

## Handlungsempfehlungen für die Nutzung Sozialer Netzwerke (im Bewerbungsprozess)

### Gilt allgemein für alle Internetaktivitäten:

Sie sollten sich zu jeder Zeit sehr genau überlegen, was Sie im Netz über sich preisgeben, denn das Internet vergisst nichts.

Sie sollten immer wieder Ihre „Fußspuren“ im Netz überprüfen, zum Beispiel, indem Sie Ihren eigenen Namen bei Google eingeben oder indem Sie sich von eventuellen Namensvettern im Netz abgrenzen.

Sie können Ihr eigenes Profil durch die Verstärkung positiver Einträge im Internet, z.B. durch [www.brandyourself.com](http://www.brandyourself.com) aufwerten.

Ihre persönlichen Profile sollten sich auf unterschiedlichen Plattformen gleichen, das gilt auch für das Foto, für das Sie am besten ein aktuelles Bewerbungsfoto nutzen.

Widersprüche sollten Sie entfernen und Lücken ergänzen. Insgesamt sollte Ihr Profil sachlich, präzise und aussagekräftig sein. Über [www.hootsuite.com](http://www.hootsuite.com) können Dritte Ihr Engagement in sozialen Netzwerken monitoren.

### Blogs / Communities / Internetforen / (kostenfreie) Apps

Wir empfehlen, ausschließlich fachbezogene Beiträge einzustellen, falls Sie eine Affinität zu diesen Tools haben, bzw. Sie auch beruflich mit diesen Tools arbeiten. Vorsicht ist geboten bei der Nutzung von Applikationen, denen man umfassenden Datenzugriff gewährt. Vor der Nutzung einer Applikation sollten Sie sich daher stets die AGBs genau durchlesen.

### Google+

Keine Relevanz im Bewerbungsprozess

### Twitter

Einige Unternehmen „twittern“ auch Stellenanzeigen, dies aber immer ergänzend zu den klassischen Kanälen (Jobbörsen oder Homepage). Es ist nicht notwendig, sich extra für den Bewerbungsprozess einen Twitter-Account anzulegen – es sei denn, es hat eine berufliche Relevanz für die neu angestrebte Position und / oder Branche. Nutzt man allerdings Twitter zur täglichen Kommunikation, dann kann man hier durch Teilen/Kommentieren/Weiterempfehlen Aufmerksamkeit auf sein Profil lenken.

Eine Analyse von Followern / Usern erfolgt z.B. über [www.followerwonk.com](http://www.followerwonk.com).

### Facebook

Facebook wird in Deutschland lediglich im Rahmen des Employer Branding zur Festigung der Arbeitgebermarke genutzt. Eine Jobbörse wie in den USA ist derzeit in Deutschland nicht geplant. Für Positionen im Social Media / Digital Marketing sind Kenntnisse im Umgang u.a. mit Facebook explizit gefragt. Um diese nachzuweisen, kann es sinnvoll sein, einen eigenen Account anzulegen und - ganz wichtig - diesen bei Beachtung der Sicherheitseinstellungen zu pflegen.

Recruiter / HR Manager sichten unter Umständen das Facebook-Profil eines Bewerbers.

Eine Auswertung von Facebookseiten und -beiträgen erfolgt z.B. über [www.fanpagekarma.com](http://www.fanpagekarma.com). Daher sollten Sie Ihre Sicherheitseinstellungen überprüfen.

Zugriff auf Ihre Daten/ Seite sollten Sie nur Ihrem engen Freundeskreis gewähren. In irgendeiner Weise verfängliche Fotos sollten Sie - auch auf den Seiten der Freunde - entfernen (lassen).

### LinkedIn

LinkedIn ist ein berufliches soziales Netzwerk speziell für die Vernetzung im internationalen Kontext z.B. mit Kollegen, Kunden, Lieferanten, Netzwerkpartnern. Für eine internationale berufliche Laufbahn ist die Pflege des eigenen Netzwerkes in LinkedIn zu empfehlen. Vermehrt nutzen internationale Personalberater (sind für Unternehmen günstiger als deutsche) auch für im deutschsprachigen Raum zu besetzende Stellen LinkedIn zur Identifizierung passender Kandidaten.

