

Xing, LinkedIn: Was zählt, sind Kontakte

Von Susanna Sailer, OÖN

Wie Sie die führenden Karriere-Netzwerke am besten für sich nutzen können.

Wer beruflich seine sozialen Kontakte über Online-Plattformen pflegen will, tut das meist auf Xing und LinkedIn. Der Linzer Social Media-Berater Daniel Friesenecker gab beim Karriereforum Einblicke, wie sich Nutzer in diesen beiden führenden Business-Netzwerken bewegen und ihren Auftritt verbessern können.

Was die Zahl der Nutzer in Österreich betrifft, so ist die Verbreitung der beiden Netzwerke in etwa ähnlich. Xing verwenden hierzulande 800.000 User, LinkedIn rund 770.000. „Wer sich beruflich international ausrichtet, hat aber bei LinkedIn die besseren Chancen, die richtigen Leute zu erreichen, während Xing im deutschsprachigen Raum stärker vertreten ist“, sagt Friesenecker.

Prägnante Stichworte wählen

Bei Xing sind die Rubriken „Ich biete“ und „Ich suche“ wichtig. Hier sollten aussagekräftige Schlagworte und Fachbegriffe stehen, die auch für Personalmanager interessant sind.

Friesenecker rät, im Abschnitt „Berufserfahrung“ die Infos präzise darzustellen und keine Romane zu verfassen. Beim Profilbild sei ein professionelles Foto vorzuziehen. Denn Party- und Standbilder fallen unter die No Go's.

LinkedIn ist mehr auf Interaktion mit Usern aus, als Xing. Friesenecker rät dazu, eigene verfasste Inhalte zu posten, bzw. alles, was einen selbst beruflich interessiert. Das könne auch ein Zitat sein, das zum Beruf passe. Es gäbe auch die Möglichkeit, in ein- bis zweiminütigen Videos eigene Expertisen weiterzugeben.

„Was tatsächlich zählt, sind die Kontakte“, ist der Social Media-Experte überzeugt. Die Netzwerke signalisieren jedem User, wer auf sein Profil zugreift. Kommt das öfters vor, rät Friesenecker, zum Telefon zu greifen und diese Person persönlich zu kontaktieren. „Denn der Profilbesuch zeigt, dass Interesse besteht“, sagt Friesenecker.

Eine Möglichkeit, sich zu profilieren bietet die Teilnahme an Gruppen. "Wichtig ist, sich aktiv in die Diskussionen einzubringen. So baut man sukzessive einen Experten-Status zu einem Thema auf und das hebt die Glaubwürdigkeit."

Persönliches Kennenlernen wird erleichtert

Unter "Events und Veranstaltungen" scheint zudem auf, welche Veranstaltungen in der Nähe stattfinden, die die eigene Branche betreffen. Auf der Gästelsite scheinen oft jene Kontakte aus dem Netzwerk auf, die dort ebenfalls präsent sein werden. Das erleichtert die Kontaktaufnahme, um mit jemanden persönlich sprechen zu können. "Es ist empfehlenswert, zu diesen Veranstaltungen zu gehen. Das erhöht die eigene Sichtbarkeit", rät Friesenecker. Es sei zudem eine Möglichkeit, auch Mitarbeiter anderer Unternehmen aus der Branche kennenzulernen.

Business-Netzwerke eigenen sich natürlich dazu, selbst aktiv zu werden und sich auf die Suche nach einem neuen Job zu machen. Allerdings seien dort Einstiegsjobs eher selten

anzutreffen, meint Friesenecker. Es ist möglich, Arbeitsproben oder genauere Projektdetails als PDF-Datei zu hinterlegen. Wenn sich jedoch jemand, der sich in einem bestehenden Arbeitsverhältnis befindet, nur einmal umsehen möchte, sollte er vorsichtig sein. Denn meist befinden sich unter den eigenen Netzwerk-Kontakten auch Kollegen und vielleicht sogar Vorgesetzte. Ein verdächtiges Wort im Status oder im "Ich biete"-Bereich kann hier schnell ein klärendes Gespräch zur Folge haben. "Achten Sie also genau darauf, wer welche Informationen zu Gesicht bekommen kann", rät Friesenecker.