

Modernes Networking

WEB 2.0

Netzwerke werden immer wichtiger für den beruflichen, privaten und geschäftlichen Erfolg.

Steffen Klaus hält Vorträge und gibt Seminare über modernes Networking sowie Beziehungsmanagement. Der erfahrene Unternehmer verwirklichte schon mit 22 Jahren seinen Traum von der Selbstständigkeit. Damals leitete er eine Agentur in der Finanzbranche. Anfang 2006 gründete er das Consultingunternehmen suXess24.

Heute ist der **Speaker & Network Expert** in ganz Deutschland unterwegs und darüber hinaus, auch über die Ländergrenzen hinweg, in Österreich und in der Schweiz.



INTERVIEW

„Networking leicht gemacht“

Steffen Klaus über modernes Networking, Beziehungsmanagement und **Social Networking im Mitmachnetz**

Modernes Networking: Was verstehen Sie unter Networking?

Steffen Klaus: Wenn ich über meine Arbeit spreche, dann denken viele ich arbeite mit Computernetzwerken oder mache Network Marketing. Nein, mit beiden hat Social Networking nichts zu tun. Früher sprach man noch von Beziehungsmanagement und heute spricht man von Networking. Dabei ist Networking nichts Neues. Schon seit tausenden von Jahren wird es eingesetzt. Netzwerke werden immer wichtiger und ich möchte andere beim Aufbau unterstützen sowie die Bedeutsamkeit von Netzwerken ins Bewusstsein rufen.

M.N.: Was machen Sie mit Ihren Kontakten?

S.Klaus: Nun, das werde ich oft gefragt und meistens wird dann noch die Frage gestellt, ob ich damit Geld verdiene. Es geht nicht darum „Geld zu verdienen“, sondern es geht um die zukünftige Bedeutung von Netzwerken. Kontakte schaden nur dem, der sie nicht hat. Jeder benötigt Netzwerke um das eigene Streben voranzubringen.

M.N.: Viele Menschen sind skeptisch, wenn sie ihre privaten Daten im Internet veröffentlichen sollen und sehen im Internet viele Gefahren. Wie sehen Sie die Sache?

S.Klaus: Natürlich verbirgt das Internet auch Gefahren, aber wenn man behutsam ist, kann nichts passieren. Jeder entscheidet für sich ob und welche Daten er den anderen zur Verfügung stellt.

M.N.: Wie kann man sich so ein Netzwerk vorstellen?

S.Klaus: Wenn Sie sich einmal ein Blatt Papier nehmen und dieses 7 mal falten, dann entstehen aus dem einen Blatt 128 Schichten. Genauso ist es auch mit Ihren Kontakten – die potenzieren sich. Jeder kennt im Schnitt 100 Menschen, d. h., jeder von uns verfügt über ein Netzwerk im zweiten Grad von 10.000 Kontakten, vom dritten Grad ganz zu schweigen.

M.N.: Wie macht man diese sichtbar? In meinem Adressbuch finde ich zwar meine direkten Kontakte, aber damit kenne ich noch nicht meine indirekten Kontakte.

S.Klaus: Und genau hier knüpft die Plattform XING an. Diese macht mir meine indirekten Kontakte sichtbar.

M.N.: Seit wann sind Sie Mitglied bei XING?

S.Klaus: Seit Oktober 2006 bin ich Mitglied bei XING, damals noch openBC und ich erkannte sofort die wertvollen Möglichkeiten der Vernetzung. Ich las im Jahr 2006 zwei große Artikel über das Thema „Social Networking“, in einem bekannten Nachrichtenmagazin. Ein Freund hat mich dann eingeladen.

M.N.: Was ist Ihre Passion?

S.Klaus: Als Speaker biete ich Vorträge, Seminare, Trainings, Inhouse-Trainings, Workshops und Online-seminare zu den Themen Networking, Beziehungsmanagement, Erfolg und dem Umgang mit den großen Businessplattformen des Web 2.0 an.

Unternehmer stellen sich vor

Modernes Networking

Außerdem bin ich Autor für den Businessletter „Modernes Networking“.