Die Basis-Version ist kostenlos, die Premium-Versionen sind speziell für Recruiter konzipiert und für Bewerber nicht erforderlich. Sie können sich dann nur mit indirekten Kontakten oder Mitgliedern der gleichen Gruppe direkt vernetzen bzw. wenn Sie Ihr „Adressbuch“ freigeben. In einer Premium-Mitgliedschaft sieht man, wie viele Bewerber sich schon auf eine interessante Stellenausschreibung über LinkedIn beworben haben. Außerdem werden die Profilbesucher namentlich angezeigt.

Ihre Privatsphäre schützen Sie im Bereich **Einstellungen & Datenschutz** (Link unterhalb Ihres kleinen Fotos in der obersten Zeile). Verwenden Sie als primäre Adresse eine im beruflichen Kontext oder eine die Sie auch weniger vertrauten Kontakten mitteilen würden, denn diese wird automatisch in den Kontaktdaten für Ihre Kontakte angezeigt. Sie können eine zweite Mailadresse hinterlegen. Prüfen Sie hier unbedingt, worüber Sie Ihr Netzwerk durch LinkedIn informieren wollen.

Die Datenbank filtert in anderen Adressbüchern nach Übereinstimmungen in Mailadressen und/oder Telefonnummern (wenn diese freigegeben sind) und macht Ihnen Vorschläge für weitere Kontakte.

Im Profil-Kopf können Sie ergänzen bzw. auswählen: einen **Profil-Slogan**, die hier anzuzeigende Hochschule, der hier anzuzeigende Arbeitgeber und Standort sowie eine **Zusammenfassung**, in der es insbesondere um die für Ihren neuen Job bereitstehenden fachlichen Fähigkeiten (inkl. IT und Sprachkenntnisse) geht. Ein Foto erhöht die Antwortrate um das Dreifache. Führen Sie alle für eine neue Position relevanten beruflichen Stationen (**Berufserfahrung**) auf, und zwar bei Senior Positionen mindestens die letzten 10 Jahre. Hier besteht ebenfalls die Möglichkeit durch die **Beschreibung der Position** weitere Schlagworte hinzuzufügen bzw. zu wiederholen. Das führt zu einer besseren Auffindbarkeit Ihres Profils.

Rechts neben der Kopfzeile finden Sie die Möglichkeit, *weitere Profilbereiche hinzuzufügen, wie z.B. Ausbildung, Kenntnisse, Qualifikationen*. Im englischsprachigen Raum werden auch die *ehrenamtlichen Erfahrungen* wohlwollend zur Kenntnis genommen.

Rechts neben der Kopfzeile finden Sie zusätzlich die Möglichkeit, Ihr **Profil in Englisch** oder in anderen Fremdsprachen anzulegen. Gerade wenn Sie fit in weiteren Fremdsprachen sind und das Ausland als potenzieller Arbeitsort in Frage kommt bzw. Sie in einem internationalen Unternehmen tätig werden wollen, empfiehlt sich die Anlage in mindestens Englisch.

Ihre fachlichen *Kenntnisse und Fähigkeiten* können durch Ihre Kontakte bestätigt werden, dies ist aber nicht zwingend erforderlich (diese Funktion ist zur Aufwertung von Selektionen erst in Planung).

Der Stellenmarkt (*Jobs*) enthält viele internationale Angebote von Global Playern, zunehmend aber auch Angebote aus dem deutschsprachigen Raum. In diesem Bereich können Sie Suchbenachrichtigungen (mit Filterfunktion) einstellen. Sie können sich bereits mit Ihrem LinkedIn-Profil auf Stellenangebote bewerben.

Neben der Suche nach Jobs, Personen und Unternehmen ist die Datenbank eine gute Möglichkeit, nach bestimmten Schlagworten die passenden Unternehmen und Kontakte dorthin zu recherchieren und anzusprechen. Folgen Sie Ihren Wunsunternehmen auf LinkedIn, das wird wohlwollend von den Recruitern zur Kenntnis genommen.

