# XING für Jobsuche und Bewerbung
# Tipps und Tricks

## 2. überarbeitete Auflage

Das große E-Book zur Serie
XING für die Jobsuche im Karriere-Blog der LVQ
mit 27 Beiträgen + 3 Bonusartikeln
Stand: 05.2017

Herausgeber: LVQ Weiterbildung gGmbH
LVQ.de

# Vorwort:

# XING für die Jobsuche. 2. Auflage unseres kostenlosen E-Books

Als wir 2014 den ersten Artikel zu XING für die Jobsuche schrieben, konnten wir noch nicht ahnen welche Resonanz wir auf die Serie bekommen würden. Erst als Miniserie angedacht, dehnten wir sie aufgrund der hohen Nachfrage auf 27 Teile aus. Das Interesse war so groß, dass wir letztes Jahr dieses E-Book veröffentlichten. Über 350.000 Zugriffe auf unsere XING-Serie haben wir mittlerweile (05/2017) erfasst.

Blickt man auf die aktuellen Entwicklungen im Arbeits- bzw. Bewerbermarkt, so wird auch klar warum das Thema Businessnetzwerke so eine große Rolle einnimmt:

Laut ICR Recruiting Trends Studie 2017 sind mittlerweile 76 % der Unternehmen zur Personalgewinnung in Social Media präsent. 51 % nutzen Businessnetzwerke zur proaktiven Kandidatenansprache und XING steht dabei an erster Stelle der Werkzeuge.

## Zeitgemäße Jobsuche ist mehr als Bewerbung

Für Bewerber bedeutet dies auf der anderen Seite, das XING ein wertvolles Werkzeug ist, um sich für Arbeitgeber auffindbar zu machen und es darüber hinaus zur Vernetzung zu nutzen. Denn zeitgemäße Jobsuche ist heute mehr als nur Bewerbungen zu schreiben und auf Stellenanzeigen zu antworten.

Wer alle Chancen auf dem Arbeitsmarkt nutzen möchte, kann durch berufliches Netzwerken und durch Jobsuche im verdeckten Stellenmarkt sein Spielfeld ergänzend zu herkömmlichen Bewerbungsstrategien erheblich vergrößern.

## XING: Sichtbarkeit, Recherche, Netzwerken

Das soziale Businessnetzwerk XING lässt sich unter diesem Gesichtspunkt auf drei verschiedenen Ebenen nutzen:

1. **Sichtbarkeit**
   Durch das persönliche, gleichwohl professionelle Profil wird man als „geschäftliche“ Person im Netzwerk sichtbar und für potenzielle Arbeitgeber auffindbar
2. **Recherche und Suche**
   Wer ein XING-Profil hat, kann über verschiedene Suchstrategien nach neuen Kontakten, geeigneten Ansprechpartnern suchen und wird darüber oft passende Unternehmen finden, die im Kontext von Stellenanzeigen gar nicht sichtbar sind.
3. **Netzwerken**
   Wer bei XING präsent ist, hat die Möglichkeit nach vorhandenen und neuen Kontakte zu suchen und so sein geschäftliches Netzwerk zu erweitern.

Diese drei Ebenen behandeln wir intensiv in der Serie XING für die Jobsuche, mit vielen Tipps und praktischen Beispielen. Unser XING-Experte Martin Salwiczek beleuchtet dabei auch immer wieder, wie XING von Seiten der Unternehmen für die Personalsuche genutzt wird.

## Das XING E-Book in der 2. Auflage

Nut hat sich hat sich seit Veröffentlichung dieses E-Books einiges getan, so dass es an der Zeit war das E-Book auf den aktuellen Stand zu bringen. Wir haben Änderungen in den XING-Funktionalitäten aufgenommen und angepasst und einige nützliche Zusatzinformationen eingebaut. Zudem finden Sie im E-Book drei Bonusartikel, die wir nach der Serie veröffentlicht haben.

Online ist die Serie unter http://www.lvq.de/karriere-blog/xing-fuer-jobsuchende-serie/ zu finden.

## Regeln für den Download, die Weitergabe und das Kuratieren des E-Books:

Unser E-Book im PDF-Format ist tatsächlich kostenlos! Sie müssen dafür keine Adressen, Emails, Daten oder sonst etwas hinterlegen.

Allerdings haben wir uns mit der Aufbereitung der Texte und der Erstellung des E-Books viel Arbeit gemacht. Unser Nutzen daran ist die Aufmerksamkeit und die Zugriffe auf unsere Webseite.

Darum bitten wir Sie um die Einhaltung dieser Regeln:

Wir freuen uns über eine Empfehlung dieses E-Books in den sozialen Netzwerken, in Blogs, bei Vorträgen, bei Klienten und Freunden. Sie dürfen natürlich auch auf die URL der Seite dieses E-Books verlinken.

http://www.lvq.de/karriere-blog/wp-content/uploads/sites/6/2016/04/Xing-Jobsuche-Bewerbung-Kostenloses-E-Book.pdf

Laden Sie aber bitte die PDF dieses E-Books nicht auf Ihren eigenen Webspace oder dem Dritter hoch, sondern verlinken auf diese Seite.

Generell gilt natürlich das Urheberrecht.

Bei allem Formalkram: Haben Sie viel Spaß und Freude mit diesem E-Book!

# Herausgeber

Die LVQ Weiterbildung gGmbH ist in den Bereichen Weiterbildung, Karriereberatung, Unternehmensberatung, Personalentwicklung sowie Projektmanagement tätig.

Im Kernbereich Weiterbildung ist die LVQ Experte für Managementweiterbildungen und Berufsplanung und richtet sich an Fach- und Führungskräfte und Akademiker/innen, Hochschulabsolvent/innen, insbesondere Menschen, die sich im Jobwechsel oder in Arbeitslosigkeit befinden.

Viele Weiterbildungsangebote der LVQ können durch die Agentur für Arbeit oder die Jobcenter durch den Bildungsgutschein zu 100 Prozent gefördert werden.

Weiterbildungsthemen sind u.a.

- Social Media Manager/in IHK
- Online-Redakteur/in IHK
- Online Marketing Manager/in IHK
- Marketingmanagement
- Betriebswirtschaft
- Personalentwicklung mit Ausbilderschein nach AEVO
- Projektmanager/in TÜV®
- Datenschutzmanagement mit Zertifikat des TÜV Rheinland
- Qualitätsmanagement mit Zertifikaten des TÜV Rheinland
- Fachkraft für Arbeitssicherheit
- Umweltmanagement

Unsere Weiterbildungsangebote für Jobwechsler und Menschen in Arbeitslosigkeit werden stets begleitet durch Jobcoaching und Praxisangebote. Spezialität der LVQ sind dabei neben der klassischen Bewerbungsberatung alternative Strategien in den verdeckten Arbeitsmarkt, das Netzwerken über Kontakte und die sozialen Business-Netzwerke.

Weitere Informationen zum Weiterbildungsangebot für Jobsuchende finden Sie unter:

http://www.lvq.de/foerderung-weiterbildung-vollzeit/

# Inhaltsverzeichnis

1) Was ist XING eigentlich? ... 6
2) Aktuelle Position bei XING eintragen ... 8
3) XING-Privatsphäre richtig einstellen ... 14
4) XING-Profilfelder “Ich biete” und “Ich suche” ... 18
5) XING-Profilfeld “Berufserfahrung” ... 21
6) XING-Kategorie Ausbildung eintragen ... 25
7) XING-Profil Kategorien: Sprachen, Qualifikationen, Organisationen ... 28
8) Warum Interessen im XING-Profil wichtig sind ... 30
9) XING-Portfolio für die Jobsuche ... 33
10) Lohnt sich die XING-Premium-Mitgliedschaft? ... 37
11) Suchen und Finden mit XING ... 40
12) XING-Suche mit der richtigen Technik ... 42
13) 3 Tipps, wie Sie bei XING die richtigen Menschen für Ihre Jobsuche finden. ... 45
14) XING-Kontakte zweiten Grades für die Jobsuche nutzen ... 47
15) XING-Unternehmensprofil: Türöffner für die Jobsuche ... 49
16) Netzwerken für die Jobsuche mit XING ... 52
17) XING Netzwerk aufbauen – Erste Kontakte mit dem eigenen Bekanntenkreis gewinnen ... 54
18) XING-Netzwerk erweitern mit Kontakten zweiten Grades ... 57
19) Kontaktaufnahme bei XING – Tipps zum Umgang mit Profilbesuchern ... 61
20) Wie spreche ich Nicht-Kontakte bei XING an? – Serie XING für die Jobsuche ... 63
21) Wie Sie mit XING-Events Ihr Netzwerk erweitern ... 67
22) XING-Gruppen. Warum sie wertvoll für Karriere und Jobsuche sind ... 69
23) Wie Sie sich auf XING aktiv mit Arbeitgebern vernetzen ... 73
24) Wie sich der XING-Stellenmarkt von anderen Jobbörsen wesentlich unterscheidet ... 76
25) XING-Stellenmarkt: 5 Tipps für eine bessere Jobsuche ... 79
26) 27 XING-Tipps für die Jobsuche ... 83
27) Profilbild bei XING. 7 Profi-Tipps für das optimale Foto ... 87
28) XING-Kontaktanfrage stellen: Niemals ohne Nachricht! ... 90
29) XING-Kontaktanfrage stellen. 5 Tipps für Basis-Mitglieder ... 93

# 1) Was ist XING eigentlich?

Zunächst sollten wir kurz erklären, was XING überhaupt ist. Für welche Zwecke ist XING gemacht? Wie kann ich es nutzen?
Eine Zeit lang warb XING etwas provokativ mit dem Slogan „Für Privates gibt's Facebook, für Berufliches gibt's XING!“ Facebook-Kritiker sollten jetzt nicht die Hände über den Kopf zusammenschlagen. Der Satz trifft ziemlich gut was beide gemeinsam haben, aber auch voneinander unterscheidet. Beides sind Soziale Netzwerke, die es deren Mitgliedern erlauben, sich mit eigenen Kontakten zu vernetzen, zu kommunizieren und mit Ihnen Inhalte zu teilen. Während Facebook jedoch den Schwerpunkt auf den privaten Austausch hat, beschreibt sich XING selbst als: *„…das berufliche Netzwerk für berufliche Kontakte. (…) Berufstätige aller Branchen vernetzen sich auf XING, suchen und finden dort Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, fachlichen Rat oder Geschäftsideen. Mitglieder tauschen sich online in über 45.000 Fachgruppen aus und treffen sich persönlich auf XING Events“ (**Aus dem XING-Hilfebereich**).*

**Die Beschreibung als berufliches Netzwerk sollten Sie sich verinnerlichen, wenn Sie XING zur Jobsuche nutzen möchten**.

Fassen wir zunächst die wichtigsten **Fakten zu XING** zusammen:

- 2003: Gründung als openBC (Open Business Club)
- 2007: 1,7 Million Mitglieder. Umbenennung zu XING (chinesisch für „es funktioniert“, englische Abkürzung für Kreuzung, bezogen auf die Begegnung mit anderen Mitgliedern)
- 2010: über 10 Millionen Mitglieder weltweit
- 2013: In der Studie Social Media Recruiting Report ist XING in fast allen Punkten die wichtigste Internetplattform für die Recruiting- und Personalmarketingaktivitäten der befragten Unternehmen.
- 2013: 60,1 % der befragten Bewerber der Studie Bewerberpraxis geben an, dass Sie ein öffentliches Profil bei XING zur Stellensuche angelegt haben.
- 2014: über 15 Millionen Mitglieder weltweit, 7 Millionen alleine in D-A-CH.
- 2014: über 30 Millionen Seitenaufrufe monatlich, somit Deutschlands erfolgreichstes Soziale Netzwerk
- 2017: XING überschreitet die 10-Millionen-Mitglieder-Marke in Deutschland

## Schweizer Taschenmesser statt zweites Monster

Kommen wir wieder zur Kernfrage dieses Artikels: Was ist XING eigentlich?

Wie oben beschrieben, wird es als ein soziales Netzwerk definiert. Klarer wird seine Bedeutung, wenn man es als „Tool“ oder **„Werkzeug“ für berufliches Netzwerken** versteht.

Immer wieder treffen wir auf Menschen, die XING auf ein weiteres Jobportal mit ein paar erweiterten Funktionen reduzieren. Sie legen lediglich das Profil an, mit der Hoffnung, dass ein Arbeitgeber darauf stößt. Sich jedoch allein darauf zu verlassen,

dass man aufgrund seines Profils von potenziellen Arbeitgebern angesprochen wird, wäre so, als wenn Sie sich bei einer Job-Messe in die Mitte des Saales stellen und darauf warten, dass die Arbeitgeber auf Sie zukommen. Sie hätten also ein Werkzeug gebastelt, würden es jedoch nicht benutzen.

Bei XING verhält es sich wie bei allen anderen Aktivitäten der Jobsuche: Sie sollten selbst aktiv werden und die Initiative ergreifen. Mit XING lässt sich das berufliches Netzwerk erweitern. Es kommt also darauf an, nicht nur bestehende Kontakte zu verwalten, sondern auch neue Kontakte zu knüpfen. XING liefert dazu mehrere Hilfestellungen.

So ist das Anzeigen von Kontakten 2. Grades, oder sogar 3. Grades wohl eine der interessantesten und zugleich wichtigsten Funktionen.

XING hat für die Erweiterung des eigenen Netzwerkes eine Menge nützlicher Möglichkeiten. Im Prinzip können Sie **XING mit einem Schweizer Taschenmesser** vergleichen, bei dem jedes Element seinen Nutzen hat. Diese werden wir im weiteren Verlauf unserer Serie vorstellen.

Eine weitere wichtige Funktion ist die **erweiterte Suche bei XING**. Sie werden kaum eine bessere **Recherchequelle** für Unternehmen, berufliche Personen und Branchen im Internet finden.

## Türöffner für den verdeckten Arbeitsmarkt

*„Das was die Stellenbörsen hergeben, kann doch nicht alles sein!“*. Wenn Sie diese Gedanken während Ihrer Jobsuche hegen, liegen damit Sie absolut richtig. Viele Stellen werden über den **verdeckten Arbeitsmarkt** besetzt. Bevor eine Stelle öffentlich ausgeschrieben wird, versuchen Unternehmen Ihren Bedarf durch das eigene Netzwerk, vorhandene Kontakte oder Personalberatungen zu decken. Laut aktueller Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) gewinnen 77% der Kleinen Betriebe und 53 % der Mittleren Betriebe in Deutschland ihre Mitarbeiter über persönliche Kontakte. Und immerhin mache diese 99% der deutschen Arbeitgeber aus.

Hier steckt für Jobsuchende das größte Potenzial in XING: Durch geschickte Nutzung lassen sich diese Netzwerke erschließen, **auch wenn man kein geborener „Networker“ ist**. Dadurch erhöhen sich die Chancen bei der Jobsuche signifikant. Auf diesen Aspekt werden wir in dieser Serie entsprechend den Schwerpunkt setzen. Wir werden Erfahrungen unserer Teilnehmer mit XING einfließen lassen und Hilfestellung für systematisches Netzwerken geben.
Wenn Sie zu diesen Artikeln Fragen oder Anregungen haben, freuen wir uns auf Ihren Kommentar.

# 2) Aktuelle Position bei XING eintragen

Im letzten Teil unserer XING-Serie berichteten wir, was XING überhaupt ist und welchen Nutzen das Karrierenetzwerk hat. Heute gehen wir kurz auf die ersten Schritte bei XING ein. Den Schwerpunkt legen wir auf die wohl kniffeligste Frage für Arbeitssuchende bei XING:

**Was trage ich bei XING als aktuelle Position und aktuelles Unternehmen ein?**

Wir möchten zeigen, wie Sie von Beginn an ein aussagekräftiges Profil erstellen. Die hier gegebenen Hinweise eignen sich aber genauso gut für bereits aktive XING-Nutzer, die ihr Profil optimieren möchten.

## Erstellung des XING-Profils

Über www.xing.com registrieren Sie sich bei XING. Lesen Sie zu Beginn die Datenschutzrichtlinien und AGB. Wie bereits im letzten Artikel erwähnt, unterliegt XING anders als Facebook und LinkedIn deutschen Datenschutzgesetzen und europäischen Datenschutzrichtlinien. Für viele Nutzer ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung für ein XING-Profil.

Haben Sie den Bestätigungslink in Ihrem Mailpostfach aktiviert, geht’s an die Erstellung Ihres Profils. Zunächst sollen Sie bei der Anlage des Profils erste Informationen angeben, die auf Ihrem persönlichen XING-Profil zu sehen sind. Neben der Art der Beschäftigung möchte XING von Ihnen aktuelle Stellenbezeichnung und Unternehmen wissen, die Branche, Land und Arbeitsort. Zudem können Sie mindestens fünf wichtige Fähigkeiten angeben.

## XING Profil-Erstansicht

Berufstätige sind mit dieser Maske schnell durch. Sind Sie grad auf Jobsuche und können deshalb keine entsprechenden Infos angeben, wird es etwas schwieriger.

Sie können die Felder Stellenbezeichnung und Unternehmen zwar freilassen, wenn Sie als Art der Beschäftigung „arbeitssuchend“ angeben. Davon ist jedoch abzuraten, Sie wollen ja nicht mit einem nichtssagenden, öffentlichen Profil beginnen. Denn die hier angegebenen Informationen sind die ersten, die ein Besucher Ihres Profils erhält (siehe Abbildung rechts).

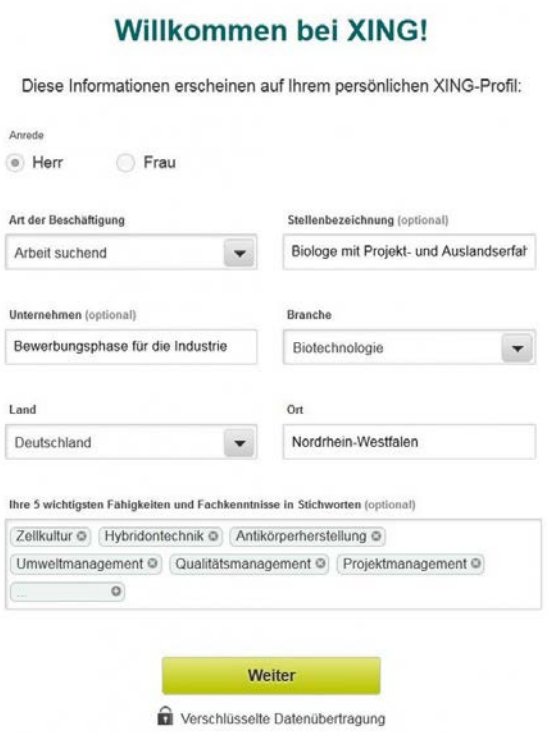
Haben Sie sich einmal bei XING registriert, so ist Ihr Profil mindestens für alle XING-Mitglieder sichtbar, wenn sie aktiv nach Ihnen suchen. Wenn die Besucher Personaler oder Recruiter sind, kommt der Zeile „Position“ eine ganz besondere Bedeutung zu. Laut einer XING-Studie ist die aktuelle Position nach dem Profilbild nämlich die wichtigste Zeile für Recruiter.

## Aktuelle Position und Unternehmen bei XING ausfüllen

An zwei Beispielen zeigen wir, wie Sie die beiden Felder von Beginn an optimal ausfüllen.
Lösen Sie sich zunächst von den Begriffen „Stellenbezeichnung“ und „Unternehmen“. Überlegen Sie eher, wie Sie Ihre aktuelle Position so beschreiben können, dass der Leser sich für Ihr Profil interessiert und Sie auffindbare Schlagworte platzieren.

Wir zeigen Ihnen das anhand von zwei Beispielen:

**Beispiel XING-Profil eines M.Sc. Biologie (nächste Seite)**

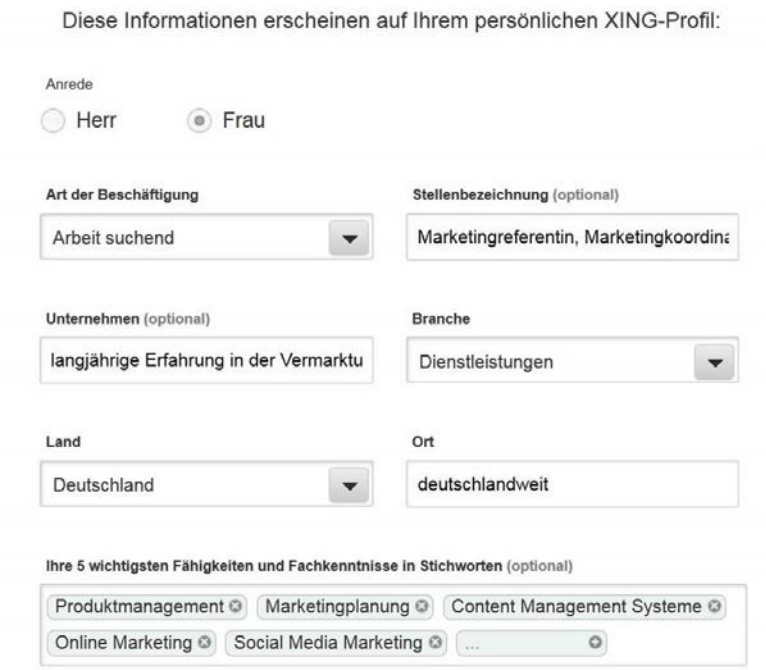



Im ersten Beispiel sehen wir einen Master of Science Biologie, der bisher einen rein akademischen Background hat. Was könnte einen Arbeitgeber aus der Industrie an ihm interessieren?

Die Stellenbezeichnung lautet Biologe mit Projekt- und Auslandserfahrung. Als wissenschaftlicher Mitarbeiter hat er bereits an mehreren kleinen Projekten erfolgreich gearbeitet. Also gibt er seine Projekterfahrungen mit an. Einige der Projekte liefen im Ausland. Ein Umstand, der gerade bei international orientierten Unternehmen vom Vorteil ist. Bei „Unternehmen“ trägt er Bewerbungsphase für die Industrie an um zu verdeutlichen, dass er den akademischen Kontext verlassen möchte. Bei Branche gibt er die bevorzugte Branche der Biotechnologie an. Da er NRW-weit sucht, trägt er bei „Ort“ das bevorzugte Bundesland an. Alternativ wäre auch „deutschlandweit“ möglich.

Bei den fünf wichtigsten Fähigkeiten und Fachkenntnissen empfehlen sich **Angaben zu den Fachkenntnissen**, auch wenn es nur Grundkenntnisse sind. Soft skills wie Teamfähigkeit, Organisationsstärke oder Durchsetzungsfähigkeit sind Floskeln, nach denen kein Personaler oder Personaldienstleister suchen würde.

## Beispiel XING-Profil einer Marketingreferentin




Die Marketingreferentin hat bereits mehrere Jahre Berufserfahrung. Sie strebt eine Position als **„Marketingreferentin“** oder **„Marketingkoordinatorin“** an und verfügt über **„langjährige Erfahrung in der Vermarktung erklärungsbedürftiger Produkte**“. Da sie anders als der berufsbeginnende Biologe eher dezent ihre Jobsuche thematisieren möchte, platziert sie die Aussage zur Berufserfahrung in der Zeile „Unternehmen“. Das ist absolut legitim.
Die Branche benennt Sie entsprechend allgemein als „Dienstleistungen“, und den Ort gibt sie als „deutschlandweit“ an.

## Kreatives erlaubt

Kommen Sie aus einem eher kreativen Bereich oder streben eine entsprechende Position an, können Sie bei der Bezeichnung Ihrer aktuellen Position ruhig etwas mutiger ran gehen. Genauso, wenn es Ihrer Persönlichkeit entspricht.
Manche Personaler wünschen sich sogar mehr Individualität der Bewerber. So wie der Personaler und Kommunikationsexperte Gero Hesse. Er ist Mitglied der Geschäftsführung der Medienfabrik aus Gütersloh und war zuvor Senior Vice President Human Resources bei Bertelsmann.

Er sagt:

*„Wir erleben wie der Fokus auf stromlinienförmige Lebensläufe in den modernen Arbeitswelten mehr und mehr schwindet. Im Bewerbungsprozess werden Individualität und Kreativität der Kandidaten zu entscheidenden Bewertungskriterien. Diese sollten unbedingt auch in der Selbstbeschreibung auf sozialen Netzwerken zum Ausdruck kommen“ (Zitat aus der eben genannten XING-Studie)*.

## Wie ändere ich die aktuelle Position, wenn ich bereits ein XING-Profil habe?

Wenn Sie bereits ein bestehendes XING-Profil haben, dann ergibt sich die Information neben Ihrem Foto in der Grundeinstellung aus Ihrer aktuellsten Station im Feld “Berufserfahrung”. Deswegen steht bei vielen arbeitsuchenden XING-Nutzern noch der letzte Arbeitgeber neben dem Foto.

**Wichtig:** Wir empfehlen den letzten Arbeitgeber aus der aktuellen Position zu entfernen. Wir haben schon von einigen Fällen gehört, wo XING-Nutzer nach Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses dazu aufgefordert wurden, diese Angaben zu entfernen. Mitunter kann dies bei Nicht-Befolgung zu empfindlichen Geldstrafen führen.

Wollen Sie die Angabe ändern, gehen Sie wie folgt vor:

1. Klicken Sie im Feld “Berufserfahrung” den grünen Button “Hinzufügen”, um eine neue Position hinzuzufügen.

2. Die jetzt erscheinenden Felder sind dieselben wie bei der Erstanmeldung. Füllen Sie diese entsprechend aus.

3. Wichtig: Haben Sie die Felder ausgefüllt, klicken Sie unbedingt das Kästchen **Diese Tätigkeit neben meinem Namen und oben auf meiner Profilseite anzeigen an** (siehe oben). Andernfalls erscheint die Information nicht oben.

## Wie kann ich den angegebenen Ort ändern?

Bei vielen XING-Nutzern die aktuell nicht in Beschäftigung sind, passt der in der Kopfzeile angegebene Ort nicht mehr. So können Sie den Ort ändern: Klicken Sie rechts von Ihrer Kopfzeile ins Feld „Kontaktdaten“. Hier finden Sie nun den Ort, den Sie jetzt ändern können.

## 10 Vorschläge für die Felder Position und Unternehmen bei XING

Wie immer Sie die Felder „Unternehmen“ und „Position“ ausfüllen, es sollte eine gewisse Aussagekraft nach außen haben und deutlich machen, wo Sie hin möchten. Wenn Ihre berufliche Richtung noch nicht feststeht, empfiehlt es sich, die aktuelle Position etwas allgemeiner und trotzdem auf Sie bezogen zu formulieren. Um Ihnen ein paar Anregungen zu liefern, fassen wir noch einige Formulierungen aus XING-Workshops mit unseren Weiterbildungsteilnehmern zusammen:

## Position

- Spezialist für den Handel und Südost-Asien
- Betriebsleiter, Industriemeister
- Social Media Manager, Texter, Ideenfinder
- Projektabwickler und Forscher, angehender Qualitäts-Auditor (TÜV)
- Berufseinsteiger Personalentwicklung, Recruiting, Personalmarketing

## Unternehmen

- Offen für Anstellung bei internationalen Unternehmen
- Aktuell in Weiterbildung zur Fachkraft für Arbeitssicherheit
- Angestrebte Tätigkeit in der Unternehmenskommunikation
- Vorbereitung auf Anstellung als Laborleiter oder Projektleiter
- Internationales Marketing | Social Media | Projektmanagement
- Sie suchen einen engagierter Mitarbeiter mit hands-on-Mentalität? Dann könnte hier bald Ihr Name stehen

# 3) XING-Privatsphäre richtig einstellen

Nicht zuletzt durch den NSA-Skandal sind Datenschutz und die Privatsphäre für viele Internet-Nutzer ein sensibles Thema. Denn Google kann durch sogenannte Cookies Nutzerprofile von Ihnen erstellen, Facebook eignet sich die Privatsphäre seiner Nutzer an. Entsprechend kritisch hinterfragen viele Nutzer auch, ob sie ein Profil im Business-Netzwerk XING anlegen sollen. Den bei XING gilt dasselbe wie auch in anderen sozialen Netzwerken: Einmal registriert, sind Sie auch auffindbar und können das Profil nicht blind schalten.

