

**LinkedIn, een netwerk voor 'professionals', groeit nu in Nederland stormachtig**

• LinkedIn is een sociale netwerksite. Als je 'lid' wordt, maak je een profiel aan. Via de site kan je contact maken met andere profielen door met ze te 'linken'.

• De grootste en bekendste netwerksites zijn MySpace in de Verenigde Staten en Hyves in Nederland. MySpace was vooral om je muzieksmaak aan te geven en contact te leggen met gelijkgestemde fans.

• Hyves heeft volgens eigen zeggen ruim vier miljoen Hyvers. Het aantal actieve Nederlandse gebruikers ligt dik boven het miljoen. Hyves is vooral een vriendennetwerk waar je je vakantiefoto's plaats en meldt waar je die dag gaat lunchen.

• LinkedIn is een Amerikaanse site en dus engelstalig. Hij groeit als kool: wereldwijd al 13 miljoen leden en in Nederland, tussen de 350.000 en 1 miljoen leden.

• LinkedIn is een site voor 'professionals', zoals dat in de VS heet. 55 procent van de LinkedIn-gebruikers heeft een salaris van meer dan 100.000 dollar, zegt de site.

• LinkedIn profileert zich als een 'zakelijke' site, waar je op een efficiënte manier je zakelijke contacten kan ordenen. En waar je contact kan leggen met de contacten van je contacten.

• LinkedIn is gratis. Maar heeft natuurlijk ook een betaald abonnement. Dan kan je bijvoorbeeld ook mensen rechtstreeks mailen die wel lid zijn van LinkedIn, maar niet van jouw netwerk.

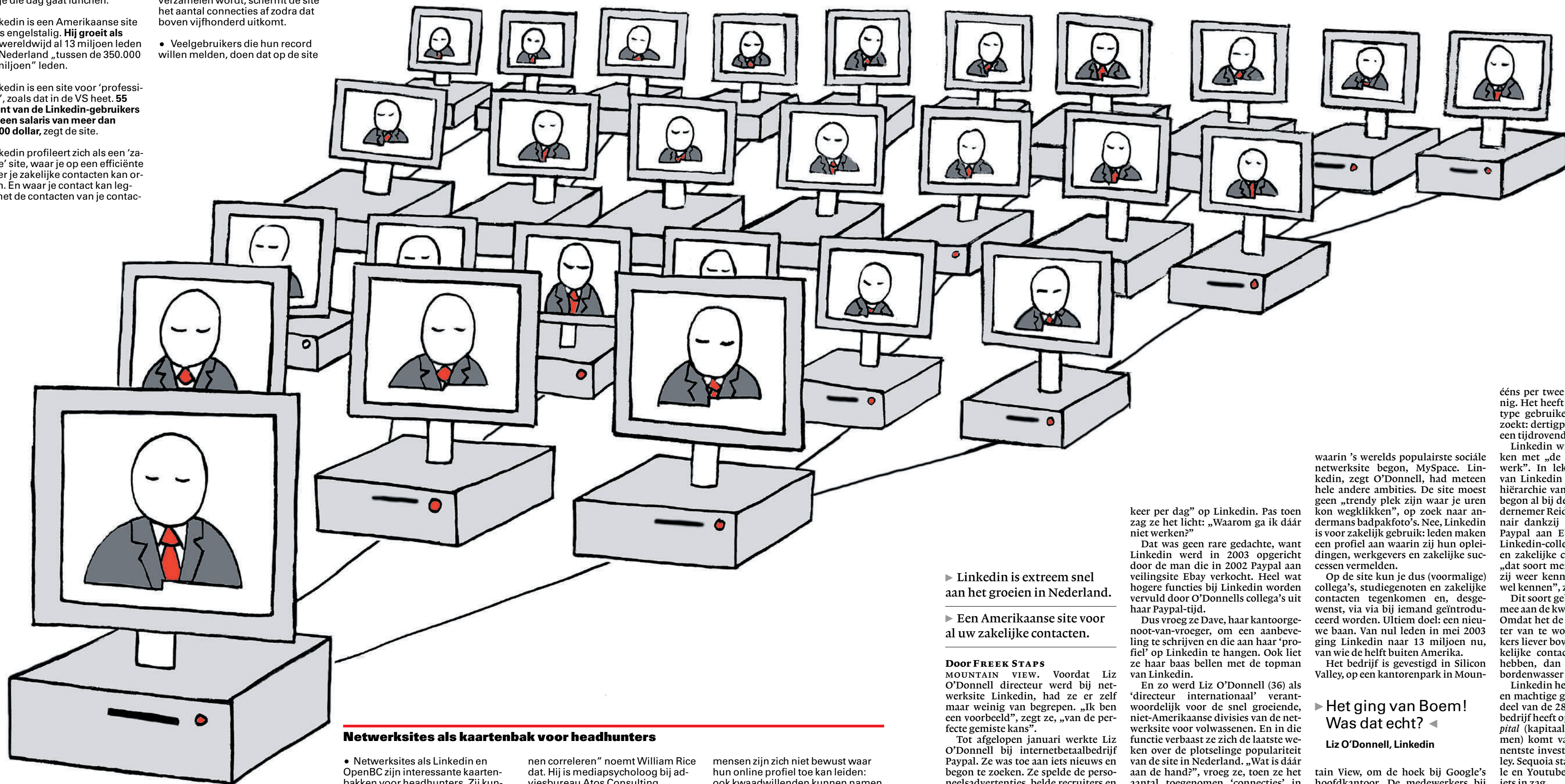
• Ook andere netwerksites zoeken naar segmenten in de markt. Hyves is voor iedereen, LinkedIn alleen voor 'professionals', het Amerikaanse Facebook alleen voor studenten, en het Nederlandse Sparx (net gewonnen) is ook een 'by invitation only' netwerk voor yuppies.

