

Vorwort

Jeder hat ein Netzwerk von Mitarbeitern, Partnern, Kunden, Studienkollegen und so weiter. Häufig kommt es vor, dass man jemanden sucht, der bei einer speziellen Firma oder in einer bestimmten Position arbeitet. Eventuell interessiert man sich dafür, bei dieser Firma zu arbeiten, und möchte mit einem derzeitigen Mitarbeiter reden, um sich besser für ein Vorstellungsgespräch vorzubereiten. Oder man möchte sich darüber informieren, ob die Firma interessiert sein könnte, das eigene Produkt ihren Kunden anzubieten.

Wenn man Glück hat, kennt man schon die richtige Person. Aber meist findet sich die gesuchte Person nicht im eigenen Netzwerk, da es fast unmöglich ist, mit mehr als ein paar Hundert Personen Kontakt zu pflegen. Was machen? Manche versuchen es mit Netzwerken. Sie gehen zu After-Work-Partys oder zu Kongressen und hoffen, dort die passende Person zu treffen. Leider ist dieser Ansatz selten verlässlich, da die Wahrscheinlichkeit gering ist, dass die entsprechende Person überhaupt bei der Veranstaltung auftaucht oder dass man sie dort trifft.

Ein besserer Ansatz ist es, sich zu überlegen, welcher der eigenen Bekannten eventuell eine relevante Person kennen könnte. Man weiß es natürlich nie genau, aber manchmal reichen vier oder fünf Anrufe, um herauszufinden, wer einem mit einer Vorstellung behilflich sein kann. Es geht also nicht darum, was man weiß oder wen man kennt, sondern vielmehr darum, wen die eigenen Kontakte kennen und ob man dies herausfinden kann.

Diese Kontakte der eigenen Kontakte werden Kontakte zweiten Grades genannt und sie sind der Schlüssel zum Erfolg im Beruf. Die Wahrscheinlichkeit, eine Person im zweiten

Grad zu finden, ist hundertfach höher als unter den direkten Kontakten. Und wenn man seine eigenen Kontakte gut kennt und die Beziehungen pflegt, so sind diese in der Regel gerne bereit, Sie ihren Kontakten vorzustellen.

Dieses war die Grundidee, mit der wir **LinkedIn** gegründet haben. Wir wollten es nicht nur einfacher machen herauszufinden, welcher der eigenen Kontakte einen Mitarbeiter bei einer Firm kennt, sondern auch Vorstellungen über »zwei Ecken« zu Kontakten dritten Grades ermöglichen. Für jeden Kontakt ersten Grades finden sich nämlich in der Regel zehntausende von Kontakten dritten Grades in Ihrem Netzwerk. Dies ist in der kostenlosen Basisversion von **LinkedIn** enthalten. Eine Premiummitgliedschaft empfehle ich in der Regel nur, wenn man ein konkretes Business Problem mit **LinkedIn** löst und pro Woche mehr als drei Stunden auf **LinkedIn** verbringt.

Was ich beschrieben habe, ist die aktive Nutzung. Sie beginnt mit einer Suche und dann setzt man sich mit der gefundenen Person über eine Vorstellung in Verbindung. Man kann natürlich auch einfach sein Profil ausbauen und warten, dass man für interessante Angebote gefunden wird. Man kann auch in der kostenlosen Basisversion sehen, wer das eigene Profil besucht. Aber auf diese Art löst man nicht ein konkretes Problem, sondern es ist eher wie bei einer Netzwerkveranstaltung, bei der manchmal etwas Hilfreiches passiert, aber es ist viel dem Zufall überlassen und es dauert enorm viel Zeit.

Im Vergleich zu Networking-Veranstaltungen hat aber auch die passive Nutzung von **LinkedIn** Vorteile. Man muss nirgendwo zu einem speziellen Zeitpunkt hinfahren und sich

eine Menge uninteressantes Geplänkel anhören. Während es bei einer Netzwerkveranstaltung ein paar Dutzend Personen gibt, die aktiv suchen, so sind es bei **LinkedIn** Tausende – und zwar 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche.

Neben der gezielten Suche lässt sich **LinkedIn** auch gut zur Netzwerkpflge einsetzen. Diese ersetzt nicht persönliche Gespräche, sondern ergänzt sie. Ich kann zum Beispiel einfach verfolgen, welche meiner Kontakte befördert wurden oder die Firma gewechselt haben. Ich erkenne auch schnell die gegenwärtigen Interessen meiner Kontakte, wenn ich sehe, welchen Firmen sie folgen oder welchen Gruppen sie beitreten. Wenn ich Artikel, Profile oder Stellenanzeigen sehe, überlege ich immer, welcher meiner Kontakte eventuell daran interessiert sein könnte, und leite sie weiter. Durch diese kleinen Gesten wissen meine Kontakte, dass ich sie schätze und ihre Karriere unterstütze.

Was **LinkedIn** ausmacht, sind aber weniger die Funktionen, sondern die Anzahl, die Vielfalt und die Kompetenz der Fach- und Führungskräfte, die bei **LinkedIn** Mitglied sind. Daher haben wir auch in der Firma weniger die neuen Funktionen gefeiert als die Entwicklung der Mitgliedschaft.

Inzwischen zählt **LinkedIn** über 300 Millionen Mitglieder, aber die ersten 500.000 sind bekanntlich immer die schwersten ... Unser Ziel war, dass **LinkedIn** den beruflichen Werdegang von Millionen von Menschen unterstützt. Ich freue mich, dass LinkedInsider **Stephan Koß** Ihr Begleiter ist und Ihnen hilft, die vielen Möglichkeiten von **LinkedIn** zu Ihrem Vorteil und dem Ihrer Firma zu nutzen.

Konstantin Guericke

Mitbegründer von LinkedIn