

# «Wer nicht in den sozialen Medien kommuniziert, existiert nicht»

Verhelfen soziale Netzwerke zu beruflichem Aufstieg und Erfolg? Ja, sagt Robert Beer. Kein Wunder: Der 42-jährige fand vor einem Jahr durch Online-Networking eine neue Stelle und ist seither bei Xing verantwortlich für den Schweizer Markt. Dank seinem Netzwerk könne er zu 175 000 Berufstätigen in der Schweiz einen unkomplizierten Kontakt herstellen, sagt Beer.

Interview: Mathias Morgenthaler  
mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Beer, es gibt Facebook, Twitter, Xing, LinkedIn, diverse SMS- und Chat-Dienste... manchmal gewinnt man den Eindruck, die Menschen hätten sich heute auf beeindruckend vielen Kanälen erschreckend wenig zu sagen.

ROBERT BEER: Man sieht tatsächlich viel Belangloses auf einigen dieser Kanäle – bei Facebook ist das Teil des Geschäftskonzepts. Das hat durchaus seine Berechtigung. Menschen wollen ja nicht nur relevante Informationen austauschen, sondern auch plaudern, flirten, Fotos teilen und dergleichen. Bei Xing findet man kaum belanglose Kommunikation, weil für jeden die berufliche Reputation auf dem Spiel steht. Indem Xing Kontaktnetze sichtbar macht, hat die Plattform die Funktion eines Geschäftskupplers und Erfolgsturbo.

Verständlich, dass Sie das als Länderverantwortlicher so darstellen. Aber Hand aufs Herz: Kennen Sie viele Menschen, die über Xing eine neue Stelle gefunden haben?

Ich selber zum Beispiel. Vor gut einem Jahr erhielt ich aus München über Xing ein sehr interessantes Stellenangebot. Aus Rücksicht auf die Familie lehnte ich ab. Wenig später wies mich der Münchner Kontakt darauf hin, dass Xing einen Country Manager für die Schweiz sucht. Ich bewarb mich und konnte mich dank Xing bestens auf das Vorstellungsgespräch vorbereiten. Das ist ein weiterer Vorteil solcher Netzwerke. Früher wusste der Personalverantwortliche sehr viel über den Kandidaten, dieser fast nichts über sein Gegenüber und die Firma. Heute sind sehr viele Informationen über Personen und Unternehmen mehr oder weniger frei zugänglich.

Ihr Xing-Kontaktnetz nimmt sich mit gut 600 Kontakten vergleichsweise bescheiden aus – andere eifrige Netzwerker bringen es auf mehrere Tausend Kontakte. Ist es sinnvoll, möglichst viele Kontakte zu sammeln?

Diese Frage muss jeder für sich beantworten. Ich kann Ihnen sagen, wie ich Xing nutze: Wenn ich mit einer Person, die ich nicht kenne, ein Geschäft machen will, dann schaue ich, ob diese Person und ich einen gemeinsamen Kontakt haben, der mir als Türöffner dienen kann. Ich habe derzeit rund 175 000 Kontakte zweiten Grades, also Leute, die mit jemandem in Kontakt stehen, den ich kenne. Das ist mein Geschäftspotenzial, und dieses wird verwässert, wenn ich wildfremde Leute als Kontakte hinzufüge. Dank meinen 600 engen Kontakten kann ich sagen, dass ich über maximal zwei



Robert Beer: «Kein Hammer schlägt die Nägel von selber ein.»

Stufen zu fast der Hälfte der Schweizer Xing-Nutzer einen unkomplizierten Kontakt herstellen kann. Das öffnet mir viele Türen.

Man könnte auch sagen: Auf Xing sind vor allem jene Menschen aktiv, die zu viel Zeit und zu wenig zu tun haben.

Wer akuten Bedarf hat, wird aktiver, das ist klar. Insgesamt sehen wir aber eine gute Balance zwischen Angebot und Nachfrage. Eine Studie hat gezeigt: Vier von fünf Personalverantwortlichen nutzen Xing für die Personalsuche, vier von fünf Xing-Nutzer brauchen Xing für die Stellensuche. Ein grosser Vorteil ist, dass auf unserer Plattform auch der verdeckte Arbeitsmarkt erfasst wird. Auch wer in einer ungekündigten Anstellung ist, kann auf seinem Xing-Profil deklarieren, dass er an Karrierechancen interessiert ist – und zwar so, dass das nur Personalvermittler mit einem Recruiter-Zugang sehen. Dadurch wird die Personalsuche viel effizienter als via Stellenanzeige und klassische Direktansprache.

