

● LinkedIn ●

René Suiker

Het Platform WebOntwerp heeft zich altijd al een beetje anders gedragen dan de meeste andere Platforms, in die zin dat ze vaak wat later waren met activiteiten, maar soms ook invalshoeken kozen die de andere Platforms dan weer lieten liggen.



De banner die je vindt op de website van LinkedIn

Zo heeft het WebOntwerp zich ontfermd over Scratch, maar ook was het de bedoeling dat we dit jaar op dit gebied iets anders zouden brengen dan Scratch. En omdat we sociale netwerken ook al lang tot ons domein rekenen, gaan we daar nu eens een stapje verder zetten.

In het verleden hebben we aandacht besteed aan Hyves, aan Tagged en vooral ook aan Facebook. Dit waren sociale netwerken, waarbij de nadruk lag op het sociale aspect, interactie met familie, vrienden en gelijkgezinden. Bij Facebook hebben we ook veel aandacht besteed aan spelletjes die je er kunt doen.

Wat is LinkedIn?

Nu gaan we een keer op een andere toer. We hebben het deze keer over LinkedIn. Hoewel ik me realiseer, dat het merendeel van onze lezers reeds pensioengerechtigd is, kan het ook voor hen nuttig zijn. Waarom dit voorbehoud?

Land	Aantal gebruikers	Land	Aantal gebruikers	Land	Aantal gebruikers
Verenigd Koninkrijk	414	Nederland	10	Verenigde Staten	3
Frankrijk	23	België	7	Canada	2
Spanje	44	Italië	7	China	2
India	35	Spanje	6	Japan	1
Verenigde Staten	20	Frankrijk	5	India	1
Frankrijk	17	Frankrijk	4	Verenigde Staten	2
Canada	15	Verenigde Staten	3	Verenigde Staten	2
Nederland	12	Verenigde Staten	4	Nederland	1
Verenigde Staten	11	Verenigde Staten	4	Verenigde Staten	1
Verenigde Staten	10	Verenigde Staten	3	Verenigde Staten	1
Verenigde Staten	9	Verenigde Staten	3	Verenigde Staten	1

Figuur 1: - Gebruikers over de wereld

Misschien niet direct om werk te zoeken, maar wel om hun kennis en ervaring te delen. En ik wil niet uitsluiten dat menig lezer ook nog steeds actief is op de arbeidsmarkt, misschien in voltijd, misschien iets minder, maar het kan nog steeds interessant zijn.

LinkedIn is een online sociaal netwerk dat gericht is op het onderhouden van zakelijke contacten. LinkedIn kan je helpen je zakelijke contacten te onderhouden, je netwerk gericht uit te breiden en jou als expert te profileren. En met dat laatste kun je jezelf weer interessant maken voor werkgevers of klanten.

Als we willen weten wat iets is, dan ligt het voor de hand om eerst even op Wikipedia te kijken, u weet wel: <https://nl.wikipedia.org>.

Op die manier kom je snel op de Nederlandstalige site uit, maar LinkedIn is niet Nederlands. Overigens is LinkedIn wel in het Nederlands beschikbaar, maar daarover straks meer. Eerst kijken we even op Wikipedia. Ik weet niet of we daar ooit al eens een artikel over hebben geschreven, maar daar krijg ik vast wel een notitie van de redactie over. Het is in elk geval een artikel waard, zeker in deze barre tijden. Maar dit terzijde.

Wikipedia stelt dus dat het een online sociaal netwerk is, actief sinds 5 mei 2003, gericht op vakmensen. Wereldwijd zijn er ongeveer 610 miljoen geregistreerde leden, waarvan zo'n 7 miljoen in Nederland. Het is dus best een groot netwerk, al valt dit alles in het niet bij Facebook. Ter vergelijking: Facebook heeft zo'n 2 miljard gebruikers, maar Tagged, waar ik eerder over schreef, heeft er 'maar' 100 miljoen. Nog steeds volgens Wikipedia is het belangrijkste doel van de website: geregistreerde gebruikers gebruik te laten maken van elkaars (zakelijke) netwerk. Dit gebeurt door contacten te leggen met anderen die je vertrouwt.

