinzip sollte es also mit der gleichen Sorgfalt wie der Lebenslauf bei einem klassischen Bewerbungsschreiben erstellt werden – mit dem Unterschied, dass der Lebenslauf vollständig sein muss.

Wer sich erstmals ein Profil anlegt, sucht zunächst bestehende Kontakte und verbindet sich mit ihnen. Kontaktieren sollte man darü-

ber hinaus jede neue Person, die man offline, zum Beispiel bei einem Netzwerktreffen oder einer Fachmesse, kennenlernt und nett oder beruflich relevant findet. Dajana Hoffmann empfiehlt, die eigenen Kontakte am besten nicht für andere freizugeben. Reinhard Kröger, Jobcoach und Autor des Jobtrainer-Blogs, findet hingegen: „Das muss sich jeder selbst überlegen. Ich habe mich entschieden, meine Kontakte offen zu legen. Somit sehen alle, dass ich mit verschiedensten Personen in der Branche vernetzt bin. Das erzeugt Reputation.“

## **Unterschiede zwischen Xing und LinkedIn**

Neben der Kontaktpflege ermöglichen Online-Netzwerke es auch, eigene Beiträge zu erstellen, in dem man zum Beispiel auf einen interessanten Artikel oder ein spannendes

Event aufmerksam macht. Diesen Beitrag können andere dann kommentieren oder als interessant bewerten. „Die Xing-Nutzer sind in der Regel allerdings nicht sehr aktiv“, meint Dajana Hoffmann. Zudem lassen sich bei Xing auch nur Texte und Bilder teilen. LinkedIn dagegen ist stark auf die direkte Kommunikation miteinander ausgelegt. Hier kann man Texte, Fotos und Videos veröffentlichen und sich nicht nur mit den eigenen Kontakten vernetzen, sondern diese auch abonnieren, um dadurch immer auf dem Laufenden zu bleiben. Auf LinkedIn passiert viel mehr, meint Hoffmann: „Es werden viele Statusmeldungen gepostet, manche schreiben ganze Blogbeiträge. Man kann sich auf LinkedIn eine richtige Gefolgschaft und eine Online-Reputation aufbauen.“ Während Xing auf den deutschsprachigen Raum begrenzt ist, wird LinkedIn weltweit genutzt, man kann das eigene Profil in unterschiedlichen Sprachen formulieren. Besonders interessant ist LinkedIn für Menschen, die ihr Kontaktnetzwerk international ausbauen möchten und vielleicht auch nach Jobs im Ausland suchen.

Xing ist ideal, wenn man sich als Arbeitnehmer/in positionieren möchte. Man kann sich hier für Recruiter freischalten lassen, diese erhalten die Information, dass man auf Jobsuche ist, und welche Wunschunternehmen und Gehaltsvorstellungen man hat. Der große Vorteil: Man kann sich unauffällig nach einem neuen Job umschaun, ohne dass der derzeitige Arbeitnehmer etwas davon mitbekommt. Bei LinkedIn gibt es keine solche Extrafunktion für das Recruiting. Menschen, die gerade aktiv auf der Jobsuche sind und nicht möchten, dass ihr Chef oder ihre Chefin davon erfährt, rät Dajana Hoffmann: „Man sollte immer darauf achten, dass man seine Business-Profile fortlaufend aktualisiert. Das sollte zwei-, drei Mal im Jahr passieren.“ Wenn die Suche nach einer neuen Stelle nicht sofort auffallen soll, dann muss man vorher auch schon aktiv in dem Business-Netzwerk gewesen sein und sein Profil regelmäßig aktualisiert haben. Ob man eher Xing oder LinkedIn nutzen sollte oder beide Plattformen, hängt vom Einzelfall ab. Reinhard Kröger meint dazu: „Wer sich rein im deutschsprachigen Bereich bewegt, für den hat Xing immer noch einen gewissen Vorsprung. Aber es ist nicht falsch, beide Plattformen zu testen und zu schauen, was sie einem in der eigenen Branche für einen

Mehrwert bringen.“ Beide Netzwerke sind in der Basisversion kostenfrei und bieten dort schon umfangreiche Netzwerkmöglichkeiten.

