

▶ loopbaan kort

Aantal vacatures op internet voor elfde maand op rij gedaald

AMSTERDAM. Het aantal vacatures op internet blijft dalen. Dat blijkt uit de maandelijkse Monster Employment Index van vacaturesite Monsterboard.nl. Uit de meting over maart, die gisteren werd gepubliceerd, bleek dat de grootste afname van vacatures plaatsvond in de administratieve sector, gevolgd door HR (personeelsbeleid). De index daalde met 8 punten naar 113 punten. Het was de elfde achtereenvolgende keer dat de graadmeter zakte. Andere sectoren waarin de werkgelegenheid afnam, waren de financiële dienstverlening, marketing, pr & media, transport & logistiek en sales. Vijf sectoren zagen juist een stijging. Vooral vacatures in het toerisme stegen. Volgens de onderzoekers is dat een indicatie dat de voorbereidingen op het vakantie seizoen zijn begonnen. In de meeste provincies daalde het aantal vacatures. In Zeeland, Groningen, Friesland en Drenthe was een stijging waarneembaar. (ANP)

Uitzendbranche zet eenvijfde minder om

AMSTERDAM. De omzet van de Nederlandse uitzendbranche is in de periode van 23 februari tot en met 21 maart met eenvijfde gedaald op jaarbasis. Het aantal gewerkte uren in tijdelijke functies daalde met 23 procent. Dat heeft brancheorganisatie ABU gisteren bekendgemaakt. De zwaarste teruggang vond plaats in de industriële sector, waar de omzet met 31 procent afnam. Het aantal uren daalde met 32 procent. Ook in de technische sector ging het slecht met een omzetzakking van 29 procent en een afname van het aantal uren met 32 procent. In administratieve en medische banen ging het wat beter. De omzet in de administratieve sector ging 7 procent achteruit, het aantal uren 10 procent. In medische functies werd 6 procent minder omzet gehaald en daalde het aantal uren met 16 procent. (ANP)

Werkgelegenheid boeren neemt af

WAGENINGEN. Het aantal land- en tuinbouwbedrijven zal in 2020 afgenomen zijn van 75.000 nu naar 50.000. De werkgelegenheid in de agrarische sector daalt in die periode met ruim 20 procent. De recessie kan die ontwikkeling vertragen, maar niet keren. Dat staat in de studie *De agrarische sector in Nederland naar 2020*, dat Wageningen Universiteit gisteren heeft aangeboden aan het ministerie van LNV. De productie blijft groeien door betere landbouwmethoden en de vraag neemt slechts beperkt toe. Dat leidt tot lage prijzen en de druk om de schaal te vergroten. Toch zal het ook in 2020 vrij uitzonderlijk zijn dat boeren en tuinders een groot aantal werknemers in vaste dienst hebben. De onderzoekers verwachten dat de agrarische sector onvoldoende rendement oplevert om te voldoen aan lonen in een krappe arbeidsmarkt. (ANP)

▶ uitslapen

Martijn Aslander blogt op nrcnext.nl over de volgens hem onderwese denkbeelden van Nederlandse werkgevers. „Eenderde van de kenniswerkers presteert 's avonds beter, en voegt dus meer waarde toe in de avond”, schrijft hij. „Waarom wringen we dan nog steeds mensen in een negen-tot-vijfritme?”

▶ Als werknemers 's avonds productiever zijn, laat ze dan uitslapen, betoogt Aslander. **Lees meer op het blog** via nrcnext.nl/loopbaan

Kijk. Zo hoort je profiel

Recruiters adviseren hoe je een profiel van netwerk site

▶ LinkedIn groeit hard: 1,3 miljoen Nederlanders hebben al een profiel op de site.

▶ nrc.next vroeg een aantal recruiters hoe een ideaal profiel eruit moet zien.

Elevator pitch

Wie ben je, wat doe je, wat kun je en wat kan jij doen voor mij? Dit zijn de belangrijkste dingen die de bezoekers van een LinkedIn-pagina zich afvragen. Probeer lezers snel en krachtig te informeren. Zet bij je 'professionaal headline' (onder je naam) niet uitsluitend je huidige functie. Je moet mensen verleiden de rest van je profiel te lezen. Geef een korte opheldering over de inhoud van je baan. De taken en verantwoordelijkheden van bijvoorbeeld een accountmanager kunnen per bedrijf sterk verschillen.