Der große Unterschied zwischen XING und anderen Netzwerken wie Facebook: XING unterliegt deutschem Datenschutzrecht. Entsprechend können XING-Nutzer bestimmen, wer welche Daten sehen darf.

Doch auch wenn sich XING lobenswerterweise an deutsche Datenschutzrichtlinien hält, gibt es doch einige Einstellungen, die Sie vornehmen sollten, bevor Sie Ihr Profil ausfüllen. Damit wollen wir uns im heutigen Beitrag unserer XING-Serie beschäftigen.

## Einstellungen in der XING-Privatsphäre vornehmen

***Tipp:***
*Wir empfehlen zum Zwecke der Jobsuche, Ihr XING-Profil auch in Suchmaschinen wie Google sichtbar zu machen. Potentielle Arbeitgeber bekommen so einen professionellen Ersteindruck von Ihnen. Zudem können Sie über XING hinaus von potenziellen Arbeitgebern gefunden werden, die öffentliche Suchmaschinen zur Mitarbeitergewinnung nutzen. Allerdings sollten Sie das erst öffentlich tun, wenn Ihr XING-Profil über Aussagekraft verfügt.*

Nachdem Sie sich Ihr Profil neu angelegt haben, wird XING Sie direkt dazu animieren, Ihre Profildaten auszufüllen. Allein für ein sichereres Gefühl empfiehlt es sich jedoch, zunächst die Privatsphäre-Einstellungen anzuschauen. Denn ACHTUNG: **In der Grundeinstellung ist Ihr XING-Profil in Suchmaschinen und für Nicht-Mitglieder auffindbar**. Zudem wird ohne Änderung der Privatsphäre-Einstellungen jede Aktion, die Sie bei XING ausführen, für Ihre Kontakte sichtbar.

- Ignorieren Sie also die folgenden Handlungsaufforderungen und klicken Sie zuerst in der linken Leiste das Zahnrad-Symbol (siehe Abbildung) an, um in die Einstellungen zu gelangen.
- Dort finden Sie auch den Reiter „Privatsphäre“, der sich in die Bereiche „Profileinstellungen“, „Allgemeine Einstellungen“, „Ihre Aktivitäten“, „Gruppen“ und „Externe Applikationen“ unterteilt.
- Zu Beginn sind nur die ersten drei Bereiche für Sie relevant.

## Profil-Einstellungen: Arbeiten an Ihrem XING-Profil

WICHTIG: Haben Sie Ihr Profil noch nicht vollständig angelegt oder möchten es einer Komplett-Renovierung unterziehen, sollten Sie Ihre „Profil-Einstellungen“ zunächst geschlossen halten. Sprich:

- Das Portfolio,
- die Aktivitäten,
- den Aktivitätsindex,
- Ihr Profil für Suchmaschinen und Nicht-Mitglieder,

sollten Sie für den Zweck der Änderungen auf **sichtbar für „niemand“** stellen, bzw. den entsprechenden Haken entfernen. So können Sie in Ruhe an Ihrem Profil arbeiten, das jetzt nur noch sichtbar ist, wenn man gezielt nach Ihrem Namen sucht. .

**Vergessen Sie jedoch nicht die Einstellungen zu ändern, wenn Ihr Profil fertig ist. Wir empfehlen zur Sichtbarkeit in XING danach auf “alle Mitglieder” zu stellen.**

***Sonderpunkt Kontakte:*** *Viele Arbeitssuchende schalten „Kontakte sind sichtbar für“ auf „niemand“. Der Zweck von XING ist jedoch das Netzwerken, d.h. das Erschließen von neuen Kontakten über die eigenen Kontakte. Das funktioniert aber nur, wenn man seine Kontakte zumindest an „Kontakte und deren Kontakte“ freigibt.*

Haben Sie ein aussagekräftiges Profil erstellt, ist eine Sichtbar-Schaltung der einzelnen Bereiche sogar dringend empfehlenswert. So erhöhen Sie die Sichtbarkeit und Attraktivität Ihres Profils für potenzielle Arbeitgeber.

Ein Satz hier noch zum **Aktivitäts-Index**. Die Prozentzahl errechnet sich aus den verschiedenen Aktivitäten, wie der Häufigkeit des Logins, der Bearbeitung des Profils, dem Hinzufügen von Kontakten, usw. Ein hoher Index führt eher dazu, dass ein Besucher Ihres Profils Kontakt mit Ihnen aufnimmt. Ein niedriger Index hingegen kann darauf hindeuten, dass Sie XING nicht wirklich aktiv nutzen und eine Kontaktaufnahme unbeantwortet bleiben könnte. Die Sichtbarkeit des Indexes sollten Sie daher danach richten, wie aktiv Sie XING nutzen.

## Allgemeine Einstellungen – Erreichbarkeit in XING

Hier können Sie festlegen, wer Ihnen Nachrichten über XING schreiben darf. **Als Jobsuchender ist es empfehlenswert, nach Ersteinrichtung von XING die Einstellung auf “alle Mitglieder” zu setzen, unabhängig davon ob Ihr Profil komplett fertig ist oder nicht**. Sonst verbauen Sie sich die Chance, von einem potenziellen Arbeitgeber angesprochen zu werden.

Im nächsten Feld können Sie Ihre Beiträge in öffentlichen XING-Gruppen für Suchmaschinen sichtbar machen. Dies empfiehlt sich dann, falls Sie fachlich gute Beiträge in XING-Gruppen Ihres Themas veröffentlichen. Sind Sie z.B. Qualitätsmanager und schreiben fachlich interessante Beiträge in der Gruppe „Qualitätsmanagement in der Produktion“, können Sie das prima für Ihre Darstellung

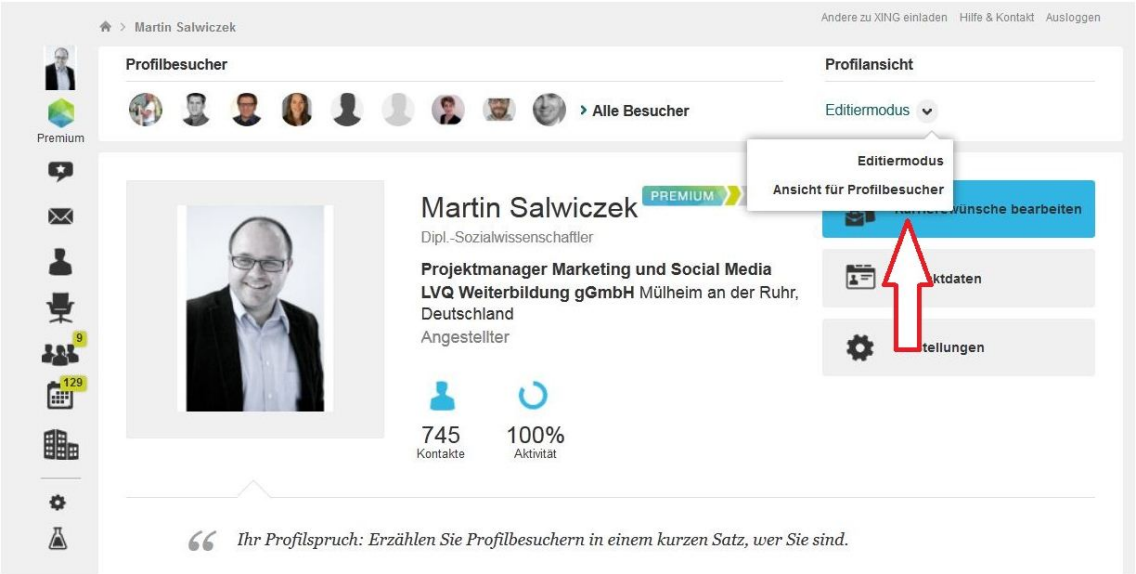
von Expertise nutzen. Immer häufiger googeln Personaler nach Kandidaten, die in die engere Auswahl für eine Position kommen. Mit einem professionellen XING-Profil und den Nachweis ihrer fachlichen Kompetenz durch gute Gruppenbeiträge hinterlassen Sie einen guten ersten Eindruck.

## Ihre Aktivitäten – Andere sehen was Sie bei XING tun

Hier sollten Sie vor allem dann ein Auge drauf werfen, **wenn Sie bereits ein Profil haben und es ändern möchten**. In der Grundeinstellung werden Ihre Kontakte nämlich über jede Änderung informiert, die Sie an Ihrem Profil vornehmen. Ändern Sie zum Beispiel die Felder „Ich suche“ und „Ich biete“ oder Ihre Profilinformationen neben dem Foto, so wird jede Änderung angezeigt, auch wenn Sie ein Feld drei oder vier Mal bearbeiten.

Gerade bei den ersten drei Informationen empfiehlt es sich die Haken raus zu nehmen, wenn Sie Ihr Profil neu anlegen oder überarbeiten. Schalten Sie die Aktivitäten jedoch wieder frei, wenn Sie fertig sind. Fügen Sie zum Beispiel einen neuen Arbeitgeber, eine erworbene Qualifizierung oder ein aussagekräftiges Gesuch (z.B. „neue Herausforderung in der Pharmazie“) hinzu, kann es von Nutzen sein wenn Ihr Netzwerk davon erfährt.

Überlegen Sie sich genau, welche weiteren Informationen Sie Ihrem Netzwerk mitteilen möchten. Wir empfehlen jedoch, die übrigen Aktivitäten sichtbar zu lassen. Ihre Kontakte können von Ihren Aktivitäten nur profitieren, indem sie zum Beispiel auf interessante Events, Gruppen oder Links aufmerksam gemacht werden.



## Sichtbarkeit Ihrer Daten für andere Mitglieder

Um zu prüfen, welche Daten Ihres Profils für Nicht-Kontakte sichtbar sind, klicken Sie rechts oben in Ihrem Profil auf Editiermodus und dann auf „Ansicht für Profilbesucher“. (siehe Abbildung oben).

Ihre  Kontaktdaten, Telefonnummer und E-Mail-Adresse sind grundsätzlich nur für Kontakte einzusehen, denen Sie eine entsprechende Freigabe für diese Daten gegeben haben.

Sie können die Datenfreigabe auch im Nachhinein ändern. Gehen Sie dafür in Ihre Kontaktübersicht. Klicken Sie bei den jeweiligen Kontakten auf „Mehr“ und dann auf „Datenfreigabe bearbeiten“.

## Zwischen Sicherheit und Sichtbarkeit

XING bietet Ihnen die nötige Freiheit, um auf Ihre persönlichen Daten zu achten. Für jeden Ihrer Kontakte können Sie definieren, welche Daten er sehen darf. Zudem können Sie selbst festlegen, welche Ihrer Aktionen für Ihr Netzwerk sichtbar ist. Diese Einstellungen sollten Sie regelmäßig, spätestens bei Änderungen Ihres Werdegangs überprüfen.

Halten Sie sich dabei immer wieder vor Augen, dass XING eine Netzwerkplattform ist, bei der es darum geht berufliche Kontakte zu knüpfen. Bei einem stark abgeschotteten Profil, können potentielle Arbeitgeber zu wenig über Sie erfahren oder Sie vielleicht gar nicht finden. Finden Sie hier Ihren persönlichen Mittelweg.

# 4) XING-Profilfelder “Ich biete” und “Ich suche”

Die XING-Felder “Ich suche” und “Ich biete” sind Ihre öffentliche, digitale Pinnwand. Sie helfen beim Netzwerken und der Selbstvermarktung.

Nachdem wir uns im letzten Artikel mit den Privatsphäre-Einstellungen des XING-Profils beschäftigt haben, zeigen wir Ihnen heute, wie Sie die Felder **„Ich suche“ und „Ich biete“** optimal ausfüllen. In der Grundeinstellung erscheinen die beiden Felder als zweiter großer Block unter Ihrem Foto, den Angaben zur aktuellen Position und dem optionalen Zitat. Damit haben die hier eingetragenen Informationen einen maßgeblichen Anteil für den Ersteindruck Ihres Profils. Entsprechend aussagekräftig sollten die Felder ausgefüllt werden.

## XING-Profilfeld „Ich biete“ – fachliche und sachliche Schlagwörter nutzen

Das Feld „Ich biete“ hat drei Funktionen, wenn Sie auf Jobsuche sind:

1) Es hilft Ihnen dabei, bei XING **besser gefunden zu werden**.

2) Das Profilfeld dient zugleich Ihrer **Selbstvermarktung**, da man hier sieht, was man von Ihnen erwarten kann

3) XING nutzt Ihre Angaben unter „Ich biete“, um Ihnen optimale **Event-, Job-, Gruppen- und Kontaktvorschläge** zu machen.

Konzentrieren Sie sich beim Ausfüllen des Bereichs „Ich biete“ daher auf **Schlagwörter, die Ihre fachlichen Kompetenzen** beschreiben. Je präziser und klarer die Begriffe, desto eher werden Sie gefunden. Desto passender sind die Vorschläge die XING Ihnen macht und desto klarer das Bild, dass Sie nach außen geben. Setzen Sie fachliche Keywords vor Softskills wie Teamfähigkeit, Eigeninitiative oder Flexibilität.

Hier drei Beispiele von LVQ-Absolventen, die bei der Jobsuche mit XING erfolgreich waren:

**1) Staatlich geprüfter Techniker (Kraftfahrzeugtechnik) mit Weiterbildungen im Qualitätsmanagement und Arbeitssicherheit**

*Ich biete: Kraftfahrzeugtechnik, Automotive, Sonderfahrzeugbau, Maschinen- und Anlagenbau, Qualitätsmanagement, SPC, Six Sigma, ISO/TS 16949, TQM, QM-Audit, Projektmanagement, Fachkraft für Arbeitssicherheit*

**2) Diplom-Kaufmann, Schwerpunkt Marketing, mit Weiterbildung in Social Media**

*Ich biete: Langjährige Berufserfahrung in Marketing & Kommunikation, Markenführung, Offline Kommunikation, Online Kommunikation, Strategische Beratung, Konzeptionelle Beratung, Produktmanagement, Neuromarketing, Social Media*

**3) Hochschulabsolvent der Sozialwissenschaften, Weiterbildung Personalmanagement und Projektmanagement**

*Ich biete: Personalmanagement, Arbeitsrecht, Sozialrecht, Recruiting, Personalentwicklung, Personalmarketing, Projektmanagement, hohe Bereitschaft auch themenübergreifende Aufgaben zu übernehmen, Fähigkeit mich schnell in neue Themen einzuarbeiten.*

## „Ich biete“ – Was ist erlaubt?

Ein wichtiger Hinweis zu Beispiel 3: Für manche Bewerber ist das Thema häufig breiter gefächert als in anderen Disziplinen, gerade wenn sie über kein ausgewiesenes Expertenwissen verfügen. Selbst wenn Sie nur über Grundwissen in bestimmten Themen verfügen, ist es als Berufseinsteiger legitim, entsprechende Begriffe einzutragen.

**Es geht nicht darum, dass Sie sich hier als Experte profilieren. Sie zeigen, für welche fachlichen Themen Sie stehen möchten, um entsprechend gefunden zu werden.**

Das gilt übrigens nicht nur für Berufseinsteiger, sondern auch für Menschen, die sich beruflich umorientieren oder verändern möchten. Wie umfangreich Ihre Erfahrungen oder wie tief Ihr Wissen ist, lässt sich aus dem Werdegang entnehmen.

Wir sehen in Beispiel 3 zusätzlich eine Abkehr von der Empfehlung, reine Schlagwörter in das Feld „Ich biete“ einzutragen. Das geht vereinzelt absolut in Ordnung, sofern man eine klare Botschaft vermittelt. Formulierungen wie im Beispiel 3 können das Interesse an der Person dann sogar erhöhen. Dies empfehlen wir jedoch nur dann, wenn Sie noch kein Portfolio erstellt haben, oder das Portfolio nicht als erstes für Besucher Ihres Profils sichtbar machen. Zum XING-Portfolio werden wir noch einen eigenen Beitrag schreiben.

## XING-Profilfeld „Ich suche…“ – das Stellengesuch diskret und konkret formulieren

Das Feld „Ich suche“ eignet sich perfekt, um auf die Jobsuche hinzuweisen. Doch wie formulieren Sie idealerweise Ihr „Gesuch“?

Durchgesetzt hat sich die Phrase **„Neue Herausforderung“,** da sie häufig von Recruitern oder Personaldienstleistern verwendet wird, um Fachkräfte im Jobwechsel ausfindig zu machen. Ergänzen Sie das aber bitte mit einem konkreten Thema oder Jobziel:

*„Neue Herausforderung als Qualitätsmanager, Betriebsleiter, Projektleiter,….“*

Ergänzend passen auch folgende Formulierungen:

- „Anstellung als..“,
- „Führungsposition als/im…“
- „Traineestelle im Personalwesen“,
- „Beruflicher Einstieg im Marketing“
- „Praktikum/Projektmitarbeit im Qualitätsmanagement“.

Aber Vorsicht: **Lassen Sie solche Formulierungen weg, wenn Sie noch angestellt sind**. Denn diese Information ist öffentlich und kann auch von Ihrem Arbeitgeber gesehen werden. Verwenden Sie in dem Fall eines der ersten beiden Beispiele im nächsten Absatz. Außerdem können Sie Ihre Wechselbereitschaft auch im Feld „Karrierewünsche bearbeiten“, ganz rechts neben dem Profilbild, anonym benennen.

## „Ich suche“ – Das eigene Netzwerk animieren und erweitern

Erinnern wir uns daran, dass XING dem sozialen Austausch dient, so lässt sich das „Ich suche“-Feld auch gut zur Erweiterung des beruflichen Netzwerks und der Animierung des eigenen Netzwerks für die Jobsuche nutzen. Hierfür bieten sich beispielhaft folgende Formulierungen an:

- Fachlicher Austausch zum Thema Qualitätsmanagement
- Gruppen, Stammtische, Vereinigungen die sich mit Social Media beschäftigen
- Hinweise zu interessanten Arbeitgebern aus NRW im Bereich Metallverarbeitung

Im nächsten Artikel beschäftigen wir uns mit dem Bereich „Berufserfahrung“. Gerade Jobsuchende mit einem eher kurvigen Lebenslauf haben hier verschiedene Möglichkeiten, um Ihren Werdegang optimal darzustellen. Hierfür werden wir Ihnen einige Vorschläge zeigen.

# 5) XING-Profilfeld “Berufserfahrung”

Noch vor circa 30 Jahren war der Lebenslauf schnell erstellt. Der Beruf ließ sich einfach benennen und die Anzahl der Arbeitgeber bis zum Rentenalter war überschaubar. Das passte locker tabellarisch auf eine Seite. Doch der Arbeitsmarkt hat sich seitdem verändert: Berufe ändern sich und werden häufiger gewechselt. Flexibilität wird gefordert und jeder zum „Unternehmer in eigener Sache“. Der Lebenslauf entwickelt sich zum „Selbstvermarktungsinstrument“.

**Gerade bei vielen Jobwechseln, beruflichen Auszeiten oder fehlender Berufserfahrung wird die Gestaltung des Lebenslaufs schwierig.** Personaler mögen Lückenlosigkeit und Transparenz, schauen häufig zuerst auf den Lebenslauf. Das wissen viele Bewerber und möchten mit dem Lebenslauf einen positiven Ersteindruck erzeugen.

Nicht anders verhält es sich mit der **Kategorie “Berufserfahrung” bei XING**. Hier ist der Drang zur Selbstvermarktung noch größer, da der Werdegang öffentlich sichtbar ist. Bei der Beratung tauchen daher häufig die gleichen Fragen auf:

- Ich habe so viele Jobwechsel, soll ich die alle eintragen?
- Ich war viele Jahre selbstständig, will aber wieder ins Angestelltenverhältnis. Wie stelle ich das am besten dar?
- Ich habe bei meiner letzten Firma so viele unterschiedliche Sachen gemacht. Wie fasse ich das in einen Eintrag zusammen?
- Ich hab doch noch keine Berufserfahrung, was soll ich denn da reinschreiben?
- Was trage ich als aktuelle Position in meinem Profil ein?

## Tipps zum Ausfüllen der Kategorie Berufserfahrung

XING bietet Ihnen gute Möglichkeiten, um Ihren Werdegang individuell zu gestalten:

- Idealerweise tragen sie Ihre Berufserfahrung **lückenlos und vollständig** ein, so wie im Lebenslauf.
- Dies ist nicht immer von Vorteil, wenn Sie z.B. keinen gradlinigen Lebenslauf haben. Bei XING können Sie Ihre **Berufserfahrung unterschiedlich darstellen**. Fassen Sie ggfs. bestimmte Tätigkeiten, z.B. Praktika oder Freelancer-Jobs, zusammen. Auch wenn Sie eine gewisse Zeit bei unterschiedlichen Arbeitgebern einer Branche tätig waren, lässt sich diese Phase in eine Station zusammenzufassen. Sie sollten jedoch **keine Lücken zwischen angegeben Zeiträumen** haben.
- Führen Sie bei längerer Berufserfahrung **nur die relevanten Stationen der letzten Jahre** auf.
- Nutzen Sie die **Beschreibung der Position**. Fassen Sie Haupttätigkeiten, Verantwortungsbereiche, Projekte oder beruflichen Erfolge zusammen.
- Achten Sie auf die **richtige Schreibweise** von Arbeitgeber, Uni oder Weiterbildungsinstitut (z.B. nicht LVQ gGmbH, sondern LVQ Weiterbildung gGmbH). Das ist wichtig für die XING-Suche und den Abgleich mit anderen Mitgliedern.

## Zeiträume in der Kategorie Berufserfahrung darstellen

XING bietet drei unterschiedliche Darstellungsmöglichkeiten für die Zeiträume in der Kategorie Berufserfahrung. Es macht Sinn diese auch zu nutzen und miteinander zu kombinieren, so dass Sie Ihren individuellen Werdegang auch nachvollziehbar darstellen können:

1) Sie geben **Monat und Jahr an,** wie es auch beim Lebenslauf der Bewerbungsmappe empfohlen wird. XING zählt diese Angabe als Berufserfahrung, dargestellt durch grüne Blasen.

2) **Sie lassen die Monate weg** und geben nur die Jahre an, um bestimmte berufliche Phasen zusammenzufassen. So zum Beispiel bei mehreren Jobwechseln in kurzer Zeit, Arbeitslosigkeit oder Zeiten in einer nicht mehr angestrebten Branche. XING zählt Angaben mit reinen Jahreszahlen jedoch nicht als Berufserfahrung.

3) Sie können die **Zeitangabe auch ganz weglassen**. Das bietet sich an, wenn Sie unterschiedlichen Tätigkeiten während eines Zeitraums haben und XING nur eine Tätigkeit als Berufserfahrung werten soll. Sie hatten zum Beispiel eine zeitlang eine Teilzeit-Anstellung im Marketing und haben parallel freiberuflich Webseiten gestaltet. Sie wollen jedoch nur den Marketing-Job als Berufserfahrung zählen und lassen die Zeitangaben bei der Selbständigkeit weg. So können Sie auch unterschiedliche Aufgaben in einem Unternehmen hervorheben (siehe Beispiel im nächsten Absatz). Nutzen können Sie dies auch bei weit zurückliegenden Tätigkeiten, die keine Relevanz mehr für ihre aktuelle Zielrichtung haben.

**Aber VORSICHT:** Vielleicht möchten Sie kontinuierlich keine Jahreszahlen angeben. Dann legen Sie die Einträge unbedingt in der Reihenfolge an, in der Sie erscheinen sollen, beginnend mit dem untersten. Nachträglich können Sie die Einträge nämlich nicht mehr sortieren.

## Beispiel für die Darstellung der Berufserfahrung bei XING

Der Lebenslauf in der Bewerbungsmappe sollte stets einheitlich und lückenlos sein. Bei XING ist es legitim, die Berufserfahrung anders zu präsentieren. Das möchte ich Ihnen anhand meines Profils (Abbildung oben) zeigen:

- Die Kernpositionen meines Werdegangs (siehe grüne Blasen mit Jahresangaben) habe ich exakt mit Monaten und Jahren angegeben. Die entsprechende Berufserfahrung erschließt sich für den Leser auf einen Blick.
- Meine unterschiedlichen Aufgabenbereiche bei der LVQ (Dozent Social Media…, Kundenberatung…) sollen sichtbar sein. Die genaue Zeitangabe ordne ich der offiziellen Berufsbezeichnung (Projektmanager Marketing…) zu, bei den zwei genannten zusätzlichen Aufgabenbereichen lasse ich die Zeitangabe weg. XING würde diese beiden Punkte ansonsten als Berufserfahrung mitzählen und ich hätte in 3,5 Jahren die dreifache Zeit an Berufserfahrung gesammelt. Das würde beim Leser zur Verwirrung führen.
- Davor war ich eine Zeit lang freiberuflich bei unterschiedlichen Auftraggebern tätig. Um nicht alle aufzuzählen, habe ich die Phase in eine Position und einen Zeitraum zusammengefasst.
- Bei den schul- und studienbegleitenden Jobs habe ich nur die Jahre angegeben, damit die Phase nicht als Berufserfahrung gezählt wird. Andernfalls würde hier die größte “Berufsblase” stehen. Der Leser kann jedoch anhand des Zeitraums und der Stellenbeschreibung auf einen Blick sehen, dass ich bereits früh kundenorientiert gearbeitet habe.

T*ipp: Wenn Sie bisher hauptsächlich Nebenjobs oder Praktika hatten, dann führen Sie diese als einzelne Positionen auf. Geben Sie in der Detailbeschreibung an, welche Erfahrungen Sie gesammelt und welche “Softskills” Sie eingesetzt haben.*

## XING als soziales Netzwerk nutzen

Nutzen Sie die unterschiedlichen Darstellungsmöglichkeiten Ihrer Berufserfahrung bei XING, wie im Beispiel gezeigt. Zwar wird dies von einigen Personalern und Recruiter in XING-Gruppen und –foren als unübersichtlich und zeitaufwendig kritisiert (Hintergrund: XING hat diese Art der Darstellung erst 2013 eingeführt). Man sollte jedoch nicht vergessen, dass **XING ein soziales Netzwerk** ist und keine reine Recruiterplattform wie Stepstone oder Experteer. Natürlich dient das XING-Profil auch der Auffindbarkeit für Recruiter. Vor allem soll es aber beim Besucher den Bedarf wecken, eine Beziehung, einen Kontakt zu Ihnen aufzubauen. Das XING-Profil ist somit als Ganzes zu sehen. Dazu dienen auch die Ich suche und Ich biete Kategorie und das Portfolio. Den tabellarischen Lebenslauf können Sie bei Bedarf immer noch per Mail schicken.

