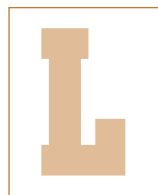


LinkedIn: vinden en gevonden worden

LinkedIn is in ons land een van de bekendste zakelijke netwerksites. Ook CFO's vinden stilaan hun weg naar LinkedIn. Voor de meesten is het een handig instrument om de professionele contacten in hun netwerk up-to-date te houden. Nieuwe medewerkers zoeken of kennis delen gebeurt in beperktere mate.



LinkedIn is een online netwerk dat 30 miljoen zakelijke gebruikers telt over de hele wereld, actief in 150 sectoren. Gebruikers creëren een profiel dat de professionele activiteiten samenvat. Dat profiel helpt hen om voormalige collega's, klanten en partners te vinden of om zelf gevonden te worden. Leden verenigen zich soms in 'groepen'. Zo waren er in maart alleen al voor 'CFO's' 99 groepen wereldwijd (de grootste telt ruim 9.000 leden). Daar zitten voor de hand liggende subgroepen bij, zoals de groep die zich Corporate Treasury & Cash Management noemt (met ruim 1.000 leden). Minder voor de hand liggende zijn de Nano-Chips Executives (177 topmanagers waaronder een aantal financiële professionals) en een hele resem andere met één, twee of een handvol leden.

Onder de CFO's vonden we vooral eerder passieve gebruikers. Een typisch voorbeeld is Jos Nijns. De CFO van RealDolmen is lid, heeft 23 connecties, maar is daar zeker niet intensief mee bezig. Als CFO van een IT-technologiebedrijf ziet hij in zijn naaste omgeving en directiecomité wel "verschillende strekkingen. Onze CEO is fervent voorstander." Maar dat is dan ook Bruno Seghers met een achtergrond in nieuwe softwareomgevingen, zoals Microsoft. Nijns is er wat 'ingerold' zoals velen: "Ik kreeg ooit een mailtje en raakte verbonden en toen kreeg ik constant mails. Daaronder ook veel medewerkers uit vorige werkomgevingen."

Netwerkbeest

Veel tijd stopt hij er niet in. Nijns: "Ik zit al niet graag achter de pc in mijn privétijd. Om professionele redenen is het misschien nuttig; je moet tegenwoordig permanent bezig zijn met jezelf en je carrière en dan is zo'n netwerk altijd wel interessant. Alleen weet ik niet of LinkedIn dan het meest geschikte netwerk is? Is het ge-

richt genoeg? Voor mensen in een CFO-omgeving is het ook al niet evident; we zijn als groep niet de drukste bezoekers van recepties en dergelijke. Het zal ook wat van je persoonlijkheid afhangen. Moet je niet wat meer verkoper zijn van nature? Waarschijnlijk ben ik van de oude stempel. Als firma anderzijds gebruiken we LinkedIn toch ook om vacatures te zoeken."

teur bij Start People, gebruikt LinkedIn sinds maart 2007 eerder passief, al had ze in maart 132 connecties. "Ik ben tijdens mijn zwangerschapsverlof met LinkedIn gestart, maar ben een vrij passieve gebruiker. Ik gebruik de lijst met mijn contactpersonen vooral als een adresboek, ook al staan er geen telefoonnummers en adressen vermeld. Het is handig om te weten



Sam Strijckmans, CFO van Nitto Europe NV:
"De contacten onderhouden zelf hun persoonlijke gegevens."

Heel veel gebruikers zien de zakelijke netwerksite dan ook als een veredeld adresboek dat zich als het ware zelf actueel houdt. Op die manier houden ze wat passief contact met de arbeidsmarkt. Ook voor de hand liggend zijn de prospectie- of rekruteringsfuncties. In principe speelt ook het uitdelen van kennis en ervaringen. Katleen Clappaert, financieel direc-

waar ze werken en wat ze doen, zeker als ik ze niet wekelijks, maandelijks of zelfs jaarlijks zie. Het vergemakkelijkt ook het netwerken."