De headline kun je ook wel beschouwen als de beroemde 'elevator pitch'. Vrij vertaald betekent dat een verkooppraatje-in-de-lift. In de tijd van een ritje met de lift moet je jezelf presenteren als de ideale oplossing voor het probleem van je gesprekspartner.

Groei na uitbreken crisis

• Het uitbreken van de economische crisis heeft gezorgd voor een flinke toename van de ledenaantallen van LinkedIn. Sinds het instorten van de beurzen in september 2008 krijgt LinkedIn er iedere twee weken een miljoen leden bij. Dat is een verdubbeling ten opzichte van de eerste helft van 2008. Volgens het bedrijf zelf meldt zich iedere seconde een nieuw lid aan. In Nederland heeft de site vrijwel een monopolie met 1,3 miljoen leden.

• LinkedIn werd in 2003 opgericht door Amerikaan Reid Hoffman en was vrijwel meteen een hit. In 2006 hadden zich acht miljoen mensen bij de website aangesloten, inmiddels telt de website al 34 miljoen profielen.

• Anders dan 'gezelligheidsites' zoals Hyves of Facebook richt LinkedIn zich op zakelijke contacten. Op een LinkedIn-profiel geven gebruikers een kort overzicht van hun werkervaring en capaciteiten. De leden bouwen een online netwerk op door hun zakenrelaties, vrienden en kennissen uit te nodigen toe te treden. Vervolgens kunnen de relaties van die personen uitgenodigd worden. Omdat de leden gebruik kunnen maken van elkaars connecties spreiden online netwerken zich als inktvlekken uit.

• De profielendatabase van LinkedIn wordt gedomineerd door hoogopgeleide, jonge, blanke mannen. Daarnaast zijn vooral de recruiters van grote bedrijven er te vinden, zelf op zoek naar talent.

• De activiteiten van LinkedIn in real life breiden zich ondertussen uit. Op 22 april vindt bijvoorbeeld in de Belvédère in Nijmegen het eerste LinkedIn-diner plaats.

Waar ben je mee bezig?

