

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 1

Es war einmal ein Geschäftsmann, der wurde von einem guten Bekannten zu Xing eingeladen. "Hier kann man ganz tolle Kontakte knüpfen und es gibt hier über 2 Millionen Personenprofile". "Super" dachte sich der Geschäftsmann und meldete sich, nachdem ihn sein Bekannter zum 5ten Male dran erinnert hatte, nach 6 Wochen an.

"Ich bin ein ganz Schlauer", dachte er sich "und gebe erst einmal nur das Notwendigste ein. Name, Adresse, Firma - das muss reichen. Und meine Kontaktdaten bekommt niemand. Anschreiben soll mich auch keiner per PN. Und ein Foto gibt es erst recht nicht - wen geht es schon an, wie ich ausseheSo - jetzt müssten doch Kunden kommen. Hah - so einfach habe ich selten neue Kunden gewonnen. "



Doch obwohl er jeden Tag auf sein Profil guckte, gab es fast keine Besucher und erst recht keine Kontaktanfragen. Nach 4 Wochen lief zudem seine kostenlose Monatsmitgliedschaft aus und er fiel in die Standard-Mitgliedschaft zurück und konnte weder selektieren noch das gesamte Leistungsspektrum von Xing vernünftig nutzen.

"Von wegen einfache Neukundengewinnung - Xing ist der absolute M..." erzählte er jedem, der es hören wollte und schon in Xing gelistet war. Doch das hielt ihn überhaupt nicht davon ab, selber fleißig Bekannte, die noch nicht in Xing vertreten waren, einzuladen und ihnen von den Vorzügen, die er selbst nie erlebt hatte, vorzuschwärmen.

So kam er nach 3 Monaten Mitgliedschaft zu sagenhaften 23 Seitenabrufen, 0 neuen Kontaktanfragen und nur fünf bestehenden Kontakten (sein Freund, der ihn eingeladen sowie 4 Bekannte, die er eingeladen hatte). "Ein Trauerspiel" - dachte er sich - und ließ Xing vorerst links liegen ...

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 2

8 Wochen später - unser Geschäftsmann, ich nenne ihn jetzt mal "Max Zweifel" hat erfolglos auch andere Akquiseinstrumente ausprobiert. Kaltakquise am Telefon mag er nicht. Auf Anzeigen in der Zeitung hat er keine Resonanz bekommen. Seine Homepage besucht auch keiner. Und neue Kunden - nach wie vor Fehlannonce ...

"Da war doch mal was mit Xing ..." denkt Max Zweifel. Und sieht voller Erstaunen bei einem Besuch seines Profils und seiner Kontakte, dass einer seiner von ihm geworbenen Xing-Kontakte schon 122 Kontakte und 950 Seitenaufrufe hat.

"Das gibt es doch nicht. Sauerei", denkt er sich. "Doch was der kann, kann ich schon lange. Gut geklaut ist schließlich halb gewonnen. Was hat der denn anders als ich gemacht?" - fragt er sich. Mit Erstaunen stellt er fest, dass sein Kontakt viele Informationen in den Rubriken "Ich suche" und "Ich biete" eingetragen hat.

"Das kann ich auch.", denkt sich Max Zweifel. Und fängt an zu schreiben. "Eigentlich suche ich ja nix - ich will ja nur selbst neue Kunden. Dann schreibe ich mal das rein, was unverfänglich ist: Ich suche: Kontakte, Kooperationen, neue Aufträge, neue Projekte, Networking". Zufrieden mit seinem Werk widmet sich Max Zweifel nun der Rubrik "Ich biete" zu und beschreibt ellenlang, was für ein toller Hecht er ist und was er alles kann.



Mit Freuden sieht er, dass sich seine Seitenaufrufzahlen stark verbessern. Mittlerweile hat er 203 Seitenaufrufe zu verzeichnen und schon 21 Kontakte. Nur komisch, dass davon fast alle irgendwie mit MLM zu tun haben und keiner einen Auftrag für ihn hat. Und diese MLM-Sachen interessieren ihn eigentlich überhaupt nicht. Irgendetwas läuft da nicht so, wie es sein soll. Frustriert kehrt Max Zweifel Xing wieder für einige Wochen den Rücken zu ...

