

Ausprobieren!

Wer Business-Netzwerke nutzen will, sollte sie vorher testen.

Ausrichtung: Etabliert in Deutschland ist xing.com, doch dieses Jahr ist auch LinkedIn.com, das weltweit größte Business-Portal, in Deutschland gestartet. Beide bieten branchenübergreifende Geschäftskontakte. Xing ist in Deutschland und Europa stark vertreten. Für weltweite Kontakte ist LinkedIn mit seinen 40 Millionen Mitgliedern interessanter.

Transparenz: Bei beiden Portalen entscheiden Sie selbst, welche Angaben Sie machen, welche davon öffentlich zu sehen sind und welche nur für Ihre Kontakte. Hier lohnt es sich, besonders ausgiebig zu testen, wie es funktioniert, bevor Sie die ersten Kontakte knüpfen, da sich nicht jede Funktion gleich automatisch erschließt.

Funktionen: Besonders wichtig sind die Funktionen zur Suche und Kontaktaufnahme. Welche Seite da mehr zu bieten hat oder sich besser eignet, das ist Geschmackssache. Ebenso, welche Zusatzfunktionen Ihnen wichtiger sind, zum Beispiel ein Tool für eigene Umfragen in Netzwerk (LinkedIn) oder ein Tool zum Bekanntmachen von eigenen Veranstaltungen (Xing).

Kosten: Manche Funktionen wie die Kontaktanfrage stehen in den Netzwerken kostenlos zur Verfügung. Doch wer den vollen Service nutzen will, muss dafür zahlen: 5,59 Euro monatlich bei Xing, zwischen 24,95 und 499,95 Dollar monatlich bei LinkedIn.

Sie wollen es einmal ausprobieren? Fügen Sie unseren Autor Jörg Wiebking gerne Ihren Kontakten hinzu!

Keine schnelle Nummer bei Xing & Co



Pflegt online Kontakte: Jörg Wiebking Foto: Privat

Die potenziellen Kunden sind in Business-Netzwerken längst versammelt, Handwerker machen sich dort eher rar. Leichtes Spiel haben sie dort aber nicht.

Jörg Wiebking

wiebking@handwerk.com

Abends, wenn es still ist im Betrieb, legt Jens Nordmann noch einmal richtig los: Dann kümmert er sich um neue Kontakte im Internet. „Das ist ziemlich zeitintensiv, dafür brauche ich Ruhe“, berichtet der Zimmermeister aus Altenoythe. Besonders auf den Seiten von xing.com ist der 25-Jährige seit Februar unterwegs. Xing ist nach eigenen Angaben das größte Business-Netzwerk Europas mit sieben Millionen registrierten Mitgliedern. „Potenzielle Kunden gibt es dort mehr als genug“, meint Nordmann. Aufträge habe er zwar noch nicht an Land gezogen, doch es sei wie im richtigen Leben: „Das ist ein langfristiges Projekt“, bis aus Kontakten Umsätze werden, brauche es seine Zeit. Derzeit knüpfe er Kontakte zu Architekten, Statikern und technischen Entscheidern in Großunternehmen. Der Vorteil im Web: Hier ist jeder direkt ansprechbar, ohne Terminprobleme oder eine Vorzimmerdame, die einen abwimmelt. „Wenn

von diesen Kontakten später einer einen Auftrag zu vergeben hat, dann erinnert man sich hoffentlich an mich, statt erst nach einem Betrieb zu suchen.“ Einen Vorsprung hat der Zimmermeister bei Xing gegenüber vielen Handwerkern jedenfalls: „Die meisten Handwerker nutzen diese Möglichkeit überhaupt nicht“, hat der Unternehmer festgestellt, „da fällt es leichter, sich hervorzuheben.“

Dabei könnten Handwerker einiges verpassen, meint Unternehmensberater Hermann Scherer. Netzwerke erhöhten die Erfolgchancen, „oft geben Bekanntheitsgrad oder Empfehlungen den Ausschlag“. Xing biete viele Möglichkeiten, „wertvolle Kontakte“ zu knüpfen. Ein großer Vorteil dabei sei, dass diese Kontakte „transparent“ sind: Nutzer könnten hier interessante Informationen über ihre Kontakte finden, die ihnen das Netzwerken erleichtern.

Diese Transparenz hat jedoch zwei Seiten: Kommunikationsberater Lars Zimmermann warnt vor unüberlegten Aktivitäten: „Wer sich nicht ver-

nünftig präsentiert, sollte es lieber ganz lassen.“ Zur Selbstdarstellung gehöre auch die passende Firmen-Website. „Ein tolles Profil nützt nichts, wenn die eigene Homepage veraltet ist. Es dauert nur einen Klick, bis ein Kontakt bemerkt, dass der Gesamteindruck nicht stimmig ist.“ Sein Tipp: „Vorm Netzwerken die Homepage in Schuss bringen.“ Auch für die Beziehungspflege sollten Nutzer Zeit einplanen. „Wem es um schnelle Aufträge geht, der kommt in der gleichen Zeit mit Telefonakquise sehr viel schneller ans Ziel.“

Kritisch betrachtet Lars Zimmermann zudem die Diskussionen in den zahlreichen Foren von Xing: Unbedachte Äußerungen könnten sich leicht negativ auf den eigenen Ruf auswirken. „Man sollte sich genau überlegen, ob und was man dort schreibt.“ Und wer dort mit wem diskutiert: Denn auf Akquise sind hier auch andere aus, zum Beispiel Unternehmensberater, Dienstleister und Hersteller. „Darunter sind viele diskussionsfreudige Zeitgenossen“, weiß Zimmermann.