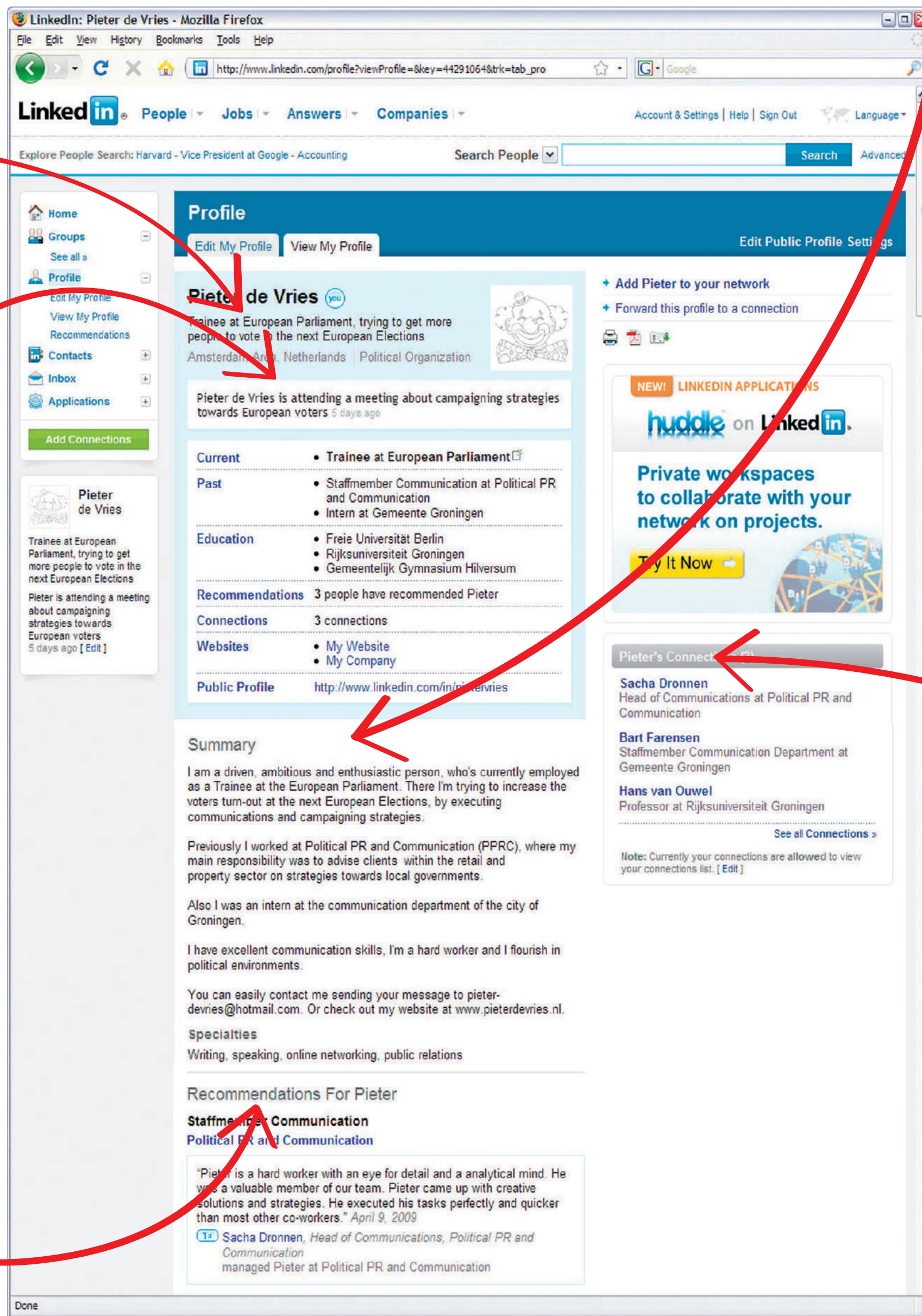
Vertel je netwerk via de 'status update' waar je op dit moment mee bezig bent. De 'what are you working on?'-functie lijkt veel op de manier waarop de populaire website Twitter drijft. Veel mensen houden via Twitter hun vrienden en kennissen op de hoogte van hun activiteiten, of vertellen er kort over dingen die ze hebben meegemaakt. Het lijkt misschien een nutteloze functie, maar dat is het niet. Je laat je netwerk zien dat je niet stilzit en aan interessante projecten werkt. Het geeft bovendien inzicht in je dagelijkse activiteiten. Die geven vaak meer inzicht in de inhoud van je baan, dan alleen de titel daarvan.

Bovendien is de status update een mogelijkheid om te communiceren met je persoonlijke netwerk. Mensen kunnen er reageren.

Anderen aan het woord laten

Je kunt natuurlijk zelf zeggen hoe fantastisch je bent, maar het is geloofwaardiger als anderen dit doen. Een professionele aanbeveling op LinkedIn helpt je zichtbaarheid en betrouwbaarheid te vergroten. Vraag dus mensen een aanbeveling over je te schrijven. En schrijf zelf ook aanbevelingen voor mensen over wie je tevreden bent. Grote kans dat je er een terugrijgt.

De aanbevelingen moeten natuurlijk wel ergens op slaan. Als je computerprogrammeur bent, is het voor je (potentiële) klant niet zo van belang of je een 'warme persoonlijkheid' hebt. Ben je recruiter, dan kan deze eigenschap wel in je voordeel zijn. Vraag mensen in hun aanbeveling een specifiek voorbeeld te geven van jouw kunnen.



Een screenshot van een door nrc.next aangemaakt LinkedIn-profiel. Pieter de Vries is een willekeurig gekozen naam.

er dus uit te zien

LinkedIn.com zo slim mogelijk opstelt

Samenvatten

De samenvatting ('summary') is dé kans om te laten zien wie je bent en wat je kunt. Het is het belangrijkste onderdeel van je profiel. De LinkedIn-zoekmachine vindt namelijk profielen aan de hand van deze tekst, en hoe meer relevante trefwoorden, hoe hoger je in de zoekresultaten komt.

Recruiters van bedrijven zijn tegenwoordig ruimschoots aanwezig op LinkedIn, en gebruiken de website ook intensief om nieuwe werkmensen te zoeken. Neem dus rustig de tijd om een samenvatting te schrijven. Denk ook goed na welke trefwoorden recruiters in jouw branche of andere mensen waarschijnlijk zullen gebruiken om jou te zoeken. En verwerk die trefwoorden vervolgens in jouw verhaal.