# 6) XING-Kategorie Ausbildung eintragen

Demografischer Wandel, Fachkräftemangel, lebenslanges Lernen, Bologna, Pisa – die Schlagwort-Liste lässt sich beliebig fortführen, schaut man auf die gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung der Aus- und Weiterbildung in Deutschland. Das bestätigt ein Blick auf die Zahlen: Schätzungsweise **600 Ausbildungsberufe** gibt es und die Datenbank der Hochschulrektorenkonferenz (HRK) zählt **9536 Studiengänge** (Stand 05/2014) alleine in Deutschland. Nicht mitgerechnet sind hier die unterschiedlichen Fort- und Weiterbildungen mit ihren unterschiedlichen Abschlüssen und Zertifikaten. Da kann man schon mal leicht den Überblick im Ausbildungs- und Weiterbildungs-Abschluss-Dschungel verlieren.

Die aussagekräftige Darstellung der eigenen Aus- und Weiterbildung im Lebenslauf kann so schon mal zur Herausforderung werden. Wie detailliert geht man auf die erlernten Inhalte ein? Wie strukturiert man den Lebenslauf bei Studium, Ausbildung + mehreren Weiterbildungen? Ist vielleicht sogar eine kurze Erläuterung des Abschlusses notwendig?

Auch bei XING kann der Eintrag der Aus- oder Weiterbildung den Einen oder Anderen vor Schwierigkeiten stellen. Denn XING hat zum Beispiel kein eigenes Feld für Weiterbildungen oder Umschulungen. Daraus ergeben sich wiederkehrende Fragen:

- Wo und wie trage ich meine Weiterbildung ein?
- Wo kommt die Umschulung hin?
- Wie trage ich duale Ausbildungsberufe ein?
- Welche „Fachrichtung“ gebe ich bei einer Ausbildung ein?

Mit dem Feld „Ausbildung“ befassen wir uns im heutigen Beitrag. Vor allem den Weiterbildungsteilnehmern der LVQ wollen wir einige Tipps geben, wie sie idealerweise die genannten Felder ausfüllen.

## XING-Kategorie Ausbildung: Achten Sie auf die Reihenfolge

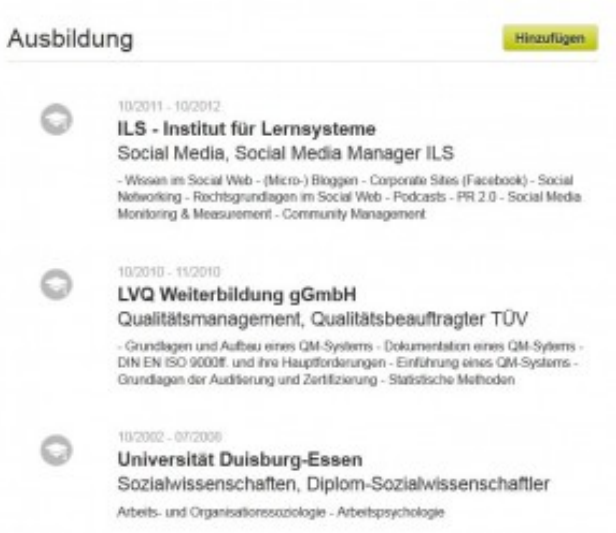
Überlegen Sie sich zunächst, **in welcher Reihenfolge** Ihre Einträge sichtbar sein sollen. Ihre Einträge werden der Reihenfolge nach von oben nach unten abgebildet. Ihr erster Eintrag erscheint also oben, der letzte unten, unabhängig vom jeweiligen Zeitraum. XING nimmt hier keine automatische Sortierung vor. **Wollen Sie also, dass Ihr aktuellster Abschluss oben erscheint, sollten sie den auch als Erstes eintragen**.

Aber Vorsicht: Wenn Sie aktuell in Aus- oder Weiterbildung sind oder das in absehbarer Zeit sein werden, tragen Sie besser zunächst die früheste Ausbildung ein. Ansonsten gerät die chronologische Reihenfolge durcheinander und Sie müssten noch mal alle Felder von neu in der richtigen Reihenfolge eintragen. Das ist ungünstig, XING hat aber bereits angekündigt, dies zu ändern.

## Hochschule ist nicht gleich Hochschule

Sie können **neue Felder hinzufügen**, indem Sie auf den entsprechenden grünen Button rechts oben klicken. Die Ausfüll-Felder sind immer gleich: Hochschule, Fachrichtung, (angestrebter) Abschluss, Zeitraum und Schwerpunkte.

Jetzt haben Sie vielleicht nie eine Hochschule besucht, stattdessen eine Ausbildung absolviert oder eine Weiterbildung abgeschlossen. Ignorieren Sie in dem Fall den Begriff „Hochschule“ und tragen Sie dort Ihren Ausbildungsbetrieb oder den Weiterbildungsträger ein. Geben Sie bei Fachrichtung das übergeordnete Tätigkeits-, oder Themenfeld und beim Abschluss den tatsächlichen Titel ein.




Tipp: Nutzen Sie das Feld „Schwerpunkte“ um den Besuchern des Profils einen Überblick über Ihre wichtigsten Lerninhalte zu geben. Trennen Sie die Inhalte durch einen Bindestrich, dass macht die Inhalte leserlicher.

**Beispiel Ausbildung:**

Hochschule: Autohaus Friedrich Platzke GmbH & Co. KG, Duisburg

Fachrichtung: Automotive

Abschluss: Kraftfahrzeugmechatroniker

**Beispiel Weiterbildung:**

Hochschule: LVQ Weiterbildung gGmbH

Fachrichtung: Qualitätsmanagement

Abschluss: Qualitätsbeauftragter TÜV

Bei einer dualen Ausbildung können Sie hier zum Beispiel auch Ihre Aufgaben eintragen, gerade wenn Sie als Azubi mehr gemacht haben als das Ausbildungszeugnis hergibt.

## Tipp für LVQ-Teilnehmer

Der jetzige Hinweis gilt auch für Nicht-LVQ-Teilnehmer, die überlegen wie sie eine modulare Weiterbildung im Feld „Ausbildung“ darstellen.

Wie Sie Ihre **Weiterbildungen darstellen**, hängt ein Stück weit davon ab, auf welche Themen Sie den Schwerpunkt in Ihrer Darstellung setzen wollen. So können Sie jede Weiterbildung mit Detailbeschreibung (siehe Abbildung oben) einzeln aufführen, oder den Zeitraum Ihrer Weiterbildung in einen Eintrag zusammenfassen und die Themen im Feld „Schwerpunkte“ zusammenfassen. Die Abschlüsse können Sie dann einzeln in der Kategorie „Qualifikationen“ aufführen. Das ist auch zu empfehlen, da die Einträge in dieser Kategorie von XING als keywords ausgelesen werden. Es kann vereinzelt auch Sinn machen, eine aktuelle Weiterbildung doppelt einzutragen, also sowohl unter Berufserfahrung, als auch unter Ausbildung. Das bietet sich vor allem bei Umschulungen oder Fortbildungen an, die der Grundstein für Ihre berufliche Neuausrichtung sein sollen. **Tragen Sie den Bildungsträger allerdings nicht im Feld Arbeitgeber ein**, da man Sie sonst fälschlicherweise als Mitarbeiter einschätzen könnte. Welche anderen Möglichkeiten des Eintrags Sie in diesem Fall haben, können Sie in unserem Artikel zum Eintrag der aktuellen Position bei XING lesen.

# 7) XING-Profil Kategorien: Sprachen, Qualifikationen, Organisationen

Allmählich kommen wir mit unserem **XING-Profil** in die Zielgerade. Heute werden wir auf die **Kategorien Sprachen, Qualifikationen und Organisationen** eingehen. Die meisten Felder sind von der Bearbeitung her einfach zu bearbeiten. Auf einige Aspekte wollen wir dennoch hinweisen und Ihnen hilfreiche Tipps geben. Wir freuen uns auch über Ihre Kommentare, Ideen, Anmerkungen oder Erfahrungswerte zu den genannten Feldern. Beginnen wir mit

## Sprachen

Das Ausfüllen der Kategorie ist selbsterklärend. Sie wählen hier natürlich die Sprachen aus, die Sie beherrschen und geben den entsprechenden Kenntnisstand an (Grundkenntnisse, gut, fließend, Muttersprache). Taucht Ihre Sprache nicht in der Liste auf, können Sie diese manuell hinzufügen.

*Tipp: Nutzen Sie die Kategorie, um etwas aufzufallen. Mein Kollege Lars Hahn zum Beispiel bietet den Austausch auf „ostfriesisch“ an. Manch gewiefter XING-Nutzer spricht mit Ihnen „Klartext“. Auch schon gesehen: „Die Sprache Ihrer Zielgruppe“ – bei einem Kommunikationswissenschaftler.*

Soweit es passt, können Sie das Feld also gerne dazu nutzen, um sich von der Masse abzuheben und einen interessanten Gesprächsanlass zu bieten.

## Qualifikationen

Auch wenn Sie Ihre fachlichen Abschlüsse bereits unter Ausbildung eintragen, ist es aus Gesichtspunkten der Auffindbarkeit wichtig, den Namen/Titel des Abschlusses in diesem Feld aufzuführen. Tragen Sie zum Beispiel Ihren Abschluss als **Qualitätsmanager TÜV** oder **Social Media Manager IHK** ein, so werden Sie von der XING-Suchmaschine für entsprechende Begriffe miterfasst. Unter der Kategorie „Ausbildung“ wird lediglich die eingetragene „Hochschule“ erfasst. Insbesondere kleine Weiterbildungen und Seminare lassen sich unter Qualifikationen verbuchen.

*Tipp: Tragen Sie in Klammern das Jahr an, in dem Sie die entsprechende Qualifikation erworben haben, z.B. Qualitätsmanager TÜV (2011). Wenn Sie mehrere Qualifikationen haben, lässt sich so die Aktualität der jeweiligen Abschlüsse auf einen Blick darstellen. Lassen Sie die Jahreszahlen nur dann weg, wenn Qualifikationen sehr alt sind.*

## Auszeichnungen

Auch diese Kategorie ist selbsterklärend: *„Dazu können z. B. gute Platzierungen in einem Produkt- oder Servicevergleich oder auch firmeninterne Auszeichnungen gehören.“* (XING-Beschreibung)

## Organisationen

Tragen Sie hier Ihre Mitgliedschaft in Vereinen, Verbänden oder Ihre Ehrenämter ein. Sie geben somit ein umfassenderes Bild Ihrer Person und weisen Engagement und Handlungsbereitschaft nach.

*Tipp: Vorsicht jedoch bei Mitgliedschaft in Tendenzorganisationen wie gewerkschaftlichen, politischen oder religiösen Vereinigungen. Hier gelten die gleichen Regeln wie bei der Bewerbung: Sie sollten möglichst wenig Diskussionsstoff liefern – es sei denn, Sie legen sich für eine bestimmte Richtung fest.*

# 8) Warum Interessen im XING-Profil wichtig sind

621 Origami-Interessierte und 4442 Kaffeetrinker (Stand 06/14) warten darauf sich mit Ihnen bei XING zu vernetzen.
Soziale Netzwerk leben von der Persönlichkeit ihrer Mitglieder, selbst Business-Netzwerke wie XING. Denn hier geht es nicht nur darum, für Ihre Nachfrage (Jobgesuch) das passende Angebot (Job) zu finden, **sondern mit Menschen zusammenzukommen, die Sie beruflich weiter bringen können**.

In diesem Artikel geben wir Ihnen Tipps für die XING-Rubrik Interessen und worauf Sie beim Ausfüllen achten sollten. Die Empfehlungen können Sie auch prima für Ihren Lebenslauf nutzen.

## Persönlichkeit zählt

Jochen Mai von der Karrierebibel hat in einer Umfrage festgestellt, dass sich circa 80% der Personaler für persönliche Merkmale der Bewerber interessieren.
Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) hat in einer Studie erhoben, dass **75 % aller kleinen Unternehmen** (die immerhin 95% des deutschen Arbeitsmarktes ausmachen) ihre Mitarbeiter **über eigene Netzwerke** gewinnen. Und die Jobsuche über Netzwerke lebt vor allem von der Persönlichkeit des Bewerbers. Anders als in den Internetstellenbörsen oder Websites, wo fast ausschließlich das Fachliche eine Rolle spielt.
Dass Persönlichkeit gerade im Mittelstand wichtig ist, hat auch die Autorin und Karriereberaterin Svenja Hofert in einer sehr interessanten Blogserie festgestellt. Persönlichkeit und damit die Angabe der Interessen seien entscheidendes Element, um Authentizität zu erzeugen.

Es kommt noch ein weiterer wichtiger Faktor hinzu, der verdeutlicht warum die Interessen der Bewerber bei Arbeitgebern in Zukunft an Bedeutung gewinnen:

## Die neue, flexible Arbeitswelt…

…wird durch Begriffe wie Work-Life-Balance, Home-Office, mobiles Arbeiten geprägt. Die Arbeitswelt verändert sich rasant und damit auch die Arbeitsverhältnisse. Als Fachkraft für Arbeitssicherheit zum Großteil von zu Hause aus arbeiten? Halb als Unternehmer, halb als Angestellter tätig sein? Das ist heute schon Realität, wie wir bei unseren Absolventen und Dozenten sehen.
Zwangsläufig **interessieren sich Arbeitgeber dafür, was den Mitarbeiter außerhalb der vier Wände des Unternehmens noch interessiert**. Gerade wenn sich Arbeit und Privates treffen.
Doch welche Hobbys darf man angeben? Welche lässt man raus? Was ist zu berücksichtigen?

## Auf Plattitüden verzichten

Svenja Hofert schreibt, dass es bei der Erwähnung der Interessen vor allem darauf ankommt **Assoziationen zu wecken**. So sagt es schon etwas über die Persönlichkeit aus, wenn man zum Beispiel Beachvolleyball spielt.

Verzichten Sie also **auf Plattitüden**:

- „Fernöstliche Kulturen“ oder „Städtereisen“, anstatt „Urlaub“
- „Motormagazine“ oder „Science-Fiction-Romane“ anstatt „Lesen“
- „Seit 12 Jahren aktiver Vereins-Fußball“ oder „Borussia Dortmund“ anstatt „Fußball“

Auch wenn Sie mit der einen oder anderen Angabe anecken, wird Sie kaum jemand trotz fachlicher Eignung ignorieren, weil Sie sich als Fan von Borussia Dortmund outen (auch nicht in Gelsenkirchen). Im Gegenteil: Sucht man bei XING nach Menschen die sich für “Borussia Dortmund”, bzw. den “BVB” interessieren, so findet man 3819 Personen. 2069 davon sind Angestellte, 584 Führungskräfte und gerade mal 79 arbeitsuchend. Der Rest ist freiberuflich oder in ähnlichen Beschäftigungsverhältnissen.

Das Risiko ist also überschaubar, wenn Sie offen mit Ihren Interessen umgehen (könnte beim Beispiel aber auch am Verein liegen ;)).

**Vielmehr zeigen Sie Profil** und bieten einen **Anknüpfungspunkt** für einen lockeren Einstieg in das Vorstellungsgespräch oder eine mögliche Kontaktaufnahme bei XING. Die Interessen sind bei XING somit ein wichtiger Faktor, um den verdeckten Stellenmarkt bei der Jobsuche zu erschließen.

## XING-Kategorie Interessen vs. Interessen im Lebenslauf

Worauf ist nun beim Ausfüllen der Kategorie Interessen bei XING zu achten? Wo liegt der Unterschied zum schriftlichen Lebenslauf?

Der wichtigste Unterschied liegt darin, dass es bei einem sozialen Netzwerk noch mehr "menschelt" als bei der eindimensionalen Kommunikation des Bewerbungsprozesses auf eine ausgeschriebene Stelle. Die Interessen, die das persönliche Profil schärfen, spielen hier noch eine viel größere Rolle als auf dem Blatt Papier oder Word-Dokument. Denn Sie können über XING viel mehr Menschen erreichen, mit denen Sie Ihr Interesse teilen.
Zudem werden die von Ihnen eingetragenen Interessen **von der XING-Suchmaschine erfasst** und lassen sich, wie am gezeigten Beispiel BVB, sogar filtern.
XING nutzt die angegebenen Informationen außerdem dazu, Ihnen **passende Gruppen- oder Eventvorschläge** zu machen, die Sie wiederum gut für das Netzwerken nutzen können.

## 5 Tipps zum Ausfüllen der XING-Kategorie Interessen

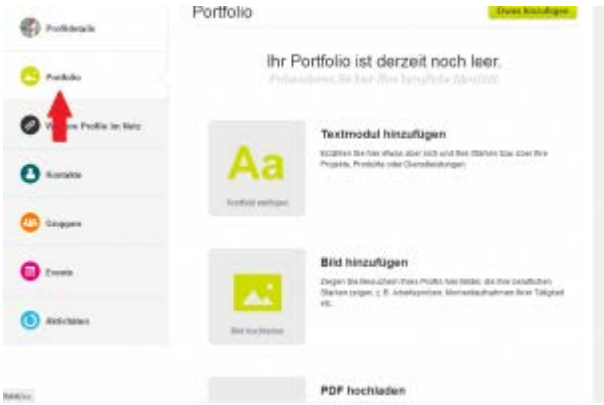
1. Nennen Sie Themen, für die Sie sich interessieren. Das können durchaus **auch berufliche Themen** sein. Wenn Sie sich zum Beispiel für Qualitätsmanagement, Social Media oder Fertigung interessieren, tragen Sie es ein.
2. Tragen Sie auch Themen ein, über die Sie noch nicht viel Wissen, aber erfahren möchten. Es geht beim Feld Interessen nicht darum, sich als Experte oder Fachmann in einem Bereich darzustellen. Das Interesse sollte allerdings **begründet und ehrlich** sein.
3. Ergänzen Sie Ihre Interessen durch eine Auswahl **prägnanter Hobbys**. Wie bereits oben erwähnt, sollten Sie keine Plattitüden nennen und berücksichtigen, welche Assoziationen das angegebene Hobby weckt. Konzentrieren Sie sich auf drei, vier aussagekräftige Hobbys.
4. Zeigen Sie **Mut** beim Eintrag Ihrer Interessen. Wenn Sie sich unsicher sind, dann recherchieren Sie bei XING doch erst mal, wie viele Mitglieder das gleiche Interesse wie Sie haben, oder ob es sogar entsprechende Gruppen gibt. Die Entscheidung wird Ihnen dann um einiges leichter fallen.
5. Und der letzte Tipp: Bleiben Sie bei der Wahrheit. Eigentlich sollte das selbstverständlich sein. Wir erwähnen es trotzdem noch mal, da **Authentizität** vor allem bei öffentlichen Profilen ein ganz wichtiges Element ist. Achten Sie dabei darauf, dass Ihre Interessen zu Ihrem persönlichen Profil passen.

# 9) XING-Portfolio für die Jobsuche

Das XING-Portfolio ist eine recht neue, aber für viele Arbeitssuchende nützliche Funktion, mit der wir heute das erste Kapitel unserer XING-Serie für die Jobsuche abschließen. Bisher haben wir uns mit den zentralen Fragen zum XING-Profil für Arbeitssuchende beschäftigt:
Was trage ich als **aktuelle Position** in mein Profil ein? Wie fülle ich die Felder **„Ich suche und ich biete“** aus? Wie setze ich meine **Privatsphäre-Einstellungen** richtig?

Das **XING-Portfolio** ist ein Zusatz, mit dem Sie sich von anderen Bewerbern abgrenzen können und Ihre **Auffindbarkeit für Recruiter und Personaler erhöhen**. Erfahrene Bewerber haben hier die Möglichkeit ihre Projekte oder Aufgaben ausführlicher darzustellen. Hochschulabsolventen können interessierten Besuchern ihre Persönlichkeit und Motivation für bestimmte Themen oder Branchen näher bringen.

**Was ist das Portfolio?**




Sie finden das Portfolio im Navigationsbereich Ihres Profils unter den Profildetails.

Mit Bildern, Dateianhängen und Textblöcken können Sie sich ergänzend zum faktenorientierten Profil individuell präsentieren. Die einzigen Bausteine können Sie beliebig verschieben und anordnen.

Tipp: Prüfen Sie in den Privatsphäre-Einstellungen zunächst, ob das Portfolio auf “nicht sichtbar” steht. So können Sie in Ruhe an dem Profil basteln. Sie können nachträglich bestimmen, wer ihr Portfolio sehen darf und es Besuchern anstelle des Lebenslaufs sogar als erstes anzeigen lassen. Dies bietet sich jedoch nur bei bestimmten Bewerbern an, wie z.B. Hochschulabsolventen mit wenig Berufserfahrung, Quer- und Wiedereinsteiger oder Kreativen.

Schauen wir uns die drei Gestaltungselemente des XING-Portfolios mal genauer an.

## Textfelder im XING-Portfolio

Textfelder bestehen aus einer Überschrift, einer Beschreibung und dem **leicht zu übersehenden aber wichtigen „i“** (siehe Abbildung). Hier finden Sie eine Beschreibung, wie Sie Textstellen fett oder kursiv markieren oder Verlinkungen einbinden. **Fettmarkierung** ist besonders wichtig um **Schlüsselwörter** hervorzuheben. Das erhöht die Auffindbarkeit für den entsprechenden Begriff.

Wir empfehlen Ihnen drei, maximal vier Textfelder.
Folgende thematische Blöcke bieten sich an:

- Fachlicher Hintergrund
- Berufliche Erfahrungen
- Projekte
- Auslandserfahrungen
- Persönliche Stärken
- Mein berufliches Ziel
- Was mich von anderen Bewerbern unterscheidet

Überlegen Sie was Sie besonders auszeichnet, womit sie am meisten Punkten können. Schreiben Sie nicht mehr als 4 – 6 Zeilen, sonst wird es zu viel. Heben Sie Schlüsselbegriffe fett hervor.

**Tipp:** Fügen Sie am Ende Ihres Portfolios ein Textfeld mit der Überschrift „**Keywords für die Suchmaschine**“ ein. Listen Sie dort Schlüsselbegriffe, für die man Sie finden soll.

## Bilder im XING-Portfolio machen den Unterschied

Ein Bild sagt bekanntermaßen mehr als 1000 Worte. Das gilt auch für das Portfolio. Bilder lassen sich im Portfolio zudem beschriften. Das bietet sich vor allem bei Motiven an, mit denen Sie beruflich etwas verbindet. Binden Sie Schlüsselbegriffe in die Bildbeschriftung ein um Ihre Auffindbarkeit zu erhöhen. Für das Bild bieten sich ganz unterschiedliche Motive an:

- Fotos von Ihnen (Bewerbungsfoto oder Sie bei der Ausübung einer Tätigkeit)
- Berufsbezogene Motive (Grafik/Schema, ein Motor, ein Schulungsraum)
- Motive, die Sie zur Beschreibung Ihrer Persönlichkeit nutzen möchten (Eine Laufstrecke, eine Flagge, ein Vereinslogo)

Eine Teilnehmerin, promovierte Naturwissenschaftlerin, verwendet zum Beispiel als Bild den Einband Ihrer Publikation und gibt in der Bildbeschreibung eine Kurzzusammenfassung des Buches. Auch das ist eine Möglichkeit um den Leser durch die Bildoption zu informieren.

## Mehrwert durch Dokumente

Schließlich können Sie Ihr Portfolio durch das Beifügen von PDF's komplettieren. Mögliche Dokumente können sein:

- Arbeitsproben
- Erstellte Texte
- Publikationslisten
- Projektlisten
- Zusammenfassung Ihrer Abschlussarbeit
- Referenzen
- Ideenskizzen

**Tipp:** Mutige Bewerber können die Anhänge auch dazu nutzen, um auf eher unkonventionelle Art das Interesse des Besuchers zu gewinnen. Benennen Sie die PDF zum Beispiel als „Wenn Sie dieses Dokument öffnen, werden Sie mich einstellen". Benennen Sie darin 10 Gründe, warum ein Arbeitgeber Sie einstellen sollte.

## Fazit – Zeitgemäße Selbstpräsentation durch das Portfolio

Viele XING-Nutzer scheuen aufgrund des nicht geringen Aufwands noch die Erarbeitung eines Portfolios, dabei lohnt es sich. Mitautor Lars Hahn stieg nach einem Selbsttest mit dem Portfolio im Ranking für das Schlüsselwort „LVQ“ von 11 auf 2. Teilnehmer, mit denen wir an den Portfolios arbeiteten, verlinkten in Ihrer Bewerbungsmappe auf das Portfolio und bekamen positive Resonanzen, wurden zudem für gezielt gesetzte Schlüsselbegriffe besser auffindbar.

Das XING-Portfolio lohnt sich somit sowohl für Berufserfahrene, als auch Berufseinsteiger.

Ergänzend zu diesem Artikel gibt es eine Reihe von Blogbeiträgen mit guten Ideen für die Erstellung Ihres XING-Portfolios:

- http://www.networkfinder.cc/xing-linkedin-facebook-profiles/das-xing-portfolio-mit-wow-effekt-im-xing-profil-optimieren/ von Michael Rajiv Shah
- http://www.best-practice-business.de/blog/marketing-xing/2013/07/10/das-neue-xing-profil-ermoglicht-viele-neue-chancen-best-practice-beispiele von Burkhard Schneider
- http://www.christian-fuchs.com/xing-profil-gestalten-portfolio/ von Christian Fuchs
- http://www.ogok.de/2013/10/optimale-portfoliogestaltung-bei-xing.html von Oliver Gassner

**Tipp:** Schauen Sie sich auch das Pinterest-Profil von Michael Rajiv Shah an. Hier finden Sie eine super Inspirationsquelle für das XING-Portfolio.

# 10) Lohnt sich die XING-Premium-Mitgliedschaft?

**XING's Geschäftsmodell** basiert wie viele andere Internetdienste auf dem sogenannten **Freemium**. Basisfunktionen werden gratis angeboten, die Vollversion hingegen ist kostenpflichtig.
Bei XING können Sie als Basismitglied u.a. kostenfrei ein Profil anlegen, neue Kontakte hinzufügen, sowie die Rubriken Gruppen, Jobs oder Events nutzen.
Die XING-Premium-Mitgliedschaft bietet Ihnen für die Jobsuche einige hilfreiche Zusatzfunktionen. Zwar zahlen Sie dafür einen monatlichen Beitrag, der bei richtiger Nutzung jedoch gut angelegt ist. Letztendlich zahlen Sie nicht mehr, als für die klassische Bewerbungsmappe.

Wir zeigen Ihnen heute, wann sich die **XING-Premium-Mitgliedschaft für die Jobsuche** lohnt. Danach werden Sie besser einschätzen können, ob Sie in XING investieren oder nicht.

## Welchen Nutzen bringt XING-Premium?

XING-Premium bietet deutlich mehr Leistungen als die Basis-Mitgliedschaft. Alle hier zu benennen, würde den Rahmen sprengen (eine Übersicht finden Sie hier). Wir konzentrieren uns auf die wichtigsten Funktionen für die Jobsuche:

### 1) Wer hat mein Profil gesehen?

XING zeigt Ihnen Namen, Position und Unternehmen Ihrer Profilbesucher an und aus welchem Grund diese Ihr Profil aufgerufen haben. Sie sehen, ob sich Recruiter oder Personaler für Ihr Profil interessieren. Hilfreich auch für das Controlling eigener XING-Handlungen (Profilbesuche bei anderen Nutzern, eigene Forenbeiträge, Änderungen im Profil).

