

Personalberater:innen und Personaler:innen erhalten eine preiswerte Option, um geeignete Kandidat:innen zu finden. Selbst dann, wenn Sie es geschafft haben, über eine klassische Bewerbung für eine Stelle in Betracht gezogen zu werden, können Sie fast sicher davon ausgehen, dass Personaler:innen und Führungskräfte die Business-Netzwerke dafür nutzen, um weitere Informationen über Sie zu bekommen. Wer sich dort nicht zeigt, macht sich in gewisser Weise schon „verdächtig“, etwas verbergen zu wollen. Oder man denkt, Sie halten sich für so uninteressant, dass Sie sich nicht zeigen möchten. Beides keine optimale Ausgangsposition, um eine interessante Stelle zu ergattern.

Ein weiterer wichtiger Weg, um Stellen zu besetzen, führt über die persönliche Empfehlung. Stellen Sie sich vor, jemand empfiehlt Sie in seiner Firma. Dann möchte der potenzielle Arbeitgeber sich zunächst ein Bild von Ihnen machen. Wenn Sie dann nicht zu finden sind, scheiden Sie schon aus, bevor Sie überhaupt ein Gespräch hatten. Unterschätzen Sie also die Wirkung Ihrer professionellen Präsenz bei XING und LinkedIn nicht.

Weitere Vorteile von XING und LinkedIn

Die Mühe, sich Profile auf den gängigen Business-Plattformen anzulegen und diese zu pflegen, zahlt sich in jedem Fall für Sie aus. Neben den bisher genannten gibt es noch folgende Vorteile:

- Ein Social-Business-Profil kann als moderne Visitenkarte dienen. Halten Sie es aktuell. Dann können Sie auch Jahre später noch von Ihren Kontakten gefunden werden.

- Die Karrierenetzwerke bieten einen umfassenden Stellenmarkt an.
- Sie können ganz leicht Profile von Personen finden, die schon in Positionen sind, die Sie noch erreichen wollen. So finden Sie Kontakte, die Ihnen wertvolle Informationen geben können.
- Sie bekommen Business-News aus Ihrer Branche zusammengestellt und können dadurch auf dem Laufenden bleiben, ohne viel recherchieren zu müssen. Hierbei ist besonders XING stark.
- Über Gruppen können Sie Kontakte zu Menschen aus Ihrem Fachbereich aufbauen, halten und pflegen.
- XING und LinkedIn bieten einen Resume Builder an: Das kann den klassischen CV zwar nicht ersetzen, aber wenn es mal schnell gehen muss, können Sie oder andere Ihren Lebenslauf als PDF downloaden.
- Sie können direkt Kontakt zu Menschen aufnehmen, die beruflich für Sie interessant sind und die Sie sonst nie oder nur schwer ans Telefon kriegen würden. Und das, ohne Assistent:innen oder sonstige Gatekeeper von sich zu überzeugen.

Fit für die digitale Personalsuche?

Falls Sie schon bei XING oder LinkedIn vertreten sind, kennen Sie das sicher: Sie haben das Profil nach bestem Wissen und Gewissen aufgesetzt und auch Ihre beruflichen Veränderungen haben Sie irgendwie nachgepflegt. Aber so richtig damit beschäftigt, wie Sie die Plattformen professionell für sich nutzen können, haben Sie sich nicht. Keine Sorge, die-

sen Status kenne ich aus meinen Beratungen gut. Sie stehen damit nicht allein da. Tatsächlich nutzen nur wenige das volle Potenzial, das LinkedIn und XING ihnen bieten. Das trifft sowohl auf Arbeitnehmer:innen als auch auf Selbstständige zu. Ein Vorteil für Sie. So können Sie punkten und sich von anderen abheben.

Beispiele aus der Praxis

Damit Sie so richtig Lust darauf bekommen, Ihr Profil professionell aufzusetzen oder ein bestehendes zu optimieren, möchte ich gern drei Beispiele aus meiner Praxis anreißen, in denen Menschen mithilfe eines guten Profils durchschlagenden Erfolg erzielten:

- *Ulrike, 59, Mathematikerin, arbeitete seit 27 Jahren bei einem Unternehmen. Durch Optimierung ihres XING-Profiles erhielt sie innerhalb von zwei Wochen vier Einladungen zu Vorstellungsgesprächen.*
- *Gerald, 62, Geschäftsführer auf der Suche nach einer neuen Geschäftsführungsposition, erhielt direkt in der Nacht nach der Profiloptimierung drei Kontaktforderungen von Personalberater:innen.*
- *Lena, 35, CFO, sagt: „Seit der Optimierung ist bei mir die Hölle los. Ich werde ständig von Headhuntern angefragt.“*