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 3

Dieses Mal vergehen nur 4 Wochen, denn Max Zweifel hat Mut geschöpft. „Ich habe immerhin irgendwelche Leute kennengelernt – auch wenn die mich nicht die Bohne interessieren“. Also investiert er mal wieder einen Abend Zeit in seinem Home-Office und vergleicht sein Profil mit denen seiner 21 Kontakte. „Mensch, das ist es“ ruft er plötzlich – so laut, dass seine Frau die Lautstärke ihres Fernsehers höher stellen muss. „Ich habe ja gar kein Foto eingestellt. Mal schauen, was die anderen haben.“ Er schaut sich die diversen Xing-Portraits genauer an – das Spektrum reicht dabei von seriösen, professionellen Business-Shootings über verdunkelte Hobby-Aufnahmen bis hin zu Urlaubsfotos.

„Mann, sind diese Fotos alle langweilig. Das kann ich besser. Doch welches Foto nehme ich jetzt selbst für Xing? Ich habe hier das Foto, wo ich mit meiner 130-Kilo-Plauze ölierschmiert am Stand von Mallorca liege. Oder doch besser den Schnappschuss, wo ich mein fünfzehntes Bier zu mir nehme und meine Nachbarin heftig knuddele. Nett wäre auch das Foto, wo ich „meine beste Fratze in die Kamera schneide“. Ah, ich glaube – ich zeige, was ich habe und nehme mein Mallorca-Foto. Gesagt, getan. Max Zweifel stellt sein Foto ein und gibt zudem bei seinen Interessen ein, dass Mallorca und Bier zu seinen Interessen gehören.



Und schon nach kurzer Zeit mehren sich die Seitenaufrufe. So steht er wenige Tage danach schon bei 445 Seitenaufrufen. Doch ein Blick ins Gästebuch bringt ihn wieder auf den „Boden der Tatsachen“ zurück. Da stehen auf einmal Kommentare drin wie „selten so eine ölierschmierte Qualle gesehen“ oder „was verkaufen Sie denn – Sonnenmilch?“. Auch häufen sich die Kontaktgesuche. Er hat zu seinen bestehenden 21 Kontakten 11 weitere hinzugewonnen – davon 9 Versicherungsvertreter, die ihm fast alle Lebensversicherungen angeboten haben, bei denen keine Gesundheitsprüfung notwendig ist und man auch mit Übergewicht einen guten Tarif bekommt. Schnell nimmt Max Zweifel daraufhin sein Mallorca-Foto wieder heraus und ersetzt es durch ein „stinknormales Foto“, welches nur seinen Kopf zeigt und auf dem er schüchtern in die Kamera lächelt. Dadurch hören auch schlagartig die Einträge im Gästebuch sowie die Kontaktgesuche von Versicherungsleuten auf.

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 4

Jetzt hat Max Zweifel seine eigenen unkontrollierbaren Feldversuche satt. Er ruft seinen von ihm selbst eingeladenen Kollegen, der mittlerweile über 170 Kontakte in Xing hat, an. „Was machst Du eigentlich anders?“ fragt er ihn. „Wie kommst Du an 170 Kontakte und vor allen Dingen: Hast Du über Xing schon einen vernünftigen Kontakt oder Auftrag gewonnen?“ Sein Kollege, ich nenne ihn der Einfachheit mal „Fred Sonnenschein“, schaut sich das Profil von Max Zweifel an und fällt ein vernichtendes Urteil.

„Weißt Du, Max. Xing hat mittlerweile über 2 Millionen Nutzer. Und 1,9 Millionen davon machen genau das Gleiche wie Du. Alle wollen Aufträge, Kunden, gute Kontakte – aber von sich aus will keiner etwas anbieten oder Know-how preisgeben. Meinst Du, dass Dir bei Xing die gebratenen Tauben einfach so in den Mund fliegen. Marke „Die Xing-Welt hat nur auf Max Zweifel gewartet“? Max Zweifel muss am Telefon dreimal schlucken. So hat er das Ganze ja noch gar nicht betrachtet. Und er dachte, Kunden über Xing zu gewinnen wäre das „Non-Plus-Ultra“. Es wird ruhig am Telefon.

