PETRA ROHNER
NETWORK CONSULTING

Businessnetzwerke & Social Media

Online & Offline vernetzt – die Herausforderung für die eigenen Positionierung

Petra Rohner – PR NETWORK CONSULTING
Erwachsenenbildnerin,
Dozentin Social Media & Networking
Geschäftsführerin femdat.ch

Ambassadorin SWONET XING Gruppe
Geschäftsführerin Stiftung SWONET
Mitinitiantin/Projektleiterin SLIC-Connect Finanzportal

pr@petrarohner.ch
Mobile +41 (0) 79 334 3690
www.petrarohner.ch

Nicht ich finde den Job – Der Job findet mich!

Nicht ich finde Kunden – die Kunden finden mich!

Die steigende Bedeutung von Social Media

Sicher ist, dass potentielle Kunden, Personalverantwortliche und mögliche Kandidaten das Internet nach Informationen durchsuchen. Finden sie unvorteilhafte Informationen kann dies ein negatives Kriterium sein – finden sie gar nichts –fehlt die positive Reputation. Dies wird heute auf beiden Seiten eine neue Chance sich aktiv zu positionieren.

Die Unternehmens-Kommunikation berücksichtig die Tatsache, dass in Zukunft nach Talenten gesucht wird. Der Wechsel vom Human Ressource Manager zum Chief Talent Manager hat begonnen.

Portal-Auswahl
Um sich aktiv in der virtuellen Welt positionieren zu können, muss man sich selbst immer wieder die Frage stellen, mit welchem Wissen will und kann ich mich einbringen? Wer unsichtbarer Zuschauer ist, kann nie die gleichen Chancen nutzen, sondern profitiert rein von der Möglichkeit, die Kommunikation anderer zu verfolgen. Deshalb muss sich jede Person, die sich in den sozialen Netzwerken bewegt die zentralen Fragen stellen:

Was will ich persönlich erreichen?
Wo sehe ich meinen persönlichen Nutzen?
Welche Plattform erfüllt meine Anforderungen?
Wozu investiere ich meine Zeit? (ein Profil will gepflegt werden)

Wenn diese Fragen klar beantwortet sind, kann eine Strategie des Netzwerkaufbaus erarbeitet werden.

Voraussetzung

Soziale Medien erfordern ein authentisches, integres Bild meiner Person. Dies wiederum erfordert ein persönliches Auseinandersetzten mit Inhalt und Kommunikationswegen der verschiedenen Plattformen. Die Voraussetzung dafür ist mein Profil hinter dem ich stehen kann und das nie abgeschlossen ist. Ein virtuelles Profil wirkt nur dann, wenn es aktualisiert und gepflegt ist.

Sobald das Profil erstellt ist, wird eine Kommunikationsstrategie benötigt, die Zeitfresser vermeidet und Sicherheit bietet:

Aktionsplan vorbereiten

- Was kommuniziere ich WO und WANN
- Welche Erfahrungen kann ich einbringen
- Wen will ich kontaktieren
- Wie reagiere ich auf negative Kommentare
- Was sage ich zu Einwänden zu meiner Ansicht / Tätigkeit
- Welche Texte verwende ich

Selbst wenn die persönliche Entscheidung gegen die Kommunikation in den sozialen Medien gefällt wird, ist der Prozess zur Entscheidungsfindung wertvoll für das Kommunikationsverständnis. Unabhängig ob ich die virtuellen Netzwerke persönlich nutze, das Wissen wie und wann kann mir im Berufsleben nützlich sein.

Mein Profil in den sozialen Netzwerken

Unabhängig welches „Soziale Netzwerk“ wir nutzen, unser Profil besteht nicht nur aus einem Foto.

- Ein Text über meine Person oder mein Unternehmen bildet die Grundlage für die Präsenz.
- Statusmeldungen sind aktuelle Meldungen, mit denen ich mich im Netz zeigen kann.
- Der Anschluss in einer Gruppe verbindet mit Personen, mit denen eine Gemeinsamkeit besteht.
- Meine persönlichen Kontakte zeigen in welchem Umfeld ich mich bewege.
- Die Teilnahme an Events öffnet Türen die sonst verschlossen wären.
- Die Vernetzung mehrerer Sozialer Netzwerke erweitert das Profil mit Informationen

Entscheidend ist die Frage: „Wie möchte ich im Netz gefunden werden?“

WICHTIG! - ES GIBT KEINEN WIRKLICHEN SCHUTZ IHRER DATEN

Für den aktiven Aufbau des persönlichen virtuellen Netzwerkes, braucht es ein gutes Bauchgefühl. Um das zu erhalten ist es wichtig sich mit dem Thema Datenschutz auseinander zu setzten.

Generell gilt:

- **Ich setzte nur in das Netz, von dem ich weiss, dass ich es in 10 Jahren noch lesen möchtest.**
- **Wenn ich meine Präsenz im Netz kenne, kann ich sie beeinflussen.**

Wichtig!
Die gleichen Mittel die Unternehmen/Personaler nutzen, können auch von Kunden/Stellensuchenden für die Vorbereitung auf Gespräche eingesetzt werden.

- Wer ist der potentielle Ansprechpartner?
- Was kann ich über ihn/das Unternehmen/das Produkt vorgängig erfahren?
- Wie kommuniziert das Unternehmen im Netz
- Welche Marketingstrategie ist vorhanden?
- Welche Serviceleistungen werden geboten

Datenschutz und Sicherheit

Meist ohne es zu wissen, existieren im Internet bereits Daten von uns. Auf Social Media Profilen von Kollegen, Webseiten von Vereinen, Politik, Arbeitgeber, etc.. Prüfen Sie das Internet besonders vor wichtigen Gesprächen auf den eigenen Namen. Bei Bedarf, melden Sie sich beim Inhaber der Website oder des Eintrages und bitten um Richtigstellung, Löschung des Bildes oder der Informationen.