De draad oppikken

Anderen zijn een stuk overtuigder. Sam Strijckmans, CFO van Nitto Europe NV, gebruikt LinkedIn al sinds 2003. In de voorbije jaren bouwde hij een bestand van 476 contac-

En Facebook?

In tegenstelling tot Facebook of Netlog mikt LinkedIn op het uitbouwen van een strikt professioneel netwerk. Naar eigen zeggen hebben wereldwijd meer dan 30 miljoen vakmensen een account. Wie het netwerk vervoegt, maakt een profiel aan op basis van opleiding en professionele activiteiten. Dat is kosteloos, maar bepaalde diensten zijn wel betalend. Op basis daarvan kunnen vroegere collega's, klanten, partners, ... contact met je opnemen. Ze verzoeken je om met je gelinkt te worden en je aanvaardt dat verzoek of niet. Luc Janssens gebruikt alleen LinkedIn. "Ik heb geen tijd om in te gaan op uitnodigingen van andere netwerksites." Ook Sam Strijckmans beperkt zich tot één netwerksite die zijn professionele relaties verzamelt. "Facebook en Netlog gebruik ik niet." Katleen Clappaert twijfelt nog of ze naast LinkedIn ook gebruik zal maken van Facebook. "Naast financieel directeur ben ik ook verantwoordelijk voor HR. Transparantie naar mijn teams vind ik heel belangrijk, maar misschien toont Facebook net iets te veel van je privéleven." (JC)

ten op (maart 2009). “Ik heb in Canada en Zwitserland gewoond, en verblijf sinds vier jaar opnieuw in België. Dan is het handig dat ik via LinkedIn op de hoogte blijf. De contacten onderhouden immers zelf hun persoonlijke gegevens, waardoor ik de meest recente informatie heb. Een geschreven contactenlijst is een momentopname en dus continu verouderd.” Luc Janssens, CFO van Ernst & Young Belgium, gebruikt LinkedIn om dezelfde redenen. Via de netwerksite onderhoudt hij zijn bestaande contacten (139 in maart). “Maar LinkedIn is ook een vrij eenvoudige manier om de draad op te nemen met oude bekenden, mensen die je uit het oog verloren hebt en met wie je weer een band wil creëren.”

Linken of weigeren?

Gebruikers van LinkedIn krijgen regelmatig aanvragen van mensen die zich willen aansluiten bij hun netwerk. Maar de CFO's aanvaarden niet zomaar iedereen. De toegevoegde waarde van LinkedIn verdwijnt als er te los mee wordt omgesprongen, vinden ze. Wanneer Katleen Clappaert (Start People) een maandelijks update doet van haar LinkedIn-netwerk, zitten daar regelmatig aanvragen bij. “Maar ik accepteer alleen de uitnodigingen van mensen die ik ken.” Hetzelfde principe hanteert Luc Janssens. De CFO van Ernst & Young Belgium ondervindt dat het gevaar bestaat dat je uitnodigingen krijgt

uit mensen die ik ooit ontmoet heb of die me een businesscard overhandigd hebben. Leer ik nieuwe mensen kennen die me een meerwaardige geboden hebben, dan zal ik ze systematisch een uitnodiging sturen om zich aan te sluiten

daarom interessant om op te volgen. Zelf een vraag stellen, heb ik nog niet gedaan. Aan rekruteerders die iemand zoeken voor een bepaalde positie, geef ik af en toe wel eens een aanbeveling.”



(Foto Hendrik De Schrijver)

Katleen Clappaert, financieel directeur bij Start People:
“Ik accepteer alleen uitnodigingen van mensen die ik ken.”

bij mijn netwerk. Ik probeer dat ook actief te onderhouden. Dat is veel interessanter dan een persoonlijk adresboek bijhouden op papier of in Excel.”