• Gemiddeld heeft een LinkedIn-gebruiker 19 contacten. Om te voorkomen dat het een wedstrijdcontacten verzamelen wordt, schermt de site het aantal connecties af zodra dat boven vijfhonderd uitkomt.

• Veelgebruikers die hun record willen melden, doen dat op de site en 1 miljoen leden.

toplinked.com. Van de 25 grootste gebruikers zijn er vijf Nederlands: Jan Mulder, ondernemer en motivatiespreker, en Marjan Bolmeijer, adviseur in het bedrijfsleven, zijn de Nederlandse recordhouders met elk 19.020 contacten.

• Volgens LinkedIn doet het aantal er niet toe. **Kwantiteit is so five seconds ago**, vindt het bedrijf. „Het gaat er niet langer om wie je kent”, zegt O'Donnell. „Het gaat er om wie zij weer kennen.”

**Netwerksites als kaartenbak voor headhunters**

• Netwerksites als LinkedIn en OpenBC zijn interessante kaartenbakken voor headhunters. Zij kunnen er online kandidaten vinden.

• In LinkedIn kun je als headhunter mensen zoeken met een bepaalde werkervaring of branchekennis. De naam van kandidaten, kan je vervolgens invoeren in een speursite als spyderweb.nl. Vaak komt er dan wel een e-mailadres of telefoonnummer uitrollen.

• Een kwestie van „informatiebron-

nen correleren” noemt William Rice dat. Hij is mediapsycholoog bij adviesbureau Atos Consulting.

• Soms klagen de kandidaten vervolgens dat ze een e-mail krijgen met een aanbieding. „Maar dan moet je niet op LinkedIn zetten dat je geïnteresseerd bent in baanaanbiedingen”, zegt Rice.

• Rice heeft overigens nog een tip voor gebruikers van netwerksites. „Let op je online identiteit.” Veel

mensen zijn zich niet bewust waar hun online profiel toe kan leiden: ook kwaadwillenden kunnen namen en nummers correleren.

• Denk goed na wat je wel en niet online zet over jezelf, adviseert Rice. „Gebruik algemene bewoordingen.” Dus geen informatie over klanten waar je voor werkt als je daar een geheimhoudingsverklaring hebt getekend.