- Gratis und kostenpflichtige Plattformen
- Angabe von personenspezifischen Daten
- Den grössten Wert haben Informationen (Wissen ist Macht)

Auf den eigenen Seiten nur Bilder, Texte, Grafiken verwenden welche: Selber erstellt wurden, lizenzfrei sind, oder gekauft wurden. z.B. auf www.pixabay.com gibt es kostenlos nutzbare Bilder.

Möglich ist auch ein Verweis auf die Quelle bei Texten und Verwendung diverse Informationen, resp. Inhaber der Rechte anfragen ob der Text, das Bild verwendet werden darf.

Wichtig! Speichern wir unsere Bilder, Texte, Files auf (meist) kostenlosen Plattformen, so geben wir die Autorenrechte ab. Vor der Nutzung beachten und abklären! Danach ist es zu spät.

Hier ist zu beobachten, dass der Entscheid darüber dies zu akzeptieren, oft vom Nutzen abhängt. Auch Smartphone speichern viele unserer Daten, wir akzeptieren dies, weil der Nutzen inzwischen so gross ist, dass wir nicht mehr darauf verzichten möchten.

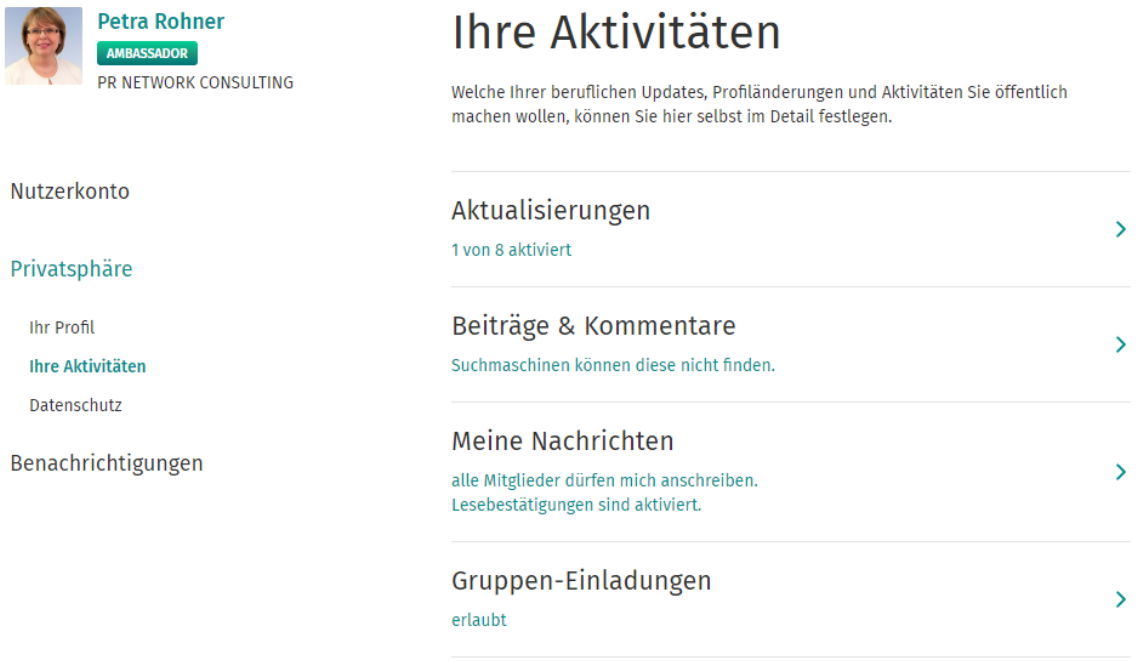
XING Einstellungen

Für die Einstellung der Privatsphäre ist entscheidend, was und wie ich nach aussen kommunizieren möchte. In der Zeit der Profilbearbeitung ist wichtig, dass die Einstellung so vorgenommen wird, dass Änderungen in den einzelnen Rubriken des Profils nicht als Meldung „Das Mitglied hat sein Profil angepasst“ ins XING Netz gesendet wird. Sonst kann die Situation entstehen, dass jede noch so kleine Anpassung ins Netz geht, was wiederum störend für die eigenen Kontakte ist.

