

# Xing: Damit jeder jeden kennt

## Business-Netzwerk kann für Journalisten sehr nützlich sein

Von Thomas Mrazek

**Diese Situation kommt fast in jedem Berufsleben vor, man holt sich ein bedauerndes Schulterklopfen eines Freundes ein: „Mensch, hättest Du doch vorher mich gefragt, ich kenne den Geschäftsführer X noch von der Uni. Ich hätte Dir gleich sagen können, dass X auf kritische Fragen zum Einstieg allergisch reagiert und dann meistens gar nix mehr sagt oder schlichtweg beleidigt ist.“ – Chance vertan, vielleicht bei einem Interview, vielleicht bei einem Vorstellungsgespräch.**

Aber wie hätte man auch wissen können, das ausgerechnet jener Freund diesen X kennt. Man hat sich doch akribisch auf das Treffen mit X vorbereitet, hat in Archiven Artikel über ihn gelesen; hat unter anderem nach ihm gegoogelt. Freilich war nirgends etwas über des-

ein persönliches Profil anlegen und dieses mit anderen verknüpfen. Und so hätte es bei oben genanntem Beispiel leicht der Fall sein können, dass aus dem eigenen Kontaktnetzwerk jemand jenen Geschäftsführer X gekannt hätte. Denn „jeder kennt jeden über sechs Ecken“, wirbt Xing. Was sich ein wenig nach Ballyhoo anhört, funktioniert in der Praxis tatsächlich.

### Profile und Suchinteressen

Mit Anlegen eines Profils kann man sein eigenes Kontaktnetzwerk mit dem anderer verknüpfen. Neben den üblichen Kontaktdaten können Mitglieder beispielsweise ihre Suchinteressen (Beispiel: „Ich suche Text- und Seminaraufträge, Kooperationen, Festanstellung, freie Mitarbeiter, Redakteure usw.“) offen legen. Im eigenen Profil bekommt man wiederum angezeigt, wer sich für diese Daten interessiert hat. Über ein eigenes Mail-System kann sofort Kontakt mit der entsprechenden Person aufgenommen werden. Ebenso besteht die Möglichkeit, selbst eine Suche zu starten. Bei einem Informationsabend zum Thema Xing führte der Augsburger Unternehmensberater und BJV-Mitglied **Bernd Pitz** ([www.xing.com/profile/bernd\\_pitz](http://www.xing.com/profile/bernd_pitz)) dies den Kollegen vor: Mit der Suchanfrage „PR München“ ergaben sich einige interessante Treffer, die auf eine große Nachfrage nach PR-Textern hindeuteten. Auch bei der Personalsuche greifen Unternehmen immer häufiger auf Xing zurück, berichtete Pitz. Im so genannten Marketplace findet man automatisch passende Jobangebote zu seinem Profil – zumindest in der Theorie. Denn was beispielsweise den Autoren für einen „Projektleiter Heizungssysteme“ qualifiziert, weiß wohl allein die Xing-Datenbank.

Ein weiteres Angebot aus dem Xing-Spektrum sind die Gruppen, spezielle Foren von Unternehmen, Interessensgruppen und Verbänden. So bietet etwa der Bayerische Journalisten-Verband seit dem Herbst ein Forum nur für

BJV-Mitglieder an. Diese BJV-Gruppe befindet sich noch in einer Testphase, interessierte Mitglieder können dieses Angebot kostenlos nutzen ([www.xing.com/net/bjv](http://www.xing.com/net/bjv)).

Wie viele Journalisten derzeit bei Xing registriert sind, lässt sich nur schätzen. Es dürften einige Tausend sein. Das Spektrum reicht vom Praktikanten bis zu Chefredakteuren und Verlagsleitern. Die Erfahrungen, die Journalisten bisher mit dieser Variante des Networkings gemacht haben, sind durchaus zwiespältig: Während manche Kollegen Xing als perfekte Ergänzung ihres Netzwerkes ansehen und darüber Aufträge erhalten und recherchieren, gibt es auch Kollegen, die ihre Mitgliedschaft für ziemlich nutzlos halten. Eine Kollegin berichtete davon, dass sie sich durch unangenehme, zweideutige Angebote über diese Plattform belästigt fühlte. Kann man also eine Mitgliedschaft uneingeschränkt empfehlen? Ja, wenn man dabei einfach ureigenste journalistische Tugenden walten lässt: Neugier, Kommunikationsfähigkeit und ein wenig Skepsis.