Trotz solcher Einschränkungen seien Netzwerke im Web nützlich und Xing schon angesichts seiner Größe „als Informations- und Kontaktbörse ein Muss“, betont Zimmermann. „Es kommt nur darauf an, sich auf die nützlichen Elemente zu beschränken.“ Also: Sich präsentieren, über andere informieren und Kontakte anbahnen. Aber um diese Bekanntschaften dann zu pflegen, sei Xing nicht zwingend notwendig, meint Zimmermann: „Was spricht denn dagegen, die Kontaktdaten in der eigenen Software zu hinterlegen und die Beziehung dann von dort aus weiter zu pflegen?“

Kompakt:

Business-Netzwerke: Kontakte gibt hier viele, doch sie kosten Zeit.

Darstellung: Zeit nehmen sollten sich der Unternehmer nicht nur für das eigene Profil, sondern auch für die dazu passende Website.

Vorsicht: Nicht jede Diskussionsrunde führt auch zum Ziel.

► **Recht**

Zu viel Service im Zeugnis

Wer im Arbeitszeugnis anbietet, die Leistung telefonisch zu bewerten, meint das vielleicht gut – zulässig ist das jedoch nicht.

Ein solcher Satz wecke Zweifel an den Bewertungen im Arbeitszeugnis und sei rechtswidrig, hat das Arbeitsgericht Herford entschieden. Eine Arbeitnehmerin hatte die Streichung einer Passage in ihrer Beurteilung verlangt. Der Chef hatte geschrieben: „Gerne stehen wir jedem zukünftigen Arbeitgeber von Frau x hinsichtlich Nachfragen über die Qualität der von ihr für uns geleisteten Arbeiten zur Verfügung“. Der Arbeitgeber gab an, das Angebot sei ein „positives Signal“ an zukünftige Arbeitgeber. Die Richter gaben der Klägerin Recht. Ein Leser müsse den Hinweis so verstehen, dass die schriftliche Beurteilung nicht den tatsächlichen Leistungen entspreche. Derartige Verschlüsselungen seien grundsätzlich verboten. (bw)

Arbeitsgericht Herford: Urteil vom 1. April 2009, Az. 2 Ca 1502/08

„Geschenke“ sind Kündigungsgrund

Wenn ein Mitarbeiter wertvolle Geschenke annimmt, ist er möglicherweise käuflich.

Bei begründetem Verdacht müssen Arbeitgeber ihre Mitarbeiter nicht erst abmahnen, sie können gleich kündigen. Wenn ein Geschenk den Wert eines üblichen Gelegenheitsgeschenkes wie zum Beispiel einer Flasche Wein erheblich übersteige, bestehe der Verdacht der Käuflichkeit, argumentierten die Richter. (bw)

LAG Rheinland-Pfalz: Urteil vom 16. Januar 2009, Az. 9 Sa 572/08



Nicht eindeutig: Wer im Zeugnis telefonische Auskünfte anbietet, weckt einen falschen Verdacht. Foto: mapka

Überstunden ungültig

Wer von Überstunden der Mitarbeiter nichts weiß, muss sie nicht bezahlen.

Wie das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz entschieden hat, genügen private Aufzeichnungen eines Mitarbeiters nicht als Beleg für Mehrarbeit. Der Mitarbeiter muss beweisen, dass der Arbeitgeber die zusätzliche Arbeit gebilligt hat. Dazu müssen die Listen

beispielsweise vom Arbeitgeber gegenzeichnet sein. Das Gericht wies mit dem Urteil die Klage einer Arbeitnehmerin ab, die fast 16 000 Euro als Nachzahlung für angeblich 160 geleistete Überstunden verlangte. Als Nachweis legte er private Aufzeichnungen vor. Der Arbeitgeber bestritt deren Richtigkeit. Die hohe Anzahl von Überstunden hielten die Richter nicht für glaubwürdig. Die Aufzeichnungen seien zudem unzureichend. Zum Beispiel enthielten

sie keinen Aufschluss über die täglichen Pausen. (bw)

LAG Rheinland-Pfalz: Urteil vom 6. Februar 2009, Az. 6 Sa 337/08

So geht es nicht: Als Überstundennachweis genügen ein paar eigene Notizen nicht. Foto: blacksock



A U S B I L D U N G S - A S S 2 0 0 9

Ausbildung: Investition in die Zukunft



WWW.AUSBILDUNGSASS.DE

➤ **Die Situation**

Immer mehr Unternehmen finden heute keine oder nicht ausreichend qualifizierte Bewerber für ihre Ausbildungsplätze und stehen vor einem Fachkräftemangel. Gleichzeitig verlassen nach wie vor Jugendliche die Schule ohne Perspektive.

➤ **Unser Ziel**

Gemeinsam wollen wir Zeichen für mehr Kreativität und Qualität bei der Ausbildung junger Menschen setzen. Darüber hinaus die Chancen der Jugendlichen verbessern, die eine besondere Förderung brauchen.

➤ **Unser Engagement**

Das Ausbildungs-Ass, der Förderpreis der jungen deutschen Wirtschaft, würdigt außergewöhnliche Ausbildungsaktivitäten von Unternehmen aus Handwerk und Industrie sowie Initiativen, damit sie Anerkennung und Nachahmer finden.

Machen Sie mit! Ihre Teilnahme ist wichtig!
Ausschreibungsunterlagen anfordern bei (Einsendeschluss: 30. Juni 2009):

INTER Versicherungen
Stichwort: „Ausbildungs-Ass“
Erzbergerstraße 9 – 15
68165 Mannheim
Telefon 0621 427-1370
Telefax 0621 427-8565
iris.glatzer@inter.de

Förderpreis der Wirtschaftsjunioren Deutschland (WJD) und Junioren des Handwerks e.V., gefördert durch INTER Versicherungen und Impulse – dotiert mit 15.000 €