„Bist Du noch am Apparat?“, fragt Ihn Fred Sonnenschein. Es kommt ein zerknirshtes „Ja, bin ich“ von Max Zweifel. „Ich gebe Dir jetzt einmal einen ersten Tipp – und diesen auch noch kostenlos“ kommt es von Fred Sonnenschein. „Mach Dir erst einmal die Mühe, Dein Profil vernünftig und vollständig auszufüllen. Zeige den anderen Xing-Teilnehmern, dass Du offen und ohne Vorurteile mit ihnen networken möchtest. Beschreibe Ihnen, welche Erfahrungen Du hast und über welches Know-how Du verfügst. Überlege auch, was Du selbst noch brauchst. Und nimm bitte Dein „Hein-Doofi-Foto“ raus und stelle Dein bestes Bewerbungsfoto in Dein Profil ein. Du bist schließlich im größten deutschen Internet-Business-Portal und nicht irgendwo in der Flirt-Community. Wir können dann gerne nächste Woche noch einmal telefonieren.“



Max Zweifel legt nachdenklich den Hörer auf. „Was Fred Sonnenschein sagt, hat durchaus Hand und Fuß. Aber das bedeutet ja auch, dass ich für die Akquise bei Xing selbst etwas tun muss. ...“

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 5

Schon am nächsten Abend sitzt Max Zweifel wieder am Rechner. „Das wäre doch gelacht, wenn ich nicht auch ein aussagekräftiges Xing-Profil hinbekomme.“ denkt er sich selbst.

Als Allererstes beantragt er wieder einen Premium-Account. Fred Sonnenschein hat ihm nämlich gemailt, dass er mit einem kostenlosen Account nix Vernünftiges anfangen kann. Er kann nicht gezielt suchen, sieht nur eingeschränkt, wer sein Profil besucht hat und kann selbst gar nicht oder nur sehr eingeschränkt Kontakt zu anderen Personen bei Xing aufnehmen.

„Komisch“ denkt er sich. „Man pulvert hunderte oder tausende Euro an uneffektiver Werbung raus, aber über 5,95 Euro monatlichen Mitgliedsbeitrag bei Xing regt man sich auf. Einfach verrückt.“

Nun widmet er sich seinem Profil in Xing. Als Allererstes aktualisiert er sein Profilfoto. „Mensch“ denkt er „das sieht ja richtig seriös und professionell aus – wer hätte das gedacht. Und gut schau ich aus – bin doch wirklich ein Hübscher.“ Als nächstes überprüft er bei seinen aktuell 35 Kontakten, ob er diesen überhaupt seine Kontaktdaten freigeschaltet hat. Das niederschmetternde Ergebnis: 31 seiner 35 Kontakte hatten überhaupt keinen Zugriff auf seine Profildaten. „Kein Wunder, dass mich niemand davon mehr kontaktiert“ denkt er sich.

Nun vervollständigt er seinen Lebenslauf – immerhin hat er schon in 6 verschiedenen Betrieben gearbeitet. Beim Eintrag seiner Daten findet er dann die Suchfunktion, mit der er ehemalige Kollegen finden kann. „Mensch, einen besseren Anknüpfungspunkt als die gemeinsame, berufliche Vergangenheit gibt es ja gar nicht. Und mal alte Geschichten mit anderen aufwärmen, als immer der gleiche Einheitsbrei, ist ja auch ganz nett“ denkt er. Und beschließt, bei nächster Gelegenheit seine alten Kollegen per PN einmal zu kontaktieren. Und das sind immerhin 55 Stück.

Allmählich freundet sich Max Zweifel mit Xing an. Doch so richtig glücklich ist er immer noch nicht, weil er immer noch keinen Auftrag bzw. Kunden gewonnen hat. Aber seine Zuversicht hat mittlerweile seine Skepsis in den Hintergrund gedrängt.

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 6

Max Zweifel war fleißig. Er hat an seinem Profil gebastelt und ist wirklich zufrieden. Sein bestes Foto lächelt ihn an und sein beruflicher Werdegang der letzten 20 Jahre ist lückenlos. Er hat jetzt seine normalen Hobbies (z.B. Urlaub an der Nordsee) angegeben und die Welt erfährt auch, dass er sogar englisch, französisch und italienisch spricht. Und seine Kontaktdaten sowie seine Firma sieht man auch.

Das Ergebnis: seine Profil-Aufrufzahlen verbessern sich, aber mit den richtigen Geschäftskontakten wird das immer noch nix.