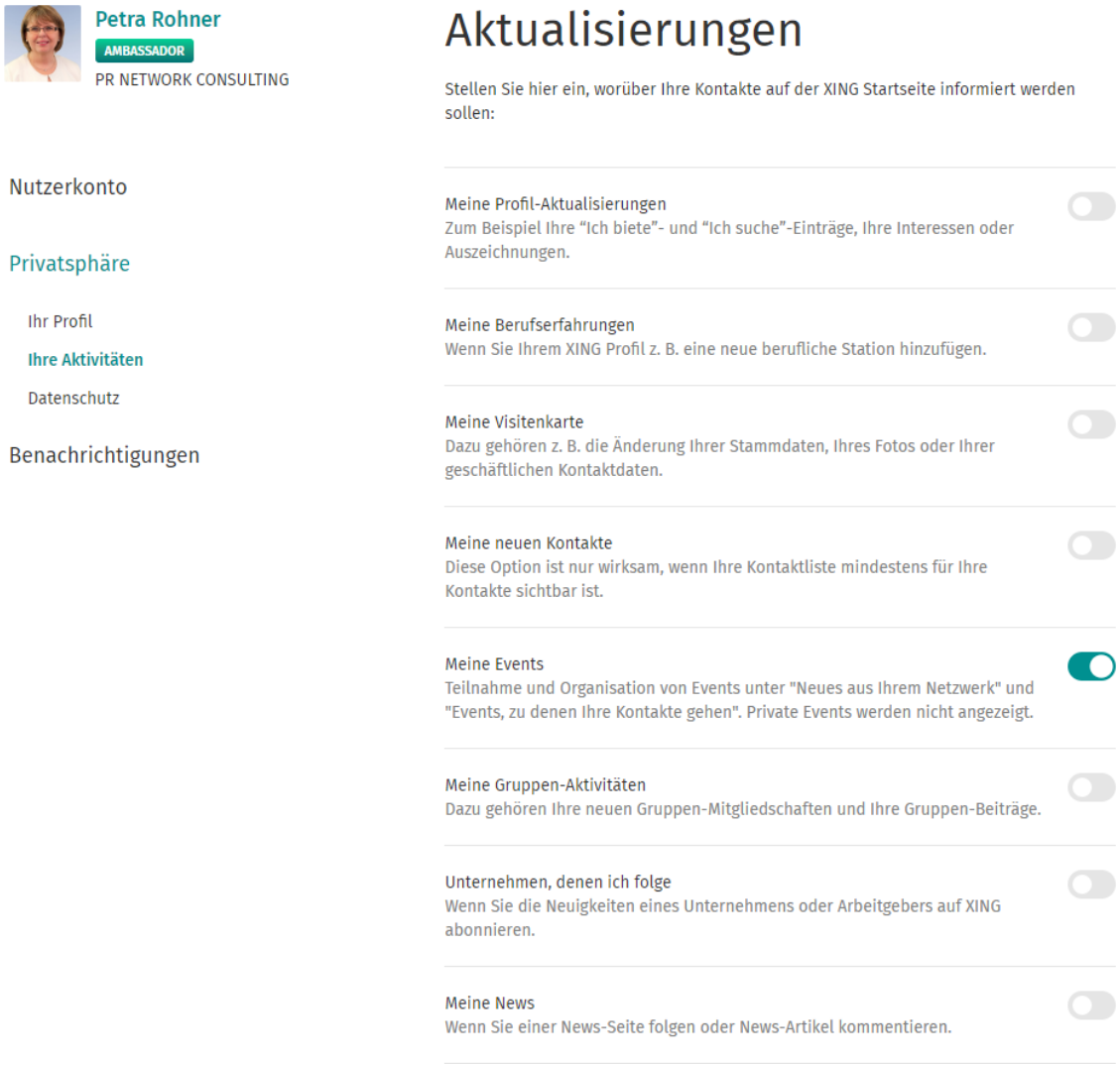
Wenn das Profil fertig gestellt ist, kann in den einzelnen Rubriken entschieden werden, welche Meldungen automatisch ins XING Netz gesendet werden und welche Meldung durch manuelles freischalten die Kontakte erreicht.

Wenn die Grundeinstellung auf sehr sicher eingestellt ist, darf nicht vergessen werden Meldungen manuell freizuschalten, sonst erfährt mein Netz nichts über meine Mitteilung, was nicht der Sinn der Aktivität ist.

Die nachfolgend aufgeführte Einstellung ermöglicht bereits aktive Kommunikation mit gleichzeitiger Arbeit am Profil ohne dass darüber Meldungen versendet werden. Jedes der aktiven Häkchen kann jedoch zusätzlich auf inaktiv gesetzt werden.

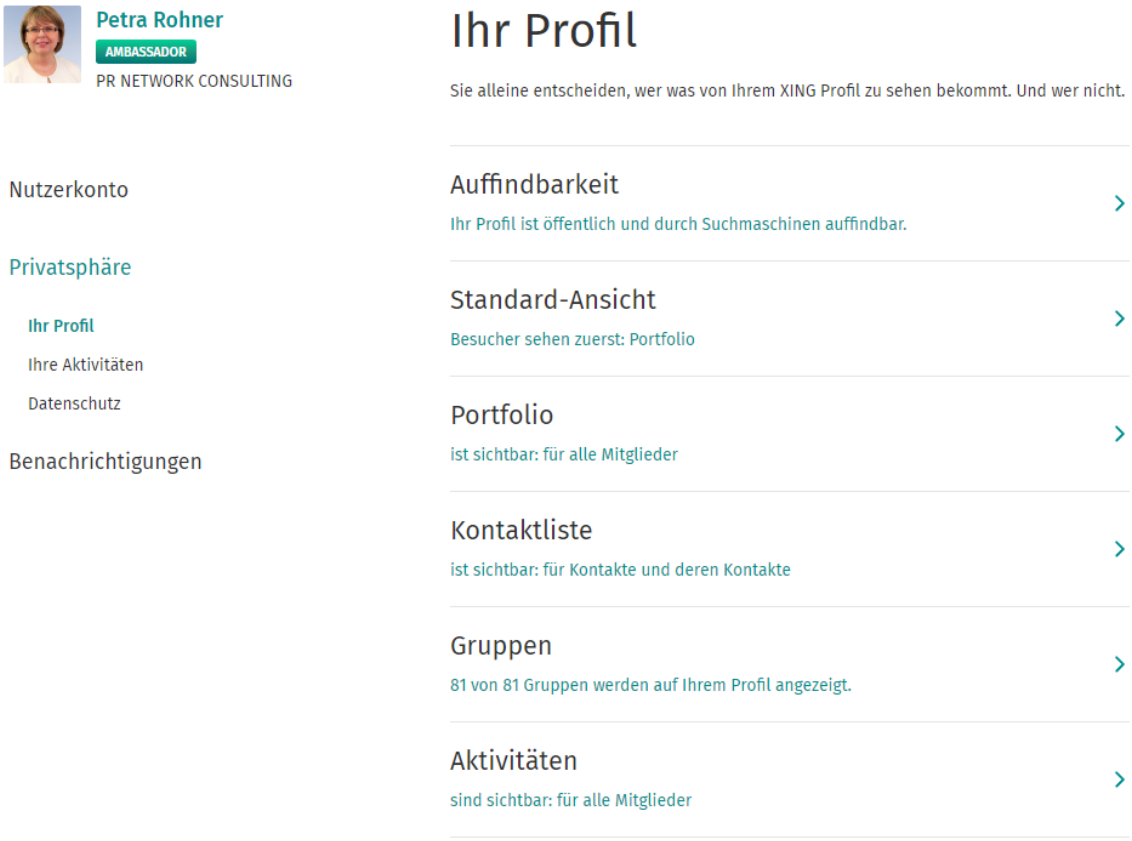


Mit dieser Einstellung kann jederzeit Einfluss genommen werden, über welche Aktivität meine Kontakte informiert werden. Soll eine Änderung für meine Kontakte sichtbar sein, aktiviere ich zuerst in der Einstellung das jeweilige Feld. Nachdem meine Kontakte informiert wurden, stelle ich die Einstellung wieder auf inaktiv.