Visitenkarten sind oldschool – XING- und LinkedIn-Profile hingegen setzen den Goldstandard für eine erfolgreiche Bewerbung, wenn sie professionell und zielgruppenorientiert gepflegt werden. Das gilt nicht nur für ausgeschriebene Stellen, sondern auch im verdeckten Arbeitsmarkt, der immerhin 70 Prozent aller Stellen ausmacht.

1.3 Wie nutzen Sie das volle Potenzial von XING und LinkedIn?

Ein aussagekräftiges Profil ist der erste Schritt zu mehr Sichtbarkeit. Nur mit der Erstellung eines Profils schöpfen Sie das volle Potenzial der Business-Plattformen aber noch lange nicht aus. Sie machen potenzielle Arbeitgeber und Recruiter:innen dann auf sich aufmerksam, wenn Sie in den Ergebnissen ihrer Suchanfragen auftauchen.

Bringen Sie Ihr Profil in die Top 10!

Sie müssen sich das so ähnlich vorstellen wie bei Google. Suchen Recruiter:innen nach einer bestimmten Qualifikation, werten XING und LinkedIn die Profile aus und führen die interessantesten in einer Ergebnisliste auf. Und genau wie bei der klassischen Suchmaschine sind nur die ersten Ergebnisse relevant. Das kennen Sie doch sicher auch. Sie googeln und nur in Ausnahmefällen schauen Sie sich Ergebnisse an, die sich nicht auf der ersten oder zweiten Seite der Liste befinden. Alles, was danach kommt, spielt im Grunde keine Rolle mehr. So bleibt so mancher Informationsschatz unentdeckt.

Ihr Profil sollte also in den Top 10 auftauchen. Zwar kennt wohl niemand außer einigen Mitarbeiter:innen bei XING und LinkedIn den Algorithmus genau. Einige Ranking-Parameter sind aber bekannt. Beide Plattformen ranken Profile besonders gut, die:

- eine hohe Dichte an **relevanten Keywords** enthalten,
- über **viele Kontakte** verfügen,

- eine **hohe Interaktionsrate** haben und
- **eigenen Content** erstellen.

Das heißt für Sie:

- Unterfüttern Sie Ihr Profil mit möglichst vielen Keywords, unter denen Sie gefunden werden möchten und nach denen Recruiter:innen suchen.
- Bauen Sie kontinuierlich Ihr Netzwerk aus. Qualität schlägt dabei Quantität. Das heißt, Sie brauchen eine gute Mischung an Menschen in Ihrem Business-Netzwerk. Zum Beispiel: potenzielle Arbeitgeber:innen (Entscheider:innen), Multiplikator:innen (Menschen, die mit vielen anderen vernetzt sind), Referenzgeber:innen (Menschen, die über Sie etwas sagen können) und Informationsgeber:innen (Menschen, die einen Bezug zu Ihrem Anliegen haben).
- Liken und kommentieren Sie Beiträge von anderen Netzwerk-Mitgliedern.
- Erstellen Sie eigene Posts.

Zeigen und beweisen Sie Ihre Expertise!

Beim Profilaufbau bringt es nichts, wenn Sie nur Ihren Lebenslauf abtippen. Dass der nun online steht, heißt nicht, dass er in den Suchergebnissen wichtiger Personaler:innen und Recruiter:innen auftaucht. Geben Sie Ihrem Profil stattdessen den Charakter einer eigenen Website mit dem Zweck, Besucher:innen so lange wie möglich dort zu halten. Sie können aktiv dazu beitragen, sich ein professionelles Image als Experte oder Expertin in Ihrem Fachgebiet aufzubauen. Dazu brauchen Sie spannende Inhalte, die zum Weiterlesen animieren und vielleicht sogar Gesprächsstoff für einen weiteren Austausch liefern. Das können Kommentare aus der Praxis zu aktuellen Themen sein, aber auch Erfahrungsberichte aus relevanten Situationen und vieles mehr. Trauen Sie sich, Ihre Expertise über die reine Darstellung hinaus zu beweisen. Das hebt Sie aus der Masse an Konkurrent:innen hervor.