### Xing

Xing ist das größte beruflich orientierte, soziale Netzwerk im deutschsprachigen Raum und wird sehr gerne von Recruitern/Personalberatern für die Identifizierung geeigneter Kandidaten genutzt, zum Teil sogar nur noch ausschließlich (das heißt, dass der Recruiter/Personalberater keine eigene Datenbank mehr zusätzlich pflegt). Daher ist es für Ihre berufliche Neuorientierung sehr sinnvoll, hier ein persönliches Profil zu platzieren. Hier gilt es einiges zu beachten, damit Sie von Recruitern/Personalberatern gefunden und im zweiten Schritt über diese Plattform oder z.T. auch direkt am Arbeitsplatz (für eine Terminvereinbarung in der Freizeit) angesprochen werden. Aufgrund der Relevanz für Ihre Neuorientierung wird im Folgenden ausführlicher auf diese Plattform eingegangen.

Recruiter/Personalberater nutzen für ihre Suche z.T. den *Xing Talent Manager*. Dieser verschafft ihnen die Möglichkeit, die Profile nach Schlagworten, Positionen, Berufsjahren, Branchen, Unternehmensgrößen und Region zu filtern. Aufgrund der hohen Kosten für dieses Extra-Tool versuchen viele Recruiter/Personalberater einfach nur mit der Premium Mitgliedschaft die geeigneten Kandidaten zu filtern. Die Datenbanklogik ist dabei vergleichbar mit der Logik anderer Suchmaschinen. Es gibt bis zu 80 Einflussfaktoren, die das „Matching“ bzw. „Ranking“ beeinflussen. Nicht alle davon sind bekannt, bzw. vom Profilinhaber beeinflussbar. Sicher kann man allerdings sagen, dass neben der Premium-Mitgliedschaft die Kombination aus den folgenden drei Faktoren das Ranking der in Frage kommenden Profile positiv beeinflusst:

1. Häufigkeit der Nennung von gesuchten Schlagworten -auch in Wortteilen-
2. Höhe des Aktivitätsindex und
3. Anzahl an direkten Kontakten.

Da es pro Suchanfrage oft mehr als 300 vergleichbare Profile gibt und der Recruiter/Personalberater sich maximal die ersten 30 anschauen wird, ist es sinnvoll, die zuvor genannten Faktoren bestmöglich zu „bedienen“.

Für die Zeit des Bewerbungsprozesses ist eine *Premium-Mitgliedschaft* nach unserer Erfahrung empfehlenswert. Die Vorteile liegen unter anderem in:

1. der Möglichkeit einer erweiterten Suchfunktion, z.B. nach Entscheidern/  
Ansprechpartnern von bestimmten, für Sie relevanten Unternehmen
2. der Möglichkeit Mails auch an Nicht-Kontakte zu versenden
3. der vollständigen Anzeige aller Besucher, die Ihr Profil aufgerufen haben
4. einem besseren Ranking Ihres Profils im oberen Bereich der Selektionsliste.

Im Folgenden finden Sie konkrete Tipps zum Anlegen/ Optimieren Ihres Profils:

In den **Einstellungen** (versteckt hinter ...oder in der obersten Zeile das Zahnrad aufklappen) sollten Sie die Möglichkeit einrichten, dass alle Mitglieder Ihnen Nachrichten schreiben dürfen, damit Sie auch die Mails von Recruitern/Personalberatern und Entscheidern erreichen. Gerade das indirekte Netzwerk ist sehr wertvoll und liefert neue Ideen und Informationen. Um dieses effektiv nutzen zu können, geben Sie in den Einstellungen bitte den Zugriff in Ihrer Kontaktliste für *Kontakte und deren Kontakte* frei. Während der Anpassung Ihres Profils können Sie ausschließen, dass Ihre Kontakte über Ihre Neuigkeiten informiert werden, da jede Korrektur zu einer eigenen Mitteilung ans Netzwerk führt (*Aktivitäten* sind sichtbar *für niemanden* UND *Aktivitäten Aktualisierungen*). Stellen Sie die *Auffindbarkeit* Ihres Profils so ein, dass *nur eingeloggte Mitglieder* Ihr Profil sehen können. So können Sie Ihre Profilbesucher und damit potenzielle Interessenten an Ihrem Profil identifizieren (siehe Profilseite, Profilbesucher). Geben Sie ebenfalls an, worüber Sie per Mail regelmäßig benachrichtigt werden möchten (*Benachrichtigungen*). Die Rechnung für Ihre Premium Mitgliedschaft lässt sich ebenfalls hier herunterladen (*Käufe*), die Kosten sind im Übrigen Bewerbungskosten.