Die ersten 3 Einstellungen sollten immer inaktiv sein und manuall eingestellt werden. Die restlichen Informationen können je nach Bedürfnis auch dauerhaft aktiv gesetzt werden.

Beachten Sie, dass in der Regel zu Beginn der virtuellen Aktivität viele Funktionen noch unnötig erscheinen, weil man noch nicht wirklich aktiv ist, sondern eher in beobachtender Funktion.. Mit der Zeit änder sich das, dann sollte auch die Einstellungen angepasst werden.



Hilfe!

Sollten nach dem Kurs noch Fragen zur XING Anwendung entstehen, besteht die Möglichkeit unter XING- Hilfe (unten im grünen Feld) viele Antworten zu erhalten**.**

Wie positioniere ich mich?

Entscheidend für den Aufbau des virtuellen Profilies ist die persönliche Zukunftsausrichtung

Was ist mein Beruf, was ist meine Vision, für was kann ich mich begeistern.
Soziale Medien ermöglichen oft, dass auch zwei Profile in einem wahrgenommen werden können.

Der berufliche Hintergrund und das soziale /private Engagement. Bei Veränderungsprozessen bieten oft diese Aktivitäten, dass sich Türen öffnen die sonst geschlossen bleiben. Deshalb ist es wichtig beim ganzheitlichen Profil an alle Bereiche zu denken.

Profildetail - Beispiel mit XING

Portfolio – Die Basis für professionelle Präsenz, in allen sozialen Portalen

Die Portfolio Seite im XING ist als eine kleine persönliche Webseite anzusehen. Sie können Ihren Lebenslauf visuell unterstreichen und berufliche Zick-Zack Wege sowie Neuausrichtungen plausibel kommunizieren. Nutzen Sie die Chance sich abzuheben, indem Sie klar kommunizieren was Sie ausmacht und was Ihre Ziele sind.

Der vorteil des Portfolio im XING ist die Möglichkeit mit mehrern Text-und Bildfelder zu arbeiten.
So kann die Differenzierung einzelner Ausrichtungen (Beruf-und Engagament) oder Brnachenwechsel kommuniziert werden.

Der Inhalt der Portfolioseite kann auf LinkedIn in die Zusammenfassung eingetragen werden.

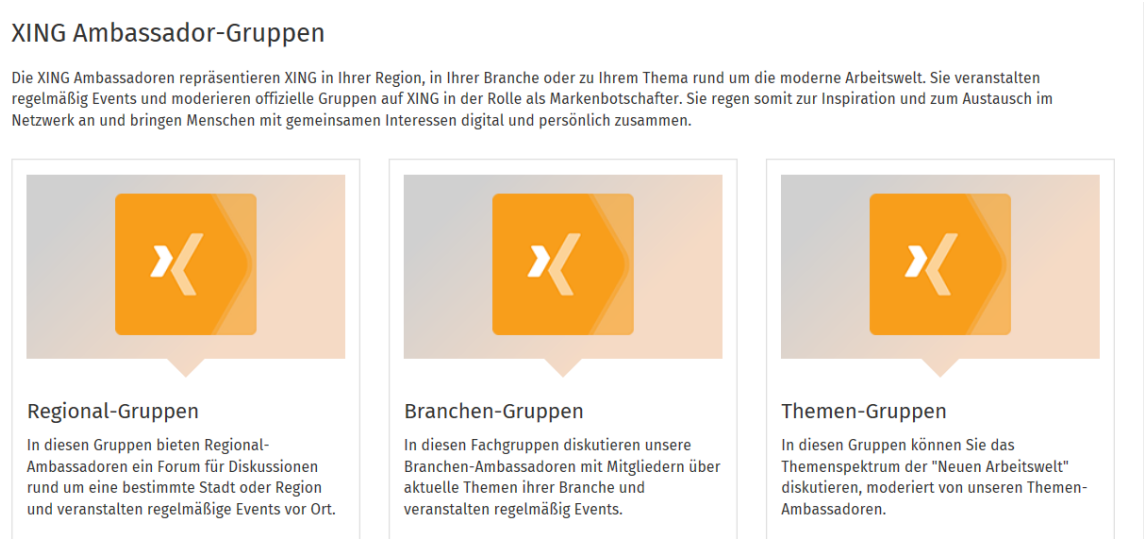
Die XING Portfolioseite ermöglicht den Einsatz von Text und Bildmaterial, sowie das Aufschalten von PDF und Video. Dabei ist zu beachten dass nicht einfach der Original Lebenslauf veröffentlicht wird, im Fokus steht Zusatzinformationen mit denen ich mich differenzieren kann.

XING – Gruppenaktivität

- **Warum bin gerade ich die richtige Person für Ihr Unternehmen?**
- **Warum biete ich an was sie suchen?**
- **Was hat Sie motiviert Kontakt aufzunehmen?**

Diese Frage sollte bereits im Vorfeld soweit möglich beantwortet werden. Durch ein Profil das Sie als Fachperson vermittelt und durch Ihre Aktivität im Netz. Das Profil vermittelt Informationen über berufliche Stationen, Neuausrichtungen und Lebenserfahrung zu Ihrer Person. Ihre Beiträge in Gruppen und Foren vermitteln die Fach-Person, die Rekruter oder Kunden kennen lernen möchte.

