

1. Zehn 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 zehn 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 einen 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 meist nicht aktiv pflegt. 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 aktives Netzwerk mit geringem Aufwand deutlich 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, dann 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 einem bereits bestätigten Kontakt telefonieren, ist es hilfreich, sein Profil aufzurufen. Dort finden Sie sicherlich gemeinsame Interessen und Gesprächsthemen, mit deren Hilfe Sie den Kontakt vertiefen können. 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. Stattdessen können Sie die Daten direkt aus XING als vCard in *Outlook* oder andere Kontaktverwaltungen übernehmen oder sogar mit Ihrem Handy synchronisieren.

Tipp: Übernehmen Sie auch das Bild des Gesprächspartners aus XING nach *Outlook*. Falls dies nicht automatisch erfolgt, können Sie die Bilddatei auf Ihrem Computer zwischenspeichern und dann durch Anklicken des

dafür vorgesehenen Feldes in die *Outlook*-Karteikarte einspielen. Künftig erscheint das Porträt des Gesprächspartners bei neueren Programmversionen im Kopfbereich aller E-Mails, die Sie von ihm erhalten. So haben Sie immer das Bild Ihres Geschäftspartners vor Augen und erinnern sich sehr viel besser an ihn.

XING erleichtert die Kontaktpflege

Viel Zeit fließt in den Aufbau neuer Kontakte, und 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 Angebot darauf reagieren können. Sie können erfahren, welche Termine Ihre Kontakte zugesagt haben, und sie eventuell dort 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 Unternehmer und Freiberufler, Angestellte und Führungskräfte, Stellenanbieter und -suchende. Sie müssen nur die für Sie richtigen Kontakte finden: Sie können gezielt nach Mitgliedern in Ihrer Branche oder Region suchen oder die Suche mit vielen weiteren Kriterien einschränken. Den gefundenen Suchraster können Sie dann speichern und sich täglich oder wöchentlich automatisch über jedes neue Mitglied informieren lassen, das ihm entspricht. Wenn Sie die Suche gekonnt eingrenzen

und die resultierenden Kontakte gezielt anschreiben, können Sie Ihr Netzwerk systematisch um potenzielle neue Geschäftskontakte erweitern.

Umschiffen Sie Gatekeeper

Über die Telefonzentrale ist es oft schwer, den richtigen Ansprechpartner herauszufinden, geschweige denn, 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 so jemanden kennt. Auf diese Weise 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 Personen Sie bei einer solchen Gelegenheit persönlich kennenlernen wollen, und vereinbaren Sie einen oder mehrere zusätzliche Termine.

Einladungsmanagement leichtgemacht

Die Funktionen für das Einladungsmanagement vereinfachen die Organisation von Veranstaltungen. Das beste Beispiel sind die in allen größeren Städten stattfindenden XING-Regionaltreffen, die oft von hunderten oder sogar tausenden Teilnehmern besucht werden und eine hervorragende Gelegenheit bieten, andere Mitglieder persönlich kennenzulernen. Die komplette Abwicklung der Einladungen sowie das Führen der Teilnehmerliste erfolgt über XING. Auch Sie können ohne weitere Kosten 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 Marketing in eigener Sache: Mitglieder dürfen ihre Kontakte gezielt zu Veranstaltungen anschreiben, Gruppenmoderatoren können zusätzlich zu Einladungen auch Newsletter an alle Mitglieder oder gezielt an bestimmte Teilzielgruppen versenden. XING-Gruppen sind nicht einfach nur Diskussionsforen zu einem bestimmten Thema, sondern stellen eigene Netzwerke (innerhalb des großen XING-Netzwerks) mit Mitgliederliste, einem oder mehreren Moderatoren und häufig sogar regelmäßigen Treffen dar.

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, resultieren daraus in nicht wenigen Fällen 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, 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 für sie so wichtig ist, schätzen auch Journalisten und andere Multiplikatoren XING. Sie können hier schnell die richtigen Gesprächspartner finden und deren Reputation überprüfen.