Unter dem Motto „Networking leicht gemacht“ vermittel ich, wie jeder in der heutigen sehr schnelllebigen Zeit, das sogenannte Networking professionell und effizient für sich nutzen kann. Dabei geht es im Besonderen um die Zeitersparnis auf der Suche nach neuen Geschäftspartnern, die Anbahnung neuer Geschäftskontakte, das Erschließen zusätzlicher Absatz- und Vertriebsmärkte, das Finden von Kooperationsmöglichkeiten sowie Aufbau und Pflege von bestehenden Geschäftsbeziehungen. Das Seminarangebot richtet sich an Unternehmer, Manager, Geschäftsführer, Vertriebler, Führungskräfte, Networker, Connectors, Freiberufler, Akademiker und alle die ihr persönliches Kontaktpotenzial weiter ausbauen möchten. Diesen Wissenstransfer weiterzugeben, sehe ich als meine Passion.

M.N.: Wie groß ist Ihr aktuelles aktives Netzwerk? Wie viele Kontakte haben Sie in XING und wie viele außerhalb?

S.Klaus: Mein aktuelles Netzwerk umfasst über 3.000 direkte Kontakte und über 384.000 Kontakte 2. Grades. Wobei die Größe nicht so entscheidend ist. Entscheidend ist der sogenannte „Linking Value“ (dt. Verbindungswert) und dieser macht sich besonders in den Zweitkontakten bemerkbar.

M.N.: Was bedeutet für Sie Networking?

S.Klaus: Inspiriertes Networking bedeutet für mich Austausch von Informationen, Erfahrungen und das Knüpfen von neuen Kontakten. Es endet nicht mit dem Austausch von Visitenkarten und nicht mit der Kontaktbestätigung bei XING - da geht Networking erst los. Es ist ein Nehmen und Geben. Gerade am Anfang, beim Aufbau des Netzwerkes, ist das Geben so entscheidend. Ich gehe da noch weiter, es ist für mich ein „Geben und Bekommen“. Die Zugehörigkeit zu einem Netzwerk entscheidet über unsere Zukunft. Ich kann heute der beste Speaker sein, wenn es keiner weiß, werde ich untergehen. Ich benötige

immer wieder Kontakte, um gemeinsam das eigene Streben voranzubringen.

M.N.: Wie haben Sie Ihr Netzwerk ausgebaut?

S.Klaus: Zuerst habe ich die Plattform nach meinen bekannten Kontakten durchsucht. Danach habe ich meine Kontakte zu XING eingeladen. Für den Aufbau meines Netzwerkes habe ich meistens in den Zweit- und Drittkontakten gesucht. Denn da habe ich schon eine Verbindung zu diesem Kontakt.

M.N.: Wie wichtig ist die Kontaktpflege in so einem Onlinenetzwerk?

S.Klaus: Die Kontaktpflege ist absolut wichtig, denn diese entscheidet über meinen Networking Value. Meine Kontakte pflege ich zum größten Teil über XING. Auch mobil, mit dem Handy, manage ich so meine Kontakte.

Für den Aufbau meines Netzwerkes nutze ich jede Gelegenheit um neue Kontakte kennenzulernen, d. h. auch außerhalb von XING z. B. am Flughafen in der Lounge, in der Bahn, an der Tankstelle ... Überall gibt es Möglichkeiten mit neuen Menschen in Kontakt zu treten.

M.N.: Wie partizipieren Sie aus Ihrem Netzwerk?

S.Klaus: Im Mittelpunkt steht natürlich das Persönliche und danach ergibt sich das Geschäftliche. Da ich aus dem Vertrieb komme, musste ich das auch erst lernen. Mittlerweile partizipiere ich fast ausschließlich von meinem Netzwerk, in dem ich weiterempfohlen werde oder ich mit neuen Kontakten vorgestellt werde. Zahlreiche Anrufe bekomme ich von Kontakten, die ich heute noch gar nicht kenne, die über die sogenannten 2 Kontakte entstanden sind.

M.N.: Welche Werkzeuge nutzen Sie beim Networking?

S.Klaus: Ich nutze XING, Networkingveranstaltungen, mein Telefon und jede Gelegenheit.-)

M.N.: Welche Bedeutung spielt die Plattform XING dabei?