Durch die offiziell geführten Ambassador Gruppe die Events organisieren, hebt sich XING von LinkedIn ab. Wer Online mit Offline verbinden möchte sollte diese Chance des persönlichen Netzwerkens nutzen

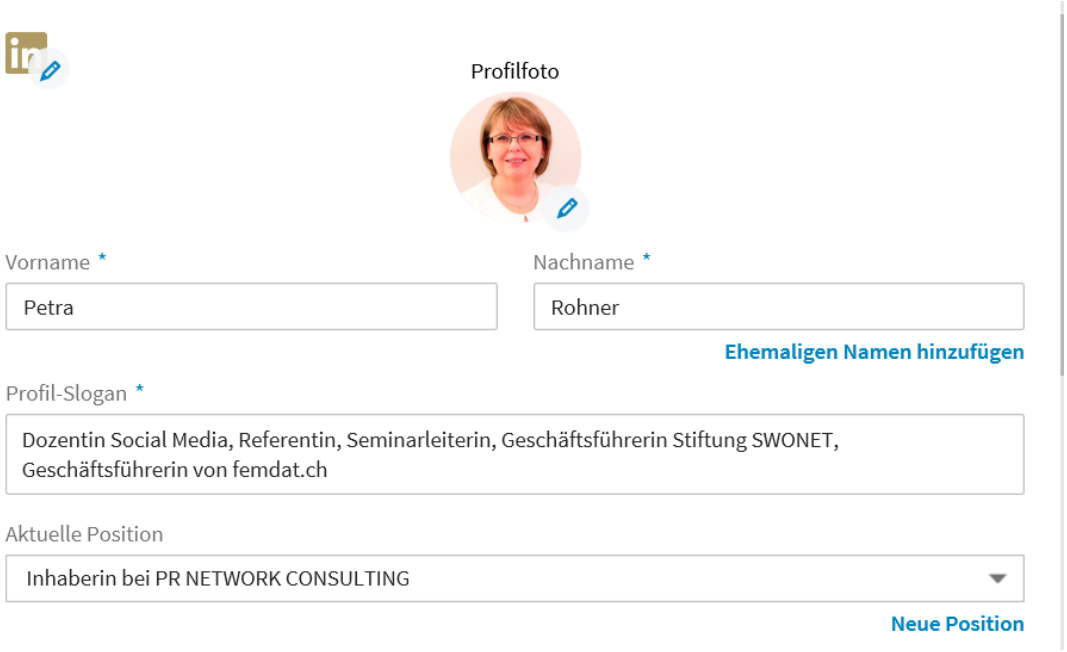


Empfehlung:

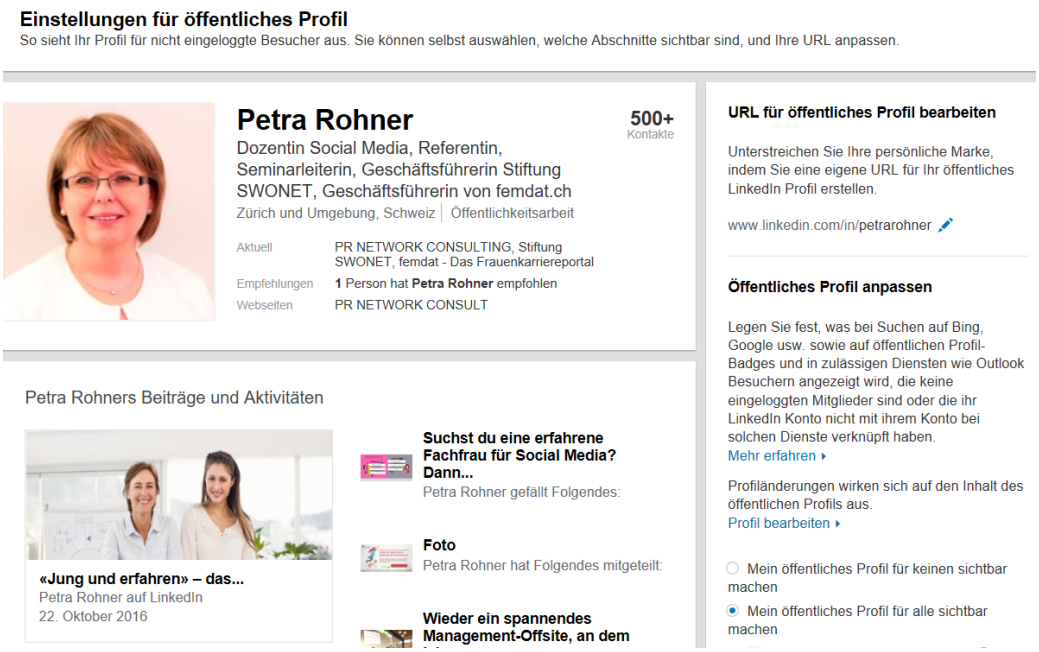
- **Ideal ist eine Zusammenstellung von Regionalen, Branchen und Interessengruppen.**
- **Persönliche Vernetzung mit den Gruppenmoderatorinnen und Moderatoren.**
- **Inaktive Gruppen wieder verlassen und neue Gruppen suchen.**
- **Falls das Angebot vorhanden ist, die Gruppen-Events besuchen**

LinkedIn – Das Netzwerk für Internationale Kontakte

Einstellungen für die LinkedIn Suchmaschine – 120 Zeichen werden beim Profilslogan speziell berücksichtigt. Nutzen Sie diesen Platz richtig.