Deze lijst van contacten kan als volgt worden gebruikt: Een netwerk is opgebouwd uit je directe contacten, de relaties van je contacten, enzovoort. Al deze personen kunnen, behalve direct, haar of zijn netwerk ook uitbreiden via een introductie door een reeds in het eerste- of tweedelijnsnetwerk aanwezige contactpersoon.

Het netwerk kan gebruikt worden voor het vinden van een baan, andere personen of zakelijke kansen, via aanbevelingen vanuit je netwerk. Werkgevers kunnen vacatures plaatsen en mogelijke kandidaten zoeken. Werkzoekenden kunnen het profiel van managers raadplegen en ontdekken welke van hun bestaande contacten haar of hem kan introduceren.

Ook aan van hier bekende peilingen, polls genaamd kan men meedoen. LinkedIn heeft de beschikking over groepen. LinkedIn is beschikbaar via een browser: (<https://www.linkedin.com>) maar is ook beschikbaar als een app voor Android en iOS. Inmiddels is LinkedIn eigendom van Microsoft.

De gebruikers van LinkedIn vind je over de hele wereld, dus kun je ook een internationaal netwerk onderhouden. Dat kan overigens met Facebook e.d. ook, maar in dit geval gaat het wel over een zakelijk netwerk. Ook dat kan met Facebook, maar dat doel is nooit beoogd. Overigens heb ik hier straks nog wel wat over te melden, maar dat houdt u nog te goed.

Gebruikers over de wereld

Zie figuur 1. Verreweg de meeste gebruikers komen uit de Verenigde Staten, gevolgd door India en China. Niet zo verwonderlijk, daar wonen heel veel mensen. In China en India nog meer dan in de VS overigens, met het is van oorsprong een Amerikaanse site.

Nederland staat trouwens als klein landje behoorlijk hoog in de lijst, ongeveer de hele werkzame bevolking heeft er een account. Maar dat zijn accounts, dat wil nog niet zeggen dat er iets mee gebeurt. En dat is jammer, want het gebruik kan dus heel nuttig zijn.

Nog geen lid

Als we navigeren naar LinkedIn (let op de spelling met de hoofdletters; voor de URL niet zo relevant, maar het had een onderdeel van CompUsers kunnen zijn), en we nog geen account hebben, dan worden we hartelijk welkom geheten. Eerst zien we de bekende cookie-waarschuwing:



Figuur 2 - Koekjes (Cookies)

Daarna dus het hartelijk welkom:



Figuur 3 - Welkom

Als de browser of Windows zo is ingesteld (ik weet even niet hoe dat in Linux of op een Apple gaat) dan wordt u in het Nederlands verwelkomd. Ik bekijk de site nu met Edge, want met Chrome kom ik gelijk al in mijn account terecht, dat wil ik nog even niet. Vandaar dat er straks misschien wat kleine zaken opvallen in de plaatjes, ik schakel straks wel over.

Bij (1) zie we de mogelijkheid om lid te worden of om je aan te melden. Laat ik er nu maar even van uitgaan dat we nog geen lid zijn, hoewel dat voor mij uiteraard niet geldt. Ik ben er zelf al heel lang bij.

Bij (2) krijg je de gelegenheid een zoekopdracht in te vullen. Als je de cursor erin zet, dan past de zoekfunctie zich onmiddellijk aan:

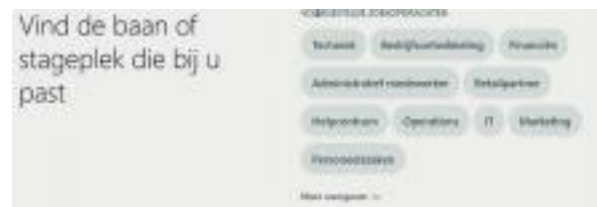


Figuur 4 - Aangepaste zoekopdracht

Hier krijgt u, nog voordat u bent ingelogd of zelfs maar een profiel hebt, de gelegenheid de LinkedIn-pagina's te doorzoeken op personen en vacatures. U kunt dus ook zonder lid te worden LinkedIn al doorzoeken, bijvoorbeeld naar vacatures, maar ook naar

