

**NETWERK** Populaire website blijkt ideale opstap naar nieuwe baan

# LinkedIn strohalm tijdens recessie

MARJOLEIN HENDRIKS  
ROTTERDAM

**H**et zakelijke online netwerk LinkedIn groeit ongekend snel. Alleen al in Nederland hebben ruim een miljoen mensen een profiel.

De economische recessie zwengelt de populariteit van de website alleen maar aan. Niet ten onterechte, want succesverhalen zijn er wel degelijk. Neem Karin Winters, 47 jaar, 2002 connecties. Zij vond een baan via LinkedIn.

„Ik ben op zoek naar een nieuwe uitdaging,” schreef Winters, toen werkzaam bij ROC Midden-Nederland, in het activiteitsverhaalje bovenaan haar profiel op LinkedIn. „Binnen één week had ik drie serieuze aanbiedingen.”

Voor haar huidige werkgever Paragim was het de eerste keer dat ze een vacature invulde via LinkedIn. Een collega zat in het netwerk van Winters en zag haar oproep. Haar werkervaring sloot aan op de functies in Paragim haprovee.

„Het kan ongelooflijk nuttig zijn,” beaamt internetexpert Henk van Ess (zo'n 700 connecties). Hij onderzocht dit aan den vijfde toen hij op LinkedIn een opmerking plaatste dat de batterij van iPhone zo slecht is. Een Chinese fabrikant zag dit en stuurde zijn eigen batterij. „Die werkte echt goed. Dus ik schreef op LinkedIn dat ik de oplossing voor het batterijprobleem had. Daarop kreeg ik reacties van: 'doe mij er ook maar één!'”

Zo kwam het dat Van Ess onbedoeld een onderneming opzette die The New York Times haalde. „Dat zou zonder LinkedIn nooit zijn gebeurd.”

Bij Van Ess was het dan een toevalstreffer: economisch gewin is volgens hem voor veel mensen een bijproduct van LinkedIn te gaan. De recessie speelt dan ook een belangrijke rol bij de groei van LinkedIn, zegt Van Ess. „Iemand die nu een baan zoekt, gebruikt LinkedIn als zijn strohalm. Dit werkt alleen wanneer je zelf actief bent en laat zien wat je in huis hebt.”

Het profiel vervangt als het ware de cv en de aanbevelingen het geschrift. Eigenlijk is het een enorme database van hoogopgeleide



**Karin Winters plaatste haar profiel op LinkedIn en schreef dat ze een nieuwe uitdaging zocht. Haar wens werd snel vervuld.** FOTO: CORDE KOCK

werknemers van rond de 40 en daarom ook zeer geliefd bij p&v'ers en headhunters. Maarren Beemer (34 jaar, 286 connecties) van werving- en selectiebureau R8 Lifestyle Recruitment gaat als hij geen match vindt in zijn interne database over op LinkedIn. Via de zoekfunctie komt hij kandidaten op het spoor. „Zo weet ik direct bij

wie ik zijn moet en hoef ik niet langer eerst het bedrijf waar ze werkzaam zijn te belien.” Wekelijks benadert Maarten Beemer mensen voor een functie via LinkedIn. Volgens Beemer is het dan ook handig een LinkedIn-account te hebben als je een baan zoekt. „Maar daarmee ben je er nog niet. Je kunt je niet alleen maar afwachmend opstellen. Bedenk maar wat voor indruk het maakt als iemand vraagt wat je hebt gedaan om aan een baan te komen en het antwoord is 'LinkedIn!'”

Gemiddeld weet 80 procent van de mensen met een LinkedIn-account niet wat die er precies aan heeft, weet de Thaanse netwerkexpert Jan Vermeiren. Voor hen schreef hij het boek *Hoe LinkedIn nuachtelgebruiken*. Zijn belangrijkste advies: kijk bij wie je moet zijn om een bepaalde baan te krijgen. „De kracht van LinkedIn is dat de weg er naartoe inzichtelijk wordt. Ik heb dat zelf eens uitgeprobeerd met een manager van Coca-Cola. Maar liefst negen van zijn contacten, bleek ik ook te kennen.”

## Tips

**Een kleine glimlach op je gezicht, dat wekt vertrouwen**

**Profiel**  
Geef in je profiel aan waarom je anders bent dan alle andere LinkedIn-gebruikers. Werkgevers benaderen je alleen als ze een goed beeld van je hebben. Blijf up-to-date. Een out profiel wordt overgeslagen. Veranderingen worden verstuurd naar gebruikers via inmail (een soort e-mail).

**Foto**  
Plaats ook een foto bij je profiel. Zorg dat je er alleen met je hoofd op staat en met een kleine glimlach. Dat wekt vertrouwen.

**Functienaam**  
Wees vindingrijk. Headhunters zoeken op functienaam. Zorg dat je te vinden bent met verschillende zoekwoorden. Zet er niet in dat je op zoek bent naar een baan, want dan loop je in je huidige baan risico. De term werkloos is ook niet verwerend.

**Connecties**  
De kracht van LinkedIn is dat je mensen leert kennen die je nog niet kent. Blijf niet hangen in je eigen kringetje. De tweede- of derdegraads connecties zijn het interessantst. Je kunt connecties uitnodigen om je aan te bevelen via *recommendations*.

## Tot nu toe

- LinkedIn is een Amerikaanse bedrijf. Het is een virtueel sociaal netwerk. De oprichters nodigden bij de start in 2003 driehonderd van hun belangrijkste connecties uit.
- Het belangrijkste doel is geregistreerden te laten profiteren van elkaars netwerk. Dat gebeurt door contacten te leggen met anderen die je vertrouwt.
- Werkgevers kunnen vacatures plaatsen en naar mogelijke kandidaten zoeken.
- Inniddeels heeft LinkedIn meer dan 38 miljoen gebruikers wereldwijd. In Nederland zijn dat er ruim 1 miljoen.
- Het netwerk groeit razendsnel. Volgens eigen cijfers van LinkedIn komt er zelfs elke seconde één lid bij.