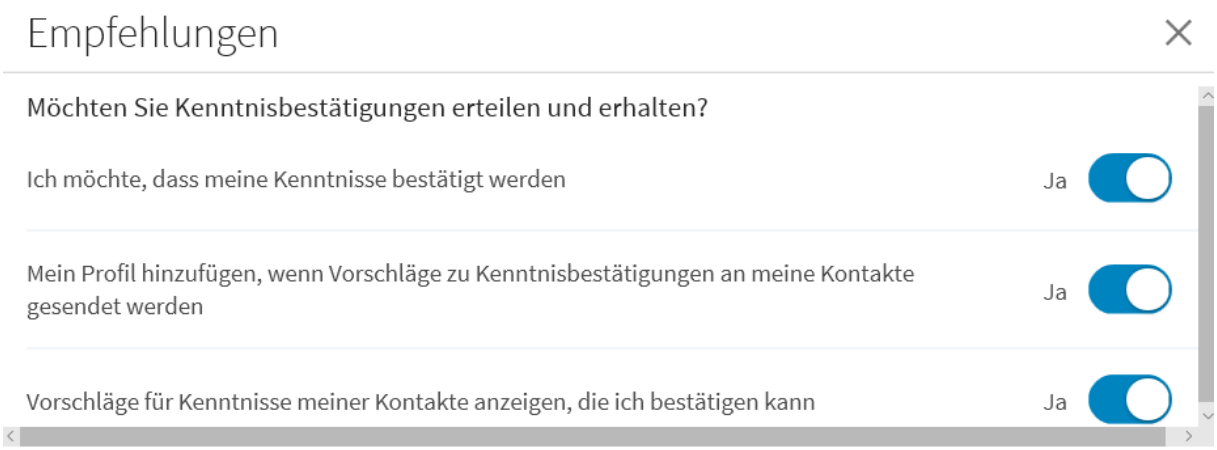


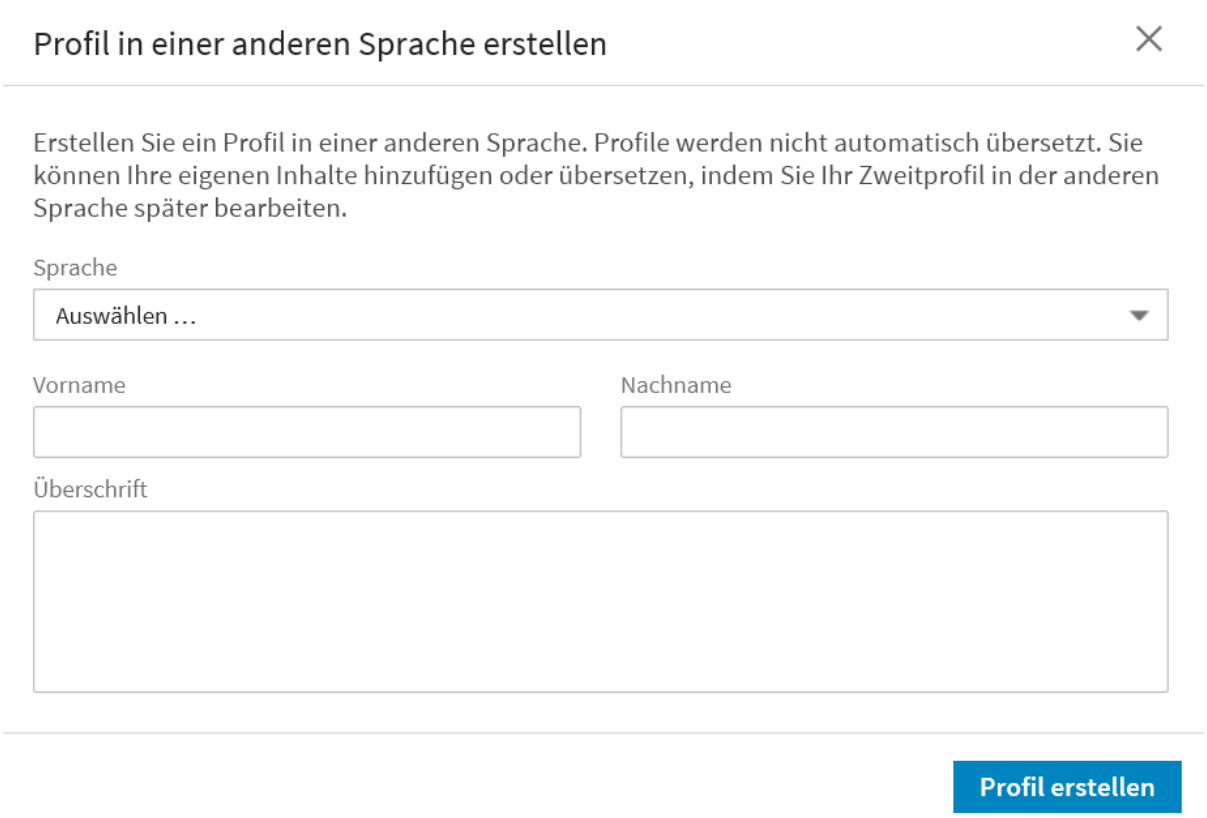
Öffentliches Profil auf LinkedIn – Hier muss die Einstellung persönlich festgelegt werden, sonst sind die persönlichen Angaben öffentlich.



Fähigkeiten anderer Personen bestätigen und die Eigene bestätigen lassen

Diese Funktion sagt nicht wirklich etwas über die Fähigkeit der Personen aus, sondern zeigt die Vernetzung. Je mehr Bestätigungen sie erhalten, umso mehr berücksichtigt die LinkedIn Suchmaschine ihr Profil. Deshalb öffnen sie diese Funktion und bestätigen sie in ihrem Netzwerk andere Profile.





Das Profil wird den Besucher automatisch in ihrer Sprache gezeigt, wenn es mehrsprachig erfasst ist. Bei internationale Konzernen wird ein Englisches Profil erwartet.

Leitfaden für das professionelle Businessprofil – Basis mein XING Profil

Profildetail:
Diese Angaben bilden die Basis für die Suchmaschine. Entscheidend für den ersten Eindruck ist ein professionelles Foto.