**Visitenkarte bearbeiten (Kopfzeile):** Bitte fügen Sie ein Foto (gerne das Bewerbungsfoto) ein. Der *akademische Grad* kann hier ebenfalls ausgewählt werden. In der Kopfzeile können Sie bestimmen, welche Tätigkeit hier angezeigt wird. Gehen Sie dazu auf *Liste bearbeiten*. Sie können hier sogar die Reihenfolge von bis zu 5 Einträgen bestimmen, die in der Kopfzeile erscheinen sollen. Der akademische Abschluss lässt sich am besten ebenfalls durch *Liste bearbeiten* ergänzen, in dem man in der Rubrik Ausbildung die Daten vollständig erhoben hat. In den (geschäftlichen) *Kontaktdaten* hinterlegen Sie bitte die Postleitzahl Ihrer Zielregion, der Ort kann der aktuelle Arbeitsort bleiben. Aber auch das Bundesland wählen Sie nach Ihrem beruflichen Ziel. Alle weiteren Kontaktdaten hinterlegen Sie hier besser NICHT, da Sie diese dann all Ihren Kontakten und indirekten Kontakten automatisch freigeben. Es ist sonst ein weiterer Bearbeitungsschritt notwendig, um diesen Datenzugriff abzuwehren. Im Übrigen lässt sich das *Bannerbild* (JPG, BMP, PNG max. 20 MB, empfohlene Auflösung: 1280 x 624 px) hinter der Visitenkarte ebenfalls bearbeiten, ist aber nur für Freelancer / Unternehmen empfehlenswert.

Karrierewünsche lassen sich nur noch über die kostenpflichtige Zusatz-Funktion **ProJobs** hinterlegen, diese sind dann nur noch den Recruitern zugänglich, die bei Xing den kostenpflichtigen Talent Manager gebucht haben. ProJobs hat zwar Einfluss auf das Ranking bei einer Selektion mit dem Talent Manager, der Preis steht aber in keinem Verhältnis dazu. Vorteile bei *ProJobs Premium* sind die Festlegung, wie und wann man kontaktiert werden möchte und welche Unternehmen (z.B. der eigene Arbeitgeber bei

einer verdeckten Suche) beim Datenzugriff ausgeschlossen werden sollen. Man kann einen detaillierteren Werdegang mit Budget- und Personalverantwortung hinterlegen. Allerdings ist die Ausbeute der Recruiter/ Personalberater nur mit diesem Tool so gering, dass sie dennoch die erweiterte Suche über alle Mitglieder nutzen. Wenn Sie ProJobs nicht nutzen, sollten Sie bei *ich suche* auf jeden Fall ein Signal setzen, dass Sie an neuen Herausforderungen interessiert sind. Ansonsten sind Recruiter in der „Zwickmühle“, ob Sie überhaupt angesprochen werden möchten. Sie riskieren in der Regel keine Abmahnung von Xing.

**Portfolio:** Diesen Platz können Sie sehr gut mit einem Auszug Ihres 2 Minuten Spots oder Ihrer beruflichen Zielsetzung füllen. Auch das Kompetenzprofil (ohne persönliche Daten / Kontaktdaten) lässt sich als PDF oder als Text anfügen. Gerade bei einem geplanten Quereinstieg in ein neues Umfeld ist das empfehlenswert. Dann setzen Sie in den Einstellungen ein Häkchen, dass das Portfolio als Erstes angezeigt wird. Bitte hängen Sie Ihren Lebenslauf nicht direkt an Ihr Xing Profil, sondern senden es nur auf Wunsch an Kontakte, denen Sie vertrauen.

**Profildetails:**

*Ich biete:* Hier geht es insbesondere um Ihre fachlichen Fähigkeiten, Ihre speziellen Kenntnisse und Ihre bevorzugten Einsatzorte und Branchen. Eine lose, umfangreiche Aufzählung ist hier völlig ausreichend. Die Angabe von Soft Skills ist nicht sinnvoll, da nach diesen nicht gefiltert wird.