S.Klaus: XING ist die Plattform, mit der ich am schnellsten und effizientesten mein Netzwerk erweitern kann. Ich treffe hier auf wichtige Entscheidungsträger, die ich so nie kennenlernen würde. Da ich XING-Seminare gebe, bin ich natürlich zu jeder möglichen freien Zeit online. Wenn ich unterwegs bin, nehme ich meine UMTS-Karte mit oder



„Netzwerke entscheiden über unsere Zukunft“

Steffen Klaus

Speaker & Network Expert

Unternehmer stellen sich vor

Modernes Networking

wähle mich in eines der Hotspots ein. So kann ich auch unterwegs mein Netzwerk ausbauen und pflegen.

M.N.: Was halten Sie von den kleineren Netzwerken, die sogenannten Gruppen bei XING?

S.Klaus: Die finde ich klasse. Ich habe mich einigen Gruppen angeschlossen und bei einigen bin ich sogar Co-Moderator. Für mich ist der Austausch von Expertenwissen wichtig und ich nutze die Gruppen für den Besuch von Events oder Networkingveranstaltungen.

M.N.: Sie haben auch eine eigene Community bei XING gegründet?

S.Klaus: Ja, die XING Community Oberlausitz. Die Idee entstand der Heimatverbundenheit zu dieser schönen Region und ich möchte dazu beitragen die Oberlausitz bekannter zu machen. Diese Community verbindet das Dreiländereck im Herzen Europas zwischen Deutschland, Polen und Tschechien. Daher wird die Gruppe multilingual in den Sprachen Deutsch, Polnisch geführt. Somit ist ein barrierefreier Austausch sowie die Organisation von internationalen Networking-Events möglich. Zu den verschiedenen Veranstaltungen werden viele hochkarätige Gäste und Prominenz eingeladen.

M.N.: Welchen Tipp können Sie anderen Mitgliedern weitergeben?

S.Klaus: Füllen Sie ihr Profil erschöpfend aus. Geben Sie Ihren Profilbesuchern die Kontaktdaten

frei. Machen Sie den ersten Schritt. Gehen Sie auf Menschen zu, mit denen Sie zu tun haben wollen. Bei jeder Gelegenheit können Sie ihr persönliches Netzwerk vergrößern. Wichtig bei der Kontaktabnahnung: Zeigen Sie dem anderen Ihr wahres Interesse.

M.N.: Gibt es schon eine Erfolgsstory, über die Sie berichten können?

S.Klaus: Es gibt immer wieder neue Erfolgserlebnisse bei XING. Besonders gern erinnere ich mich an die Kontaktabnahnung mit Herrmann Scherer, dem erfolgreichsten Speaker in Deutschland. Ich las einen

Artikel im Focus über ihn und schaute gleich bei XING, ob ich ihn dort finde. Er gehört zu meinen größten Vorbildern. Tatsächlich fand ich ihn und sendete ihm eine Kontaktanfrage. Zwei Stunden später bestätigte er meinen Kontakt und am nächsten Morgen telefonierten wir miteinander. Wir tauschten uns Erfahrungen aus und er

gab mir wertvolle Tipps für die Zukunft.

M.N.: Gibt es eine Lieblingsfunktion bei XING?

S.Klaus: Die einzigartige Suchfunktion mit denen ich die Kontakte meiner Kontakte finden kann. Natürlich auch die Infobox „Besucher meines Profils“ sowie unzählige andere Features – kurz gesagt: „Einfach XING“ ■

„Achten Sie auf
Ihren Linking
Value“



Über XING

Mit XING wird das berufliche und geschäftliche Netzwerk zu einer aktiv genutzten Ressource, denn XING ist weit mehr als ein Verzeichnis von Geschäftskontakten. Dank der erweiterten Funktionen für Kontakt-Suche und -Management entdecken Mitglieder auf der Plattform Geschäfts- und Fachleute, Chancen sowie auf sie zugeschnittene Angebote.

Impressum

suXess24.com

Geschäftsführer: Steffen Klaus

Tel. +49 35 83 79 18 7-0
E-Mail: info@suXess24.com
Internet: www.suXess24.com

Neustadt 10 | D-02763 Zittau
USt-Ident-Nr. DE 814 753 529