Er schaut sich noch einmal die Profile seiner Kontakte an und merkt, dass die etwas haben, was er nicht hat. „Mensch, die sind ja Mitglieder in den diversesten Xing-Gruppen. Da habe ich ja noch gar nicht dran gedacht. Mal sehen was es da gibt.“

Er ruft den Menüpunkt „Gruppen“ auf und staunt, wie groß die Gruppen sind. „Da werde ich bestimmt gefunden“ – sagt er sich und trägt sich in die teilnehmerstärksten Gruppen ein. Schon nach kurzer Zeit ist er Mitglied bei „Absolventen“, „Banking Club Online“ und „brand eins Community“. „Die haben zwar alle nix mit meinen Interessen und Arbeiten zu tun, aber wenn so viele Mitglieder darin sind, wird man bestimmt gut gefunden“ denkt er sich.

Und damit er noch ein paar Gruppen mehr aufweisen kann, sucht er sich noch ein paar aus seiner Sicht originelle Zusammenschlüsse heraus. So z.B. „Next Miss Germany“, „Müll“, „lifestyle für Adam und Eva“ sowie „Bosseln – der ostfriesische Spaß“. „Also, wenn ich von diesen über 200.000 Leuten, mit denen ich jetzt gemeinsam in Gruppen bin, keine vernünftigen Anfragen bekomme, dann weiß ich auch nicht.“

Doch das Schicksal meint es nicht gut mit Ihm. Er hat einen fast perfekten beruflichen Werdegang, ist Mitglied in zahlreichen Gruppen und der Gesamtauftritt gehört seiner Meinung nach zu den Besten, die Xing gesehen hat. Doch es passiert immer noch nichts Zählbares. Da ruft sein Freund Fred Sonnenschein an.

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 7

„Hallo Fred“ begrüßt ihn Max. „Wie geht es Dir?“. „Ach, so weit ganz gut“ antwortet Fred. „Habe gerade heute wieder 2 Projektanfragen über Xing bekommen. Ich hätte nie gedacht, dass ich einmal so Kunden gewinnen könnte.“

Es folgt ein Schweigen in der Leitung. Fred Sonnenschein registriert das sofort. „Und wie läuft die Xing-Akquise bei Dir?“ fragt er Max. „Es geht so“ kommt die zögerliche Antwort. Fred riecht den Braten sofort. „Bei Dir läuft immer noch nix, richtig?“ Zähneknirschend gibt Max zu, dass Fred recht hat. „Dabei habe ich doch alles getan, um zu zeigen, was ich kann. Ich habe ein tolles Foto, ein aussagekräftiges Profil und bin auch in viele Gruppen eingetreten ... „

Fred schaut sich das Profil von Max Zweifel an. „Das sieht wirklich gut aus. Aber in was für Gruppen bist Du denn drin?“ Auf der einen Seite haben diese Gruppen viele Mitglieder, auf der anderen Seite originelle Themen. Aber keine einzige hat was mit Deiner Arbeit oder Deinen persönlichen Interessen zu tun. Hast Du denn schon mal einen Artikel dort eingestellt oder Dich generell vorgestellt?“ fragt Fred Max.

„Ne, natürlich nicht. Ich habe da ja gar keinen Bezug zu – was soll ich also schreiben? Ich dachte es reicht, wenn ich in möglichst vielen Gruppen vertreten bin.“ Fred stöhnt auf „Mensch, Max. Das gibt es doch nicht! Eine Mitgliedschaft in irgendeiner Gruppe ist doch nicht gleichbedeutend mit einem gesteigerten Interesse an Deiner Person. Kennst Du nicht das Sprichwort, was uns unser damaliger Lehrer immer um die Ohren gehauen hat. „Sich regen bringt Segen“. Oder auch einfach: Du musst Präsenz zeigen, in dem Du Dich entweder an Diskussionen mit Deinem Know-how beteiligst oder selbst einmal Artikel initiierst. Dann werden die Leute auch auf Dich aufmerksam.“

„Aber das ist ja richtig mit Arbeit verbunden“ erwidert Max. „Was denkst Du denn?“ entgegnet ihm Fred. Heutzutage bekommt niemand was geschenkt. Auch nicht in Xing. Xing ist mittlerweile eine eigenständige Marketingstrategie und es gibt für die effektive Nutzung dieser Plattform zahlreiche Seminare und Workshops. Ein Xing-Mitglied (ist glaube ich auch der Autor dieses Märchens) erstellt dabei z.B. sogar individualisierte, auf den Bedarf angepasste Xing-Akquise-Handbücher, wo Du genaue Anleitungen bekommst, wie Du erfolgreich neue Aufträge und Kunden über Xing gewinnst. Aber Du musst dafür auch immer selbst etwas tun“.