Sie reden so, als würden einem hufenweise Traumjobs angeboten, sobald man sich bei Xing gut präsentiert.

Das wäre sicher keine realistische Erwartung, schon deshalb nicht, weil es viel weniger Traumjobs gibt als Menschen, die solche suchen. Xing ist ein Werkzeug, das man aktiv einsetzen muss – kein Hammer schlägt die Nägel von selber ein. Man sollte sich keine Wunderdinge erhoffen, aber sich gleichzeitig bewusst sein: Wer nicht in den sozialen Medien kommuniziert, existiert heute nicht.

Das ist jetzt nicht Ihr Ernst, oder?

Ok, er existiert weiterhin, aber er wird im Internet nicht gefunden. Vor 15 Jahren fragten sich viele Firmen, ob sie wirklich eine Internetseite brauchen, heute ist das eine Selbstverständlichkeit. Natürlich kann man ohne Netz-

werke wie Xing oder Facebook leben, aber warum sollte man auf all die Vorteile verzichten, die sich durch intelligente Nutzung ergeben?

Vielleicht weil man den persönlichen Kontakt bevorzugt.

Das ist keine Entweder-Oder-Frage. Xing-Mitglieder haben in der Schweiz in den letzten zwölf Monaten 9600 Live-Events durchgeführt, die Nutzer sind also auch abseits des Computerbildschirms sehr aktiv. Ein grosser Vorteil von Plattformen wie Xing ist ja, dass man sehr leicht Zugang zu neuen Netzwerken erhält. Beruflich und privat tendiert man sonst dazu, sich immer in den gleichen Kreisen zu bewegen. Wer hier ausbricht und den Horizont erweitert, entwickelt sich sprunghaft weiter – der Effekt ist bekannt von Reisen in fremden Kulturen. Deshalb organisiert Xing regionale Netzwerktreffen, wo Mitglieder sich mit Leuten aus ganz anderen Branchen austauschen können. Es gibt heute keine Lebensstellen mehr, umso wichtiger ist es, dass jeder Einzelne gut vernetzt ist.

Ist Facebook eine Konkurrenz für Xing oder profitieren Sie von dessen schnellem Wachstum?

Der Facebook-Erfolg hilft uns. Wir entwickeln den Markt «Social Networking» gemeinsam und sind darin unterschiedlich positioniert. In zwei Punkten unterscheiden wir uns grundlegend von Facebook: Bei Xing kontrolliert jeder seine digitale Identität selber. Und: Alle Seiten auf Xing werden SSL-verschlüsselt. Nachrichten via Xing sind dadurch sicherer vor fremdem Zugriff als eine normale E-Mail.

Kontakt und Information:

[www.xing.to/robert\\_beer](http://www.xing.to/robert_beer)

11,1 Mio. Mitglieder nach 8 Jahren

Xing, das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte, wurde 2003 vom Hamburger Jungunternehmer Lars Hinrichs gegründet, damals unter dem Namen OpenBC. Rasch expandierte das Unternehmen in andere Länder, 2006 folgte der Börsengang. Knapp die Hälfte der weltweit 11,1 Mio. registrierten Mitglieder leben in der Schweiz, Deutschland oder Österreich. Gut zwei Drittel des Umsatzes erzielt die Xing AG mit den Jahresbeiträgen der Premium-Mitglieder. Eine Basis-Mitgliedschaft mit weniger Möglichkeiten ist gratis. Weitere Geschäftsfelder sind Stelleninserate, Firmenprofile, Werbung und Beteiligungen. Im ersten Halbjahr 2011 hat Xing den Gewinn um 95 Prozent auf 5,1 Mio. Euro gesteigert. Das Unternehmen ist neu im TecDAX, dem Leitindex der 30 wichtigsten deutschen Technologie-Unternehmen, gelistet. (mmw)