- Bei den beruflichen Stationen muss soweit zurückgegangen werden, wie es für die Zukunft relevant ist.
- Formulieren Sie unter XING bei „Ich suche, Ich biete“, keine Sätze, sondern arbeiten Sie mit Keywörter/Schlüsselwörter.
- Bei LinkedIn ist der Profilslogan für die Suchmaschine relevant, sie haben Platz für 120 Zeichen. Bei Kenntnisse ebenfalls nur Begriffe keine Sätze eingeben.
- Lassen Sie Ihre Kenntnisse auf LinkedIn bestätigen
- Organisationen, Vereine können eine Gemeinsamkeit ergeben die relevant sind, deshalb wenn möglich eintragen.

XING Portfolio Seite & LinkedIn Zusammenfassung

- Die Portfolioseite auf XING biete die Möglichkeit ergänzende Lebenserfahrung in das Profil einfliessen zu lassen.
- Fügen Sie einen Story Text über sich in der Portfolioseite oder bei der Zusammenfassung ein und ergänzen Sie mit Fotos oder Bilder. Entscheidend ist der erste Abschnitt, der Einstieg in die Portfolioseite.
- Holen Sie sich externe Feedbacks ein und verlassen Sie sich nicht alleine auf Ihre Einschätzung.
- Wenn möglich, stellen Sie die XING Portfolioseite unter Einstellungen so ein, dass sie unter Profilansicht als Erstes erscheint. Mit der Portfolioseite heben Sie sich von anderen Profilen ab.
- Setzen sie den Portfoliotext von XING auf LinkedIn in die Rubrik Zusammenfassung

Kontakte
Die Kontakte in einem virtuellen Businessnetzwerk sind nicht «Freunde, enge Bekannte»

- Stellen Sie sich generell die Frage hat die Person einen für mich spannenden Hintergrund? Es muss aber kein persönlicher Bezug vorhanden sein, um virtuell vernetzt zu werden.
- Wichtig sind Verbindungen/Interessen die im Profil erkennbar sind. Dabei sollte nicht nur die persönliche aktuelle Situation berücksichtigt werden, sondern auch wie sich der berufliche Weg entwickeln könnte. Ein Netzwerk muss breit ausgerichtet sein, was Generationen, Branchen und Funktionen angeht.
- Fragen Sie an, oder bestätigen Sie mit einem Bezug zur jeweiligen Person. Hier können Sie eine erste Verbindung herstellen. Wenn vom System her möglich ordnen Sie Ihre Kontakte mit Suchkriterien (Keywörter) um sie verwalten zu können.
- Beobachten Sie die Aktivität Ihrer Kontakte, denn aus einer spontanen Antwort auf eine Frage die gestellt wurde, kann sich eine starke Vernetzung entwickeln.

Meine Aktivität
Ohne persönliche Aktivität ist Vernetzung ein Zufallsfaktor. Zeigen Sie Präsenz

- Als Einstieg können Sie Beiträge Ihrer Kontakte beobachten und darauf reagieren.
- Setzten Sie interessante Beiträge ins Forum der Gruppen, je nach Gruppenhintergrund fachlich oder zu Alltagsthemen.
- Stellen Sie Fragen, nehmen Sie es aber nicht persönlich, wenn nicht geantwortet wird. Wichtig ist, bereits die Fragestellung ergibt die Möglichkeit virtuell Präsenz zu zeigen.
- Beobachten Sie Profilbesucher und nehmen Sie wo möglich Kontakt auf. Es ist immer einfacher auf eine Reaktion zu antworten als zuerst zu reagieren.

Gruppen
Virtuelle Netzwerke bestehen aus Gruppen, nur mit Ihnen kann schnell ein aktives Netz aufgebaut werden. Finden Sie 4-5 Gruppen in denen sie sich gerne aktiv bewegen.

- Auswahl der Gruppen: Regional/-Fach/- Interessengruppen.
- Bei XING empfiehlt es sich wo möglich den offiziellen XING Gruppen beizutreten.
- Nehmen Sie Kontakt mit den Ambassadoren auf, diese ermöglichen und fördern die schnelle Vernetzung innerhalb der Gruppe.
- Stellen Sie sich als neues Mitglied vor und legen Sie dabei den Fokus nicht nur auf den beruflichen Hintergrund.
- Nutzen Sie bei XING die Chance der persönlichen Vernetzung durch Gruppenevents.

Generelles zur virtuellen Vernetzung
Ein Netzwerk trägt mich nur so gut wie ich es aufbaue und pflege. Um es kurzfristig aufzubauen und zu stärken benötigt es ein Konzept einen Netzwerk Business-Plan.

- Ausarbeitung des persönlichen Kompetenzprofiles
- Auflistung meiner Kompetenzen die ich in mein virtuelles Netzwerk einbringen kann.
- Klare Fokussierung, wo möchte ich mich beruflich positionieren? (Selbstständigkeit?)
- Analyse, wo ist mein aktuell bestehendes Netzwerk schwach?
- Auflistung bestehender Kontakte die aktiviert werden können.
- Persönlicher Zeitplan, wann investiere ich wieviel an Zeit?
- Verbindung verschiedener Aktivitäten um mein Netzwerk zu stärken.
- Wer ist wo auch noch dabei? Wen treffe ich an verschiedenen Anknüpfpunkten?
- Erkennen Sie, wie aktive Vernetzung nicht nur Arbeit, sondern auch Spass macht

Netzwerke - Tipps

Netzwerk Events bilden die Brücke zwischen Social Media und persönlichen Kontakten.

