

Digitale Transformation: Deutsche Professionals sind amateurhaft vernetzt

06.07.2015, 15:16 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *doubleYUU GmbH & Co. KG*



doubleYUU Networking Benchmark 2015

Digitale Transformation: Deutsche Professionals sind amateurhaft vernetzt

Die Digitale Transformation ist noch nicht in den Köpfen des Vertriebs angekommen. Der neue Networking Benchmark 2015 von doubleYUU zeigt: Digitale Business-Netzwerke wie Xing und LinkedIn werden viel zu selten und gänzlich ohne Strategie genutzt. Führungskräfte verschenken auf diese Weise nicht nur Reichweite, Kontakte und Vertriebspotentiale, sie setzen auch den guten Ruf ihres Unternehmens aufs Spiel.

Hamburg, 06.07.2015 – doubleYUU, die Hamburger Managementberatung für Digital Leadership und Digitale Transformation, veröffentlicht heute erstmalig ihre Networking Benchmark zum Stand der Vernetzung deutscher Vertriebsteams in mittleren und großen Unternehmen. Untersucht wurde, wie strategisch und professionell sich Vertriebsmitarbeiter aus zehn namhaften Unternehmen in digitalen Business-Netzwerken präsentieren.

Ergebnis: Die untersuchten Vertriebsprofis nutzen das Potential von Xing nur zu gut einem Drittel, das von LinkedIn nur zu einem Fünftel. Fast jeder zweite Professional pflegt sein einmal angelegtes Profil überhaupt nicht, die übrigen nutzen

es nur in Ausnahmefällen, um aktiv mit interessanten Fachbeiträgen oder Referenzen zu überzeugen. Rechtschreibfehler und unangemessene Profilbilder sorgen in vielen Fällen für einen verheerenden ersten Eindruck. In Kategorien wie Netzwerkverständnis, Sichtbarkeit, Kompetenz und Kontaktpotential schneiden die Professionals fast durchweg mittelmäßig bis schlecht ab.

Fehlende Strategie, mangelhafte Nutzung, verschenktes Potential

„Die Networking Benchmark ist ein Indikator für den Stand der Digitalen Transformation in Deutschland. Mit Industrie 4.0 vernetzen wir ingenieurmäßig die Maschinen, aber vergessen die digitalen Potentiale der Kundenbeziehungen. Damit sind wir nicht Weltmeister, sondern im internationalen Vergleich Digitalamateure.“, so Dr. Willms Buhse, Gründer und CEO von doubleYUU.

Keines der untersuchten Unternehmen unterstützt seine Teams mit einem erkennbaren strategischen Vertriebsansatz. Auch die fehlenden Strategievorgaben spiegeln sich in der laienhaften Nutzung von Xing und LinkedIn wider.

Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick:

- Vertriebsprofis nutzen das Potential von Xing nur zu gut einem Drittel, das von LinkedIn nur zu einem Fünftel
- 46 Prozent aller Profile sind Karteileichen
- Keines der untersuchten Unternehmen nutzt das Potential seiner Netzkontakte strategisch
- Deutsche Teams betreiben bestenfalls Nabelschau und betonen die karriererelevanten Qualifikationen. Sie vernachlässigen aber die aktive Positionierung ihres Unternehmens etwa durch das Veröffentlichen und Teilen von professionellen Beiträgen
- Unternehmen in Deutschland unterschätzen vor allem die Kontaktreichweite und Geschäftsrelevanz von LinkedIn

Während beispielsweise die untersuchten Vertriebsprofis auf Xing im Schnitt über 411 Kontakte verfügen, sind es bei LinkedIn gerade einmal 88. Die Anzahl der durchschnittlichen Netzwerkkontakte bestätigt: Deutsche Professionals weisen LinkedIn weniger Bedeutung zu. Ein Irrglaube mit Folgen, denn international übersteigt LinkedIn mit 350 Millionen Mitgliedern die vertriebliche Reichweite von Xing mit 8 Millionen Mitgliedern im Kernmarkt D-A-CH.

Networking Benchmark deckt Kompetenzlücken auf

Der doubleYUU Networking Benchmark basiert auf der Analyse von 500 Profilen von Professionals aus zehn Unternehmen. Anhand von mehr als 10.000 Datenpunkten wurde halbautomatisch evaluiert, wie optimal sich die einzelnen Teams auf Xing und LinkedIn präsentieren. „Im Vertrieb, im Marketing und im Recruiting können Unternehmen massiv profitieren, wenn sich die Mitarbeiter und Führungskräfte klug vernetzen“, konstatiert Buhse.

Aufbauend auf einer Vernetzungsanalyse hilft doubleYUU dabei, digitale Vertriebs-, Marketing- und HR-Strategien zu entwickeln und umzusetzen und versetzt Unternehmen damit in die Lage, die Potentiale digitaler Business-Netzwerke zu realisieren.

Die Benchmark-Analyse steht für alle Interessierten unter <http://doubleyuu.com/benchmark2015/> zum kostenlosen Download bereit.

Portrait

Über doubleYUU – Managementberatung für Digitale Transformation:

Wir verdoppeln das Engagement von Kunden und Mitarbeitern im digitalen Zeitalter – nach diesem Motto lebt und arbeitet doubleYUU mit Hauptsitz im trendigen Hamburg-Ottensen. 2009 von Dr. Willms Buhse gegründet, ist sie spezialisiert auf die Handlungsfelder der Digitalen Transformation. Die Berater von doubleYUU verbinden Branchen- und Marktwissen mit strategischem Denken, Kreativität und exzellenter Umsetzung, um Unternehmen und Führungskräfte erfolgreich auf die vernetzte Welt vorzubereiten. Zum Angebot von doubleYUU gehört neben Impulsvorträgen und Seminaren die strategische Begleitung der Digitalen Transformation von der umfassenden Analyse über die Entwicklung nachhaltiger Strategien bis zur Umsetzung konkreter Transformationsprojekte. Zu den Kunden zählen Unternehmen wie Axel Springer, Bosch, Deutsche Telekom, dpa, Lufthansa, Microsoft, Otto Group, RheinEnergie, Salesforce und der SWR.

News-ID: 860862 • Views: 692 (Stand: 31.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/860862/Digitale-Transformation-Deutsche-Professionals-sind-amateurhaft-vernetzt.html>