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 8

Jetzt hat Max endgültig der „Xing-Wahn“ gepackt. Er tritt aus allen Gruppen aus, die ihm keine Ansätze für die Akquise bieten und sucht sich Zusammenschlüsse, wo er mitreden kann. Und in allen Gruppen beschreibt er als erstes im Rahmen der Vorstellungsrunde in 10 bis 12 Sätzen, wer er ist, was er macht und wo er Verbindungen und Kontakte sucht.

Das Ergebnis ist überwältigend. In nur 5 Tagen hat sein Profil dank seiner persönlichen Vorstellung in insgesamt 8 Gruppen alleine 275 Seitenaufrufe, 18 Leute haben ihn per PN kontaktiert und 22 haben eine Kontaktanfrage gestellt. Davon 5 potentielle Kunden, wie er anhand der jeweiligen Profile und Firmenhomepages erkennen kann.

Diese Erfolgszahlen ermutigen ihn, noch mehr Artikel in den Foren zu schreiben. Doch hier fangen die Probleme an. Er möchte natürlich gerne sein Know-how präsentieren und fachlich mitdiskutieren, aber er merkt, dass das Niveau vieler Diskussionsrunden geradezu unterirdisch ist. Nicht nur, dass er allgemeines „Blabla“ vorfindet – teilweise werden die Leute auch beleidigt oder deren Kompetenz öffentlich angeprangert. Und fachlich wirklich guter Austausch scheint Mangelware zu sein. Dieser Umstand gibt ihm doch sehr zu denken.

Er nimmt erst einmal Abstand von weiteren Gruppenbeiträgen und versucht jetzt, die Leute direkt anzuschreiben. Er nutzt die „erweiterte Suche“ mit der Kombination „PLZ + Branche“ und schreibt folgenden Brief:

„Hallo Herr / Frau XYZ – ich bin in Xing auf Ihr Profil gestoßen. Ich habe mich auf ABC spezialisiert und würde Sie gerne als Kunden gewinnen oder mich einmal bei Ihnen vorstellen. Freue mich auf eine Rückmeldung.“ Insgesamt schreibt er so 40 Leute direkt an.

Am nächsten Tag bekommt er eine Mail von Xing, die ihn auffordert, bitte den Spam zu unterlassen. Und die Tage darauf melden sich von den 40 Leuten nur 2 zurück – und diese teilen ihm mit, dass kein Bedarf besteht.

Frustriert ruft Max Zweifel Fred Sonnenschein an und schildert ihm seine Erfahrungen ...

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 9

Fred Sonnenschein hört sich die Erfahrungen von Max Zweifel in Ruhe an und überlegt ein wenig. „Mit der Qualität der Gruppen – da kann ich Dir zustimmen. Es gibt Gruppen, wo sich wenig tut – und in anderen Gruppen gibt es sogenannte Trolle und andere Konsorten, die Dir und anderen das Leben schwer machen. Das macht keinen Spaß – keine Frage. Mein Tipp: Richte Dir auf Deiner Xing-Startseite den Bereich „Neue Artikel in meinen Gruppen ein“. Und wenn Du dann einmal eine interessante Headline siehst, kannst Du Dich ja an der Diskussion beteiligen.“

„Einen dicken Bock hat Du ja mal wieder mit Deinen Anschreiben geschossen. Also ein Elefant im Porzellanladen ist nichts im Vergleich zu Deinen Aktivitäten bei Xing.“

„Wieso?“ fragt Max Zweifel. „Schau mal“ sagt Fred; „Du hast Dir die Personen, die Du angeschrieben hast, wieder wie „Kraut und Rüben“ rausgesucht. Weder hast Du die richtigen Entscheider gewählt noch suchen diese Leute etwas, was Du bietest. Nicht einmal bei den Hobbies gibt es Übereinstimmungspunkte. Da kannst Du genau so gut jede Person direkt auf der Straße ansprechen und fragen, ob sie einen Auftrag für dich hat.“

„Was soll ich Deiner Meinung nach tun?“ fragt Max. Fred antwortet sofort: „Ein alter Chinese hat einmal gesagt: „Verdoppele die Vorbereitungszeit und halbiere dadurch Deine Arbeitszeit.“ Als erstes überlege Dir einmal, wer überhaupt Deine Ansprechpartner sind. Normalerweise sind das ja Inhaber und Geschäftsführer. Dann selektiere Deine Zielgruppe nach Branche und PLZ-Gebiet. Und dann schaust Du Dir an, wer was sucht und bietet. Und nur wenn alle diese Komponenten stimmen, schreibst Du diese Leute an.