1. **Beginnen Sie „Heute“ mit dem Aufbau Ihres Netzwerkes**
   Erkennen Sie bei Gesprächspartner/-innen Gemeinsamkeiten die Sie mit Ihnen verbindet. Je mehr Verknüpfungen Ihr Netz hat, umso tragfähiger wird es. Achten Sie dabei auf eine übersichtliche Kontaktverwaltung, die Ihnen die Kontaktpflege über Jahre erleichtert.
2. **Schaffen Sie eine Win-Win-Situationen**
   Stellen Sie sich die Frage; „Was kann ich in mein Netzwerk einbringen?“. Achten Sie von Anfang an auf Personen denen Sie Hilfestellung bieten können.
3. **Knüpfen Sie bewusst Kontakte Multiplikator/-innen, Entscheidungsträger/-innen**
   Hören Sie zu und stellen Sie Fragen. Die Antworten erleichtern Ihnen den Einstieg in das Gespräch. Zeigen Sie dabei ehrliches Interesse, Ihre Gesprächspartner/-innen erkennen, wenn das nicht der Fall ist.
4. **Knüpfen Sie Kontakte ausserhalb Ihres gewohnten Umfeldes**
   Lernen Sie Personen ausserhalb Ihrer Branche, in allen Funktionen und Generationen kennen, denn Türen öffnen sich oft auf Umwege. Netzwerken bedeutet, ich kenne Jemand, der Jemand kennt.
5. **Netzwerken Sie strategisch**
   Stellen Sie sich die Fragen; „Welche Bereiche werden in meinem Netzwerk noch nicht abgedeckt, welche Kontakte könnten bei meiner beruflichen Entwicklung hilfreich sein?“ Wenn Sie Ihr berufliches Ziel kennen und verfolgen, wissen Sie welche Personen, Organisationen und Netzwerke für Sie relevant sind.
6. **Besuchen Sie so oft wie möglich interessante Veranstaltungen**
   Netzwerk-Events bieten die Chance auf spannende Kontakte. Suchen Sie sich persönliche Mentorinnen und Mentoren (dies Generationen übergreifend)
7. **Erarbeiten Sie sich einen Elevator Pitch, den Sie stetig auf Aktualität überprüfen**
   Sie müssen jederzeit dazu bereit sein, sich kurz und prägnant so vorzustellen, dass Sie in Erinnerung bleiben.
8. **Bleiben Sie immer authentisch, verstellen Sie sich nicht**
   Nur mit Glaubwürdigkeit können Sie wirklich nachhaltig Netzwerken. Dabei ist wichtig, dass Sie sich nicht selbst unter Wert vorstellen. „Tue Gutes und rede darüber“ ist ein Sprichwort, das Sie immer begleiten sollte.
9. **Pflegen Sie Ihr bestehendes Netzwerk.**
   Nutzen Sie Events und die virtuellen Businessnetzwerke für Kontakt Aufbau-und Pflege. Achten Sie dabei darauf, dass Ihr virtuelles Profil die Person wiederspiegelt die Sie sind und auch vermitteln möchten.
10. **Netzwerken Sie mit Leichtigkeit, Spass und Freude ohne Erwartungshaltung**
    Sie werden oft dann von Ihrem Netz aufgefangen, wenn Sie es nicht erwarten.

Was sollte ich beachten?

1. **Meine Vorurteile darüber, welche Personen mir nicht helfen können**
   Wir kennen die Netzwerke anderer Personen nicht und können durch den ersten Eindruck nicht beurteilen, welche Türe sich öffnen könnte.
2. **Unterschätzen Sie nicht den Small Talk**
   Belanglos wirkende Gespräche ermöglichen ein gegenseitiges Einschätzen der Person. Diese Gespräche bilden oft die Basis um anschliessend das eigene Anliegen vorbringen zu können.
3. **Stellen Sie sich nicht ins Zentrum des Gespräches**
   Aufmerksamkeit ist nicht gleichbedeutend mit wertschätzender Beachtung.
4. **Bedrängen Sie Ihre Kontakte nicht**
   Das Senden von Nachrichten ohne Bezug oder relevanten Inhalt, oder das Belagern einer Person an Netzwerk-Events, wirkt störend und hat Distanz zur Folge.
5. **Vermeiden Sie wahlloses Kontaktsammeln**
   Viele Kontakte bedeuten noch lange nicht, dass Sie ein funktionierendes Netzwerk haben.
6. **Geben Sie auf keinen Fall Adressen weiter die sie im Vertrauen erhalten habe**
   Ein Netzwerk wird wertvoll durch Adressen die nicht einfach im Telefonbuch zu finden sind. Pflegen Sie diese Kontakte indem sie das Vertrauen berücksichtigen.
7. **Unterschätzen Sie nicht die Eigendynamik vom Informationsfluss**
   Nicht nur positive Informationen werden sehr schnell und sehr breit über das persönliche Netzwerk weitergeleitet.
8. **Netzwerken Sie nicht mit Druck und Zwang**
   Nicht weil „Alle“ sagen ein Netzwerk ist wichtig, sondern nur weil Sie es wünschen, sollten Sie Netzwerk Aufbau – und Pflege angehen. Dabei sollten wir uns bewusst sein, wir Netzwerken nie-nicht, jeder Kontakt kann wichtig sein.
9. **Vermeiden Sie falsche Erwartungshaltungen**
   Auch ein gutes Netzwerk garantiert keinen Job oder Auftrag, aber die Chance drauf wird erhöht.
10. **Oberflächliche netzwerkübergreifenden Kommunikation**
    Überlegen Sie sich gut, welche Informationen Sie in den sozialen Medien präsentieren.

Netzwerkaufbau – und pflege bedeutet, sich immer wieder die Frage zu stellen: „Was bringe ich in mein Netzwerk ein, bin ich bereit mein Wissen meine Erfahrungen zu teilen? “Netzwerkaufbau – und pflege bedeutet auch, ohne Erwartungshaltungen Neukontakte aufzubauen. Geben und nehmen ist meist ausgeglichen, wenn uns bewusst wird, dass wir nicht von der gleichen Person, zum gleichen Zeitpunkt, im gleichen Umfeld Hilfe bekommen.

Ein tragfähiges Netzwerk zu haben bedeutet: „Ich bin ein Teil des tragfähigen Netzwerkes von vielen anderen Personen“. Dies in der virtuellen Welt umzusetzen ist die Herausforderung.