

Die vier Frauen lächeln freundlich in die Kamera, in ihrer Mitte steht ein Mann. „Die Geschäftswelt ist genauso divers wie die Kulturwelt“, steht über dem Foto auf Englisch, „das zeigt sich jedes Mal, wenn beide Welten aufeinandertreffen“. Foto und Text stammen von Valentina Meuren und finden sich auf LinkedIn – gesprochen: Linkt-in, englisch: verbunden.

Das Online Business-Netzwerk ist aktuell die beliebteste Plattform für alle, die über Berufliches schreiben möchten. Die Nachrichten, die sich dort finden (neudeutsch: Posts) erzählen von dem, was ihre Autoren gerade erlebt haben oder was sie denken.

Valentina Meuren zeigt mit ihrem Post, wie wichtig es ihr ist, die unterschiedlichen Bereiche der Gesellschaft miteinander in Kontakt zu bringen. Menschen miteinander zu vernetzen, ist ein wichtiger Teil ihrer Arbeit: Sie ist auf den Gebieten soziale Innovation, Konzeptentwicklung und Bildungsberatung im neuen Geschäftsviertel Potsdam-Babelsberg tätig. Die promovierte Sprachwissenschaftlerin hat mehr als 4200 Follower auf LinkedIn, obwohl sie dort erst seit einem Jahr wirklich aktiv ist.

Strategie differenzieren

Der Wert des Netzwerks liegt für sie in seiner Eigenschaft als Tagebuch. „Ich kann die Sachen, die ich mache, transparent mit meinen Gleichgesinnten teilen“, sagt sie. Zum anderen könne sie starke Partner untereinander verknüpfen – „zum Beispiel Start-ups mit Investoren“. Sie selbst müsse gar nicht groß aktiv werden. „So ist das auch viel effektiver“, sagt sie.

Sich kennenzulernen und geschäftlich zu verbinden, ist das Ziel der Netzwerke. Rund 26 Millionen Nutzer hat LinkedIn nach eigenen Angaben in der Region Deutschland-Schweiz-Österreich. Konkurrent ist Xing mit rund 22 Millionen Profilen. Das ist zwar ähnlich viel, Xing ist aber inzwischen weniger beliebt bei den Nutzern. „LinkedIn hat Xing den Rang abgelassen“, sagt Petra Timm, Kommunikationschefin bei dem Personaldienstleister Randstad.

Auf Online Business-Netzwerken aktiv zu sein, ist für sie selbstverständlich, doch eine differenzierte Strategie sei wichtig dabei. „Der Algorithmus der Netzwerke ist so gestaltet, dass persönliche Inhalte stärker ausgespielt werden als Unternehmensaccounts“, sagt sie. Deshalb unterhält Randstad zwar ein Unternehmenskonto auf Lin-



Wer beruflich gesehen werden will, muss sich mit seinem Know-how zeigen – am besten mit regelmäßig neuen Nachrichten.

IKON IMAGES/IMAGO

„Einmal im Jahr etwas zu posten, reicht nicht“

Online Business-Netzwerke wie LinkedIn oder Xing, aber auch Facebook können bei der Jobsuche helfen. Jedoch ist Vorsicht geboten

MECHTHILD HENNEKE

kedIn, doch weitaus wichtiger ist das von Unternehmenschef Richard Jager. In der Tat können Interessierte alle zwei Tage Neues über die Aktivitäten von Jager erfahren – über seine Ansichten zum Thema Ausbildungsplätze oder eine Randstad-Umfrage bei Personalleitern.

„Expertise zeigen, den Kunden ansprechen, ihm Angebote machen“, so beschreibt Timm die Ziele hinter den Posts. Die Aktivitäten in den Netzwerken gehören heute zur Marketing-Strategie der Unternehmen. Sie sollen fürs Unternehmen werben, doch Randstad ist selbst auch als User in den Netzwerken aktiv.

„Rekrutierer sind auch online in den Netzwerken unterwegs“, sagt Timm. Sie suchen Menschen nach ganz konkreten Kriterien, zum Beispiel einen Datensicherheitsspezialisten mit einem bestimmten Zertifikat. „Deshalb ist es wichtig, ein aussagekräftiges, gepflegtes Profil zu unterhalten“, rät sie Menschen auf Jobsuche. „Ich bleibe aktiv, sage, was ich gemacht habe, und zeige mein Know-how“, empfiehlt sie.

Beliebtheit zieht Betrüger an

Wer regelmäßig Posts veröffentlicht, habe eher eine Chance, im Fall einer Jobsuche gefunden zu werden. „Ein veraltetes Profil ist keine gute Idee. Einmal im Jahr etwas zu posten, reicht nicht“, sagt sie. Die Online-Netzwerke sind auch für die Bewerber von Vorteil: „Sie sind heute besser über die Unternehmen informiert“, sagt sie, „sie bewerben sich bewusster.“

Neben LinkedIn und Xing spielen bei der Jobsuche auch Facebook und Instag-

ram eine Rolle. Außerdem gibt es das Bewertungsportal Kununu, das Timm für wichtig hält: „Dort sollte man auch präsent sein und transparent kommunizieren.“ Denn wer dort gute Bewertungen erhalte, sei für Bewerber attraktiver.

Die Beliebtheit der Netzwerke zieht mittlerweile auch Betrüger an. Das Europäische Verbraucherzentrum Deutschland (EVZ) wird regelmäßig von Verbrauchern kontaktiert, die über soziale Medien dubiose Jobangebote erhalten haben. Die Verbraucherschutzorganisation rät deshalb dazu, neuen Kontakten mit einem guten Maß an Misstrauen zu begegnen.

Hinter Stellenanzeigen können sich Links verbergen, die auf gefährliche Webseiten führen. „Diese installieren im Hintergrund eine Schadsoftware auf dem Computer, die zum Beispiel Passwörter zu E-Mail-Konten oder zum Online-Banking ausspioniert“, warnt EVZ-Co-Leiterin Karolina Wojtal. „Betroffene sollten den Kontakt abbrechen und diesen Nutzer dem Betreiber des Netzwerks melden.“

Die Chancen von Online-Netzwerken können für Marco Habschick von „Gründerplattform“, einer Plattform zur Förderung von Unternehmensgründungen, bei all ihren Vorteilen nicht persönliche Treffen ersetzen. „Man sollte das Netzwerken nicht mit Online-Netzwerken verwechseln“, sagt er. LinkedIn und Co. seien wichtige Instrumente, um sich zu zeigen. „Um wirklich Geschäft im Sinne von Umsatz zu machen, kommt man aber nicht umhin, seine Vertriebsbeziehungen persönlich aufzubauen und zu pflegen“, sagt er.

Berliner Zeitung

Wichtige
Informationen
für unsere
Anzeigekunden

Vorgezogener Anzeigenschluss

zum **08. März 2025**

Erscheinetag	Anzeigenschluss
Fr., 07. März 2025	Mi., 05. März 2025, 12 Uhr

Jetzt buchen!

Telefon **030 23 27 75 16**
E-Mail **anzeigen@berlinerverlag.com**