



KEINE ZEIT ZUM NETZWERKEN IN XING, LINKEDIN UND CO.

WER IN NETZWERKEN ERFOLGREICH SEIN WILL, MUSS VIEL ZEIT INVESTIEREN, ODER?

Eigentlich dachte IT-Berater Thomas Wenzel, er würde Zeit sparen, wenn er die neuen Business Netzwerke Xing und LinkedIn für neue Kundenkontakte nutzen könnte. Tatsächlich hat er neue Kunden gefunden. Aber Zeit hat er damit bisher keine gespart.

"Wenn man es richtig macht, dann ist das schon jeden Tag eine gute Stunde, die man mit Networking verbringt." berichtet Wenzel. "Das kann man auch nicht wirklich mit dem iPad vor dem Fernseher machen. Wenn man einen wirklich guten Austausch pflegen möchte, muss man sich schon konzentrieren." Auch am Wochenende ist der junge Unternehmer in den Netzwerken aktiv.

6,5 Millionen Mitglieder zählt Xing in Deutschland in 2013. Der amerikanische Konkurrent LinkedIn bringt es in Deutschland immerhin auf 4 Millionen. Eine verlockende Möglichkeit, hier gute Kontakte zu finden. Zumal die Rechtsprechung in Deutschland die gewohnten Wege für Vertrieb und Kaltakquisition über Telefon, Post oder E-Mail zunehmend einschränkt.

"So einfach Vertrieb kann man in Xing auch nicht machen." weiß Thomas Wenzel und empfiehlt "Wer einfach nur seine Produkte und Leistungen anpreist, bekommt schnell einen schlechten Ruf. Mit interessanten, fachbezogenen Dialogen erreicht man deutlich mehr."

Aber solche Dialoge kosten eben Zeit. Das weiß auch der Frankfurter Unternehmer Alexander Kep, der mit seiner Firma expalas einen speziellen Service für das Networking in Xing und LinkedIn anbietet. So wie es im richtigen Leben eine Sekretärin für Kundenanfragen und den allgemeinen Schriftverkehr gibt, bietet expalas eine Art Online-Vorzimmer für Leute, die in Netzwerken aktiv sein wollen.

"Ein Teil unserer Leistung ist erstmal eine Beratung, wie man am besten sein Profil aufbaut und gute Dialoge führt. Das spart tatsächlich schon mal eine ganze Menge Zeit. Oder andersherum betrachtet, ist deutlich effektiver." Das weiß Kep aus einer Vielzahl von Projekten, die man bei expalas in den vergangenen drei Jahren schon bearbeitet hat. Dabei hält er überhaupt nichts von automatisierten Dialogen und Software, die in Xing automatisch Geburtstagsgrüße versendet. "Das wird von den Mitgliedern sehr schnell erkannt. Damit macht man sich eher alles kaputt."

Thomas Wenzel nutzt auch schon zusätzliche Software, um seine Arbeit etwas zu beschleunigen. "Ich habe ein kleines Tool, mit dem man sehr praktisch Textbausteine verwalten kann. Es gibt doch immer wieder Formulierungen, die sich wiederholen. Das spart schon eine Menge Zeit." Das sei tatsächlich eine gute Ergänzung bestätigt auch der Social-Media-Spezialist Kep. Allerdings stecke eine Gefahr darin, dass Nachrichten dadurch unnötig lange würden, weil der Absender seine Texte zu schnell und zu einfach zusammenstellen könne. "Die natürliche Bequemlichkeit macht echte, getippte Nachrichten so angenehm kurz. Und niemand will wirklich lange Nachrichten lesen."

Wer den Premium-Service bei expalas bucht, erhält einen Rund-um-Service, bei dem spezialisierte Mitarbeiter wie in einem Call-Center erste Dialoge anbahnen oder beantworten. "Das nimmt einen großen Teil der Arbeit ab und man kann sich auf die wirklich interessanten Dialoge konzentrieren. Außerdem erreicht man erheblich mehr Leute, als man es alleine schaffen könnte." So wirbt Alexander Kep für sein Leistungspaket. Hierfür hat man gemeinsam mit dem Taunussteiner Marketingberater Hagen Stoll (www.awen.de) ein sehr spezielles Dialogsystem entwickelt, das inhaltlich die Anliegen des Gesprächspartners in den Mittelpunkt stellt und damit für eine sehr hohe Akzeptanz sorgt.

Auch Thomas Wenzel will den Service von expalas in der Zukunft nutzen. "Ich weiß ja, dass man in Xing wirklich neue Kunden finden kann, aber die zusätzliche Zeit für den Arbeitsaufwand habe ich einfach nicht. Ich muss dann ja auch noch meine eigentliche Arbeit machen."

Mehr Information: www.profile.in-social-networks.de