*Ich suche:* zum Beispiel Bekannte und Kollegen, Austausch zu xyz Themen, neue Herausforderungen / offen für Neues (das sind Schlagworte für Recruiter, um Sie gezielt ansprechen zu können und Ihre Wechselbereitschaft zu erkennen).

*Berufserfahrung:* Bei Ihren einzelnen Stationen sollten Sie möglichst immer eine Angabe in Monat und Jahr machen. Nur so erfolgt eine Addition der Berufserfahrung. Recruiter nutzen für bestimmte Positionen genau diesen Filter. Bei Betriebszugehörigkeiten größer als zehn Jahre kann es sinnvoll sein, in kürzere Abschnitte mit verschiedenen Berufsbezeichnungen und Branchenzugehörigkeiten zu unterteilen. Bei Zugehörigkeiten unter 18 Monate lassen sich ggf. mehrere Zeitabschnitte zusammenfassen. Bitte tragen Sie in jedem Fall die Karrierestufe ein (für die Sie gerne gefunden werden möchten), auch die Beschäftigungsart lässt sich hier hinterlegen, gerade wenn Sie in Teilzeit suchen. Für einen angestrebten Wechsel aus einer Junior Position in eine höherwertige Position „braucht“ man ca. zwei Jahre in der vorherigen Position, bei einem Wechsel in die Senior Position oder erste Führungsposition ca. fünf Jahre.

Auch die Branche und die Unternehmensgröße sollte jeweils angegeben werden, da diese Angaben ebenfalls gefiltert werden können. Sie haben die Möglichkeit, wichtige und aus Ihrer Sicht relevante Tätigkeiten in der Beschreibung der Position aufzuzählen. Das erhöht wiederum das Ranking innerhalb der Suchlogik. Lücken im Lebenslauf „verzeiht“ das System bei der simplen Addition großzügig. Grundsätzlich sollte Ihr Xing-Profil mit Ihrem Lebenslauf in den Bewerbungsunterlagen und mit anderen Profilen in sozialen Netzwerken (z.B. LinkedIn, experteer) übereinstimmen.

Sind Sie bereits Arbeit suchend, beenden Sie die letzte Tätigkeit spätestens 2 Monate nach dem Ende. Die Ende-Jahreszahl inkl. Tätigkeit und Unternehmen wird -wenn in die Liste hinzugefügt- in der Visitenkarte angezeigt. Gegebenenfalls fügen Sie eine neue Tätigkeit hinzu, um Ihre Suche zu konkretisieren (v.a. wenn Sie von der bisherigen Tätigkeit abweicht): Position und Unternehmen als Pflichtfelder müssen mit einem Freitext belegt werden. Zum Beispiel: Position: Bildungsreferentin / Unternehmen: berufliche Neupositionierung.

*Ausbildung:* Zeitraum in Jahren (liegt die Ausbildung länger als 20 Jahre zurück und soll nicht in der Visitenkarte mitangezeigt werden, ist keine Jahreszahl mehr notwendig), Ausbildungsstätte und Ort sowie Abschluss, Studienfächer.

*Sprachen:* unbedingt inklusive Kenntnisstand angeben.

*Qualifikationen/Auszeichnungen:* wie Ausbildereignung, IT Zertifikate, etc.

*Organisationen:* Geben Aufschluss über das nebenberufliche Engagement.

*Referenzen:* Aktuell besteht leider keine Möglichkeit, Referenzen abzugeben bzw. zu bearbeiten / einzuholen.

*Interessen:* Machen Ihr Profil greifbarer und persönlicher. Wie im Lebenslauf auch: Bitte keine Extremsportarten oder banale Hobbys.

**Rechtliche Hinweise:** Die Impressumspflicht gemäß §5 des Telemediengesetzes betrifft geschäftsmäßige Telemedien. Ausgenommen sind Angebote, die ausschließlich privaten oder familiären Zwecken dienen (wenn Sie Xing auch beruflich nutzen bitte beachten!). Sofern Sie der Impressumspflicht unterliegen, wird empfohlen, das Impressum auf Ihrem Profil zu hinterlegen oder von dort auf die Impressumseite Ihrer Homepage / der Unternehmenshomepage zu verlinken. Xing stellt Ihnen dazu ganz unten auf Ihrer Profilsseite eine entsprechende Verlinkung bereit. Das Gleiche gilt für die Datenschutzerklärung, der Link lässt sich hier ebenfalls bei Bedarf integrieren.

