



Steffen Klaus bietet über seine Firma „suXess24“ Seminare an, in denen er den Teilnehmern die Vorteile und Möglichkeiten von Internet-Netzwerken erklärt. Er selbst gehört seit Oktober 2006 der Plattform „Xing“ an, baute hier bereits über 2 700 Kontakte auf.

Foto: Matthias Weber

# Zittauer erklärt Netzwerke

Steffen Klaus will mit seiner Firma „suXess24“ Interessierten die Vorteile und Möglichkeiten von Plattformen im Internet nahebringen.

■ Jan Lange

Daß die ehemalige Siemens-Tochterfirma „BenQ“ insolvent geht, wusste Steffen Klaus schon lange, bevor die Nachricht öffentlich wurde. Denn 95 Prozent der dortigen Mitarbeiter hatten sich in der Web-Plattform „Xing“ angemeldet, und waren hier auf der Suche nach etwas Neuem. Auch der Zittauer Jungunternehmer, der im Vorjahr seine Firma „suXess24“ gründete, zählt seit Oktober vorigen Jahres zu den Mitgliedern von „Xing“ – aufmerksam wurde er auf die Plattform durch einen Zeitungsartikel.

## Bedeutung schnell erkannt

Sehr schnell erkannte der 26-Jährige, welche Bedeutung so ein Netzwerk haben kann: Innerhalb von neun Monaten hat er sich über 2 700 Kontakte mit anderen Benutzern aufgebaut. Recht schnell stellte Steffen Klaus dabei auch fest,

dass die wenigsten Mitglieder den wahren Wert des Netzwerkes erkennen und nutzen. Deshalb entwickelte er ein Seminar, bei dem er den Teilnehmern einen professionellen und erfolgreichen Umgang mit Web-Plattformen erklärt. „Ich erkläre den Teilnehmern beispielsweise, wie sie in Netzwerken Kontakte aufbauen und Beziehungen pflegen“, beschreibt der Zittauer den Inhalt des Seminars.

Eine der Regel: Nicht nur Nehmen, auch Geben ist wichtig bei Netzwerken. Am Anfang sei das Geben sogar wichtiger. „Es geht nicht nur darum, Geld zu verdienen. Viele wollen gleich Geschäfte machen, drohen sofort mit Produkten“, sagt

Klaus. „Die meisten Plattform-Benutzer wollen zwar etwas kaufen, aber nichts verkauft bekommen.“ Deshalb ist es laut Klaus bei einer Kontaktaufnahme wichtig, auf die Interessen des anderen einzugehen, die dieser unter seinem Namen hinterlegt hat.

Der Kontakt über das Netzwerk ersetzt aber nicht persönliche Gespräche oder Treffen. So wird sich Steffen Klaus im Herbst in Berlin mit dem Netzwerk-Profi Hermann Scherer treffen. Der Kontakt zu ihm entstand – wie kann es anders sein – über „Xing“. „Zehn Stunden nach meiner Kontaktaufnahme rief er mich auf dem Handy an“, erzählt der Jungunternehmer. Für ihn ist es

ein gutes Beispiel dafür, dass über Netzwerke Kontakte entstehen können, die in der Realität nicht zu stehen kommen würden.

## Anfangs nur Online-Seminare

Anfangs bot Klaus seine Seminare nur online an – für bis zu drei Teilnehmer. „Wir sind dabei über Telefonkonferenz miteinander verbunden“, erklärt er. Seine Tipps vermittelt er aber auch in persönlichen Kursen – bislang fanden solche in Frankfurt am Main und München statt. Demnächst will er Seminare in Österreich anbieten.

Der Kontakt mit Menschen hat ihm nach eigener Aussage schon immer Spaß gemacht. Gleichzeitig war es seit Langem sein Traum, sich selbstständig zu machen. „Ich wollte nie ein Leben lang in einem Büro hinterm Schreibtisch sitzen“, so der junge Mann. Deshalb beendete er 2003 auch seine Tätigkeit im Landratsamt, wo er 1999 eine Lehre zum Verwaltungsfachangestellten begonnen hatte.

Doch bevor er seine eigene Firma gründete, stieg er erst bei einem Finanzbetrieb ein. „Hier lernte ich den Vertrieb, was mir großen Spaß gemacht hat. Aber auch nicht die Erfüllung war.“ Die hat er nun mit seiner Firma „suXess24“ gefunden. Die Liebe zum Internet führte ihn letztendlich dahin.

## Plattform „Xing“

■ „Xing“ ist eine web-basierte Plattform, in der reale Personen ihre Kontakte – meist geschäftliche – zu anderen Personen verwalten können.

■ Die Plattform wurde 2003 gegründet und hieß bis November 2006 „open BC“ (Open Business Club)

■ Sie zählt inzwischen mehr als 1,5 Millionen

Benutzer aus über 200 Ländern.

■ Kernfunktion der Plattform ist das Sichtbarmachen des Kontaktnetzes, beispielsweise kann ein Benutzer abfragen, über „wie viele Ecken“ – also über welche anderen Mitglieder – er einen anderen kennt.

■ Angemeldete Benutzer tragen ihre Daten

in ein Profil ein („Kontaktseite“), in dem neben den beruflichen und freiwilligen privaten Kontaktdata auch vielfältige Informationen zu Tätigkeitsfeldern, Ausbildung, gegenwärtigen und vorherigen Arbeitgebern hinterlegt werden können.

■ www.xing.com

Quelle: www.wikipedia.de