Chris Hensen

# Professionals onder elkaar

Amerikaanse netwerksite heeft in Nederland al meer dan 350.000 leden

► LinkedIn is extreem snel aan het groeien in Nederland.

► Een Amerikaanse site voor al uw zakelijke contacten.

**Door FREEK STAPS**

MOUNTAIN VIEW. Voordat Liz O'Donnell directeur werd bij netwerksite LinkedIn, had ze er zelf maar weinig van begrepen. „Ik ben een voorbeeld”, zegt ze, „van de perfecte gemiste kans”.

Tot afgelopen januari werkte Liz O'Donnell bij internetbedrijf Paypal. Ze was toe aan iets nieuws en begon te zoeken. Ze spelde de persoonsadvertenties, belde recruiters en vroeg vrienden wat ze ervan dachten. Reuze ouderwets allemaal, besefte ze nu.

Want toen ontdekte ze LinkedIn, een vier jaar geleden opgerichte, zakelijke netwerksite. Ze zocht er oude bekenden die bij potentiële werkgevers een baan hadden. En ze keek of ze interesses deelde met de persoonschefs bij wie ze op gesprek mocht komen. Al snel zat ze „drie

keer per dag” op LinkedIn. Pas toen zag ze het licht: „Waarom ga ik daar niet werken?”

Dat was geen rare gedachte, want LinkedIn werd in 2003 opgericht door de man die in 2002 Paypal aan veilingsite Ebay verkocht. Heel wat hogere functies bij LinkedIn worden vervuld door O'Donnells collega's uit haar Paypal-tijd.

Dus vroeg ze Dave, haar kantoorgeenoot-van-vroeger, om een aanbeveling te schrijven en die aan haar 'profiel' op LinkedIn te hangen. Ook liet ze haar baas bellen met de topman van LinkedIn.

En zo werd Liz O'Donnell (36) als 'directeur internationaal' verantwoordelijk voor de snel groeiende, niet-Amerikaanse divisies van de netwerksite voor volwassenen. En in die functie verbaast ze zich de laatste weken over de plotselinge populariteit van de site in Nederland. „Wat is daar aan de hand?”, vroeg ze, toen ze het aantal toegenomen 'connecties' in Nederland voor het eerst zag. „Het ging van boom! Was dat echt? Had één persoon opeens een miljoen nieuwe vrienden toegevoegd of zo?”

Ja en nee. Het is echt zo, LinkedIn wordt met de dag populairder. Je netwerk naar internet verplaatsen is volwassen aan het worden. En nee, er is nog geen enkele gebruiker met een miljoen vrienden.

Terug naar 2003, hetzelfde jaar

waarin 's werelds populairste sociale netwerksite begon, MySpace. LinkedIn, zegt O'Donnell, had meteen hele andere ambities. De site moest geen „trendy plek zijn waar je uren kon wegglijken”, op zoek naar anders badpakfoto's. Nee, LinkedIn is voor zakelijk gebruik: leden maken een profiel aan waarin zij hun opleidingen, werkgevers en zakelijke successen vermelden.

Op de site kun je dus (voormalige) collega's, studiegenoten en zakelijke contacten tegenkomen en, desgewenst, via via bij iemand geïntroduceerd worden. Ultiem doel: een nieuwe baan. Van nul leden in mei 2003 ging LinkedIn naar 13 miljoen nu, van wie de helft buiten Amerika.

Het bedrijf is gevestigd in Silicon Valley, op een kantorenpark in Moun-

**► Het ging van Boom! Was dat echt? ◀**

Liz O'Donnell, LinkedIn

tain View, om de hoek bij Google's hoofdkantoor. De medewerkers bij LinkedIn, zoals O'Donnell, hebben niets van de bravoure van de eerste generatie internetondernemers. Hier geen opgelokte verhalen over de wereld veranderen. Integendeel: „We zijn er nog lang niet.”