### 2) Erweiterte Suche

Die vielleicht wichtigste Funktion für die Jobsuche, da Sie mit der erweiterten Suche sehr gezielt nach potenziellen Arbeitgebern, Gesprächspartnern oder Branchen filtern können. So können Sie sich wie im Beispiel (siehe Abbildung links) alle in XING registrierten Mitglieder der "Position Personalleiter" in der "Branche Dienstleistungen" aus dem "Bundesland NRW" die unter "Ich Suche Mitarbeiter" angegeben haben, anzeigen lassen.

### 3) Nachrichten an Nicht-Kontakte schreiben

Als Basis-Mitglied können Sie nur direkten Kontakten Nachrichten über XING schreiben. In einigen Fällen kann es von Vorteil sein, wenn Sie auch nicht direkte Kontakte anschreiben, wie im genannten Beispiel.

Zusatz: Seit Ende 2016 hat XING die Nutzungsmöglichkeiten für Basis-Mitglieder weiter eingeschränkt. So ist selbst eine Kontaktanfrage nicht mehr mit Nachricht möglich.

**4) Spezifische Karrierewünsche**
Auf Ihrem XING-Profil, rechts neben dem Profilbild, haben Sie in dem blau gefärbten Kästchen die Möglichkeit Ihre Karrierewünsche anzugeben. Premium-Mitglieder können genauere Angaben tätigen, wie z.B. bevorzugte Arbeitsorte, die Gehaltsvorstellung, sowie angestrebte Tätigkeitsfelder und Branchen.

**5) Reputationsfaktor**

Nicht zu unterschätzen: Für bestimmte Berufsbereiche ist eine Premium-Mitgliedschaft ein Qualitätsmerkmal. So z.B. bei Vertriebsjobs oder in der Kommunikation. Besucher Ihres Profils können zudem aus Ihrer Premium-Mitgliedschaft entnehmen, dass Sie XING regelmäßig nutzen und offen für den Austausch sind.

**6) Dokumente**
Premium ermöglicht es Ihnen mehr Bilder und Dateien zu Ihrem Portfolio hinzuzufügen, als in der Basisversion. Zudem lassen sich größere Dateien als Nachrichten versenden.

**7) Vorteilsprogramm**
Überdies bietet XING einige spezielle Angebote für Premium-Kunden. Interessant sind hierbei die offerierten kostenlosen Online-Seminare.

**Wie teuer ist die XING-Premium-Mitgliedschaft?**

Wenn Sie noch kein XING-Mitglied sind, lassen Sie sich von XING-Nutzern einladen. Den ersten Monat testen Sie die Premium-Funktionen kostenfrei. Alle übrigen Neu-Nutzer beginnen mit der kostenfreien Basis-Mitgliedschaft.

XING bietet Ihnen zwei Premium-Varianten:

- **9,95 € mtl. bei 3 Monaten Laufzeit**
- **7,95 € mtl. bei 12 Monaten Laufzeiten**

Jedoch bietet XING permanent Vergünstigungen mit bis zu 50 % Ermäßigung an.

**Hinweis:** Der Vertrag verlängert sich nach Ablauf automatisch um den gewählten Zeitraum und erhöht sich dann um den regulären Preis. Möchten Sie die Mitgliedschaft kündigen, müssen Sie das mit einer Frist von 3 Wochen bis zum Ende der Laufzeit machen.

## XING-Premium-Mitgliedschaft Ja oder Nein?

Um Ihr Profil zu erstellen, benötigen Sie die Premium-Mitgliedschaft nicht. Die XING-Premium-Mitgliedschaft wird erst bei der aktiven Nutzung von XING wichtig, wenn Sie XING für die Jobsuche und zur Vernetzung nutzen. Darauf werden wir noch detailliert in den nächsten Teilen unserer Serie eingehen.

**Empfehlung:**

- Probieren Sie die Premium-Version aus, **wenn das Profil fertig ist und Sie mit XING vertraut sind**. Sie werden merken, dass Ihre Möglichkeiten in der Basis-Variante eingeschränkt sind.
- Planen Sie **vorab genug Zeit** für die XING-Nutzung ein. Die Netzwerkpflege und Recherche brauchen Zeit. Ein Aufwand der sich jedoch lohnt. Sie finden kein besseres Tool, um Informationen für Ihre Jobsuche zu bekommen.
- Wenn Sie zweifeln, ob sich Premium für Sie lohnt, **probieren Sie es erst mal mit der 3-Monats-Mitgliedschaft aus**. In der Zeit können Sie gut einschätzen, ob sich XING als Werkzeug für Sie eignet und auch bereits erste Erfolge erzielen. Denken Sie jedoch im Zweifel daran, die Mitgliedschaft frühzeitig zu kündigen.

# 11) Suchen und Finden mit XING

Gefunden werden, Finden, Vernetzen – in diese drei Themenblöcke unterteilt sich unsere XING-Serie für die Jobsuche. Den ersten Teil haben wir mit dem XING-Portfolio abgeschlossen. Sie haben Anregungen und Hinweise dazu erhalten, wie Sie von potenziellen Arbeitgebern und Geschäftskontakten **besser gefunden werden**.
Heute beginnen wir mit Phase 2, **dem Finden** und den Recherchemöglichkeiten mit XING.

## Die Person hinter der Stellenanzeige finden – XING-Recherche

XING ist nicht mit einem Jobportal vergleichbar, in dem Sie ausschließlich Ihr Profil einpflegen um von Arbeitgebern gefunden zu werden.
Als soziales Netzwerk dient es dem Austausch zwischen Menschen im beruflichen Umfeld. Diese Erkenntnis ist nicht neu, soll aber noch mal Ihr Bewusstsein für die weitere Nutzung von XING schärfen. Suchen Sie doch mal nach **ehemaligen Arbeitskollegen, Kommilitonen oder Mitstreitern einer Weiterbildung** und schauen sich an was die beruflich machen. Spätestens jetzt werden Sie das Potenzial von XING für Ihre Jobsuche entdecken.

In XING finden Sie darüber viele interessante Menschen, die Sie beruflich weiterbringen können: Ob es der **Personaler** hinter der Stellenanzeige ist, der **Laborleiter** einer Forschungseinrichtung oder der Berater einer **Weiterbildungseinrichtung** – XING-Mitglieder tragen in den meisten Fällen die Grundbereitschaft zur Vernetzung und werden sich Ihrer Kontaktaufnahme nicht verschließen. Dazu brauchen Sie natürlich etwas Mut und sollten einige kommunikative Grundregeln beachten, worauf wir im späteren Verlauf unsere Serie noch eingehen werden.

## Mehrere Wege führen zum Job – Suchmöglichkeiten bei XING

Eine Stärke von XING ist der Suchalgorithmus. Richtig genutzt, können Sie eine Menge Informationen für Ihre Jobsuche gewinnen, die über die ausgefeilte Personensuche hinausgehen:

- Auf Ihr Profil abgestimmte Stellenangebote über XING's eigener Jobplattform
- Detaillierte Informationen zu potenziellen Arbeitgebern, die über die Firmen-Website hinausgehen, hilfreich für die Vorbereitung auf Anschreiben und Vorstellungsgespräch
- Termine anstehender Jobmessen oder jobbezogener Veranstaltungen
- Gruppen aus Ihrem Bereich zum fachlichen Austausch, häufig mit internen Jobportalen
- Anregungen und Ideen für Berufsfelder, an die Sie bei der Jobsuche noch nicht gedacht haben
- Bedarfsanalyse: Wo werden Mitarbeiter mit meinen Kenntnissen benötigt?
- Qualifikationsanalyse: Welche Weiterbildungen und Fähigkeiten haben Menschen in meinem Berufsziel? (Trends)

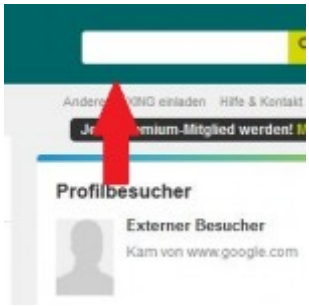
Diese Liste lässt sich beliebig weiterführen. Viele Ihrer Suchstrategien und –ideen entwickeln sich erst während der Suche. Hier sei jedoch noch einmal erwähnt, dass sich das vollständige Potenzial der XING-Suche erst dann entfaltet, wenn Sie, wie bei Freemium-Diensten üblich, die Premium-Mitgliedschaft haben (lesen Sie dazu „Lohnt sich die XING-Premium-Mitgliedschaft?“).

Wir werden Ihnen in den folgenden Beiträgen unserer Serie Tipps geben, wie Sie sowohl als Basis- als auch als Premium-Mitglied die XING-Suche effektiv nutzen. Zudem erhalten Sie Anregungen für Informationen, die Ihnen bei der Jobsuche weiterhelfen und die Sie in XING recherchieren können.

# 12) XING-Suche mit der richtigen Technik

Abteilungsleiter, Personaler, Geschäftsführer oder Fachleute aus dem eigenen Themenbereich – XING bietet ein riesiges Potenzial an möglichen Kontakten, die bei der Jobsuche hilfreich sein können. Die Richtigen zu finden, ist jedoch nicht so einfach. Gerade als Basis-Mitglied sind Sie bei der Nutzung der XING-Suche eingeschränkt.

Wir möchten Ihnen in diesem Artikel einige **Tipps für die Such-Technik bei XING** geben, so dass Sie sowohl als Premium- als auch als Basis-Nutzer hilfreiche Ergebnisse erzielen.

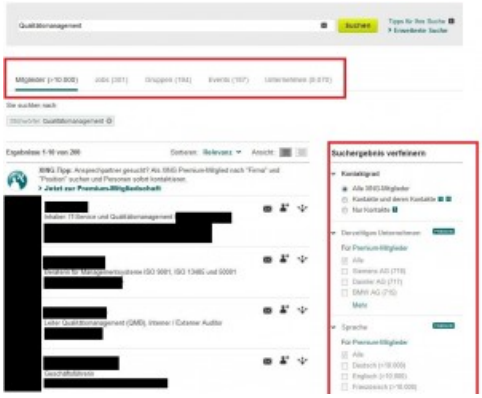



## Die allgemeine XING-Suche

Als **Ausgangspunkt** für die XING-Suche empfiehlt sich das **allgemeine Suchfeld**, dass Sie rechts oben in Ihrem Profil finden (siehe Abbildung).

Mit einem klaren Ziel vor Augen, können Sie durch die XING-Suche eine Menge Informationen und neue Kontakte finden. Wenn Sie noch nicht wissen wonach Sie suchen sollen, dann wählen Sie einfach ein Thema mit dem Sie sich beruflich auseinandersetzen oder das Sie interessiert. Sie interessieren sich zum Beispiel für das Thema „Qualitätsmanagement“ und geben es direkt in das Feld ein.

In unserem Beispiel zeigt die XING-Suchmaschine nun über 10.000 Mitglieder an, in deren Profil der Begriff Qualitätsmanagement auftaucht, 301 Jobs, 194 Gruppen, 187 Veranstaltungen und 8070 Unternehmen die mit Qualitätsmanagement zu tun haben (siehe Abbildung).



## XING-Suche verfeinern

Um die **Suchergebnisse zu verfeinern**, bietet XING einen sehr guten **Filter**, den Sie in der rechten Leiste finden (siehe Abbildung XING-Suche mit Filter). Bleiben wir bei den Mitgliedern und dem Begriff „Qualitätsmanagement“. Als Basis-Nutzer können Sie nach Kontaktgrad, Land, Ort und Branche filtern, womit sich schon gute Ergebnisse erzielen lassen.

Filtern Sie zum Beispiel nach Stadt „Essen“ und Branche „Automobilindustrie“, erhalten Sie 15 Treffer mit entsprechender Profilverlinkung, darunter Geschäftsführer oder

Abteilungsleiter.
Mit dem Ergebnis können Sie für die Jobsuche schon weitaus mehr anfangen.

## XING-Suchergebnisse verknüpfen

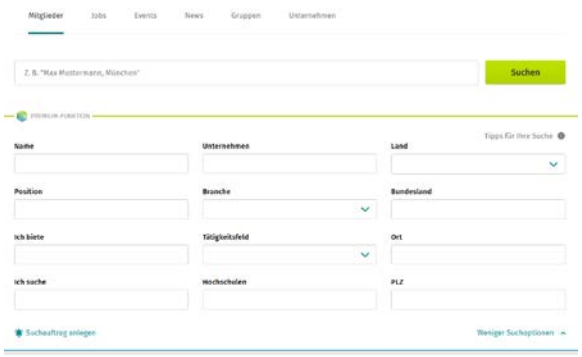
Nun gibt es ja international orientierte Unternehmen, in denen Stellen im Qualitätsmanagement als „Quality Manager“, „Program Quality Leader“ oder „Head of Quality“ betitelt werden. Der Begriff „Qualitätsmanagement“ taucht in den Profilen nicht auf, Sie wollen sich aber die entsprechenden Profile auch anzeigen lassen. **In dem Fall können Sie durch den Befehl OR (oder) Verknüpfungen erstellen**:

„Qualitätsmanagement OR (oder) Quality“

Nun bekommen Sie 28 Treffer von Profilen die entweder Qualitätsmanagement oder „Quality“ als Begriff enthalten. Es gibt noch eine Reihe weiterer Befehle mit denen Sie Ihre Suchergebnisse verbessern können (Ausschließen von Begriffen, Wortgruppen bündeln, etc.). Alle aufzuführen würde hier den Rahmen sprengen. Sie finden sie bei XING im kleinen Feld **„Tipps für Ihre Suche“** (siehe Abbildung rechts).

Mit der richtigen Recherche-Technik erzielen Sie schon als Basis-Nutzer richtig gute Ergebnisse für die Jobsuche. Leider werden nur die ersten 15 Personen mit Profil-Verlinkung angezeigt und durch die Beschränkung auf 40 Zeichen bei den Suchbegriffen geht viel Potenzial bei der Suche verloren.
Hier haben Premium-Nutzer doch einen klaren Vorteil, da es deutlich mehr Filter- und Eingabeoptionen gibt.

## Erweiterte Suchmöglichkeiten bei XING




Die erweiterte Suche  stellt Ihnen insgesamt 12 Felder zum Filtern zur Verfügung (siehe Abbildung). Mit der richtigen Zielsetzung und etwas Fantasie bei der

Kombination der Felder können Sie wertvolle Informationen gewinnen.
Um bei unserem Beispiel zu bleiben haben wir folgende Filter angesetzt:

- Allgemeines Suchfeld: Qualitätsmanagement OR Quality
- **Person sucht: Mitarbeiter OR (oder) Angestellte OR Fachkräfte**
- Branche: Automobil und Fahrzeugbau
- Position: Geschäftsführer
- Bundesland: Nordrhein-Westfalen

Immerhin 8 Profile mit entsprechenden Kriterien zeigt XING Ihnen nun an. 8 Führungskräfte, die Mitarbeiter offen über das XING-Profil suchen und Ihnen für Ihre Kontaktaufnahme die Tür öffnen (vorausgesetzt natürlich, dass Ihr Profil passt). Je nachdem wie Sie die Filter setzen oder anpassen, können Sie Trefferanzahl interessanter Nutzer vergrößern.
**So können Sie auch auf Vakanzen aufmerksam werden, die nicht über die öffentlichen Stellenbörsen ausgeschrieben werden**.

Das ist ein Schritt in die Richtung der Suche im **verdeckten Arbeitsmarkt**. Hier funktionieren die Spielregeln der Kontaktaufnahme anders als auf dem „klassischen Weg“. Darauf werden wir noch in den folgenden Artikeln eingehen.

# 13) 3 Tipps, wie Sie bei XING die richtigen Menschen für Ihre Jobsuche finden.

Im vorherigen Artikel unserer Serie XING für die Jobsuche ging es um die Frage der richtigen Technik für die XING-Suche. Heute geht es darum, wie Sie über XING Menschen finden, die Ihnen bei Ihren Bewerbungsaktivitäten weiterhelfen können. Hierbei geht es uns primär um die Nutzung der XING-Suchfunktion.

Gegenüber „klassischen“ Bewerbungsstrategien (in der Regel die Bewerbung auf Stellenanzeigen) ist dabei etwas Umdenken nötig. Denn normalerweise sind es Jobsuchende gewöhnt, ihre Unterlagen an das ausschreibende Unternehmen zu schicken, ohne zu wissen, wer der Empfänger der Bewerbung ist.

Im Idealfall haben Sie einen Bekannten im Unternehmen, der die Unterlagen weiterleitet. Das ist allerdings eher die Ausnahme. Und so bleibt die Bewerbung trotz Namen des Ansprechpartners meistens recht anonym.

XING dagegen bietet mehrere Wege, um durch ganz unterschiedliche Menschen Zugang zu potenziellen Ansprechpartnern bei Arbeitgebern zu bekommen. Wie Sie die XING-Suche nutzen, haben wir im letzten Artikel thematisiert. Heute möchten wir Ihnen drei Impulsbeispiele geben, um bei XING die „richtigen“ Menschen für Ihre Jobsuche zu finden.

**Tipp 1: Finden Sie Menschen im eigenen Verwandten- und Bekanntenkreis**

Für viele Leser mit Sicherheit offensichtlich, aber dennoch wichtig zu erwähnen. Denn viele XING-Nutzer gehen aus unserer Erfahrung bei der Suche nach Bekannten und Verwandten eher sporadisch vor. Machen Sie es systematisch und gehen Sie nach und nach Ihre Berufs- und Lebensstationen durch:

- Wen habe ich aus meiner Schul- und Uni-Zeit positiv im Gedächtnis?
- Ist der Vater meines Bandkollegen nicht Personaler bei Firma XY?
- Der Olli aus dem ehemaligen Fußballverein hat doch damals BWL studiert. Mal schauen wo der gelandet ist.

Setzen Sie sich bewusst mit Zettel und Stift hin und gehen die einzelnen Stationen durch. Schauen Sie, ob die aufgeschriebenen Personen bei XING vertreten sind.

**Tipp 2: Finden Sie Menschen, die nach Ihnen suchen**

Klingt banal, ist es aber nicht. Die Kunst ist es, herauszufinden wer nach Ihnen sucht. Hierfür eignet sich die „Erweiterte Suche“ hervorragend. Nutzen Sie das Feld „Ich Suche“ und tragen dort Ihren höchsten Berufsabschluss oder Ihre letzte/angestrebte Position ein.

**WICHTIG:** Was viele Nutzer falsch verstehen: Das „Ich suche“ bezieht sich nicht auf Sie, sondern auf XING-Mitglieder, die suchen. Sie geben XING hier den Befehl: „Zeig mir alle Personen an die …. suchen“.

Sie können auch mehrere Begriffe durch den Befehl OR verknüpfen. Filtern Sie ergänzend z.B. nach Branche und Bundesland. Sind Sie zum Beispiel Hochschulabsolvent mit Ingenieur-Abschluss und Zusatzqualifikation im Qualitätsmanagement und suchen in NRW nach einer Herausforderung in der Automobilindustrie, dann können Sie sich durch entsprechende Filter alle Personen anzeigen lassen die in Ihrem Suchgebiet/ Ihrer Branche tätig sind und Personen mit Ihren Qualifikationen suchen.

Probieren Sie ruhig auch Begriffe wie „Berufseinsteiger“, „Quereinsteiger“ oder „Wiedereinsteiger“ aus, wenn Sie nicht wissen wofür Sie eigentlich gefunden werden möchten.

So bekommen Sie eine Liste von potenziellen Menschen, die nach Ihnen und Ihrem Profil suchen und Ihnen Hilfestellungen geben können.

**Tipp 3: Suchen Sie nach „Türöffnern“**

Türöffner sind Menschen, die in für Sie interessanten Unternehmen oder Branchen arbeiten. Damit ist nicht der Personaler oder Abteilungsleiter gemeint, sondern Menschen mit denen Sie Gemeinsamkeiten haben. Je mehr Gemeinsamkeiten Sie finden, desto besser.

Hier einige Beispiele:

- Keyword: Sozialwissenschaftler; Ich suche: fachlichen Austausch; Branche: Verlag
- Keyword: Biologe; Ich biete: Molekularbiologie; Derzeitiges Unternehmen: Bioxxx GmbH
- Keyword: Ingenieur; Interessen: Segeln; Sprache: Chinesisch

Menschen suchen nach Gemeinsamkeiten, vor allem wenn Sie sich in einem sozialen Netzwerk bewegen. Entsprechend groß wird auch die Wahrscheinlichkeit zur Hilfsbereitschaft sein, wenn Sie mit ihnen in Kontakt treten.

Versuchen Sie es! Kontaktieren Sie die Sozialwissenschaftler aus dem Verlagswesen oder den segelnden Ingenieur der chinesisch spricht (Wir werden im Part „Netzwerken“ Tipps geben, wie Sie das angehen). Nehmen Sie Bezug zu ihren Gemeinsamkeiten und befragen sie ihn zu seinem Job und seinem Unternehmen. Wenn Sie mögen und es sich ergibt, bekommen Sie so vielleicht sogar ein Telefonat oder ein unverbindliches Gespräch mit einem potenziellen Kollegen. So erhalten Sie einen Zugang zum Unternehmen und Ihrer Branche und erweitern gleichzeitig Ihr Netzwerk.

# 14) XING-Kontakte zweiten Grades für die Jobsuche nutzen

Das größte Potenzial von XING bei der Jobsuche bedarf gar keiner aufwendigen Suchtechnik. Denn es liegt so nahe: Die Suche in den eigenen Kontakten und deren Kontakten. Kontakte zweiten Grades erfüllen das Prinzip „Kennst Du einen, der einen kennt“. Bei Menschen, die man über eine Ecke bereits kennt, funktioniert das Prinzip der Empfehlungen, das in Zeiten der sozialen Netzwerke immer wichtiger wird.
Wir möchten Sie heute dazu animieren, dass eigene XING-Netzwerk noch mehr in die Jobsuche einzubeziehen. Der Artikel greift bereits auf unseren dritten großen Themenblock – Netzwerken bei XING – vor und ist grundlegend wichtig, um bei XING erfolgreich zu suchen.

## Kontakte 2. Grades – Ihr erweitertes Netzwerk für die Jobsuche

Einen Kontakt zweiten Grades können Sie direkt an der „2.“ im Profilfoto erkennen. Das ist ein wichtiger Punkt. Denn sobald Sie an irgendeiner Stelle in XING, sei es in Gruppen, bei Stellenausschreibungen oder bei Events auf Mitglieder mit der grünunterlegten „2″ stoßen, so haben Sie einen gemeinsamen Kontakt. Und mit einem kurzen Blick in das jeweilige Profil, können Sie auch schnell erkennen wer das ist.

Das Potenzial der Kontakte 2. Grades wird deutlich, wenn Sie sich das Titelbild dieses Artikels anschauen. Das indirekte Netzwerk ist größer als Ihr direktes Netzwerk und es potenziert sich noch mal, wenn Sie Kontakte 3. Grades dazu nehmen. Wir konzentrieren uns jedoch auf die direkten Kontakte und Kontakte von Kontakten.
Ab circa 50 direkten Kontakten ziehen Sie einen Nutzen aus Ihrem indirekten Netzwerk. Das ist ein ungefährer Erfahrungswert, der abhängig von der Qualität Ihres Netzwerkes variieren kann: Zehn aktive XING-Nutzer mit einem großen Netzwerk bringen Ihnen mehr als 50 Kontakte die kaum aktiv sind und XING kaum nutzen. Wählen Sie Ihre Kontakte daher sorgfältig.

*Zusatz-Tipp: Wenn Sie sich mit XING einigermaßen vertraut gemacht haben, empfehlen wir Ihnen Ihr Netzwerk für andere sichtbar zu machen (Wie Sie das machen, erfahren Sie in unseren Artikel zu den Privatsphäre-Einstellungen bei XING). So können Ihre Kontakte genauso von Ihrem Netzwerk profitieren wie umgekehrt. Dies macht den besonderen Netzwerkcharakter von XING aus.*

## 3 Wege um die richtigen Kontakte Ihrer Kontakte zu finden

**1) Nach Kontakten bei der erweiterten Suche filtern**
Über die erweiterte Suche haben wir bereits im vorherigen Artikel ausführlich berichtet. Der wertvollste Filter: “Nach Kontakten und deren Kontakten” filtern.
Suchen Sie z.B. nach Leitern Qualitätswesen im Postleitzahlbereich 45* und filtern im zweiten Suchschritt nach Kontakten und deren Kontakten, so finden Sie alle Qualitätsleiter die Sie entweder selber kennen, oder indirekt. Schauen Sie nach, mit wem sie mit über dem indirekten Kontakt verknüpft sind.

**2) Von Kontakten im Stellenmarkt empfehlen lassen**
Recht gut funktionieren die Stellenvorschläge, die XING Ihnen anhand der Angaben Ihres Profils macht. Je genauer Ihre Angaben, desto besser die Vorschläge. Und noch besser sind die Stellenangebote, wenn noch ein direkter Kontakt zwischen Ihnen und den Ersteller der Anzeige oder einem Mitarbeiter des entsprechenden Unternehmens steht. Denn am Ende der Anzeige zeigt XING Ihnen, ob Sie einen Kontakt oder indirekten Kontakt im Unternehmen haben (siehe Abbildung). XING zeigt Ihnen beide an, so dass Sie schnell Kontakt aufnehmen können.

**3) In den Kontakten direkt suchen**
Der letzte Tipp ist die eigentlich offensichtlichste Vorgehensweise, die aus unserer Erfahrung jedoch meist vernachlässigt wird: Man fragt die eigenen Kontakte direkt, ob sie nicht jemanden kennen der bei der Jobsuche weiterhelfen kann. Das bietet sich vor allem bei Kontakten an, die zur Kategorie “Netzwerker” gehören.

Netzwerker hegen und pflegen ihr Netzwerk und halten es in Bewegung. Schauen Sie doch einfach mal direkt in deren Kontaktliste, sofern diese sichtbar ist oder fragen Sie nach, ob sie oder er passende Kontakte hat. Sie werden bereitwillig Unterstützung erhalten.

**Lassen Sie sich empfehlen**
Egal wie Sie letztlich interessante XING-Nutzer gefunden haben, die die „2“ Im Profilbild stehen haben – nehmen Sie nur in Ausnahmen direkt Kontakt auf. Schauen Sie zunächst, wie Sie miteinander vernetzt sind und nehmen erst Kontakt mit Ihrem direkten Bekannten auf. Fragen Sie nach, wie er mit der interessanten Zielperson bekannt ist. Sie haben nicht viel davon, wenn sich beide über ein 30-minütiges Webinar vor drei Jahren kurz virtuell begegnet sind und sich gar nicht mehr aneinander erinnern. Eine direkte Kontaktaufnahme könnte in dem Fall zu einer unangenehmen Situation führen. Je enger die Bindung Ihres Kontaktes zu dem indirekten Kontakt, desto besser. Lassen Sie sich im idealen Fall empfehlen und fragen Sie beim direkten Kontakt nach, ob Sie sich auf ihn berufen können.

Dabei gilt wie im „richtigen“ Leben: Gehen Sie mit Sensibilität bei der Ansprache vor. Dazu werden wir in den folgenden Teilen unserer Serie genauer eingehen.