### Bislang konkurrenzlos in Deutschland

Die Basis-Funktionen von Xing sind kostenlos, eine Premium-Mitgliedschaft kostet monatlich 5,95 Euro. Über die unterschiedlichen Leistungen findet man Informationen unter [www.xing.com](http://www.xing.com), Menü: Hilfe, Untermenü: Mitgliedschaft & Rechnung.

In Deutschland gibt es bislang keine vergleichbaren Angebote zu Xing. Das speziell für Medienmacher konzipierte Netzwerk *Mediap* ([www.mediap.de](http://www.mediap.de)) aus München befindet sich noch in der Testphase und zählt nur 250 Mitglieder. Kooperationspartner ist die Deutsche Journalisten-Schule. In den USA beliebte Netzwerke wie *LinkedIn* ([www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)) und *Facebook* ([www.facebook.com](http://www.facebook.com)) sind bisher noch nicht auf dem deutschsprachigen Markt vertreten.



sen persönliche Umgangsformen und Empfindlichkeiten zu lesen. In Zukunft also vor wichtigen beruflichen Treffen zusätzlich noch den Freundes- und Bekanntenkreis abklappern, damit so ein Fauxpas nicht mehr vorkommt? Das ist nicht ratsam. Eventuell könnte die so genannte Social-Networking-Plattform Xing ([www.xing.com](http://www.xing.com)) hier wertvolle Dienste leisten.

Weltweit sind dort rund vier Millionen Menschen registriert, in Deutschland sind es derzeit rund zwei Millionen. Registrierte Xing-Nutzer können sich

# Ein Katalysator für die Aktiven

## Xing ist gut für das eigenes Marketing, aber kein Allheilmittel

Interview: Thomas Mrazek

**Gedankenaustausch und Aufmerksamkeit gewinnen sind die entscheidenden Vorteile des Netzwerks Xing, meint Sabine Liberty, die das dortige BJV-Forum mit aufgebaut hat. Liberty (www.xing.com/profile/Sabine\_Liberty) betreibt im mittelfränkischen Eckental das Medienbüro Medienunikate und nutzt Xing seit drei Jahren.**

### *Drei Jahre Mitgliedschaft bei Xing – welche Erfahrungen haben Sie gemacht?*

Meine Erfahrungen sind durchweg positive. Ich habe einen Kontaktpool aufbauen können. Ich kann über diese Plattform rasch Kontakt zu Kollegen oder Experten aufnehmen. Dadurch habe ich einen Geschäftspartner kennen gelernt, mit dem ich mittlerweile eine Arbeitsgemeinschaft gegründet habe. Darüber hinaus habe ich auch Anfragen von Auftraggeberseite erhalten.

### *Lohnt sich Xing eher für freie Journalisten oder eher für Journalisten in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit?*

Die Mitgliedschaft lohnt sich für beide Berufsgruppen. Ein Journalist, der etwa nach Experten zu bestimmten Themen sucht, wird Xing natürlich anders nutzen als ein Journalist in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, der vielleicht nach Informationen, Anregungen und Erfahrungsaustausch sucht. Gerade in unserem Beruf geht es immer um Kontakte, Kontakte und nochmals Kontakte. Vor einem möchte ich allerdings warnen: Einfach nur eine Profilseite einstellen und dann abwarten, wer vorbei schaut, bringt nichts. Man muss schon selber aktiv werden. Dazu bieten zum Beispiel die Foren eine gute Gelegenheit.