Grootste zorg is niet langer het aantal gebruikers, maar hun gedrag. Pas cenderde van de gebruikers bezoekt de site eens per maand of vaker. De helft van de gebruikers slechts

ééns per twee maanden: veel te weinig. Het heeft alles te maken met het type gebruiker waar LinkedIn naar zoekt: dertigplussers in het bezit van een tijdrovend netwerk.

LinkedIn wil deze gebruikers lokken met „de kwaliteit van het netwerk”. In leken taal: de gebruikers van LinkedIn zitten vrij hoog in de hiërarchie van het bedrijfsleven. Dat begon al bij de oprichter, internetondernemer Reid Hoffman, multimiljoenaar dankzij de verkoop van 'zijn' Paypal aan Ebay. Hoffman en zijn LinkedIn-collega's gingen vrienden en zakelijke contacten uitnodigen – „dat soort mensen en de mensen die zij weer kennen willen we allemaal wel kennen”, zegt O'Donnell.

Dit soort gebruikers werkt zelf ook mee aan de kwaliteit van het netwerk. Omdat het de bedoeling is er zelf beter van te worden, nodigen gebruikers liever bovengeschieden uit of zakelijke contacten waar ze wat aan hebben, dan de spreekwoordelijke bordenwasser uit de kantine.

LinkedIn heeft nu 140 werknemers en machtige geldschietters. Een groot deel van de 28 miljoen dollar die het bedrijf heeft opgehaald aan *venture capital* (kapitaal om mee te ondernemen) komt van Sequoia, de prominentste investeerder van Silicon Valley. Sequoia stak geld in Apple, Google en Youtube toen niemand er nog iets in zag.

Tegenwoordig maakt LinkedIn winst. Een kwart van de inkomsten komt uit advertenties op de site en een kwart komt uit vacatures die bedrijven op de site plaatsen. Daarnaast betalen grote bedrijven mee, zoals softwareontwikkelaars Microsoft en SAP, belondernemings T-Mobile en veilingsite Ebay. De personeelsafdelingen van deze bedrijven hebben een abonnement en mogen de databank

vol cv's afzoeken naar geschikte kandidaten. Ze krijgen geen geslacht of leeftijd te zien – O'Donnell: „Dat zou discriminatie zijn, nietwaar?” – en ook de namen blijven afgeschermd. Ongevraagde e-mail aan de gebruikers sturen mag weer wel.

Privacy is een moeilijk punt voor LinkedIn. Gebruikers willen dat hun profielen in te zien zijn, maar tegelijk moet hun naam onzichtbaar blijven voor onbekende anderen: een databank van 13 miljoen cv's kan interessant zijn voor kwaadwillenden. „We zijn niet bestand tegen hackers”, geeft O'Donnell toe. Ze kijkt er moeilijk bij en klopt drie keer op tafel. „Gelukkig heeft nog niemand het geprobeerd.”

Dat was anders bij een andere Amerikaanse site, Monster (in Nederland bekend van Monsterboard). Daar kregen cybercriminelen (die een wachtwoord te pakken hadden gekregen) toegang tot meer dan een miljoen cv's van werkzoekenden.

Hoeveel Nederlandse gebruikers er intussen zijn, wil LinkedIn niet zeggen. Tussen 350.000 en één miljoen, nauwkeuriger wordt O'Donnell niet. Het bedrijf koestert de Nederlandse markt. Twee dagen na de oprichting meldde de eerste Nederlander zich al. Daarna was het „vrij eenvoudig om verder te groeien, en vooral de laatste maanden gaat het als een lopend vuurtje”.

De verklaring? Nederlanders laten zich niet afschrikken door de Engelstalige opzet en de populariteit van het sociale netwerk Hyves hielp ook. „Jullie snapt het systeem.”

Als concurrenten zoals de 'gezellige' netwerksites Hyves, Myspace of Facebook ook een zakelijk netwerk willen worden, kan dat desastreus zijn voor marktleider LinkedIn. Maar volgens O'Donnell doet Hyves dat nooit. „Ons beider succes is gestoeld op de scheiding tussen zakelijk en privé. Niemand wil dat je baas naast je cv ook vakantiefoto's aanbreft.”