# 15) XING-Unternehmensprofil: Türöffner für die Jobsuche

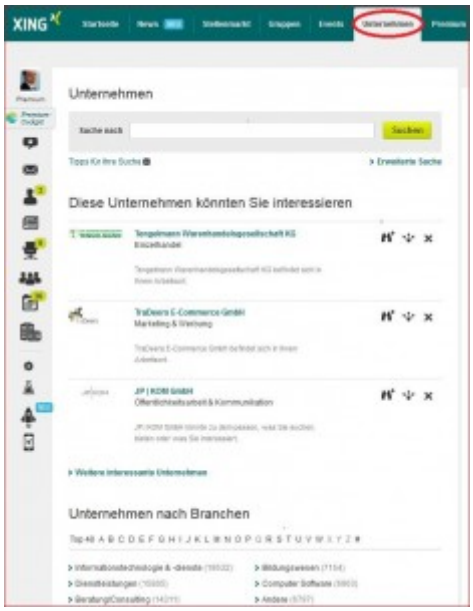
*„Wir bieten Ihnen ein professionelles, modernes Umfeld … Freiraum zur fachlichen und persönlichen Entwicklung … attraktive Vergütung … ausgezeichnetes Arbeitsklima … flache Hierachie-Ebenen.*

Kommen Ihnen diese Floskeln bekannt vor? Viele Stellenanzeigen und Karriere-Webseiten sind auf dem Stand von vor 20 Jahren. Damals waren sie häufig die einzige Informationsquelle für Bewerber. Mittlerweile liefern Foren, soziale Netzwerke und Bewertungsportale jedoch Informationen, **die über die Selbstdarstellung potenzieller Arbeitgeber hinausgehen**. Dies zeigt sich sehr gut am Beispiel vom sozialen Businessnetzwerk XING.

## XING: Mehr als eine Unternehmensdatenbank

Nicht erst seit der Übernahme des Arbeitgeberbewertungsportals kununu ist XING eine wichtige Anlaufstelle um Detailinformationen über potenzielle Arbeitgeber zu gewinnen. Der große Vorteil des sozialen Netzwerks gegenüber Jobportalen, Firmendatenbanken und Webseiten ist offensichtlich, **denn Sie erfahren etwas über die Menschen hinter den Fakten und Zahlen** des Unternehmens. Sie erfahren, ob Ihr Netzwerk direkt oder indirekt in das Unternehmen reicht und Ihnen somit einen Zugang ermöglicht, der über die schriftliche Bewerbung nicht möglich wäre. Hier liegt das große Potenzial, dass XING zu einer der wichtigsten Informationsquellen für die Jobsuche macht.

## Das XING-Unternehmensprofil




Die Rubrik Unternehmen finden Sie bei XING oben in der Hauptnavigationsleiste. Die Seite ist so aufgebaut (siehe Abbildung), dass Sie

1. über ein Suchfeld direkt einen Unternehmensnamen angeben können,

2. Unternehmen empfohlen bekommen und

3. sich mehrere Unternehmen aus einer gewünschten Branche anzeigen lassen können.

Wir geben testweise die Seite der LVQ Weiterbildung gGmbH ein. Unter dem Logo und dem Unternehmensnamen finden Sie eine Gesamtbewertung des Unternehmens die sich aus mehreren Einzelbewertungen zusammensetzt.

Dies sind die bereits oben im Text erwähnten Bewertungen ehemaliger oder aktueller Teilnehmer aus dem Bewertungsportal kununu. **Jede Bewertung können Sie sich**

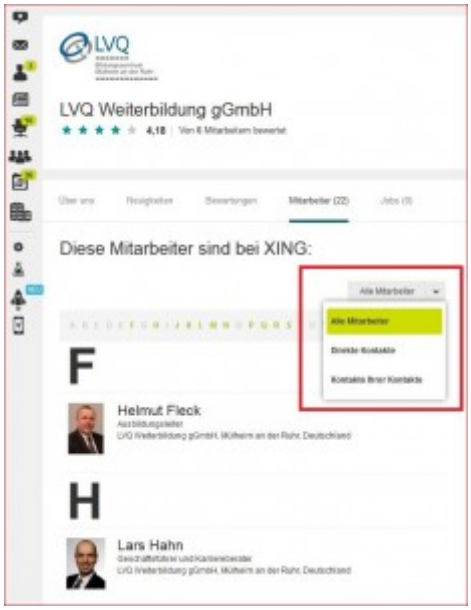
**durch anklicken anschauen und sich somit einen genaueres Bild des Unternehmens machen.**

Rechts neben den Bewertungen haben Sie die Möglichkeit, selber eine Bewertung zum Unternehmen abzugeben, Neuigkeiten des Unternehmens (z.B. neue Stellenanzeigen, Firmenauftritte oder Wirtschaftsinformationen) zu abonnieren oder das Unternehmen Ihren Kontakten weiterzuempfehlen.

Über die kleine Zwischennavigationsleiste finden Sie einen Überblick der Unternehmensneuigkeiten, erfahren Detailinformationen zum Unternehmen, sehen die Bewertungen im Überblick und aktuelle Jobs des Unternehmens.
Der wohl interessanteste Bereich ist jedoch die **Mitarbeiterliste**. So können Sie sich von XING jeden Mitarbeiter des Unternehmens anzeigen lassen, der in XING mit einem Profil vertreten ist. Das ist der Punkt, an dem Sie nicht nur die Gesichter hinter den Firmenfakten zu sehen bekommen, sondern auch Detailinformationen zu den Menschen die in diesem Unternehmen arbeiten:

- Sind mir die Leute sympathisch?
- Pass ich da vom Typ her rein?
- Habe ich die Qualifikationen und den Werdegang der dort gefragt wird?
- Habe ich möglicherweise Kontakte in dieses Unternehmen?

## Eigene Kontakte als Türöffner ins Unternehmen




Die letzte Frage ist die spannendste. Auf den ersten Blick ist diese Frage schnell beantwortet, wenn aus dem direkten Netzwerk in dem Unternehmen niemand beschäftigt ist. Hier kommt jedoch das **Prinzip der Kontakte zweiten Grades** zu tragen, über das wir in unserem letzten Artikel geschrieben haben.
**XING zeigt Ihnen nämlich an, ob dort indirekte Kontakte beschäftigt sind und durch wen Sie miteinander verbunden sind**.
Viele XING-Nutzer wissen nicht von der Möglichkeit, die Mitarbeiter eines Unternehmens auch nach direkten und indirekten Kontakten zu filtern. Der entsprechende Filter wird häufig übersehen. Den Filter finden Sie (siehe auch die Abbildung) in dem grauen Kästchen unter der

Überschrift „Diese Mitarbeiter sind bei XING“. Wenn Sie das Kästchen anklicken öffnet sich ein neues Fenster in dem Sie die Kontakte entsprechend filtern können. Schauen Sie sich nun die jeweiligen Kontakte genauer an und lassen Sie sich anzeigen durch wem Sie miteinander verbunden sind.

## Nutzen Sie die Unternehmensrecherche mit XING für Ihre Jobsuche

Es findet sich im Internet kaum eine vergleichbare Quelle, die so viele Informationen und Optionen zur Kontaktaufnahme mit Ihren potenziellen Arbeitgebern bietet. Sie gewinnen hilfreiche Informationen für das Bewerbungsanschreiben, die Initiativbewerbung oder das Vorstellungsgespräch. Eigene Kontakte können zudem den Zugang zum Unternehmen erleichtern. Die Unternehmensrecherche mit XING ist somit eine **prima Ergänzung für die Bewerbungsaktivitäten.**

Der schwierigste Punkt ist mit Sicherheit die direkte Kontaktaufnahme mit potenziellen Gesprächspartnern im Unternehmen über XING, wenn kein direkter oder indirekter Kontakt besteht. Auf diesen Aspekt werden wir gezielt in den folgenden Artikeln zum Thema Netzwerken mit XING eingehen.

# 16) Netzwerken für die Jobsuche mit XING

In dieser Folge unserer XING-Serie geht es weiter mit einem der zentralen Themen von XING: Netzwerken. Zuvor haben wir uns mit dem XING-Profil und der Jobsuche mit XING beschäftigt. Wir haben Ihnen Empfehlungen gegeben, wie Sie das XING-Profil so gestalten, dass Sie Ihre Sichtbarkeit für potenzielle Arbeitgeber erhöhen. Sie haben Impulse bekommen, wie Sie sowohl in der Basis- als auch der Premiumversion XING für die Recherche und Jobsuche nutzen können. Somit haben Sie die notwendigen Grundlagen geschaffen, um mit dem beruflichen Netzwerken zu beginnen.

## XING ist ein Werkzeug zum vernetzen

Halten wir uns noch mal vor Augen, was das Ziel vom Networking sein soll:

*„Ziel ist ein Netzwerk aus einer Gruppe von Personen, die zueinander in Beziehungen stehen und sich privat, vor allem aber beruflich unterstützen, helfen oder kooperieren " (Quelle: Wikipedia)*

Gerade letzter Aspekt, helfen und kooperieren, wird bei XING häufig vernachlässigt. Häufig werden lediglich die Profile angelegt, ohne aktiv zu werden. Dabei liegt der größte Nutzen in der Interaktion mit den eigenen Kontakten.

In unserem Einführungsartikel „Was ist XING eigentlich?" haben wir XING mit einem Schweizer Taschenmesser verglichen: XING als Werkzeug zum Netzwerken, mit dem Sie „real" geknüpfte Kontakte „digital" organisieren und pflegen können. Ein Werkzeug Sie zudem beim Knüpfen neuer Kontakte unterstützt.

## Soziale Netzwerke leben vom Geben und Nehmen

Richtig eingesetzt, kann Ihnen XING den entscheidenden Impuls oder gar den Durchbruch für die Jobsuche liefern. Kritikpunkte an XING, wie lästige Kontaktanfragen von Vertrieblern, unsinnige Job- und Eventempfehlungen oder fehlende Profilbesuche von Personalern sind in der Regel auf eine zu passive oder nicht vorhandene Nutzung von XING zurückzuführen:

*„Bei XING verhält es sich wie bei allen anderen Aktivitäten der Jobsuche:* ***Sie sollten selbst aktiv werden und die Initiative ergreifen****.*

Dazu gehört auch, Impulse ins eigene bestehende XING-Netzwerk einzubringen: Eigene Kontakte zum Geburtstag zu gratulieren, zu einer neuen Anstellung zu beglückwünschen oder gepostete Informationen zu teilen. Das sind kurze Handlungen, die schnell ausgeführt sind. Bei Ihrem Kontakt hinterlassen Sie jedoch einen nachhaltigen Eindruck und er wird Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt bereitwillig weiter helfen.

## Zentrale Fragen zum Networking mit XING

Wie Sie XING optimal zur Vernetzung nutzen können, werden wir Ihnen in den folgenden Beiträgen näher bringen. Zu folgenden Fragen möchten wir Antworten liefern:

- Wie erweitere ich mein berufliches Netzwerk mit XING?
- Lohnen sich die XING-Events?
- Wie kann ich passende XING-Gruppen für mich finden und diese effektiv nutzen?
- Wie schreibe ich einen interessanten XING-Nutzer an, dem ich persönlich noch nicht begegnet bin?
- Wie gehe ich mit unerwünschten Kontaktanfragen um?
- Was tun, wenn mich ein Personaldienstleister anschreibt?
- Bietet die Premium-Mitgliedschaft mir mehr Möglichkeiten zum Networking?
- Wie groß sollte mein Netzwerk sein?
- Wie nutze ich mein bereits vorhandenes Netzwerk am effektivsten für die Jobsuche?

# 17) XING Netzwerk aufbauen – Erste Kontakte mit dem eigenen Bekanntenkreis gewinnen

*“Wer ist das denn?”*
Spätestens, wenn Sie selbst befremdliche XING-Kontaktanfragen oder Profilbesuche erhalten haben, merken Sie, dass Sie einige Aspekte beachten sollten, wenn Sie Ihr **Netzwerk erweitern** möchten.
In den nächsten Folgen unserer Serie beschreiben wir, wie man **Kontaktanfragen richtig stellt** und sein Netzwerk erfolgreich erweitert. In dieser Folge beginnen wir mit dem **eigenen Bekanntenkreis**, das heißt mit Menschen, die Sie bereits kennen. Neben den Empfehlungen zur Kontaktanfrage geben wir grundlegende Tipps für eine **systematische Recherche eigener Kontakte**. Denn das eigene Netzwerk ist meist größer, als man anfangs denkt.

## XING Netzwerk aufbauen – der eigene Bekanntenkreis wird häufig vergessen

Wir stellen häufig fest, dass viele Nutzer diesen Schritt vernachlässigen oder es verpassen, Ihren Bekanntenkreis systematisch zu recherchieren um sich dann digital zu vernetzen. Häufig taucht der Satz auf: „Ich habe kein passendes Netzwerk“. Das stimmt jedoch so nicht. Bei solchen Aussagen wird meist das unmittelbare bestehende aktive Netzwerk nur vage ins Auge gefasst. Vernachlässigt werden dabei die länger zurückliegenden Kontakte, mit denen man eine gewisse Zeit verbracht hat (siehe Abbildung).

In unserer schnelllebigen Zeit ändern sich die eigenen Netzwerke permanent. Häufig verliert man dabei Menschen aus den Augen, mit denen man eine Zeit lang viel unternommen oder geteilt hat. Diese können für die Jobsuche jedoch von großer Bedeutung sein, denn sie:

- …sind eventuell bei potenziellen Arbeitgebern beschäftigt,
- …sind mit anderen ehemaligen Bekannten bereits vernetzt,
- …können Sie an andere interessante Kontakte weiterempfehlen,
- …suchen vielleicht Unterstützung in einem Bereich, in dem Sie weiterhelfen können.

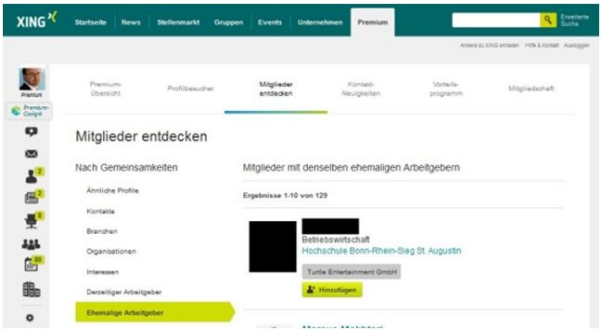
## Eigene Kontakte systematisch hinzufügen

Ein verloren geglaubter Kontakt kann schon mal die Weiche für Ihren weiteren beruflichen Lebensweg stellen. Daher ist eine gründliche Recherche des eigenen Bekanntenkreises über die XING-Suchfunktion dringend zu empfehlen. Gehen Sie dabei chronologisch rückwärts Ihren Lebenslauf durch und notieren zunächst alle Personen, die Ihnen einfallen. Beziehen Sie auch Ehrenämter, Vereinsmitgliedschaften oder vergleichbare Tätigkeiten ein, die vielleicht nicht in Ihrem Werdegang stehen:

- Ehemalige Arbeitskollegen (auch der Nebenjobs), Vorgesetzte, Mitarbeiter
- Kunden, Lieferanten, Geschäftspartner
- Kommilitonen oder Berufsschulkameraden
- Verwandte
- (ehemalige) Nachbarn
- (ehemalige) Vereinskollegen
- Ehemalige Schulfreunde
- Weggezogene Freunde und Bekannte
- Bekanntschaften aus Urlauben

Mit Sicherheit werden Sie so auf den einen oder anderen Kontakt stoßen, den Sie nicht „auf dem Schirm“ gehabt haben. Im Idealfall verabreden Sie sich sogar um ins persönliche Gespräch zu kommen.

## XING-Premium unterstützt bei der Vernetzung




XING bietet Premium-Nutzern mit dem “Premiumcockpit” einige Hilfestellungen um alte Bekannte zu finden (siehe Abbildung links).
XING bezieht sich dabei auf die Angaben Ihres Profils, kann jedoch nur über die vorgegebenen Rubriken Kontakte, Branchen, Organisationen, Interessen, aktuelle und ehemalige Arbeitgeber filtern. Viele ehemalige Bekannte rutschen dabei durch. Zudem können Nutzer mit der kostenfreien Basis-Mitgliedschaft diese Funktionen nicht nutzen. Demnach sollten Sie selbst auf die Suche gehen.

## 4 grundlegende Regeln, die Sie vor der Kontaktanfrage beherzigen sollten

Haben Sie nun einen „alten“ Bekannten bei XING gefunden, ist der Reiz häufig groß, ihn direkt als Kontakt hinzuzufügen. Sie sollten jedoch vier Dinge beachten, bevor Sie fröhlich drauf los „xingen“:

### 1) Entscheiden Sie vorher, ob Sie jemanden zu Ihren Kontakte hinzufügen wollen

Manche vergangene Kontakte möchte man vielleicht gar nicht im XING-Netzwerk haben, zum Beispiel den Ex-Chef. Das sollten Sie sich vor dem Profilbesuch überlegen, denn…

### 2) Ihr Profilbesuch ist sichtbar

Haben Sie einen Bekannten auf XING gefunden, sollten Sie sich gut überlegen, wie Sie mit ihm in Kontakt treten, bevor sie das Profil besuchen. Denn er wird darüber informiert, wenn Sie das Profil besucht haben und neugierig sein, wie Sie auf das Profil gestoßen sind. Irritierend wäre es, wenn Sie das Profil gar mehrmals besuchen ohne vorab eine Nachricht zu schicken. Daher gilt auch:

### 3) Stellen Sie keine Kontaktanfrage ohne individuelle Nachricht

Dies ist eine der wichtigsten Grundregeln bei XING, so wichtig, dass wir dazu einen eigenen Artikel geschrieben haben. Besonders, wenn es um Menschen geht die Sie kennen, ist ein einfaches “Kontakt hinzufügen” ohne individuelle Nachricht nicht zu empfehlen. Die Ausnahme wäre, wenn ein stillschweigendes oder besprochenes Übereinkommen darüber besteht, dass eine Kontaktanfrage nicht nötig ist.

### 4) Überlegen Sie, was Sie Ihrem potenziellen Kontakt geben können

(Soziale) Netzwerke leben vom Tausch, vom Geben und Nehmen. Wenn Sie in Kontakt treten, sollten Sie etwas haben wovon Ihr Gegenüber einen Nutzen hat. Leider reduzieren viele Menschen dies auf einen materiellen Nutzen. Eine Gabe kann aber auch die Weckung einer positiven Erinnerung (siehe Anfrage in Abb.1), ein Kompliment („Hey Jürgen, Dein  XING-Foto find ich super“) oder einfach eine freundliche Nachricht („Mensch, freu mich riesig Dich hier zu sehen“) sein.

### Werden Sie aktiv

Probieren Sie es aus und suchen Sie nach alten Bekannten, Kollegen und Freunden. Vernetzen Sie sich mit Ihnen bei XING, telefonieren Sie miteinander oder treffen sich gegebenenfalls. Melden Sie sich auch bei bereits bestehenden guten XING-Kontakten mit denen Sie schon länger nicht mehr gesprochen haben. Denn sie können die wichtigsten Kontakte für Ihren weiteren Werdegang sein.

# 18) XING-Netzwerk erweitern mit Kontakten zweiten Grades

„Über sieben Ecken kennt jeder jeden“ – wahrscheinlich kennen Sie diesen Ausspruch. Eine wissenschaftliche Studie bestätigte 2008, dass rechnerisch jeder mit jedem auf der ganzen Welt über 6,6 Ecken vernetzt ist. Dazu wurden über 30 Milliarden Instant Messages ausgewertet, wie Spiegel online seinerzeit berichtete.

XING hat das „Kleine-Welt-Prinzip“ übernommen. Für die Jobsuche eine der spannendsten Funktionen sozialer Netzwerke überhaupt. Denn schon mit Kontakten 2. Grades kann man einiges bei der Jobsuche bewirken, wie wir in Teil 15 unserer Serie gezeigt haben. Heute möchten wir Ihnen Tipps geben, wie Sie mit Kontakten 2. Grades Ihr Netzwerk erweitern.

## XING-Kontakte 2.Grades – die wertvollste Funktion für die Jobsuche

Wer sind noch mal diese Kontakte 2.Grades und warum sind sie so wichtig? Sie sind die Kontakte Ihrer direkten Kontakte, die Sie häufig noch nicht kennen und mit denen Sie quasi um die Ecke verbunden sind. Bei XING sind sie erkennbar an der kleinen 2. unten rechts im Profilfoto des Kontaktes 2. Grades (siehe Foto rechts).

Manchmal sind diese Kontakte ergiebiger für die Jobsuche als Ihre direkten Bekannten.

*Ein Beispiel: Beim Sport unterhalten Sie sich mit Ihrem Spielpartner und ehemaligen Mitschüler über Ihre derzeitige Jobsuche. Er persönlich kann Ihnen nicht direkt weiterhelfen, empfiehlt Sie jedoch an seinen Nachbarn weiter, der als Qualitätsmanager in einem für Sie interessanten Unternehmen tätig ist und Sie dann weiterempfiehlt.*

Der Kontakt zum Nachbarn des Kollegen ist hier „zufällig“ zu Stande gekommen. Hätten Sie sich mit Ihrem ehemaligen Mitschüler nicht zum Sport verabredet und über Ihre Situation gesprochen, hätten Sie vermutlich auch nie erfahren, dass der Nachbar bei Ihrem zukünftigen Arbeitgeber tätig ist.
Business-Netzwerke wie XING und LinkedIn haben die hilfreiche Funktion, diese indirekten Kontakte sichtbar zu machen. Aus Zufall wird somit Planung für die Jobsuche. Zudem macht diese Funktion deutlich, wie groß das eigene berufliche Netzwerk eigentlich indirekt ist. Das Potenzial für die Jobsuche ist riesig.

## Wie man die richtigen Kontakte 2. Grades bei XING findet

Doch wie finde ich heraus, welche Kontakte zweiten Grades mir weiter helfen können? Wie filtere ich aus dem „Informationswust“ die passenden Menschen heraus?
Hierfür ist vor allem die erweiterte Suche bei XING hilfreich, in der Sie nach Mitgliedern, Jobs, Events und Unternehmen mit bestimmten Stichworten suchen, und diese wiederum nach direkten oder indirekten Kontakten filtern können.
Wir zeigen das an einem Beispiel:

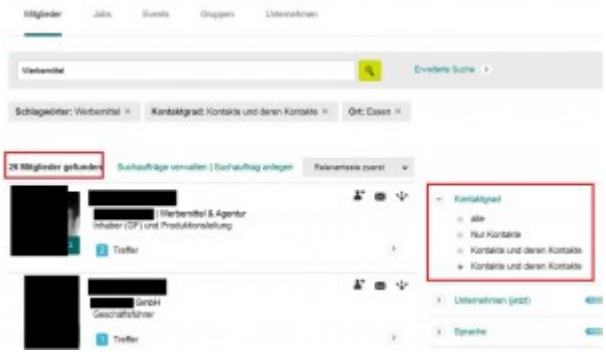
Frau Müller hat zuletzt in der Werbebranche gearbeitet und zieht aus dem Süden ins Ruhrgebiet. Hier sucht sie einen neuen Arbeitgeber. Da sie viel mit Werbeartikeln zu tun hatte, suchte sie in der Region nach Agenturen, die sich auf den Vertrieb von Werbemitteln spezialisiert haben. Sie hat kein übermäßiges großes Netzwerk bei XING, mit 65 Kontakten jedoch schon ein sehr brauchbares.
Um zu schauen, ob sie entsprechende Kontakte hat, geht Frau Müller in folgenden drei Schritten vor:

1) Sie gibt den Begriff „Werbemittel“ in das Suchfeld ein und filtert nach „Mitgliedern“.

2) Insgesamt werden ihr 8.327 Mitglieder angezeigt, die mit Werbemittel zu tun haben. Also nutzt sie den Filter in der rechten Leiste und lässt sich erst mal alle Mitglieder aus Essen anzeigen.

3) 67 Mitglieder sind immer noch recht viele, also filtert sie rechts nach „Kontaktgrad: Kontakte und deren Kontakte“. Die Mitgliederzahl reduziert sich nun auf überschaubare 26 Mitglieder, die den Begriff Werbemittel in ihrem Profil eingetragen haben. Wie wir bei der Abbildung sehen, darunter mindestens zwei Geschäftsführer.

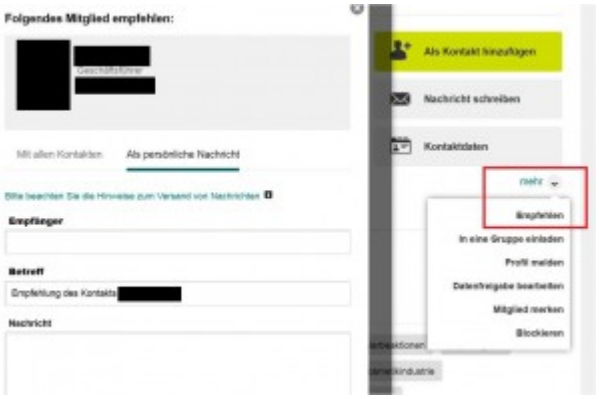
## Wie werden Kontakte 2.Grades zu direkten Kontakte?



Sie haben nun für Sie interessante Kontakte recherchiert, doch wie kontaktieren Sie diese am geschicktesten?
Natürlich schauen Sie erst mal, wie sie miteinander verknüpft sind. Dazu klicken Sie zunächst das entsprechende Profil an. XING zeigt Ihnen nun an, wer ihr gemeinsamer Kontakt ist: Logischerweise empfiehlt es sich nun,

über den gemeinsamen Bekannten in Kontakt zu kommen.
Fragen Sie nach, wie gut Ihr Bekannter diese Person und/oder deren Unternehmen kennt. Im zweiten Schritt bitten Sie darum, dass er Sie empfiehlt. Am einfachsten funktioniert das über den XING-Empfehlen-Button:

Nun können Sie in die direkte Kontaktaufnahme gehen:




*„Sehr geehrter Herr Müller,*
*Sie wurden mir von unserem gemeinsamen Kontakt Michael Schmidt empfohlen. Er hat mir nur Gutes über Sie und Ihre Agentur berichtet. Ich würde mich sehr freuen, wenn wir uns mal austauschen könnten, telefonisch oder gerne auch bei einem Kaffee.“*

## Kontakte 2.Grades gewinnen – 3 Dinge die Sie beachten sollten

Anhand des vorherigen Beispiels zeigt sich, wie einfach es sein kann das eigene Netzwerk über direkte Kontakte zu erweitern. Dabei sollten Sie jedoch einige Dinge berücksichtigen:

**1) Jeder Profilbesuch erfordert eine Handlung**
Haben Sie das Profil des indirekten Kontaktes besucht wird er als Premium-Mitglied darüber von XING informiert. In der Regel wird er aus Neugier zurück schauen und dann sehen, dass Sie einen gemeinsamen Kontakt haben. Gerade dann wird er wissen wollen, warum Sie sein Profil besucht haben und Sie müssen reagieren. Sie sollten daher vorher schon wissen, wie Ihr nächster Schritt der Kontaktaufnahme aussieht. Daher:

**2) Nehmen Sie nur in Ausnahmefällen direkt Kontakt auf**
Gehen Sie zunächst über Ihren gemeinsamen Kontakt. Fragen Sie vorher nach, wie gut und ob überhaupt die beiden miteinander bekannt sind. Nicht selten entstehen Kontakte zum Beispiel aus der Mitgliedschaft in einer gemeinsamen XING-Gruppe, ohne dass man sich je persönlich begegnet ist. Dann nützt Ihnen der indirekte Kontakt wenig und der direkte Weg könnte gar zu einer unangenehmen Gesprächssituation führen.