### *Sie sind in elf dieser Xing-Foren aktiv. Was ist die Idee hinter diesen Gruppen, welchen Vorteil bieten sie gegenüber anderen Fachforen im Netz?*

Die Foren oder Gruppen bieten die Möglichkeit, Aufmerksamkeit zu gewinnen und über Gedankenaustausch neue Kontakte zu knüpfen. Das Internet an sich ist mit Abstand das unpersönlichste Medium. Xing verhilft dazu, die Anony-

mität zu durchbrechen und mit wenigen Aktionen aus einer 1:1 Kommunikation eine 1:n Kommunikation zu machen und viele gleichzeitig zu erreichen.

### *Wenn ich schon eine Website und ein Netzwerk habe – warum soll ich mich dann noch bei dieser Plattform anmelden?*

Die Masse der Besucher einer Website bleibt in der Regel anonym. Bei Xing kann ich über Kontrollfunktionen sehen, wer sich für meine Profil interessiert hat. Wenn das der Fall ist, besteht offensichtlich schon ein höheres Interesse an mir und ich kann sofort mit dieser Person Kontakt aufnehmen. Ein gut funktionie-



*Mit plumper Akquise kommt man bei Xing nicht weiter, aber durch gute Beiträge in den Fachforen kann man Aufmerksamkeit erzielen, meint Sabine Liberty.*

rendes Netzwerk ist richtig und wichtig. Xing betrachte ich darüber hinaus als einen Verstärker und ein Instrument für das Selbst-Marketing beziehungsweise die Selbst-PR. Möglichkeiten dazu bieten die Foren, in denen man Beiträge schreiben kann. Schnell kann man so die Aufmerksamkeit der Teilnehmer auf sich ziehen. Ähnlich wie bei einem Vortrag, der das Interesse der Zuhörer weckt und die danach persönlichen Kontakt zum Redner aufnehmen.

### *Wie viel Zeit wenden Sie für Xing auf?*

Die aktive Beteiligung an Foren macht in meiner Arbeits- bzw. Pausenzeit nicht

mehr als zehn bis 20 Prozent aus. Die Foren nutze ich auch passiv, das heißt als stiller Mitleser. Dabei beobachte ich, wer sich in den Foren tummelt, welche Anliegen oder welchen Bedarf die Teilnehmer haben. Das Ganze läuft unter Zielgruppen- und Marktrecherche und das Herausfiltern für mich interessanter Firmen und Ansprechpartner. Mit anderen Worten: Ich nutze Xing für das eigene Marketing. Das nimmt dann schon etwas mehr von meiner Arbeitszeit in Anspruch, ist aber ein wichtiger Baustein meiner Marketingstrategie.

### *Eine Kollegin, die seit über drei Jahren bei Xing ist, berichtete, dass sie noch nie von jemandem gehört habe, der über Xing Geld verdient habe. Was darf man also erwarten?*

Viele erhoffen sich vom Networking, bequem an Auftraggeber und Aufträge zu gelangen. Das ist oft ein Trugschluss. Sicher, die Möglichkeit besteht und wird auch wahrgenommen. Ein Allheilmittel ist das Networking, auch über Xing, mitnichten. Es stellt eher einen Katalysator dar, aktiv werden muss man schon selbst. Das bedeutet aber nicht, an jeden Teilnehmer plumpe Akquise-Mails oder Werbeinfos zu schicken. Das brächte ganz schnell eine Abmahnung seitens der Betreiber ein. Aber ab und zu einen Beitrag in einem der Fachforen eingestellt, fördert die Bekanntheit, das Vertrauen in das offensichtliche Können, und macht andere Teilnehmer auf einen aufmerksam.

### *Konterkarriere ich den persönlichen Datenschutz nicht geradezu, wenn ich Daten von mir und meinem Arbeitsumfeld veröffentliche?*

Es bleibt jedem selbst überlassen, was und wie viel er veröffentlicht. Jeder kann bestimmen, mit wem er in Kontakt treten möchte und darüber, welche seiner Kontaktdaten ein anderer einsehen darf und welche verschlüsselt bleiben. Die Kontaktdaten werden nicht veröffentlicht, so dass auch keine Suchmaschinen Zugriff darauf haben können.

[kontakt@thomas-mrazek.de](mailto:kontakt@thomas-mrazek.de)