Maak niet simpelweg een opsomming van trefwoorden. Een bondige, vlot geschreven samenvatting is veel prettiger om te lezen en krijgt dus meer aandacht.

Al je profiel in het Nederlands hebt aangemaakt, kan het handig zijn ook kort in het Engels te vertellen wat je te bieden hebt. Het merendeel van de gebruikers van LinkedIn is immers geen Nederlander. Misschien ligt er een carrière in het buitenland voor je in het verschiet?

Hoe meer connecties, hoe beter?

Bij veel sociale netwerksites lijkt het erop dat de gebruikers onderling een populariteitswedstrijdje doen: hoe meer connecties, hoe populairder je blijkt te zijn. Maar zijn al die connecties ook zinvol? Je hebt immers niets aan een groot netwerk in Amerika als je doelgroep in Nederland zit. Jacco Valkenburg, auteur van het boek *Recruitment via LinkedIn* raadt aan „selectief te zijn en je focussen op contacten die voor jou de meeste waarde kunnen toevoegen aan je netwerk”. Dat wil echter niet zeggen dat je je volledig moet beperken tot connecties waar je direct iets aan hebt.

Het kan lonen een gevarieerd netwerk op te zetten, waarin ook zogenaamde 'zwakke connecties' zitten. Zwakke connecties zijn contacten die je misschien niet persoonlijk kent, of die in een heel andere branche dan jij werkzaam zijn. Deze connecties kunnen soms toch meer van pas komen dan je 'sterke connecties'. Je vrienden of collega's maken meestal al deel uit van dezelfde wereld als jij. Via hen komen niet snel nieuwe of verrassende dingen op je pad.

Om zelf goed vindbaar te zijn, is het raadzaam om minimaal twintig connecties te hebben en enkele zogenaamde 'superconnectors'. Dat zijn mensen met duizenden connecties. Via hen kun je jezelf (laten) introduceren bij contacten die jou verder kunnen helpen.

VIOLET LAVERMAN

▶ Als je na het lezen van dit artikel besluit je LinkedIn-profiel aan te passen: dit artikel is ook online terug te lezen. **Lees meer op het Geld&Werk-gedeelte van ons weblog**, te vinden via nrcnext.nl/loopbaan

▶ carrièremeetlat

Zelfde studie, andere loopbaan. Twee jaargenoten langs de carrièremeetlat.

De franchise-ondernemer

Joost Klaver (29)
Studie: management, economie en recht, Hogeschool Zuyd (1999-2003)
Werk: Chief Mad Science
E-mails: 20 per dag
Werkuren: 50 per week
Secundaire arbeidsvoorwaarden: geen
Brutomaaandsalaris: 2.400 euro

Wat is Mad Science voor een bedrijf?
 „We laten kinderen kennismaken met de basisprincipes van wetenschap en techniek. Ze vinden het geweldig en steken er ook nog wat van op. Ze leren bijvoorbeeld over scheikunde en hoe een katrol werkt. We hebben ook een module over ruimtevaart, daarvoor staan we onder contract bij NASA. We geven voornamelijk lessen op basisscholen, maar we komen ook bij verjaardagspartijtjes, doen zomerkampen en projecten. Jaarlijks bereiken we ongeveer 75.000 tot 100.000 kinderen. Ik ben gestart in Sittard en onlangs hebben we een vestiging in Eindhoven geopend. Met oproepkrachten erbij hebben we 37 man personeel. Ik doe het management.”

Wat betekent 'chief' in uw functie?
 „Het is een franchise-onderneming, er zijn wereldwijd 165 vestigingen. Ik heb, samen met een partner, de rechten van Mad Science Nederland gekocht. Ik vond het altijd al leuk om met kinderen te werken. Ik was op mijn vijftienvtintigste al vader. Vooral het eerlijke product sprak me aan. Ik heb toen een behoorlijk risico moeten nemen om dit op te starten. Ik was 24. De banken vonden ons plan mooi, maar ze vroegen om zekerheden. Ze hadden het over overwaarde van mijn huis. Dat was niet aan de orde, dus we kregen geen krediet. We moesten ongeveer 100.000 euro bij