**3) Suchen Sie das persönliche Gespräch**
Schauen Sie sich noch mal das Beispiel der XING-Mail oben an. Der Text beinhaltet wenig Inhaltliches und zielt direkt auf ein persönliches Gespräch ab. Kommen Sie nicht bereits in der Mail zur Sache, sondern versuchen Sie zunächst eine persönliche Bindung aufzubauen. Tauschen Sie sich zunächst über nicht-berufliche Themen aus, zum Beispiel über Ihren gemeinsamen Kontakt. Hier liegt der Schlüssel, um einen indirekten Kontakt zum Teil Ihres Netzwerks zu machen. Denn jeder „digitale“ Kontakt nützt Ihnen für die Jobsuche nichts, wenn Sie sich nicht persönlich kennen gelernt haben.

# 19) Kontaktaufnahme bei XING – Tipps zum Umgang mit Profilbesuchern

Herr Schmidt sucht nach einer Stelle als Technischer Einkäufer. Über die herkömmlichen Jobbörsen war er bisher wenig erfolgreich, also beschließt er ein XING-Profil anzulegen. Kaum geschehen, bekommt er eine Reihe von Kontaktvorschlägen – alte Arbeitskollegen, Bekannte aus der letzten Weiterbildung und sogar ehemalige Kommilitonen aus dem Studium. Zusätzlich sucht er aktiv nach eigenen Bekannten und erweitert sein Netzwerk durch die Kontakte 2.Grades. Schnell hat er fast 60 Kontakte zusammen und seine XING-Neuigkeiten füllen sich mit Leben.

Der erste **unbekannte Profilbesucher** lässt dann auch nicht lange auf sich warten, jedoch ohne Kontaktanfrage und ohne Nachricht. Herr Schmidts Neugierde ist geweckt: Denn der Profilbesucher ist Personalreferent eines Maschinenbaubetriebes und über die **Stichwortsuche** „Technischer Einkäufer, PLZ-Suche“ auf sein Profil aufmerksam geworden. Ein potenzieller Arbeitgeber also. Herr Schmidt beschließt, Kontakt mit seinem Profilbesucher aufzunehmen.

**Doch wie sieht der erste Schritt aus?**
**Soll er direkt eine Kontaktanfrage stellen oder erst eine Nachricht schreiben?**
**Wie soll er diese Nachricht formulieren?**

## Drei Empfehlungen für die Kontaktaufnahme bei XING

Unabhängig davon, ob Ihr Profil besucht wurde oder Sie durch eigene Recherche interessante Menschen gefunden haben, sollten Sie vor einer Kontaktanfrage folgende Regeln beachten:

**1) Stellen Sie niemals eine Kontaktanfrage ohne Nachricht!**
Andernfalls könnten Sie einen potenziellen Kontakt von vorherein vergraulen, da er den Sinn der Kontaktanfrage nicht erschließen kann.

VORSICHT: XING bietet unter der Rubrik „Kontakte finden“, die Möglichkeit „Mitglieder, die Sie kennen könnten“ anzuklicken. Diese erhalten dann automatisch eine Kontaktanfrage, ohne dass Sie vorab eine Nachricht schicken können. Davon raten wir ab.

**2) Vermeiden Sie Floskeln und oberflächliche Begründungen.**
*Sehr geehrter Herr…, Ihr Profil sieht interessant aus und passt genau zu dem, was ich suche“.*

Solche oder ähnliche Begründungen für eine Kontaktaufnahme reichen nicht aus, denn sie geben dem Gegenüber keinen Mehrwert.
PR-Expertin Kerstin Hoffmann hat in ihrem „Leidfaden XING-Deutsch; Deutsch-XING“ ähnliche Floskeln schön entschlüsselt.

3) **Besuchen Sie vorher das Profil und studieren es genau.**
Häufig klärt sich durch einen vorherigen Blick auf das XING-Profil, ob es sich lohnt Kontakt aufzunehmen oder nicht:

- Sie haben mehrere Gemeinsamkeiten (Interessen, Fachliche Themen, ehem. Arbeitgeber, Hochschule, Herkunft) mit dem XING-Nutzer.
- Es stehen Begriffe wie „Austausch“, „neue Kontakte“, „neue Mitarbeiter“ in den Feldern „Ich suche“ und „Ich biete“.
- Ein Aktivitätsindex (sofern freigeschaltet, sichtbar neben dem Profilfoto im Profil) im hochstelligen Prozentbereich zeugt von Netzwerkbereitschaft.
- Der Nutzer ist Premium-Mitglied und hat ein großes Netzwerk.

Treffen mehrere dieser Kriterien ein, so kann das Indiz dafür sein das sich eine Kontaktaufnahme lohnt.

## Kontaktaufnahme: Formulierungstipp bei XING-Profil-Besuchern

Kommen wir nun zurück zu Herrn Schmidt. Er hat sich nach den oben genannten Kriterien das XING-Profil seines Besuchers angeschaut. Sein Vorteil: Ein Grundinteresse scheint durch den Profilbesuch gegeben. Eine Kontaktnachricht könnte also folgendermaßen aussehen:

*„Sehr geehrter Herr….,*
*vielen Dank für den Besuch meines Profils. Wie ich sehe, haben wir einige Gemeinsamkeiten. Gut möglich, dass wir in der einen oder anderen Vorlesung an der Uni Dortmund zusammen gesessen haben.*
*Darf ich fragen, was Ihr Interesse an meinem Profil geweckt hat? Ich würde mich über einen Austausch mit Ihnen sehr freuen.*

*Mit freundlichen Grüßen,*
*Thomas Schmidt.“*

## Machen Sie den Profilbesucher zu Ihren Kontakt

Wichtig: Thematisieren Sie Ihre Jobsuche nicht direkt. So wie Herr Schmidt. Er spielt dem Gegenüber mit Hinweis auf dessen Profilbesuch den Ball zu. Somit schafft er einen lockeren Gesprächseinstieg und zeigt Interesse an der Person und nicht nur an der potenziellen Stelle die er vermutet.

Dies ist ein ganz entscheidender Aspekt bei der Kommunikation in sozialen Netzwerken: Es geht darum langfristige Beziehungen aufzubauen mit Kontakten, die vielleicht nicht unmittelbar sondern mittelfristig zum neuen Job führen können. Dabei sollten Sie immer anstreben ins persönliche Gespräch zu kommen, ob telefonisch oder direkt persönlich.

# 20) Wie spreche ich Nicht-Kontakte bei XING an? – Serie XING für die Jobsuche

In den vorherigen Teilen unserer XING-Serie haben wir uns mit dem Thema „Netzwerken mit XING“ beschäftigt. Wir haben gezeigt, wie Sie Ihr Netzwerk (1.) mit dem eigenen Bekanntenkreis aufbauen. (2.) Wie Sie Kontakte zweiten Grades gewinnen und wie Sie (3.) Besucher Ihres Profils als Kontakte gewinnen. Im heutigen Teil möchten wir Ihnen Tipps geben, wie Sie mit XING-Mitgliedern in Kontakt kommen, die Sie weder direkt noch indirekt kennen. Im letzten Teil des Artikels finden Sie zudem Formulierungshilfen, die sich in der Praxis bewährt haben.

Doch wieso sollten Sie eigentlich Nicht-Kontakte bei XING anschreiben? Was haben Sie davon?

## Türöffner – Einstieg ins Unternehmen durch Empfehlungen bekommen

Business-Netzwerke wie XING und LinkedIN eignen sich hervorragend, um “Gatekeeper” potenzieller Arbeitgeber zu umschiffen. Damit sind in erster Linie Personaler oder die Verwaltung in Unternehmen gemeint. Denn die werden Ihre Bewerbung, ob schriftlich oder telefonisch, zunächst nach standardisierten Kriterien betrachten, häufig ohne Sie wirklich fachlich oder persönlich beurteilen zu können. Idealerweise gelingt der Zugang zu attraktiven Arbeitgebern durch Empfehlung von Personen aus Ihrem direkten oder indirekten Umfeld. Reicht das Netzwerk nicht aus, kann es Sinn machen mit Personen in Kontakt zu treten, die Sie persönlich noch nicht kennen. Hier kommt es darauf an mit wem, und wie.

Stellen Sie sich doch mal vor, Sie wären bei einem gut laufenden **mittelständischen Unternehmen im Qualitätsmanagement** beschäftigt. Schon seit einiger Zeit sucht Ihr Arbeitgeber nach einem neuen Mitarbeiter für Ihre Abteilung. Er stellt sogar eine **Prämie** in Aussicht, sollte die Stelle durch eine **Empfehlung** besetzt werden (*Hinweis: Mitarbeiterempfehlungsprogramme werden laut mehrerer Studien als Recruitingmittel immer wichtiger*).

Eines Tages bekommen Sie über XING folgende Nachricht:

*„Guten Tag Herr S.,*
*durch einen Artikel in der Zeitschrift QZ bin ich auf die Nominierung Ihres Unternehmens für den Wirtschaftspreis “Bester Zulieferer Deutschlands“ aufmerksam geworden. Meine Recherche hat mich unter anderem auf Ihr Profil geführt und mein Interesse geweckt, da unser Werdegang viele fachliche Gemeinsamkeiten zeigt. Ich interessiere mich sehr für die Prozesse in Ihrem Unternehmen und würde mich über einen fachlichen Austausch, gerne auch im kurzen persönlichen Gespräch, freuen“.*

Zunächst sind Sie überrascht, fühlen sich aber durchaus geschmeichelt. Der Profilbesucher hat durch seine Ansprache Ihre Aufmerksamkeit gewonnen. Beim Besuch seines XING-Profils erkennen Sie, dass sein aktueller Status **arbeitssuchend** ist und er nach „**Neue Herausforderung**“ sucht. Sie sehen, dass sie tatsächlich ähnliche Berufserfahrungen haben und sogar einige Interessen teilen.

Wechseln Sie die Seiten und stellen Sie sich vor, Sie hätten im Rahmen Ihrer Jobsuche diese Nachricht verschickt. Wie hoch schätzen Sie die Chance ein, dass Sie eine positive Antwort bekommen? Nicht so schlecht, oder?
Die Wahrscheinlichkeit ist recht hoch, dass sie beiden ins Gespräch kommen und im Idealfall sogar weiterempfohlen werden.

## Gehen Sie in die Offensive

Zu wenige Jobsuchende nutzen die Möglichkeiten, die XING bietet, um einen Fuß in die Tür potenzieller Arbeitgeber zu bekommen. Zu Beginn stehen meist die gleichen Bedenken wie:

- *„Ich kann doch als Arbeitsloser nicht irgendjemanden anschreiben! Ich will nicht als Bittsteller erscheinen.“*
- *„Mir selbst gehen die Kontaktanfragen von irgendwelchen Vertrieblern und Personaldienstleistern auf die Nerven. Warum sollte ich dasselbe tun?“*
- *„Was ist, wenn der sich genervt von mir fühlt? Dann kann ich die Bewerbung bei den Unternehmen doch direkt vergessen“.*

Die meisten Bedenken sind jedoch unbegründet:

Kaum ein XING-Nutzer wird sich genervt fühlen, wenn Sie ihm eine Nachricht schicken, immerhin hat er bewusst ein öffentliches Profil. Vermeiden Sie es jedoch nachzuhaken. Das wäre kontraproduktiv.
Und senden Sie keine Kontaktanfrage ohne vorherige Nachricht. Genau das tun nämlich viele Vertriebler oder Personaldienstleister.

***Wichtiger Hinweis**: Basis-Mitglieder können **keine** Nachrichten an Nicht-Kontakte versenden und auch die Kontaktanfrage nicht mit Nachricht stellen. Dies bleibt Premium-Mitgliedern vorbehalten.*
*Tipp: Probieren Sie die 3-Monats-Mitgliedschaft aus. Der Zeitraum reicht um zu testen, ob sich diese Vorgehensweise für Sie lohnt.*

Möchten Sie nicht als Bittsteller erscheinen, so geben Sie Ihrem Gegenüber auch nicht das Gefühl, dass es Ihnen rein um eine Anstellung in dem Unternehmen geht (auch wenn es im oben genannten Beispiel gar nicht so schlimm wäre). Zeigen Sie lieber ein tatsächliches Interesse an der Person oder stellen Sie eine konkrete Frage. Bieten Sie im zweiten Schritt oder wenn es passt auch direkt an, sich persönlich auszutauschen.

Sie erscheinen so nicht als Bittsteller, im Gegenteil: Sie treffen sich auf Augenhöhe.

## Kontakte auf Augenhöhe ansprechen

Dies funktioniert am besten mit **Menschen, die in der Position tätig sind, die Sie anstreben**: Dem Qualitätsverantwortlichen, der Social Media Managerin, dem Marketing Consultant, oder der Sicherheitsfachkraft (wie Sie diese finden, haben wir hier beschrieben).
Denn aus Erfahrungswerten lohnt es sich selten, Personalverantwortliche ohne konkreten Anlass anzuschreiben. Sie reagieren häufig nicht, da sie zu viele Anfragen potenzieller Bewerber bei XING erhalten und das Profil rein zur Information nutzen.

Bei der Kontaktaufnahme mit Nicht-Kontakten gelten die gleichen Regeln, wie bei der im letzten Artikel geschilderten Kontaktaufnahme mit Profilbesuchern:

- **Schauen Sie zunächst, ob das XING-Profil „aktiv“ ist, also genutzt wird.**
- **Überlegen Sie, was dem Gegenüber zur Antwort animieren kann.**
- **Sprechen Sie Ihre Jobsuche bei Kontaktaufnahme nicht als Erstes an, es sei denn das der XING-Nutzer Ihnen durch Angaben in seinem Profil einen Anlass dazu bietet.**

**XING-Nachricht an Nicht-Kontakte – Beispiele**

Abschließend möchten wir Ihnen drei weitere Formulierungsbeispiele zeigen, die bei Teilnehmern der LVQ zur erfolgreichen Vernetzung geführt haben:

1) Anfrage eines **erfahrenen Qualitätsmanagers** beim Qualitätsverantwortlichen eines Automobilzulieferers:

*„Sehr geehrter Herr M.,*
*in der XING-Gruppe „Qualitätsmanagement“ habe ich Ihren Foren-Beitrag zur Revision der DIN ISO 9001 gelesen. Mich hat beeindruckt, wie Sie in Ihrem Unternehmen die Umstellung planen. Mir ist dazu noch die eine oder andere Idee gekommen. Gerne würde ich mich dazu mit Ihnen austauschen und freue mich auf Ihre Nachricht.*

*Freundliche Grüße,….“*

*2)* Anfrage einer **geisteswissenschaftlichen Hochschulabsolventin** bei der PR-Volontärin eines wissenschaftlichen Verlags:

*„ Sehr geehrte Frau F.,*
*mein Name ist Andrea J. und ich habe wie Sie an der Universität Essen Kommunikationswissenschaften studiert. Aktuell informiere ich mich über unterschiedliche Berufsbilder, interessiere mich unter anderem für ein Volontariat. Nun hat mir XING Ihr Profil vorgeschlagen und ich finde Ihre Aufgaben super spannend. Hätten Sie eventuell zehn Minuten Zeit für ein persönliches Gespräch, um mir ein paar Fragen über Ihren Beruf zu beantworten? Darüber würde mich sehr freuen!*

*Viele Grüße, ….“*

**3)** Anfrage eines **Ingenieurs** beim Beschäftigten eines Ingenieur-Dienstleisters:

*„Sehr geehrter Herr K.,*
*wie ich Ihrem XING-Profil entnehmen kann, sind Sie als Konstrukteur über den Dienstleister Müller AG beschäftigt. Ich habe von dem Dienstleister nun eine Anfrage über XING erhalten und will mich näher informieren. Würden Sie mir einige Fragen beantworten?*
*Wie ich sehe, suchen Sie zudem fachlichen Austausch zum Einsatz moderner Fertigungstechnologien. Gerne teile ich mit Ihnen meine Erfahrungen zu diesem Thema. Ich würde mich sehr über den Austausch mit Ihnen freuen.*

*Mit freundlichen Grüßen, ….“*

# 21) Wie Sie mit XING-Events Ihr Netzwerk erweitern

*„Also ich treffe mich mit anderen Menschen lieber persönlich als in sozialen Netzwerken“.*

Geht es Ihnen auch so? Dieser Satz fällt häufig in unserer XING-Beratung. Uns geht es da nicht anders: Keine Mail, kein Kommentar, kein Profilbesuch kann den direkten Dialog ersetzen.

Aber hier geht es nicht um ein entweder/oder. Ob Sie den Bekannten eines Bekannten kontaktieren, den Besucher Ihres Profils oder gar von sich aus einen Nicht-Kontakt bei XING anschreiben:

*Die Kontaktaufnahme und –pflege auf XING während der Jobsuche läuft, sofern noch nicht passiert, immer auf ein persönliches Treffen oder Kennenlernen hinaus.*

Gerade im beruflichen Bereich kommt daher dem Besuch von Messen, Fachkongressen oder Netzwerkveranstaltungen, eine besondere Bedeutung bei. XING bietet mit seinen Events eine sehr hilfreiche Plattform, um Veranstaltungen aus interessanten Fachbereichen zu finden, und das berufliche Netzwerk somit in die richtige Richtung zu entwickeln.

## XING-Events sind keine XING-Events

Die Rubrik Events finden Sie in der Kopfzeile bei XING.

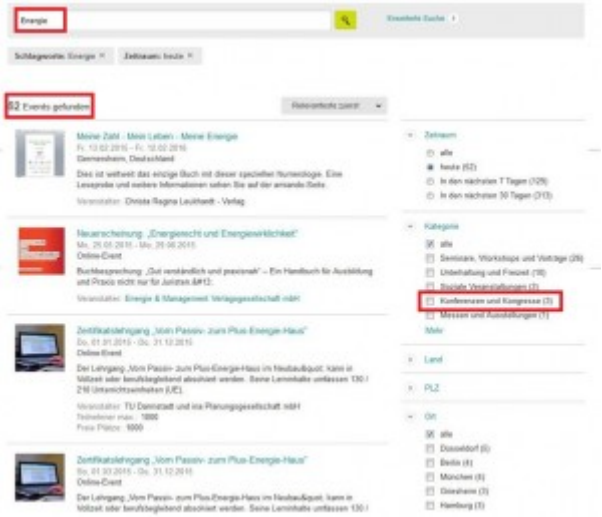
Wir stellen fest, dass viele Nutzer diese Rubrik nicht mal anklicken. Viele gehen nämlich davon aus, dass es reine XING-Veranstaltungen sind. Andere Nutzer wiederum halten es für Verkaufsveranstaltungen von Vertrieblern, von denen sie mal bei XING angeschrieben wurden.

Dabei bietet die Rubrik Events viel mehr. Sie ist eine Plattform, in der Sie deutschlandweite, gar weltweite Veranstaltungen finden können. Unter anderem folgende Veranstaltungsarten finden Sie auf XING:

- Jobmessen und Karrieretage
- Fachkonferenzen und -kongresse
- Firmenveranstaltungen
- Networking-Veranstaltungen
- Soziale Veranstaltungen
- Messen und Ausstellungen

## Fachliche Vernetzung mit den XING-Events

Über die Event-Suchmaske finden Sie schnell passende Veranstaltungen. Nehmen wir als Beispiel das Thema „Energie“.



XING zeigt Ihnen nun 52 Events an. Nützlich der Filter dazu auf der rechten Seite. Hier können Sie nach Aktualität, Kategorie und Ort filtern.
Wir filtern zum Beispiel nach Konferenzen in Köln und finden den Deutschen Kongress für Energieeffizienz 2015. Die ideale Veranstaltung wenn man sich im entsprechenden Fachbereich vernetzen möchte.
Über die Veranstaltungsseite können Sie sich voranmelden und andere XING-Nutzer sehen, die an der Veranstaltung teilnehmen. Diese Funktion unterscheidet sich von den meisten vergleichbaren Eventplattformen. So lassen sich Informationen über andere Teilnehmer sammeln oder bereits im Vorfeld Kontakte knüpfen: die ideale Vorbereitung für den Veranstaltungsbesuch.
Umgekehrt bekommen Sie eine erste Entscheidungshilfe, ob sich Anreise und Anmeldegebühren lohnen. Selbst wenn Sie sich gegen einen Besuch entscheiden, können Sie die Eventseite zum Netzwerken nutzen indem Sie interessante Teilnehmer eines Events kontaktieren und sich von der Messe berichten lassen.

# 22) XING-Gruppen. Warum sie wertvoll für Karriere und Jobsuche sind

**Die Nutzung der XING-Gruppen** bietet ein großes Potenzial für Aktivitäten während der Bewerbung und Jobsuche. Sie sind ein hilfreicher Nährboden, um Ideen für die **berufliche Orientierung** zu sammeln, sich in den eigenen (oder potenziellen) Themenbereichen **zu vernetzen** und Zugang zu **internen Jobboards** und **Fachveranstaltungen** zu bekommen.

Viele Jobsuchende scheuen sich davor die XING-Gruppen oder -Communities zu nutzen. Dies hat meistens zwei Gründe:

1) wollen sich manche Nutzer nicht als Arbeitsuchende in XING-Gruppen präsentieren oder
2) halten sie XING-Gruppen für geschlossene, elitäre Gesellschaften.

Grundsätzlich leben Gruppen und Communities in sozialen Netzwerken vom Charakter des offenen Austauschs. Und wie man sich während der Phase der Jobsuche und Bewerbung selbstbewusst bei XING präsentiert, haben wir in unserer Serie “XING für die Jobsuche” bereits häufiger beschrieben.

Wir zeigen Ihnen im heutigen Artikel, welche Vorteile und Nutzen die XING-Gruppen für die Jobsuche und Bewerbung bringen und wie Sie die passenden Gruppen finden.

## Was sind XING-Gruppen?

Schauen wir zunächst mal, was XING-Gruppen eigentlich sind. XING-Gruppen dienen der Vernetzung von gleichgesinnten Menschen. Dabei lassen sich

- branchen- oder berufsfeldbezogene Gruppen,
- interessenbezogene Gruppen und
- regionale Gruppen

unterscheiden. Wie bereits erwähnt gibt es offene Gruppen und geschlossene Gruppen, in denen eine Beitrittsbegründung notwendig ist. Dies geschieht meist jedoch zum Schutz vor XING-Nutzern, die zu aktiv ihre Dienstleistung anpreisen wollen. Mit einer passenden Begründung (thematischer Bezug, Branchenbezug, etc.) werden Sie in passenden Gruppen aufgenommen.
Die Nutzung der XING-Gruppen ist immer kostenfrei.

## Welche Vorteile bringen XING-Gruppen für mich?

Ein Hinweis vorweg: Die XING-Gruppen bringen schon bei minimalen Aufwand nutzen. Die Mitgliedschaft in solchen Gruppen ist (meistens) nicht vergleichbar mit z.B. Vereinsmitgliedschaften, die mehrere verpflichtende Elemente beinhalten. Je intensiver Sie die Gruppen nutzen, zum Beispiel zum fachlichen Austausch, desto größer auch der Nutzen. Insgesamt lassen sich folgende Vorteile hervorheben:

- **Fachliche Vernetzung**

Über entsprechende Gruppenmitgliedschaften können Sie sich mit Kollegen und Mitstreitern Ihres beruflichen Themas fachlich vernetzen. Jetzt könnten Sie einwenden: „Fachlich vernetzt bin ich schon mit meinen ehemaligen Arbeitskollegen oder Kommilitonen.“ Als Jobsuchender ist jedoch gerade die Vernetzung mit Fachleuten interessant, die in aktuell in Beschäftigung sind. Zwar werden diese in den XING-Gruppen als Arbeitstätige oft nicht sonderlich aktiv sein. Viele von ihnen waren aber in der gleichen Situation wie Sie und werden sich mit Ihnen bereitwillig austauschen, wenn Sie den Kontakt suchen. Zudem bleiben Sie zu aktuellen Themen auf den neuesten Stand, sehen was aktuell in den jeweiligen Fachbereichen diskutiert wird.

- **Zugriff auf interne Jobboards**

Viele Gruppen haben ein eigenes Jobforum, vergleichbar mit dem schwarzen Brett in der Firma oder an der Uni. Dort haben Gruppenmitglieder die Möglichkeit, das Stellengesuch Ihres Arbeitgebers zu platzieren (siehe Abb.1 Beispiel aus der Gruppe Qualitätsmanagement).

Arbeitgeber haben den Vorteil, dass sie sich die teuren Kosten für Ausschreibungen in großen Portalen sparen können und zugleich in ihren eigenen (fachbezogenen) Teich, anstatt im großen Ozean zu fischen. Bewerber haben hier den Vorteil, dass die Stelle von einem Menschen platziert wird den man direkt ansprechen kann, anstatt sich im schlimmsten Fall durch ein aufwendiges E-Recruiting-System auf einer Unternehmensseite arbeiten zu müssen.

- **Hinweis auf Events und Vergünstigungen (Freikarten)**

XING-Gruppen werden häufig dazu genutzt, um auf Events oder Veranstaltungen wie Karrieremessen, Fachkongresse usw. hinzuweisen. Dazu gibt es zwar extra die Rubrik Events, in den Gruppen haben Sie jedoch die Möglichkeit sich direkt vorab zu verabreden. Zudem werden in manchen Gruppen Freikarten für ansonsten teure Events für die Gruppen-Mitglieder angeboten.

## Wie finde ich die für mich passende XING-Gruppe?

Die XING-Gruppen finden Sie in der XING-Navigation in der linken Leiste. Anhand der Angaben in Ihrem Profil macht XING Ihnen Gruppenvorschläge (siehe Abbildung).

In dem von uns gewählten Beispiel sehen wir die Gruppe Personalmanagement & Führung mit 20.459 Mitglieder, 7920 Beiträgen und 11429 Kommentaren. Diese drei Angaben sind ein wichtiger Indikator dafür, ob sich ein Gruppenbeitritt lohnt oder nicht. Es macht wenig Sinn, sich mit Gruppen auseinander zu setzen, die vielleicht viele Mitglieder, aber wenig Beiträge und noch weniger Kommentare haben.

Ist aus den Vorschlägen keine passende Gruppe für Sie dabei, können Sie die Gruppen-Suchfunktion (rechte Seite) nutzen. Probieren Sie hier unterschiedliche Schlagworte aus. So könnte man als Naturwissenschaftler nach industrienahen Themen suchen wie z.B. Biotechnologie, Medizintechnik, Qualitätsmanagement, Arbeitssicherheit, usw. So finden Sie schon eine Menge interessanter Gruppen.

Bei offenen Gruppen bekommen Sie einen Einblick in die Themenforen, sehen welche Mitglieder sich dort beteiligen oder welche Veranstaltungen empfohlen werden.

## Wie aktiv muss ich in den XING-Gruppen sein?

Wie aktiv Sie sind, bleibt Ihnen selbst überlassen. Es besteht in den meisten Gruppen keine Pflicht zur regelmäßigen Aktivität, auch wenn es sich viele Gruppenmoderatoren natürlich wünschen. Für XING-Gruppen gilt geschätzt das gleiche Prinzip wie allgemein in sozialen Netzwerken: 90 % der Nutzer verfolgen lediglich die Inhalte, 9 % reagieren auf Inhalte und nur 1% erzeugen Inhalte.

