

JAN VERMEIREN: 'BEDRIJVEN MISSEN KANSEN'

Wie? Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach en auteur van de bestsellers *Let's connect!* en *Hoe LinkedIn nu écht gebruiken*. Hij geeft ook bedrijfspresentaties en opleidingen op het vlak van netwerken en *referrals*.

Standpunt? *LinkedIn* is een professioneel netwerk dat enorm veel mogelijkheden biedt, vooral omdat het de connecties tussen mensen zichtbaar maakt. Vermeiren waarschuwt wel voor de gevaren van sites als *Facebook* en *Twitter* op het vlak van privacy. *LinkedIn* vond Jan Vermeiren al langer een boeiende toepassing, maar volgens hem ontbrak er iets aan: het *community*-aspect. Sinds de website in augustus 2008 ook groepen en fora mogelijk maakte waar mensen van gedachten kunnen wisselen, is de tool voor Vermeiren compleet, en hij besloot er een boek over te schrijven.

'LinkedIn is de professionele netwerksite nummer één, ook in België. Het verschil met sites als Facebook is dat het daar bijna alleen over het werk gaat. Waar veel mensen niet aan denken, is dat Facebook door veel rekruteerders wordt gebruikt om de achtergrond van een sollicitant te checken, of om zich voor te bereiden op een meeting. Wie weinig fraaie foto's online heeft staan, kan daar dus wel eens last van ondervinden. Mensen beseffen niet hoe permanent de indruk kan zijn die zij op internet achterlaten.'

Bedrijven van hun kant weten niet altijd even goed hoe ze moeten omgaan met die populaire sites. *'Maar ze zomaar blokkeren, is het kind met het badwater weggooien, want netwerksites zijn nu eenmaal hét communicatiemiddel bij uitstek voor jongeren'*, vindt Vermeiren. *'Als je die wegneemt, maak je ze vleugellam. Ik pleit eerder voor een goede policy dan voor een verbod.'*

Dat *LinkedIn* zelden geblokkeerd wordt, komt volgens Jan Vermeiren omdat de site een puur professioneel product is én omdat het er wat trager aan toegaat dan bijvoorbeeld *Twitter* met zijn hypersnelle reacties. *'LinkedIn draait puur om een groep mensen die met elkaar verbonden is. En net het feit dat die connecties zichtbaar worden, maakt van de site zo'n krachtige tool. Tijdens een opleiding zocht ik eens informatie over de marketingmanager van Coca-Cola Belgium op. Zonder LinkedIn weet je niet goed hoe je daaraan moet beginnen, maar via de site voer je gewoon in "advanced search" de gewenste functie en het land in, en twee seconden later ken je zijn naam. Meer nog. Negen van mijn contacten bleken met hem verbonden te zijn, zonder dat ik daar ooit had bij stilgestaan. Ik kende ze immers van een heel andere context en had de link nog niet gelegd. LinkedIn maakte de connecties tussen hen zichtbaar. Via je gemeenschappelijke contacten kun je een stuk makkelijker in contact komen met de persoon in kwestie. Voor mij is*



Jan Vermeiren:
'Veel bedrijven gebruiken LinkedIn puur als rekruteringsinstrument, maar dan missen ze toch wel een hele hoop kansen.'

de grootste toegevoegde waarde van LinkedIn, dat het een bijzonder efficiënte researchdatabase is, vooral als je mensen buiten je eigen organisatie zoekt.'

24 uur op 24 netwerken

Maar ook intern is *LinkedIn* volgens Vermeiren erg nuttig, zeker in een groot bedrijf. *'Als je binnen een multinational zoekt naar iemand met een bepaalde expertise, is dat allesbehalve eenvoudig. Veel bedrijven hebben wel databases, maar die zijn meer telefoonboeken met naam, nummer en e-mail. Als je via LinkedIn naar je eigen bedrijf zoekt, krijg je meteen een overzicht van wie er allemaal een profiel heeft en wat hun achtergrond is. Niet alleen hun huidige functie, maar ook wat hun expertise bij vorige werkgevers was. Bovendien kun je zien met wie die persoon verbonden is. Als je een gemeenschappelijke kennis hebt, kun je bij die laatste checken of ze al eens hebben samengewerkt, en of hij denkt dat de persoon die je op het oog hebt, geschikt is voor het project waar jij hem op wilt zetten. Bedrijven zouden dit moeten stimuleren en bijvoorbeeld zelfs een groep online plaatsen. Dat gebeurt vandaag nog veel te weinig.'*

LinkedIn zal netwerkevenementen evenwel nooit overbodig maken, denkt Jan Vermeiren. *'Face to face-communicatie blijft een meerwaarde bieden, want op enkele minuutjes krijg je al een duidelijke indruk van iemand. Maar LinkedIn blijft 24 uur op 24 voor je netwerken, zelfs als je slaapt. Bovendien kun je bijvoorbeeld na een interessante lezing via LinkedIn napraten met de aanwezigen en zo het contact levendig houden. Er zitten meer dan 430.000 mensen op, dus daar zitten echt wel genoeg interessante potentiële klanten, collega's, leveranciers en partners tussen. Veel bedrijven gebruiken LinkedIn puur als rekruteringsinstrument, maar dan missen ze toch wel een hele hoop kansen.'*