De vestigingsmanager

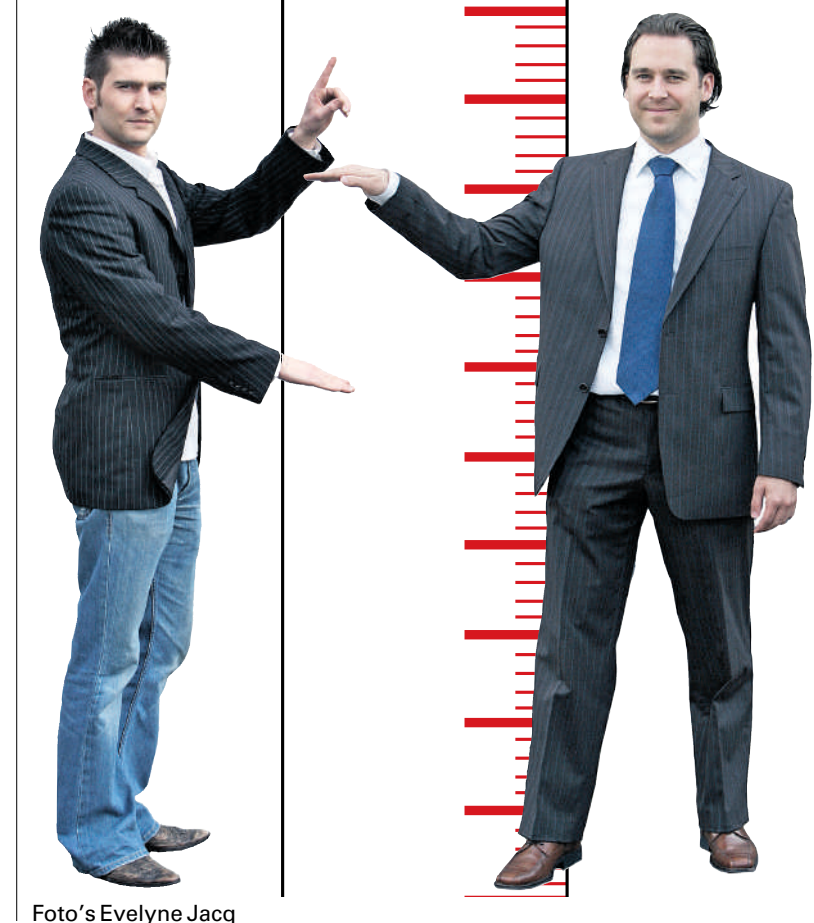
Bram Gerrist (27)
Studie: management, economie en recht, Hogeschool Zuyd (1999-2003)
Werk: Vestigingsmanager ABN Amro
E-mails: 20 per dag
Werkuren: 45 per week
Secundaire arbeidsvoorwaarden: dertiende maand, halve veertiende maand en een prestatieafhankelijk inkomen (0 tot 20 procent van het jaarkomen)
Brutomaaandsalaris: 3.600 euro

Wat doet een vestigingsmanager van een bank?
 „De tent runnen. Ik geef leiding aan veertien man personeel. Dat betekent veel coachen, zorgen dat we onze doelen realiseren, gaf dat klant tevreden is. Veel komt neer op personeelszaken. Als er een griepvirus is, moeten we ook blijven draaien. Daarnaast heb ik veel overleg met andere vestigingsmanagers en soms zit ik met grote klanten aan tafel.”

Wat merkt u van de financiële crisis?
 „We hebben daar veel van gemerkt, zeker toen er sprake was van de overname van Fortis. Toen ABN werd overgenomen, gaf dat ontspanning. Het was loeidruk hier, hard werken. Soms in een soort negatieve sfeer, omdat klanten Fortis voor ABN Amro aanzagen. Nu is het weer wat genormaliseerd. Maar als je nu zegt dat je bij een bank werkt, komt er altijd een flauwe grap. Dat was bij de overname erg, er was meer cynisme.”

Is uw 'prestatieafhankelijke inkomen' een bonus?

„Zo wil ik het niet noemen. De cao is veranderd, waardoor een deel van het inkomen variabel is geworden, afhankelijk van persoonlijke prestaties. Die bonussen waar iedereen boos over is, betreft echt een klein groepje dat het verpest voor de bancaire wereld. Mijn team heeft al die tijd hard door-gewerkt. Ze ploeteren negen uur per dag voor een klein salaris. Ook mensen die niet eens wisten of ze hun baan wel zouden behouden, hebben zich toch ingezet voor het vertrouwen bij klanten.”



Foto's Evelynne Jacq