Informatie uitwisselen

Gebruiken de CFO's LinkedIn alleen maar als veredeld adresboek of gaan ze nog een stap verder? Luc Janssens is ooit benaderd geweest door een headhunter. “Ik heb beleefd geantwoord op die uitnodiging, maar ben er nooit op ingegaan. Als tool voor rekrutering heb ik LinkedIn nog nooit gebruikt, maar ik kan me wel voorstellen dat ik iemand wil raadplegen over een bepaald onderwerp of probleem.”

Vragen stellen heeft Katleen Clappaert ook nog niet gedaan, maar dat heeft eerder met tijdsgebrek te maken, zegt ze. “Ik merk wel dat mijn collega-rekruteerders wel eens de naam van sollicitanten intikken bij LinkedIn of Facebook. Het is geen procedure, maar ze doen dat spontaan. Het beïnvloedt hun oordeel niet positief of negatief, maar op die manier weten ze al iets meer over die persoon.”

Beperkingen

Een van de beperkingen vindt Sam Strijckmans de privacy. “Dat geldt niet alleen voor LinkedIn, maar voor alle netwerksites”, zegt hij. “Je moet goed opletten welke gegevens je over jezelf op het net plaatst. Er staat vaak zoveel informatie over een persoon op LinkedIn of Facebook, zowel professioneel als privé, dat men daar misbruik van kan maken. Ik heb al verschillende reportages gezien over *identity kidnapping*. Daarom houd ik het op strikt professionele zaken. Een andere beperking is dat LinkedIn vaak te veel vanuit commercieel standpunt gebruikt wordt. Veel consultants contacteren je om hun diensten aan te bevelen. Je komt met je e-mailadres terecht in databases, maar ik schrijf me onmiddellijk uit die nieuwsbrieven uit. Anders wordt de toevloed aan e-mails te overweldigend.”

Katleen Clappaert vindt het jammer dat bij LinkedIn geen adres of telefoonnummer staat. “Maar dat is eigen aan het systeem. Je moet vanuit LinkedIn een bericht sturen naar die persoon om die informatie te krijgen.”

FD **Melanie De Vrieze**
Jo Cobbaut



(Foto Hendrik De Schrijver)

Luc Janssens, CFO van Ernst & Young Belgium:
“Een vrij eenvoudige manier om de draad op te nemen met oude bekenden.”

van mensen die je zomaar in het wilde weg aan hun netwerk willen toevoegen omdat je een bepaalde functie bekleedt. “Terwijl je die personen amper kent.” Janssens gaat bijgevolg niet in op uitnodigingen van mensen die hij niet kent. “Mijn 139 contacten zijn mensen met wie ik een actieve relatie heb, nu en in het verleden. Wanneer ik me mensen herinner, kijk ik of ze op LinkedIn zitten en contacteer hen.”

Ook Sam Strijckmans (Nitto Europe) gaat leden in op aanvragen van mensen die hij nooit ontmoet heeft. “Personen die ik niet ken, weiger ik meestal. Mijn netwerk bestaat dan ook

Een ander voordeel van LinkedIn is de mogelijkheid om je aan te sluiten bij verenigingen, die opgericht zijn door de gebruikers. Die verzamelen bijvoorbeeld alumni, inwoners van dezelfde stad of bepaalde functies, zoals CFO's. In die groepen worden discussies opgestart of ervaringen en kennis uitgedeeld. Sam Strijckmans schreef zich in bij verschillende groepen, voornamelijk alumniverenigingen van universiteiten en voormalige werkgevers en Finance Director Europe. “Daar worden regelmatig vragen en discussies gepost”, zegt de CFO van Nitto Europe. “Het zijn specialisten in het vak en

Virtueel of reëel, netwerken blijft een werkwoord

Men kan lang discussiëren over de zin en onzin van virtueel netwerken. Klassieke netwerkkampioenen zoals Martin Hinoul kijken een beetje neer op het fenomeen. In zijn boekje *Ik netwerk, jij netwerkt* noemt hij contacten leggen op het internet, via LinkedIn, Plaxo of Facebook, iets voor ‘oningewijden’. “Echte, menselijke netwerking is echter vitaal voor onze economie en onze toekomst.”