***Tipp:*** Selbst wenn Sie sich nicht aktiv beteiligen möchten: Schreiben Sie einen kurzen Vorstellungsbeitrag in der Gruppe. So machen Sie mehrere Personen auf sich aufmerksam. Und wie bereits oben geschildert nutzen auch personalsuchende Unternehmen die Gruppen und achten auf die Vorstellungen der Gruppenmitglieder. Wenn Sie sich hingegen aktiv beteiligen möchten: Beachten Sie die Regeln der jeweiligen Gruppen und bedenken Sie, dass Ihr Beitrag zumindest gruppenöffentlich zu lesen ist.

## Tipp: 4 (+1) Gruppen für die Jobsuche

Abschließend möchten wir Ihnen vier Gruppen (+1) während Ihrer Phase der Jobsuche empfehlen:

1) Bewerbung und Recruiting
Die Gruppe Bewerbung und Recruiting mit ihren Moderatorinnen Sabine Kanzler-Magrit und Andrea Hartenfeller gibt es mittlerweile stolze elf Jahre und ist eine Institution unter den XING-Gruppen. Hier findet ein reger Gedankenaustausch rund um Bewerbungs- und Karrierethemen statt. Beteiligt sind nicht nur Bewerber und Berater/Coaches, sondern auch Personaler und Arbeitgeber.

2) Absolventen – Gesuche und Angebote – Praktika – Nebenjobs – Diplomarbeiten – Berufseinstieg
Hier muss man nicht viel zu sagen, Hochschulabsolventen bekommen hier genau das was im Titel beschrieben wird.

3) Verlagswesen und Medien
Fast 16.000 Mitglieder hat die Gruppe Verlagswesen & Medien. Neben Foren zu entsprechenden Themen gibt es hier auch ein eigenes Jobforum wo sowohl freiberufliche, als auch feste Anstellungen gepostet werden. Ähnliche Gruppen gibt es auch für andere Branchen und Fachbereiche. Für LVQ-Teilnehmer sind Gruppen wie Qualitätsmanagement, Arbeitssicherheit aktuell oder Human Resources interessant.

4) Arbeit, Zeit, Leben

Diese Gruppe befasst sich mit aktuellen Trends und Themen unserer Arbeitswelt und zeichnet sich durch Aktivität und Mitgliederstärke aus. Sie ist die Community des lesenswerten Online-Magazins XING-spielraum, in dem es auch um Zukunfts-Themen der Arbeitswelt geht, wie “Neue Führung”, Zukunft der Arbeit, Digitalisierung, Arbeitsplatz Deutschland.

Abschließend noch eine besondere Empfehlung für aktuelle und ehemalige Teilnehmer der LVQ:

+1) LVQ-Alumni-Netzwerk
Klein aber fein ist unsere eigene XING-Gruppe. Eingeladen sind alle aktuellen und ehemaligen Teilnehmer. Hier informieren wir über aktuelle Entwicklungen aus der LVQ und unserem Blog, weisen auf interessante Weiterbildungen hin oder geben Tipps zu Themen rund um die Bewerbung.

# 23) Wie Sie sich auf XING aktiv mit Arbeitgebern vernetzen

Damit hatte Thorsten E. nun wirklich nicht gerechnet, als er die Mail in seinem XING-Postfach sah und öffnete: Schwarz auf Weiß stand dort die Einladung zum Telefoninterview. Für eine Stelle, auf die er sich gar nicht klassisch beworben hatte.

Was war passiert? Über die „klassische“ Jobsuche wollte es mit den Bewerbungen nicht so wirklich klappen, also experimentierte Thorsten mit XING. Zunächst optimierte er sein Profil, gestaltete seine Aktuelle Position interessant und füllte die Felder „Ich biete“ und „Ich suche“ mit relevanten Keywords aus. Dann legte er los und begann XING aktiv zu nutzen, sich zu vernetzen, in Gruppen zu beteiligen und potenzielle Arbeitgeber zu recherchieren.

Schon bald sah er den Besuch des Geschäftsführers eines Startups auf seinem Profil. Als der ihn ein zweites Mal besuchte, wurde er aktiv. Thorsten E.:

*“Ich habe ihn auf den Profilbesuch hingewiesen und gefragt, ob man sich vernetzen sollte. Während der Jobsuche hab ich das immer so gemacht und bin auch recht erfolgreich mit dieser Methode gewesen, habe einige Stellenausschreibungen bekommen und Gesprächsangebote.*
*Es stellte sich heraus, dass er einen Mitarbeiter für das Marketing sucht.*
*Chefs haben wenig Zeit. Ich glaube, die mögen es, wenn man Ihnen die Schreibarbeit etwas erleichtert und sofort Interesse bekundet.”*

Die Schreibarbeit konnte sich Thorsten E. danach sparen. Auf das Telefoninterview folgten das Vorstellungsgespräch und danach der Job.

## Die Ansprache von Arbeitgebern auf XING funktioniert

Das Beispiel von Thorsten E. zeigt, dass viele Arbeitgeber die Ansprache über XING begrüßen, teilweise sogar erwarten.
Im letzten Artikel berichteten wir über die XING-Gruppen und stellten unter anderem die Gruppe **Bewerbung und Recruiting** vor. Hier gibt es eine Diskussion (Stichwort „Personaler XING“ im Gruppensuchschlitz eingeben) zu dem Thema, in dem viele Personaler die Ansprache via XING befürworten.

Eine wichtige Voraussetzung ist dabei ein aussagekräftiges und wahrheitsgemäßes Profil. Der Arbeitgeber sollte auf einen Blick erkennen können, was Sie ihm fachlich und persönlich bieten können. Fatal sind falsche Angaben. Spätestens im Vorstellungsgespräch werden diese zum Bumerang. Viele Recruiter wissen auch schon vorher, woran sie falsche Profile erkennen. Im Blog „Intercessio“ hat Barbara Braehmer dazu einen interessanten Beitrag über Fake-Profile geschrieben.

## 5 Tipps zum Networking mit Arbeitgebern

Folgende fünf praxiserprobte Tipps geben wir Ihnen, um sich mit potenziellen Arbeitgebern zu vernetzen.

**1) Beteiligen Sie sich aktiv in fachspezifischen Gruppen**
In unserem letzten Artikel haben Sie gelesen, warum XING-Gruppen wichtig sind für die Jobsuche. Auch wenn regelmäßige Aktivitäten in den einzelnen Gruppen nicht verpflichtend sind, so sind sie doch sehr zu empfehlen. Vor allem in fachspezifischen Gruppen machen Sie auf sich aufmerksam wenn Sie:

- eine Vorstellungsmail schreiben,
- Fachbeiträge schreiben,
- Beiträge anderer (vor allem potenzieller Arbeitgeber) kommentieren und weiterempfehlen.

**2) Bereiten Sie sich auf Events mit den Listen der Eventteilnehmer aktiv vor**
Einige Gruppen haben eigene Veranstaltungen oder verweisen auf passende Events. Nutzen Sie diese Möglichkeit, um sich mit potenziellen Arbeitgebern im Vorfeld zu verabreden und dort zu vernetzen. Schauen Sie sich auch den XING-Eventmarkt an. Dort finden Sie Teilnehmerlisten, mit denen Sie sich aktiv auf das zielgerichtete Netzwerken vorbereiten können.

**3) Schreiben Sie aktiv Mitarbeiter aus Unternehmensprofilen an**
Wie Sie die richtigen Menschen für Ihre Jobsuche finden, haben wir in Teil 14 unsere Serie beschrieben. Nicht immer muss es der Geschäftsführer oder Personaler sein. Manchmal lohnt es sich eher Personen anzuschreiben, mit denen man fachlich auf Augenhöhe ist oder mit denen man Gemeinsamkeiten teilt. Schauen Sie sich dazu die Mitarbeiterprofile auf den Unternehmensseiten an.
Ergreifen Sie die Initiative und nehmen Sie Kontakt auf, sofern folgende Kriterien erfüllt sind. Der potenzielle Kontakt hat in seinem Profil:

- …einen hohen Aktivitätsindex, sofern er angezeigt wird,
- …inhaltliche, fachliche oder persönliche Anknüpfungspunkte, die Sie zur Kontaktaufnahme verwenden können.
- …ein aussagekräftiges, sichtbares Netzwerk,
- …die Bereitschaft zur Vernetzung oder zum Austausch unter „Ich suche“ oder „Ich biete“ angegeben,

In Teil 21 unserer Serie finden Sie einige Formulierungstipps.

**4) Lassen Sie sich über gemeinsame Kontakte empfehlen**
Eine der wichtigsten Funktionen bei XING ist die Ansicht der Kontakte zweiten Grades. Filtern Sie Ihre Suchergebnisse danach, ob Sie über gemeinsame Kontakte verfügen. Fragen Sie bei Ihrem gemeinsamen Kontakt nach wie eng der Kontakt ist und lassen Sie sich empfehlen.

**5) Schreiben Sie Besucher Ihres Profils aktiv an**

Es gibt so einige Empfehlungen und Formulierungsvorschläge für den Umgang mit Profilbesuchern. Manchmal ist aber weniger mehr, wie beim anfangs beschriebenen Beispiel von von Thorsten E. Der Wortlaut seiner Mail war nämlich ziemlich simpel:

*„Hallo Herr R.,*
*mir ist Ihr Profilbesuch aufgefallen. Wenn Sie*
*möchten, können wir uns gerne auf Xing vernetzen.*

*Viele Grüße*
*Thorsten E.“*

Das war zwar wenig spektakulär, funktioniert hat es wie gesagt trotzdem.

# 24) Wie sich der XING-Stellenmarkt von anderen Jobbörsen wesentlich unterscheidet

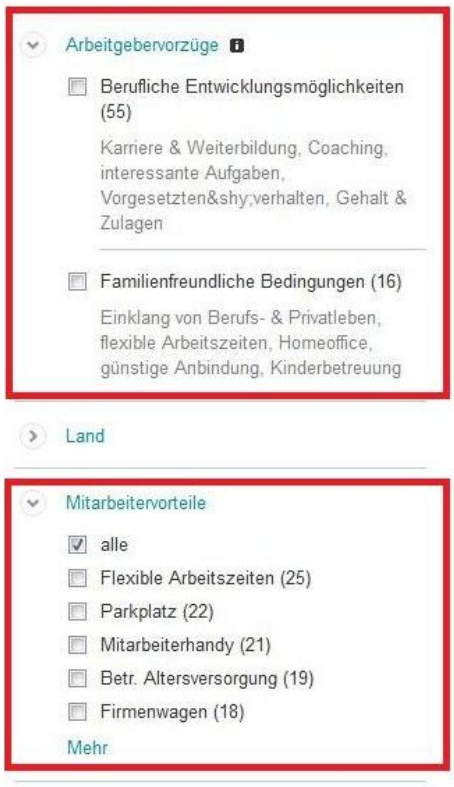
Häufig werden wir gefragt, warum wir bisher noch nicht auf die Jobbörse von XING, den **XING-Stellenmarkt** eingegangen sind. Wäre es doch sogar plausibel, mit dieser Rubrik zum Thema XING für die Jobsuche zu beginnen.

Die Antwort: Weil XING ein soziales Netzwerk ist und Jobsuche in sozialen Netzwerken anders funktioniert, als in Stellenmärkten. Und weil offene Stellenmärkte je nach Studie, gerade mal 20 – 40 % der tatsächlich zu besetzenden Stellen anbieten. Der **Großteil der Stellen wird verdeckt, über persönliche Kontakte, übers Netzwerken, besetzt**.

Gerade hier steckt das enorme Potenzial von XING. Es ermöglicht jedem einzelnen, ein persönliches berufliches Netzwerk in einem vorher nicht denkbaren Umfang aufzubauen.

Dies heißt nicht, dass der XING-Stellenmarkt für die Jobsuche nicht wichtig wäre, im Gegenteil: Durch die **Verknüpfungen mit dem XING-Profil und dem XING-Netzwerk** hat der XING-Stellenmarkt einige Vorteile, die ihn von anderen Stellenbörsen unterscheiden.
Zudem verfolgt XING einen anderen Ansatz als traditionelle Jobbörsen: Der Suchende hat die Möglichkeit nach Jobs zu suchen, die nicht nur fachlich passen, sondern auch zu seiner **Lebenssituation und seinen Wertevorstellungen**.

## XING-Stellenmarkt: Jobs passend zur Lebenssituation?




Im November 2014 stellte XING seinen neuen Stellenmarkt vor. **Marc-Sven Kopka** von XING erklärte uns damals in einem Interview die Idee dahinter:

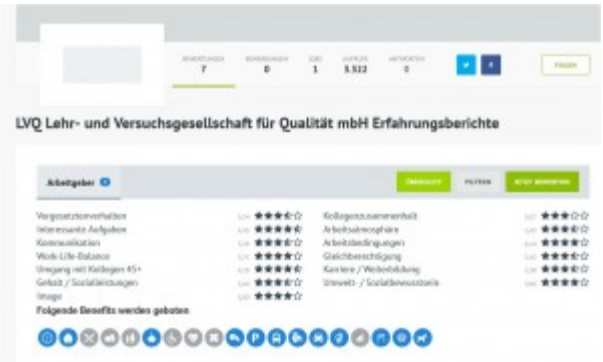
Karriere sei heute nicht mehr das Optimieren von Gehalt und Titel, sondern der passende Job zur eigenen Lebenssituation. Dies sei Resultat einer Arbeitswelt, die sich so radikal verändere wie seit der Industriellen Revolution nicht mehr.
XING sieht sich in dem Kontext als **Mitgestalter einer „Neuen Arbeitswelt“** und hat mit XING-Spielraum unter dem Motto „Besser leben. Anders arbeiten.“, ein entsprechendes Themenportal ins Leben gerufen. In der XING-Gruppe Arbeit. Zeit. Leben können XING-Mitglieder zudem über die Arbeitswelt der Zukunft mitdiskutieren.

Im XING-Stellenmarkt können Suchende folglich aus unterschiedlichen Kriterien filtern: **Berufliche Entwicklungsmöglichkeiten, Familienfreundliche Bedingungen, Kompetenz im Umwelt- und Sozialsektor**. Sogar nach Mitarbeitervorteilen wie Flexible Arbeitszeiten, eigener Parkplatz oder Betriebliche Altersvorsorge können Suchende filtern.

Doch wie macht XING das? Woher nehmen sie die Informationen?

## XING und Kununu: Arbeitgeberbewertungen im sozialen Netzwerk

Kununu-Profil der LVQ




Kununu hat sich einen Namen gemacht als Bewertungsplattform, in der Arbeitnehmer ihren Arbeitgeber bewerten können.
2013 kaufte XING die **Arbeitgeberbewertungsplattform** auf. Seitdem enthält jede Stellenanzeige die Kununu-Bewertung des Arbeitgebers, sofern eine vorhanden. Hieraus speisen sich dann die genannten Mitarbeitervorteile, die von den bewertenden Arbeitnehmern selbst benannt wurden.

Bewerber können sich somit ein Bild vom Arbeitgeber machen, dass über die Selbstbeschreibung des Unternehmens hinausgeht. Vorausgesetzt natürlich, dass es **echte, ernstgemeinte Bewertungen** sind. Denn Bewertungsportale haben allgemein die Schwachstelle, dass sie sich zur Meinungsbeeinflussung durch Falschaussagen nutzen lassen. Umso wichtiger daher, dass Sie sich solch eine Unternehmensbewertung genauer anschauen und auf **Anzahl, Tonalität und Ausgewogenheit** der Bewertungen achten.

## XING und Jobbörse.com – quantitativ große Auswahl, qualitativ Optimierungsbedarf

Auch dieses Jahr tat XING so einiges um seine Idee von der **Stellenbörse der Zukunft** weiter zu bringen. So kauften sie mit jobbörse.com eine der größten Jobsuchmaschinen Deutschlands auf, die laut eigener Angabe 2.5 Millionen Stellenangebote und 1.3 Millionen Angebote von Unternehmenswebseites (Stand Oktober 2015) bündelt. Waren zuvor lediglich Stellen bei XING gelistet, die exklusiv auf der Plattform ausgeschrieben wurden, bietet XING seinen Nutzern nun ein **breiteres Spektrum an Stellenangeboten**, die aus allen möglichen Stellenportalen und Unternehmenswebseiten abgebildet werden.

Aktuell ist zu beobachten, dass diese Fusion noch **nicht ganz reibungslos** funktioniert, wie die Personalexperten Henner Knabenreich und Stefan Scheller feststellen. So sei unter anderem die **Trefferqualität ausbaufähig**. XING ist jedoch bekannt dafür, Neuerungen in einem frühen Stadium zu veröffentlichen und „am

offenen Herzen zu operieren“. So wird sich die Qualität der Jobbörse perspektivisch verbessern.

Unser Eindruck: Der XING-Stellenmarkt mit seinen speziellen Funktionen bietet **großes Potenzial für Bewerber und Jobsuchende** und hebt sich von klassischen Jobbörsen ab. Welche Möglichkeiten dies sind und wie man sie nutzt, ist Thema unseres nächsten Artikels.

# 25) XING-Stellenmarkt: 5 Tipps für eine bessere Jobsuche

In unserem letzten Artikel haben wir den XING-Stellenmarkt vorgestellt und gezeigt, was das Portal von „klassischen“ Jobbörsen wie Monster oder Stepstone unterscheidet:

- Anbindung an eigenes XING-Netzwerk und XING-Profil
- Filterung der Stellen nach beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten, Familienfreundlichkeit und Kompetenzen im Umwelt- und Sozialsektor
- Verknüpfung mit dem Arbeitgeberbewertungsportal Kununu und der Jobsuchmaschine jobbörse.com

In diesem Beitrag betrachten wir die Funktionen des XING-Stellenmarkts genauer und geben Ihnen fünf Tipps, wie Sie das Beste aus der XING-Jobbörse für die Jobsuche herausholen. Doch vorneweg ein kurzer kritischer Blick:

## XING Stellenmarkt: Kritische Töne

In Bezug auf die Verknüpfung mit jobbörse.com wiesen wir darauf hin, dass es aktuell noch Optimierungsbedarf bei der Qualität der angezeigten Stellen gibt. Erste Reaktionen auf unseren Artikel folgten auf Twitter zugleich. Tobias Ortner, Leiter Recruiting und Personalmarketing bei der BFFT Gesellschaft für Fahrzeugtechnik mbH und Blogger, zeigte sich kritisch:

Auch wir sehen die aktuellen „Bugs“, also Fehler, die der XING-Stellenmarkt durch die Verknüpfung mit jobbörse.com aufweist. Teilweise werden Texte unvollständig angezeigt oder Seiten falsch verlinkt. Wie wir bereits im letzten Artikel erwähnten, gehen wir davon aus das XING diese Probleme beheben wird.

## 5 Tipps für eine bessere Nutzung des XING-Stellenmarktes

Selbst mit den genannten „Anfängerfehlern“ ist der XING-Stellenmarkt für die Jobsuche eine gute Ergänzung zum Networking. Die grundlegenden Recherchemechanismen des XING-Stellenmarktes ähneln zwar denen klassischer Jobbörsen.

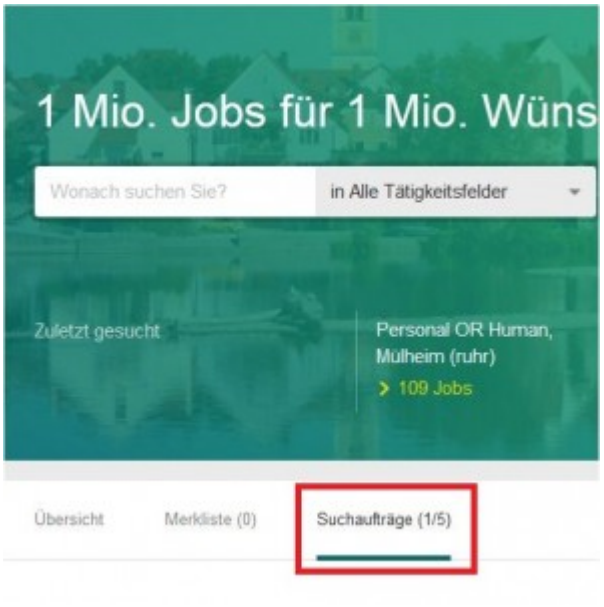
Durch die Anbindung an das XING-Profil verfügt der Stellenmarkt jedoch über spezielle Funktionen, die andere Jobbörsen so nicht bieten und den meisten XING-Nutzern nicht bekannt sein dürften. Wir haben das in fünf Tipps zusammengefasst.

## 1) Passen Sie die Stellen-Vorschläge an Ihr Profil an

Manche Nutzer wissen es nicht: XING erstellt Jobvorschläge, die zu ihrem Profil passen. Unter anderem deshalb ist es so bedeutsam, im eigenen XING-Profil die Aktuelle Position und die Rubriken „Ich biete“ und „Ich suche“ so ausführlich wie möglich mit relevanten Schlagwörtern zu füllen. Sprich: Schlagwörter, nach denen ein potenzieller Arbeitgeber suchen würde.

Nun bekommen Sie gegebenenfalls eher unerwünschte Vorschläge.
Zum Beispiel haben Sie unter „Ich biete“ stehen: „Erfahrungen im Qualitätsmanagement“ und bekommen einen Stelle als „Qualitätstechniker“ vorgeschlagen.
Da sie jedoch keinen technischen Hintergrund haben passt die Stelle nicht und sie möchten keine entsprechenden Vorschläge mehr bekommen.
In solch einen Fall können Sie eine Empfehlung über einen entsprechenden Button löschen.
XING merkt sich diese Entscheidung und verbessert dadurch nach und nach die Qualität der Stellenempfehlungen. Was tatsächlich zum gewünschten Ergebnis führen kann, wie bei unserem Geschäftsführer Lars Hahn:

## 2) Legen Sie Suchaufträge an




Das Prinzip des Suchauftrags dürfte dem einen oder anderen auch aus klassischen Jobbörsen wie Monster oder Stepstone bekannt sein. Durch einen Suchauftrag können sich informieren lassen, sobald eine Stelle zu den selbst festgelegten Stichwörtern und dem passenden Standort neu erscheint, zum Beispiel: „Qualitätsmanagement, Frankfurt“.

Wir stellen immer wieder erstaunt fest, dass der Dienst selten genutzt wird, nimmt er doch einiges an Arbeit bei der aufwendigen Stellenrecherche ab. Bis zu fünf Suchaufträge können Sie bei XING einstellen.

Haben Sie passende Stellenausschreibungen gefunden, bietet die XING-Stellenanzeige selbst einige interessante Funktionen, die Sie sich genauer anschauen sollten:

## 3) Achten Sie auf den „Bin interessiert!“-Button

Manche Unternehmen gewähren Ihnen die Möglichkeit, vorab Ihr Interesse an einer Stellenanzeige zu bekunden (siehe Abbildung).

Sobald Sie den „Bin interessiert!“-Button aktivieren, bekommt der Ersteller der Stellenausschreibung die Information, dass Sie Interesse an der Stelle bekundet haben. Dazu wird Ihr Profil verlinkt, so dass sich der Arbeitgeber vorab ein Bild von Ihnen machen kann.

Bevor Sie diese Funktion nutzen, ist ein aussagekräftiges XING-Profil unerlässlich. Dann ist es eine nützliche Funktion, um den eigenen Marktwert zu testen und mit einen potenziellen Arbeitgeber schnell in Kontakt zu kommen. Wir empfehlen jedoch, bei relevanten, passenden Stellen eine formelle Bewerbung hinterher zu senden um die Ernsthaftigkeit Ihres Interesses zu bekräftigen.

### 4) Nutzen Sie das Unternehmensprofil

Möchten Sie sich vor der offiziellen Bewerbung auf eine Stelle in klassischen Jobbörsen über den Arbeitgeber informieren, geht das meist nur über die Selbstdarstellung in der Stellenausschreibung oder der eigenen Webseite. XING hat hier einen Vorteil durch die Verknüpfung mit dem Arbeitgeberbewertungsportal Kununu. Hier kann man sehen, wie Mitarbeiter den Arbeitgeber nach bestimmten Kriterien bewerten und ob der Arbeitgeber zu einem passt.

Zudem liefern das Unternehmensprofil Informationen über die Mitarbeiter, die ein XING-Profil haben.

### 5) Lassen Sie sich durch gemeinsame Kontakte empfehlen

Ein großes Alleinstellungsmerkmal des XING-Stellenmarktes ist die Verknüpfung mit dem XING-Profil und dem Netzwerk des Nutzers.
Achten Sie mal am Ende einer Stellenausschreibung, ob Sie einen gemeinsamen Kontakt zum Unternehmen haben. So können Sie ggfs. den offiziellen Bewerbungsweg umgehen:

### XING-Stellenmarkt: Ergänzung oder Ersatz für klassische Jobbörsen?

War der XING-Stellenmarkt zuvor plattformbezogen und exklusiv für XING-Nutzer sichtbar, so tritt er durch die Verknüpfung mit jobbörse.com in Konkurrenz zu anderen Jobbörsen.
Jobbörse.com ist eine Jobsuchmaschine, die nicht nur andere Jobbörsen durchsucht, sondern auch Karriereseiten der Unternehmen. Sollten die technischen Startschwierigkeiten behoben werden, könnte der XING-Stellenmarkt durch seine Anbindung zum Netzwerk eine Monopolstellung in der Jobbörsen-Landschaft einnehmen und die Notwendigkeit der Nutzung mehrerer Jobbörsen überflüssig machen.

Bewerber haben durch die Anknüpfung zum XING-Profil, dem XING-Netzwerk und den Unternehmensprofilen mit Kununu-Bewertungen, vielfache Möglichkeiten der Kontaktaufnahme mit und Informationsgewinnung über Arbeitgeber. Dies lässt sich prima mit den Funktionen für die Suche auf dem verdeckten Stellenmarkt verknüpfen, die wir in den 24 vorherigen Folgen dieser Serie behandelt haben.

# 26) 27 XING-Tipps für die Jobsuche

27 Straßen führen ins sagenhafte Goldland El Dorado, so ist es von den alten Inkas überliefert.
Nicht der schlechteste Vergleich für Teil 27 unserer XING-Serie für die Jobsuche.

Als wir vor fast zwei Jahren den ersten Artikel geschrieben haben, wollten wir unseren damals noch kleinen Leserstamm und vor allem unseren Weiterbildungsteilnehmern praktische, umsetzbare Tipps zur XING-Nutzung an die Hand geben. Damals ahnten wir noch nicht, dass wir mit dem Thema den Nerv so vieler Jobsuchenden treffen würden. Zudem hat XING vor allem in diesem Jahr einige interessante Neuerungen eingeführt, so dass wir die XING-Serie weiterführen werden. Diesen Artikel möchten wir daher als Zwischenfazit nutzen und die wichtigsten 27 Tipps aus der bisherigen Serie zusammenfassen.
27 Tipps, die zwar nicht nach Eldorado, aber vielleicht zum neuen Job führen.

## Allgemeine Tipps zur Nutzung

**1) Nutzen Sie XING als soziales Netzwerk**
Wir werden nicht müde es immer wieder zu betonen: Nutzen Sie XING als das, was es ist, als soziales Netzwerk. Soziale Netzwerke leben vom gegenseitigen Austausch, vom Teilen von Informationen, von direkter Kommunikation.