## Weitere soziale Netzwerke

Doch auch die nicht beruflichen Online-Netzwerke wie Facebook oder Instagram könnten unter Umständen interessant sein, meint Hoffmann: „Das kommt auf die eigene Branche und das eigene Thema an. Instagram ist zum Beispiel aktuell sehr stark in Umweltthemen, Facebook bietet alle Themen, die in unserer Gesellschaft relevant sind. Twitter ist besonders attraktiv, wenn man Kontakt zu Medien, Journalisten, Verbänden oder der Bundespolitik sucht.“ Wichtig ist, dass man in sozialen Netzwerken, die auch privat genutzt werden, streng zwischen beruflich und privat unterscheidet. Wer sich für eine private Nutzung entscheidet, sollte überlegen, wie stark man die eigene Privatsphäre schützen will und entsprechende Einstellungen in den Netzwerken vornehmen. Wer die Netzwerke beruflich nutzt, sollte dort nicht über den letzten Familienausflug am Strand berichten, sondern sich so präsentieren, wie man auch im Job wahrgenommen werden möchte.

Darüber hinaus gibt es auch branchenspezifische Online-Netzwerke, wie zum Beispiel Research-Gate für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Sie können dort Paper veröffentlichen, ein Nutzerprofil anlegen und sich mit anderen Mitgliedern vernetzen. Oder

Amazon Author Central, wo sich Autorinnen und Autoren ein Profil anlegen, es mit ihren Publikationen verknüpfen und Bilder und Videos hochladen können. Viele branchenspezifische Gruppen gibt es auch bei Facebook, wie zum Beispiel die Gruppe „Geschichts- und Kulturwissenschaften“ oder „Journalisten und Medienmacher in Köln“. Über die Plattform Meetup kann man sich auch einer Gruppe Gleichgesinnter anschließen, zum Beispiel aus dem Bereich Nachhaltigkeit oder Bildung oder nach Business-Events in der Nähe recherchieren.

## Die eigene Strategie nicht aus den Augen verlieren

Bei aller Sorgfalt und Energie, die man in die beruflichen Online-Netzwerke steckt, sollte man sein Ziel nicht aus den Augen verlieren und sich immer wieder fragen: Was will ich damit eigentlich erreichen? Als Berufsanfänger/in geht es einem vielleicht vor allem darum, das eigene Netzwerk aufzubauen und Anschlussjobs zu finden. Vielleicht ist das Ziel aber auch, Tipps und Beratung von Profis zu bekommen. Man sollte sich genau überlegen, ob sich die Zeit, die man investiert, auch lohnt. Reinhard Kröger rät: „Durchforsten Sie ruhig regelmäßig Ihre Kontakte und nehmen Sie die wieder raus, von denen Sie sehr lange nichts mehr gehört haben oder von denen Sie zum Beispiel nur Marketing-Mails bekommen.“ Auch das gehört zur Netzwerk-Pflege mit dazu.

## Tipps: „Wie pflege ich mein Online-Netzwerk?“

### 1. Warten Sie nicht darauf, gefunden zu werden

Es gibt spannende Menschen, die Sie gerne kennen lernen möchten? Dann nehmen Sie doch einfach Kontakt auf! Egal, ob es jemand aus der Personalabteilung eines Unternehmens ist oder eine Person, die für ein interessantes Thema steht: Sprechen Sie die Person freundlich und höflich an und nehmen Sie ein Gespräch auf. Nicht alle reagieren immer positiv, aber die allermeisten.

### 2. Folgen Sie unterschiedlichen Unternehmensprofilen

Viele Unternehmen pflegen ein Profil in sozialen Netzwerken. Hier werden in der Regel neue Stellen veröffentlicht oder auch inhaltliche Beiträge über das Unternehmen. So haben Sie die Möglichkeit, sich ein Bild vom Unternehmen zu machen. Das hilft Ihnen zu erkennen: Passt das Unternehmen zu mir?

### 3. Schreiben Sie Beiträge

Wenn Sie sich gerne über ein berufliches Thema positionieren möchten, dann schreiben Sie Beiträge dazu. Haben Sie zum Beispiel einen interessanten Fachartikel gelesen, können Sie darauf aufmerksam machen, die Meinung bestätigen oder widerlegen. So zeigen Sie, dass Sie nicht nur ein gutes Profil, sondern auch Ahnung von der Materie haben.