**Weitere Profile im Netz: Web / Blogs:** Gerne wenn berufsbezogen, auch Fachpublikationen nennen. Links z.B. zu LinkedIn oder eigenen Webseiten.

**Gruppen:** Über die Auswahl in der oberen Suchleiste kann man Mitglied von Xing-Gruppen werden. Zum einen gibt es regionale Gruppen und Gruppen zu Hobbies für den eher privaten Austausch, zum anderen gibt es berufsspezifische Gruppen zu verschiedensten Themen. Die Gruppen werden ehrenamtlich organisiert und moderiert, darum sind die Aktivitäten innerhalb der Gruppen sehr unterschiedlich. Bei vielen kann man einen Newsletter abonnieren oder es werden Gruppenevents / Webinare organisiert, zu denen man sich über Xing anmelden kann.

Innerhalb der Gruppen gibt es verschiedene Foren und meist auch die Möglichkeit sich kurz vorzustellen -und z.B. auf seine Jobsuche hinzuweisen- und sogar Stellenangebote oder -gesuche. Auch hier können Sie nach Zielfirmen recherchieren, die sich mit

ähnlichen Fragestellungen beschäftigen. Andere Gruppenmitglieder werden so auf Ihr Profil aufmerksam, was im Idealfall zu weiteren (Job-) Empfehlungen führen kann. In den Einstellungen kann die Sichtbarkeit einzelner Gruppenzugehörigkeiten auch versteckt werden.

**Events:** Es werden Webinare und Live Veranstaltungen zu verschiedenen Themen über Xing organisiert und beworben – meistens von den Gruppenmoderatoren oder einzelnen Mitgliedern. Nutzen Sie Events, die Sie persönlich oder beruflich interessieren, ebenfalls zum Netzwerken. Schauen Sie sich z.B. die Teilnehmerliste nach interessanten Profilen und ggf. weiteren (indirekten) Kontakten an und nehmen im Vorfeld oder danach unverbindlich und freundlich Kontakt auf. Gerne können Sie Eventeinladungen kommentieren und weiterempfehlen, auch das erzeugt Aufmerksamkeit und richtet das Interesse auf Ihr Profil.

Neben der Möglichkeit, von Recruitern über Xing gefunden und angesprochen zu werden, ist ein weiterer wichtiger Vorteil in der Premium-Mitgliedschaft **die erweiterte**

**Suchfunktion:** Xing dient bei der Jobsuche auch als wichtige Datenbank, um z.B. weitere Zielfirmen in der Branche und Region zu recherchieren, bzw. zu definieren (*Unternehmen*). Oder Sie nähern sich anfangs den Kontakten und Kontakten zweiten Grades (*Mitglieder*). In der rechten Leiste neben der Selektionsliste lassen sich die Ergebnisse nach Kontaktgrad, Beschäftigungsart und Karrierestufe verfeinern. Sie können zunächst unverbindlich über die Nachrichten-Funktion Kontakt zu anderen Mitgliedern aufnehmen und diese gezielt nach kurz- oder mittelfristigen Joboptionen in deren Unternehmen oder den richtigen Ansprechpartnern befragen. Man kann aber auch mit einem unverbindlichen Austausch zu Aufgaben und Branche starten, um nicht gleich „mit der Tür ins Haus zu fallen“.

Sie können so nach Ihren potenziellen neuen Vorgesetzten suchen und diese um ein Feedback zur Passgenauigkeit Ihres Profils für das Team / die Stellenausschreibung fragen. Sie können Profile von Mitgliedern mit ähnlicher Vita anschauen, um weitere Gruppen zu finden oder nach Tipps zu fragen. In der Regel sind die (aktiven) Mitglieder sehr hilfsbereit und geben gerne Auskunft. Denn darin besteht ein wichtiger Zweck des sozialen Netzwerkes und jeder fühlt sich in der besonderen Situation mit Ihnen verbunden. Spätestens zur Vorbereitung Ihres Anschreibens und Vorstellungsgesprächs sollten Sie sich ein Bild über Ihre Kontaktpersonen und die Mitarbeiter des neuen Unternehmens machen, häufig tun diese das auch.