„So wie bisher?“ . Fred lacht laut auf. „Natürlich nicht.“ Du musst wesentlich defensiver an die Sache herangehen. Ein guter Text ist z.B.: „Hallo, Herr XYZ – wie ich sehe, sind Sie als ABC auf der Suche nach XYZ. Ich selbst habe in diesem Bereich die letzten Jahre auch sehr interessante Erfahrungen gemacht. Vielleicht können wir uns ja bei Interesse gelegentlich einmal telefonisch dazu austauschen. Meine Kontaktdaten habe ich Ihnen gerne freigeschaltet. M.f.G.: Max Zweifel. P.S. Wie ich sehe, teilen wir uns auch das Interessensfeld GHI. Kennen Sie hier schon die Homepage / den Tipp JKL / den Ort OPQ?“

„Aha“ sagt Max Zweifel. „Das soll reichen? Na gut – Versuch macht klug“ denkt er sich ...

Das Märchen von Xing oder „Träume gibt es immer wieder“

Folge 10

Seitdem sind mehr als 3 Monate ins Land gegangen und Max Zweifel hat seinen richtigen, persönlichen Xing-Mix gefunden. Er nimmt sich jetzt jeden Tag gewissenhaft 10 bis 20 Minuten Zeit, um interessante Profile zu besuchen, die für ihn als Kunde interessant sein könnten. Die Interessantesten schreibt er per PN zurückhaltend an und bekommt zu über 70 % auch ein positives Echo. Auch kontaktiert er die Personen, die sein Profil besucht haben und ggf. auch seine Homepage gesehen haben - denn hierfür gibt es tolle Suchfunktionen bei Xing, die dieses anzeigen. Und von Zeit zu Zeit beteiligt er sich auch an interessanten Gruppen-Beiträgen.

Auch sein eigenes Profil aktualisiert er regelmäßig. So sucht er bzw. bietet er alle 7 bis 10 Tage etwas "Neues" - um im Rahmen von "Neues aus meinem Netzwerk" auf sich aufmerksam zu machen. Er hat eine sehr interessante und auch zugleich originelle Über-mich-Seite entworfen, so dass sich auch die Gästebucheinträge immer mehr häufen. Und durch seine regelmäßigen Beiträge in Gruppen und Foren wird auch sein Ranking bei Google immer besser. Mittlerweile hat er über den Erstkontakt bei Xing 2 Aufträge gewonnen und 3 weitere "heiße Eisen" im Feuer. Auch einen Praktikanten für den Sommer hat er über Xing bekommen.

Mit sich zufrieden, analysiert Max Zweifel die letzten Monate. "An sich" denkt er "ist Xing eine prima Möglichkeit, neue Kontakte und somit potentielle Kunden kennenzulernen. Allerdings geht das Ganze eben nicht mit "links", sondern auch hier ist die richtige Strategie und das richtige Timing gefragt. Hat man das aber erst mal gefunden und hat auch die Selbstdisziplin, jeden Tag die 10 bis 20 Minuten seiner Zeit zu investieren, kann ich sehr viel erreichen."

Als nächstes hat sich Max Zweifel vorgenommen, das regionale Networking-Treffen zu besuchen. Dort gibt es nicht nur die Xing-Kontakte live zu sehen, sondern es werden auch interessante Vorträge und Workshops angeboten. Entschlossen ruft er Fred Sonnenschein an, um zu fragen, ob dieser mitkommt.

Schließlich schuldet er Fred auch noch mindestens ein Bier - denn hätte Fred ihm nicht vernünftig erklärt, was er wie anders machen muss, hätte er Xing schon längstst wie viele andere schon zu den Akten gelegt.

Und damit ist dieses Märchen zu Ende