Hinoul was tientallen jaren als technologisch attaché, kabinetsmedewerker en consultant steeds een fervent netwerker in kringen van technologiebedrijven en beslissers. Hij gewaagt over een kwalitatief netwerk van 5.000 contacten, opgebouwd gedurende veertien jaar als attaché in de VS. Dat netwerk opbouwen en onderhouden is een werk op zich, maar het internet speelt daarbij géén grote rol. “Laat u niet opvreten door uw computerscherm. Er zijn in toenemende mate elektronische relatiekringen, LinkedIn en Plaxo zijn de bekendste. Het zijn hulpmiddelen, geheugensteuntjes en niet meer. Een netwerk dat blijft blokkeren in dat stadium van virtuele, verre en schermcontacten is veel zwakker dan een netwerk van vlees en bloed met mensen (...) die je frequenteert of gefrequenteed hebt. De elektronische relatiekringen zijn aanvullend bij en niet de spits van je netwerk.”

Met dat laatste zijn we het eigenlijk wel eens en vermoedelijk zal zelfs Jan Vermeiren een eind meegaan. Maar dat LinkedIn niet meer zou zijn dan een geheugensteuntje, daar is Vermeiren het als oprichter van Networking Coach en vooral als auteur van *Hoe LinkedIn nu écht gebruiken* absoluut niet mee eens. Vermeirens boekje is een gids vol tips voor diegenen die virtueel netwerken (via LinkedIn) en die er echt mee aan de slag willen. En Vermeiren geeft alvast één boodschap mee die ook Hinoul zal beamen: netwerken blijft een werkwoord. Hij helpt zeker het idee uit de wereld dat LinkedIn een kwestie is van snel heel veel contacten te verzamelen en om dan te gaan zitten afwachten tot de interessante voorstellen toestromen.

Informatie geven, vragen en ervoor bedanken zijn zaken die op een doordachte en consistente wijze moeten gebeuren. Connecties verzamelen zoals postzegels is geen optie. Onthoud alvast ook dat de diversiteit van je netwerk minstens even belangrijk is als de kwaliteit en de kwantiteit. Dat veronderstelt ook wat vaardigheid en Vermeirens boekje illustreert goed dat soort vaardigheden. Nemen we het voorbeeld van een vraag stellen. Goede vragen zijn specifiek. Dat betekent dat je op voorhand goed over je vraag nadent en dat je heel goed weet wat je wil. Bovendien mag de vraag indirect zijn (niet: hebt u een baan voor me als assistent?, wel: ‘ken je iemand die een assistent zoekt?’). Zo zet je mensen aan het denken, ook mensen die geen baan voor je hebben. Maar ook die vraag is nog niet optimaal. Nog beter zou zijn: “Met wie mag ik volgens jou contact opnemen in mijn zoektocht?” Op die manier haal je de kracht uit je netwerk waar ze zit: in de contacten voorbij je eerste graad, met name je eigen contacten. Degelijke concrete tips zijn de sterkte van dit boekje en zetten ook klassieke netwerkers aan het denken. Downloadbaar in ‘light’ versie via <http://hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com>



Jan Vermeiren, ‘Hoe LinkedIn nu echt gebruiken’, 2009,
ISBN 978-9-081188-60-9
Prijs Azur: € 16,19
Korting FD-abonnee: 15%



Martin Hinoul, ‘Ik netwerk, jij netwerkt’, De Cavalerie, 2009,
ISBN 978-9-077129-00-5
Prijs Azur: € 19,94
Korting FD-abonnee: 15%



Als abonnee van FDMagazine krijgt u **15% korting** (bovenop de AZUR-prijs) op alle vakliteratuur die door onze redactie wordt besproken.

U kan deze boeken bestellen via www.azur.be en u ontvangt de korting als u de FD-kortingcode ingeeft.