Wichtig ist es, dass Sie Ihr Kontaktnetz kontinuierlich ausbauen und Sie immer weitere Mitglieder (Kollegen, Freunde, Kunden, Lieferanten, etc.) hinzufügen. Zum einen erhöht sich dadurch Ihr *Aktivitätsstatus* (leider nicht beim Einloggen über mobile Endgeräte / Apps) und zum anderen Ihr Ranking in der Suchmaschine. Die Kontakte Ihrer neu hinzu gewonnenen Kontakte - Kontakte zweiten Grades - erhalten in der Regel ebenfalls eine Information über Sie als „Neuzugang im Netzwerk“. Darüber wird weiteres Interesse an Ihrem Profil geweckt und Sie erhalten unter Umständen weitere hilfreiche Profilbesuche.

Bei den **Profilbesuchern** sollten Sie stets schauen, ob es interessante Firmen oder Personalberater sind, die Sie aufgesucht haben. Unterhalb der Visitenkarte können Sie

sich alle Besucher und die Besuchsstatistiken anzeigen lassen. Diese Personen können Sie dann ganz unkompliziert zurück kontaktieren. Bedenken Sie dabei auch, dass nicht jeder Personalberater direkt den Impuls hat, Sie anzuschreiben (begrenzte Nachrichtenanzahl) oder anzurufen. Kommen Sie ihnen entgegen!

Es besteht die Möglichkeit, Kontakte oder Mitglieder sowie Events, Beiträge und Nachrichten *weiterzuempfehlen oder zu kommentieren*.

Xing bietet ebenfalls eine ständig wachsende **Jobbörse** an, die aber nur eingeschränkte Möglichkeiten eines Suchagenten hat. Sie können zunächst Ihr Interesse bekunden und sich lediglich mit Ihrem eigenen Xing-Profil oder direkt per E-Mail Link bewerben. Des Weiteren wird Ihnen angezeigt, wer aus Ihrem persönlichen Netzwerk durch einen direkten Kontakt ein „Türöffner“ für Sie sein kann. Im Rahmen der Talent Manager Funktion für Recruiter können diese kostenfrei Anzeigen schalten. Das hat dazu geführt, dass sehr viele interessante Angebote über Xing zu finden sind, einige sichtbar leider mittlerweile nur in einer kostenpflichtigen Premium ProJobs Version.

Beim *Schreiben von Nachrichten* gelten die allgemein gültigen Regeln zur „**Netikette**“:

Persönliche Ansprache  
Angemessener, klarer Inhalt  
Grußformel mit Namen

Netzwerken basiert auf Gegenseitigkeit und Vertrauen, setzt eine hohe Eigenaktivität voraus und sollte grundsätzlich nicht an Erwartungen geknüpft sein. Sie werden daher – wenn auch selten – mit Absagen bzw. ausbleibenden Reaktionen konfrontiert. Der allergrößte Teil der Mitglieder ist allerdings auf Xing, um die Vorteile des Netzwerks zu nutzen.

#### ***Textbeispiele:***

Sehr geehrte/r....,  
vielen Dank für Ihren Profilbesuch. Gerne möchte ich mich einmal mit Ihnen austauschen, welche Möglichkeiten einer Zusammenarbeit es in Ihrem Unternehmen gibt. Wann kann ich Sie dazu in den nächsten Tagen telefonisch kontaktieren? / Sehen Sie Anknüpfungspunkte in meinem Profil für einen Ihrer Suchaufträge (bei Recruitern)? Dann sende ich Ihnen gerne ausführlichere Unterlagen.  
Freundliche Grüße

oder:

auf Empfehlung von ... möchte ich mich heute gerne mit folgendem Anliegen an Sie wenden: Ihr Unternehmen zählt zu meinen Wunscharbeitgebern und gerne würde ich mich mit Ihnen austauschen, welche Anknüpfungspunkte es in absehbarer Zeit geben könnte bzw. wer mein Ansprechpartner in Ihrem Haus ist. Darf ich Sie dazu in den nächsten Tagen einmal kurz anrufen?

***Viel Spaß beim Netzwerken!***