**2) Stellen Sie die Privatsphäre gezielt für die Jobsuche ein**
Ist Ihr Profil fertig erstellt, empfehlen wir Ihnen sich zu öffnen: Lassen Sie potenzielle Arbeitgeber Ihr XING-Profil auch in Suchmaschinen finden. Machen Sie Ihr Netzwerk sichtbar. Erlauben Sie auch Nicht-Kontakten, Sie anzuschreiben.

## Das XING-Profil optimal ausfüllen

**3) Erzeugen Sie Interesse durch Angabe Ihrer aktuellen Position**
Die Angaben neben Ihrem Foto sind der wichtigste Platz Ihres Profils. Lassen Sie das Feld Ihrer aktuellen Position also nicht leer stehen. Zeigen Sie Ihren Besucher direkt mit der ersten Angabe, was er bei und von Ihnen erwarten kann.

**4) Konzentrieren Sie sich unter „Ich biete“ auf fachliche Keywords**
Recruiter werden für die Keyword-Recherche bei XING kaum Softskills angeben, sondern eher Fachbegriffe. Tragen Sie unter „Ich biete“ daher alle relevanten, Qualifikationen, Erfahrungen oder Kenntnisse ein, auch wenn es Grundkenntnisse sind.

**5) Teilen Sie im Feld „Ich suche“ tatsächliche Gesuche mit**
Formulieren Sie im Feld „Ich suche“ konkret, was Sie suchen. Welche Stelle, in welcher Branche, zu welchem Thema?

**6) Zeigen Sie im Werdegang was Sie gemacht haben**
Beschreiben Sie Ihre einzelnen Berufspositionen. Zeigen Sie Ihrem Profilbesucher, was Sie alles gemacht haben. Nutzen Sie auch die unterschiedlichen Darstellungsmöglichkeiten des XING-Werdegangs.

**7) Tragen Sie auch relevante Weiterbildungen im Feld „Ausbildung“ ein**
Viele XING-Nutzer tragen im Feld „Ausbildung“ nur ihr Studium oder Ihre Ausbildung ein. Hier ist jedoch genauso Platz für zertifizierte Weiterbildungen oder Lehrgänge mit gesetzlichen Nachweisen. Gerade nach diesen suchen Personaler gerne. Tragen Sie diese also im Feld „Ausbildung“ oder mindestens unter Qualifikationen ein.

**8) Platzieren Sie aktuelle oder anstehende Qualifikationen in Ihrem Profil**
Auch wenn Sie sich aktuell noch in einer Weiterbildung befinden oder diese ansteht, tragen Sie diese mit voraussichtlichen Abschlussdatum ein. So sind Sie für diese Keywords jetzt schon auffindbar.

**9) Zeigen Sie mit Ihren Interessen Persönlichkeit**
Bei XING geht es darum Beziehungen zu Menschen aufzubauen und dies geschieht häufig über Gemeinsamkeiten bei den Interessen. Zeigen Sie, was Sie interessiert, worüber Sie sich austauschen möchten.

**10) Erstellen Sie ein ansprechendes Portfolio**
Das XING-Portfolio bietet eine zeitgemäße Form der Selbstpräsentation, die über die reine Faktenwiedergabe des Profils hinausgeht. Mit Bildern oder Anhängen können Sie mehrere Facetten von sich zeigen.

**11) Testen Sie die Premium-Mitgliedschaft**
Bei regelmäßiger XING-Nutzung lohnt sich die Premium-Mitgliedschaft für die Jobsuche. Sie können umfassender recherchieren, kommunizieren und sich optimal selbst präsentieren.

**Jobrecherche mit XING**

**12) Nutzen Sie die erweiterte XING-Suchfunktion**
Als Premium-Mitglied können Sie die erweiterte XING-Suche nutzen. Hier bekommen Sie schnell Detailinfos zu Personen, Unternehmen, Gruppen oder Veranstaltungen.

**13) Verfeinern Sie Ihre Such-Ergebnisse**
In der erweiterten Suche haben Sie 18 Recherche-Filter zur Verfügung. Sie werden im Internet kein besseres personenbezogenes Recherchetool für die Jobsuche finden.

**14) Schauen Sie sich die Unternehmensprofile an**
XING bietet nicht nur Personen-, sondern auch Unternehmensprofile. Hier finden sich wertvolle Informationen zu den Mitarbeitern, möglichen Stellen oder Bewertungen über das Unternehmen.

**15) Finden Sie die richtigen Menschen für die Jobsuche**
Die meisten Bewerber haben als wichtigste Kontaktperson bei der Jobsuche den Personaler im Kopf. Dabei sind viel häufiger Menschen auf fachlicher Augenhöhe oder Gleichgesinnte der Schlüssel zum nächsten Job. Suchen Sie diese gezielt bei XING.

**16) Suchen Sie nach Kontakten zweiten Grades**
Beziehen Sie bei der Suche nach den „richtigen“ Menschen für die Jobsuche Ihre direkten Kontakte mit ein. Achten Sie auf die „2.“ auf den Fotos der Profile die Sie besuchen. Dies sind Personen, mit denen Sie gemeinsame Kontakte haben.

## Netzwerken in XING

**17) Stellen Sie nie eine Kontaktanfrage ohne Nachricht**
Die wichtigste Grundregel zuerst: Schicken Sie nicht einfach kommentarlose Kontaktanfragen, damit zerstören Sie den ersten Eindruck von Ihnen.

**18) Binden Sie Ihren Bekannten- und Verwandtenkreis auf XING ein**
Kontakte zweiten Grades finden Sie meist über den eigenen Bekannten- und Verwandtenkreis. Suchen Sie gezielt nach Ihnen und binde diese beim Netzwerkaufbau ein.

**19) Sprechen Sie XING-Nutzer aktiv an**
Haben Sie interessante Personen für die Jobsuche auf XING gefunden, scheuen Sie sich nicht, diese anzuschreiben. An einigen Kriterien können Sie schnell erkennen, ob Nicht-Kontakte bereit zum Austausch sind.

**20) Gehen Sie aktiv auf potenzielle Arbeitgeber in XING zu**
In manchen Fällen lohnt es sich sogar potenzielle Entscheider – Recruiter oder Geschäftsführer – bei XING direkt anzuschreiben. Dies erfordert allerdings etwas Fingerspitzengefühl.

**21) Reagieren Sie auf Besucher Ihres XING-Profils**
Schreiben Sie auch Personen an, die Ihr Profil mindestens einmal besucht haben. Sie können dann von einem weitergehenden Interesse des Besuchers ausgehen.

**22) Besuchen Sie über XING beworbene Events**
Der XING-Eventmarkt beinhaltet eine Fülle von hilfreichen Veranstaltungen für die Jobsuche und bietet gute Möglichkeiten zur Vorbereitung der Besuche.

**23) Vernetzen Sie sich in XING-Gruppen**
XING bietet zu allen möglichen Fachthemen, Branchen und Interessen entsprechende Gruppen. Diese werden von Arbeitgebern gerne auch genutzt, um ihre Stellen exklusiv dort zu platzieren.

## Den XING-Stellenmarkt nutzen

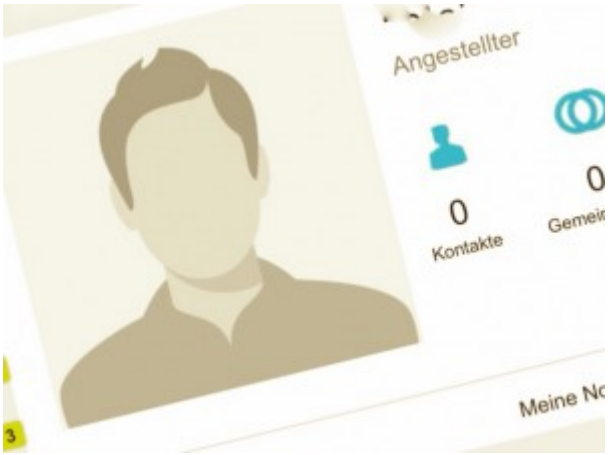
**24) Nutzen Sie die Filter des XING-Stellenmarktes**
XING will seinen Nutzern nicht nur Stellen anzeigen die fachlich passen, sondern auch zur eigenen Lebenssituation. Probieren Sie die entsprechenden Filter im XING-Stellenmarkt aus.

**25) Passen Sie die Stellen-Vorschläge an Ihr Profil an**
XING reagiert auf Ihr Suchverhalten. Sie können es sogar aktiv positiv beeinflussen, indem Sie nicht passende Stellen ausschließen.

**26) Legen Sie Suchaufträge im XING-Stellenmarkt an**
Lassen Sie sich von XING informieren, sobald zu Ihnen passende Stellen neu erscheinen. Somit sind Sie anderen Bewerbern einen Schritt voraus.

**27) Laden Sie sich unser kostenfreies E-Book XING für die Jobsuche runter**
Last but not least eine kleine Vorankündigung: Anfang nächsten Jahres werden wir unsere XING-Serie in einem E-Book kostenfrei zum download zur Verfügung stellen.

# 27) Profilbild bei XING. 7 Profi-Tipps für das optimale Foto




„XING funktioniert bei mir nicht“ sagte uns ein Absolvent. Er habe gar keine Resonanz, obwohl er doch jetzt ein Profil eingerichtet und „befüllt“ habe. Sogar die Felder „Ich biete“ und „Ich suche“. Jetzt dürfen Sie raten, was er nicht hatte?!

Das Profilfoto fehlte.

Denn „Gesicht zeigen“ ist heute wichtiger denn je. Zahllose Online-Profile im Internet zu pflegen, bedeutet auch ein Bild von sich zu zeigen.
Im privaten Kontext wie bei Instagram oder Facebook kann ein Profilbild vielleicht noch „privat“ und witzig gestaltet werden. Anders verhält es sich aber bei den sozialen Businessnetzwerken im Internet.

## Profilfoto bei XING

Bei XING gilt für das Profilbild Empfehlungen, die generell bei der bildlichen Darstellung im geschäftlichen Kontext zu beachten sind:

- Seriös und echt
- Aussagekräftig
- Freundlich

Das richtige Business-Profilfoto zu wählen ist gerade während der Jobsuche und Bewerbung für viele ein herausforderndes Unterfangen. Welche Kniffe und Tipps man dabei beherzigen kann, beantwortete uns kürzlich Fotograf Bjoern Kesting hier im Blog.

Online gibt es darüber hinaus ein paar Besonderheiten. Für das Profilfoto bei XING geben wir Ihnen deshalb einige Empfehlungen.

## 7 Profitipps für das optimale Profilfoto bei XING

### 1. Seriöses Profilfoto – und authentisch muss es sein

Die Quadratur des Kreises. Natürlich soll ein Profilfoto bei XING seriös und geschäftsmäßig wirken. Auch hier gelten ähnliche Regeln wie beim klassischen Bewerbungsfoto: Lieber ein wenig „zu“ seriös. Im Zweifel der Griff zur Krawatte oder

zum Kostüm. Allerdings: Es sollte authentisch sein und muss zu Ihnen und zur Branche passen. Wer sich im Startup-Umfeld bewegt, ist gut beraten auf die Krawatte zu verzichten.

*Bonus-Tipp:* Wollen Sie mehrere Facetten Ihrer Persönlichkeit bildlich zeigen, dann können Sie auch das Portfolio von XING nutzen um mit den Bildern zu variieren. Zum Bespiel eines mit Krawatte, eines ohne.

**2. XING und LinkedIn – identische Profilbilder auf allen Kanälen**

Gerade wenn Sie sich neu mit Menschen vernetzen, geschieht oft die Kontaktaufnahme in mehreren Netzwerken gleichzeitig. Wie gut, wenn Ihr XING-Kontakt Sie auch bei LinkedIn mit dem gleichen Profilbild fände. Bei anderen Plattformen, wie Twitter und Facebook, die informeller sind, dürfen Sie dann doch ein wenig variieren.

**3. Urheberrecht für das Foto beachten**

Wichtig ist natürlich, dass Ihnen die Fotorechte auch für die Nutzung im Internet gehören. Da sollte der Fotograf ausdrücklich erlaubt haben. Hierzu hat die Social Media-affine Rechtsanwältin Nina Diercks einen informativen Artikel geschrieben: Darf ich Bewerbungsfotos bei Xing, LinkedIn oder in anderen Netzwerken benutzen?

**4. Nutzerbedingungen für das Profilfoto beherzigen**

Außerdem sollten Sie unbedingt die Regeln der Netzwerke beachten. Schlimmstenfalls wird Ihnen sonst Ihr Profil gesperrt.
Bei XING steht zum Profilfoto in den AGB: „als Profilbild im Nutzerprofil im Rahmen des sozialen Netzwerks nur ein solches Foto zu verwenden, auf dem der Nutzer klar und deutlich erkennbar ist. Die Nutzung von Fotos oder Abbildungen anderer oder nicht existierender Personen oder anderer Wesen (Tiere, Fantasiewesen etc.) oder von Logos als Profilbild ist nicht gestattet.“

**5. Quadratisch ist „in“. Bild-Formate des Businessnetzwerkes beachten**

Unterschiedliche Formate des Profilfotos bei XING

XING hat unterschiedliche Bildformate, abhängig davon, ob es sich um ein kleines Vorschaubild oder das offizielle Profilbild handelt.

Prüfen Sie daher, wie Ihr Foto in der jeweiligen Darstellung wirkt.

XING hat dafür eine nützliche Bearbeitungsfunktion, die Ihnen zeigt, wie ihr Foto in den verschiedenen Varianten aussieht und eine direkte Anpassung ermöglicht. Sie müssen zur Bearbeitung zur auf das Feld für das Profilbild klicken. Im Bild links sehen Sie dieses Feature.

### 6. Pixelsalat – die richtige Größe des Profilbildes

Wählen Sie unbedingt ein Foto, das Sie wirklich gut zeigt. Verändern Sie das Bildformat daher nicht soweit, dass das Foto verpixelt aussieht und unscharf wird.

### 7. „Gesicht zeigen“, den richtigen Ausschnitt wählen

„Viel Gesicht“, das ist der Trend. Mit gutem Anschnitt sind sogar Teil-Ausschnitte von Gesichtern gerade en vogue. Ganzkörper- oder Oberkörper-Profile sind tabu. XING bietet einen Profil-Editor an, in denen Sie den richtigen Bild-Ausschnitt justieren können. Das bedeutet, dass Sie nicht Ihr gesamtes Foto für das Profilbild nehmen müssen, sondern auch einen Teil-Ausschnitt verwenden können. Probieren Sie das aus und experimentieren ein wenig, bevor Sie mit dem Ausschnitt zufrieden sind.

### Bonus-Tipp: Regelmäßiges Update Ihres Profilfotos

Viele Experten empfehlen, regelmäßig einen frischen Wind in Ihr XING-Profil zu bringen. Ein aktuelles Profilfoto kann da Wunder wirken.
Logisch: Wenn Sie Ihr äußeres ändern – Bart ab, neue Brille, Frisuränderung – ist ein neues Foto sowieso ratsam.
Und dann kommt hinzu: Die Plattformen ändern zu gerne mal ihr Layout. Allein deswegen lohnt die regelmäßige Inspektion Ihres Profils.

Und Sie?

Wann haben Sie zuletzt Ihre Profilbilder bei XING gecheckt?

P.S. Weiteres lohnenswertes Lesefutter mit Profilbild-Tipps finden Sie unter anderem hier:

XING-Profilfoto optimieren – XINGTIPPS.de
Bildformate für Social-Media-Kanäle – Berufsziel Social Media
XING – das Netzwerk der abgeschnittenen Kinnpartien – Joachim Rumohr
Krawattenpflicht bei XING – Blog von XING.de

# 28) XING-Kontaktanfrage stellen: Niemals ohne Nachricht!

*(  )*

*Sie lesen: Nichts!*

Jeder XING-Nutzer kennt sie:

Irritierende Kontaktanfragen bei XING. Da erhalten Sie eine Anfrage von – nennen wir ihn mal – Frank Meyer. Ein klassisches Standardfoto. Keine Einträge bei „Ich suche“ und „Ich biete“. Unternehmen unbekannt.

Und: Ohne eine weitere Nachricht!

Mein Tipp: STELLEN SIE NIE SOLCH EINE KONTAKTANFRAGE.

Niemals ohne eine individuelle Nachricht.

Niemals.

**XING-Kontaktanfragen nie ohne Nachricht!**

Leider reizt XING seine Mitglieder geradezu dazu, Kontakte hinzuzufügen, ohne eine Nachricht zu schreiben. PR-Doktor Kerstin Hoffmann hat das in ihren Tipps ausführlich beschrieben, wie das geschieht. Denn wenn Sie bei XING auf „Kontakte finden“, „Mitglieder, die Sie kennen könnten“ klicken, erhalten XING-Nutzer Vorschläge, die sie ohne Nachricht hinzufügen können (siehe auch die Abbildung). Mein Rat: Finger weg!

Ich kenne viele Nutzer, die beklagen sich über Kontaktanfragen von Menschen, die sie nicht kennen und nicht einordnen können. Wenn dann keine Nachricht beigefügt ist, die den Anlass der Kontaktaufnahme erklärt oder die Gemeinsamkeiten benennt, wird eine solche Nachricht häufig nicht angenommen. Ich mache mir manchmal die Mühe nachzufragen, aber eben nicht mehr immer.

Wenn Sie also die Kontaktanfrage ernst meinen, schreiben Sie unbedingt eine individuelle Nachricht dazu. Das ist nicht nur höflicher und erhöht die Chancen auf Bestätigung, sondern erleichtert die Kommunikation ungemein.

## 5 Beispiele, wie Sie eine XING-Kontaktanfrage stellen

Hilfreich bei der XING Kontaktanfrage ist, dass Sie in der individuellen Nachricht einen konkreten Anlass für die Anfrage benennen. Entweder ist dies eine Gemeinsamkeit oder ein bestimmtes Anliegen. Merkmale einer erfolgreichen Kontaktanfrage sind:

- Individueller Nachrichtentext,
- Persönliche Ansprache,
- Gemeinsames Thema oder
- Gemeinsamer Kontakt oder
- Persönliche Bekanntschaft.

Sie sollten entsprechende Aspekte kurz in der XING-Kontaktanfrage benennen. Einzeiler mit korrekter Anrede, je nach Stadium der Vertrautheit, sind grundsätzlich ausreichend.

Hier 5 Beispiele, wie man eine XING-Kontaktanfrage stellen könnte:

1. *Sehr geehrter Herr Hahn,*
   *gestern besuchte ich Ihren Vortrag. Er hat mir gut gefallen und ich möchte mich gerne mit Ihnen zu dem Thema näher austauschen. Ich würde mich freuen, wenn Sie mich zu Ihren Kontakten hinzufügen.*
   *Viele Grüße*
2. *Hallo Herr Hahn,*
   *Frau Loers hat mir empfohlen, mal mit Ihnen Kontakt aufzunehmen. Ich würde Sie gerne mal treffen, um mit Ihnen über Anlass xyz zu sprechen.*
   *Viele Grüße*
3. *Guten Tag Herr Hahn,*
   *schön, dass wir uns gestern Abend kennen gelernt haben. Ich würde Sie gerne auch hier bei XING zu meinen Kontakten hinzufügen.*
   *Liebe Grüße!*
4. *Hallo Herr Hahn,*
   *in der XING-Gruppe Arbeit.Zeit.Leben haben wir bereit rege über die Neue Arbeitswelt diskutiert. Ich fände es toll, wenn Sie mich hier in Ihr Netzwerk aufnehmen würden.*
   *Mit kollegialem Gruß*
5. *Lieber Lars,*
   *vor 14 Jahren haben wir zusammen die Weiterbildung im Marketing besucht. Damals haben wir uns noch per Zettel vernetzt. Ich bin grad dabei, mein XING-Netzwerk gehörig aufzubauen. Dabei möchte ich mich mit allen beruflichen Kontakten der letzten 20 Jahre vernetzen. Es wäre toll, wenn ich Dich in*

*meinem Netzwerk dabei hätte.*
*Vielen Dank und liebe Grüße!*

Individualität und persönliche Ansprache ist bei einer Kontaktanfrage wichtig. Dabei muss sie eben nicht lang sein. Wichtig ist, dass der Empfänger Sie „einsortieren“ kann.

## Hände weg von Massenanfragen

Noch eines: Immer wieder erhält man Anfragen, die zwar eine Nachricht enthalten, die man aber lieber auch nicht bekommen würde, zum Beispiel:

- Beliebig klingende Kontaktanfragen, die garantiert wörtlich andere auch erhalten
- Aggressive Vertriebsanfragen „Synergien…“
- Werbeanfragen unter Berufung, man sei ja in der gleichen Gruppe
- „Xingelingeling – lassen Sie uns vernetzen“
- „Sie passen genau in meine Zielgruppe …“

Man merkt: Die Urheber meinen nicht Sie persönlich bei der Kontaktanfrage. Es ist fühlbar, dass Sie gerade als einer von vielen kontaktiert werden. Das funktioniert in der Regel nicht und ist manchmal höchstens belustigend.

Denn wichtig ist zu berücksichtigen: XING ist Networking. Und „Networking ist nicht Vertrieb“, wie Felix Beilharz in einem lesenswerten Beitrag treffend schreibt: „Social Networking mit XING, bitte, bitte so nicht“.

## XING-Kontaktanfragen: Lieber weniger als mehr

Soziale Netzwerke funktionieren erst richtig, wenn Sie eine gewisse Anzahl an Kontakten erreicht haben. Manche sprechen von mindestens 50 Kontakten, andere von 150. Wie dem auch sei:

Sie sollten dennoch berücksichtigen, dass die Quantität der Kontakte niemals entscheidet. Soziale Netzwerke funktionieren über echte Beziehungen. Diese haben immer auch mit Wertschätzung und Individualität zu tun.

Das zeigt sich bereits bei der ersten Kontaktanfrage. Deshalb:

Wenn Sie Ihre XING-Kontaktanfrage stets individuell und immer mit Text stellen, dann klappt’s auch mit der Antwort!

Und Ihre Sicht der Dinge?

- Wie handhaben Sie es?
- Schreiben Sie stets eine individuelle Nachricht bei der Kontaktanfrage?
- Beantworten Sie auch Anfragen ohne Nachricht?

P.S. Alles was Sie hier lesen, gilt sinngemäß für alle sozialen Netzwerke im Internet, bei denen eine Kontaktanfrage bestätigt werden muss, letztlich auch für LinkedIn und sogar Facebook.

# 29) XING-Kontaktanfrage stellen. 5 Tipps für Basis-Mitglieder

Der erste Eindruck zählt. Das gilt sowohl bei der Begrüßung vor dem klassischen Vorstellungsgespräch, als auch bei der Kontaktanfrage in einem sozialen Netzwerk. Businessnetzwerke wie XING folgen dabei anderen Regeln als private soziale Netzwerke wie Facebook.

Gerade wenn Sie zum Zweck des beruflichen Vernetzens bei XING neue Kontakte zu Ihrem Netzwerk hinzufügen möchten, ist der erste Eindruck, den Sie hinterlassen, entscheidend – unabhängig davon, ob Sie jobsuchend sind oder nicht.

## XING-Kontaktanfrage – mit Nachricht nur bei Premium

Ideal ist, wenn Sie bei einer Kontaktanfrage dem Adressaten eine kurze Nachricht schreiben, weshalb Sie den Kontakt aufnehmen möchten. Vor allem Personalentscheider, die viele Kontaktanfragen erhalten, wissen dies zu schätzen. Neuerdings können nur noch Premium-Kunden von XING ohne weiteres eine Nachricht im Rahmen ihrer Kontaktanfrage schreiben, wie wir bereits im Artikel „XING-Kontaktanfrage – Niemals ohne Nachricht!“ beschrieben haben.

## XING-Kontaktanfrage stellen für Basis-Mitglieder

Für Basis-Mitglieder wird es diese Möglichkeit leider nicht mehr geben. War es vorab bereits nicht möglich, einem Nicht-Kontakt per XING eine Nachricht zu schreiben, schränkt XING nun auch sukzessive die Möglichkeit der individuellen Nachricht bei einer Kontaktanfrage ein. Eine Kontaktanfrage ist dann nur noch per Klick, ohne Nachricht möglich.

Für Sie als Basismitglied ergeben sich folgende Nachteile:

- Personen, die Sie nicht kennen, werden Ihre Anfrage nicht deuten können,
- im Zweifelsfall wird Ihre Kontaktanfrage dann nicht beantwortet,
- Premium-Mitglieder wissen ggf. gar nicht, dass Sie keine Nachricht schreiben können und deuten Ihre „nackte“ Anfrage als unhöflich.

Daher geben wir Ihnen unsere

## 5 Tipps für die Kontaktanfrage für XING-Basis-Mitglieder

1. Bahnen Sie den Kontakt vorher persönlich an, zum Beispiel auf Karrieremessen oder Netzwerktreffen. Ggf. wird der Angefragte sich an die persönliche Begebenheit erinnern.
2. Am besten stellen Sie die Kontaktanfrage sogar im Moment der persönlichen Begegnung, was auch per Smartphone-App funktioniert.
3. Falls das nicht geht: Nehmen Sie gerade beim beruflichen Netzwerken ggf. zuerst Kontakt über die Webseite oder über E-Mail auf und stellen erst danach eine Kontaktanfrage.
4. Stellen Sie Kontaktanfragen sehr dosiert und bedacht: Ihr Profil und sogar Ihre Berufsbezeichnung sollten irgendwie zum Profil des Angefragten passen, denn bei Gemeinsamkeiten bestätigt man den Kontakt eher.
5. Bonustipp: Ein bisher viel zu wenig genutztes Feature ist die Möglichkeit der Empfehlung bei XING. Wenn Sie einen interessanten neuen Kontakt bei XING finden, lassen Sie sich durch einen gemeinsamen Kontakt empfehlen. Diese Möglichkeit können auch Basis-Mitglieder nutzen.

## Premiumkonto – nützlich für die Jobsuche

Möglicherweise spricht gerade auch die fehlende Nachrichtenübermittlung bei der Kontaktanfrage dafür, zumindest für den Zeitraum der Jobsuche auf XING-Premium umzusteigen. Dann können Sie dem neuen Kontakt nämlich erklären, wieso Sie Ihre Anfrage stellen.

Neben dieser Möglichkeit gibt es übrigens weitere Features von XING-Premium, die sich bei Ihrer Jobsuche schnell bezahlt machen, u.a.:

- die erweiterte Suchfunktion, in der Sie dezidiert nach Branche, Postleitzahl und anderen Keywords filtern können und eine differenzierte Ausgabe der Suchergebnisse erhalten,
- die Möglichkeit, Nachrichten auch an Nicht-Kontakte zu schreiben, ohne eine Kontaktanfrage zu stellen,
- die Möglichkeit zu sehen, wer Ihr Profil besucht hat, besonders falls es ein Recruiter war.

Das XING-Premium-Angebot lässt sich zeitlich befristet buchen, so dass Sie es gezielt für die Zeit Ihrer Bewerbungsphase einsetzen können. Außerdem gibt es für Basis-Mitglieder regelmäßig Rabatt-Aktion für das Premium-Angebot. Ob sich die XING-Premium-Mitgliedschaft für Sie persönlich lohnt, können Sie hier nachlesen.

P.S. Im Businessnetzwerk LinkedIn ist übrigens die individuelle Nachricht bei einer Kontaktanfrage möglich. Dort gelten dann die Empfehlungen unseres Artikels „XING-Kontaktanfrage – niemals ohne Nachricht“.