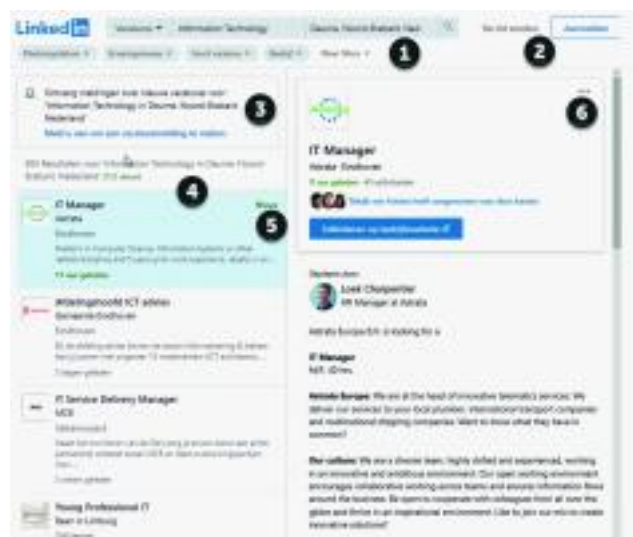
mensen. Als u een sollicitatiegesprek in gaat en wilt weten wie uw gesprekspartner is, dan kunt u alvast wat informatie opvragen. Dus ook gegevens over onze minister-president. Als u 'Mark Rutte' invult dan blijken er meer hondjes te zijn die Fikkie heten, maar onze minister-president wordt wel als eerste genoemd.

Als u op vacatures zoekt, dan zijn er al wat gegevens ingevuld; in mijn geval weet mijn browser al dat ik in Deurne woon. Als ik een vacature zoek, is de kans aanwezig dat ik die in deze buurt zoek. Ik kan uiteraard ook iets anders invullen. Mijn zoekopdracht maakte mij in elk geval duidelijk dat er momenteel in Deurne geen vacature is voor minister-president. Alleen, ik weet niet waarom, maar als ik eenmaal ga zoeken is LinkedIn (of Edge) vergeten dat ik in Deurne wil zoeken en maakt hij er Verenigde Staten van. Dat is wel enigszins irritant; misschien moet ik vacatures zoeken als ik ingelogd ben. Overigens zijn er al een aantal zoekopdrachten voorgedefinieerd:



Figuur 5 - Voorgestelde zoekopdrachten

Onderin ziet u nog een knopje 'meer weergeven'; als je dat selecteert wordt de lijst nog eens flink uitgebreid. En als ik dan op bijvoorbeeld IT klik, dan krijg ik een lijst met 850 resultaten van vacatures voor IT in Deurne alleen al. Die gekke bug met Verenigde Staten is dan verdwenen:



Figuur 6 - Vacatures

In deze afbeelding ziet u dus het resultaat van de zoekopdracht.

Bij (1) ziet u de zoekopdracht nog eens samengevat. Als u daar iets in verandert, kunt u dus aangepast zoeken. Daaronder zijn nog wat mogelijke filters, om de resultaten wat in te perken. Het effect van die filters staat bij de filters al aangegeven. Als ik bijvoorbeeld op 'plaatsingsdatum' wil filteren, dan zie ik voor bijvoorbeeld 'deze maand' het aantal vacatures teruglopen naar 609. Een hoop vacatures staan dus al meer dan een maand open. Daar gaan we in het kader van dit artikel verder niet op in, dat laten we aan economen en politici over.

Bij (2) is er de gelegenheid om je aan te melden of om lid te worden. Daar komen we straks op terug. Maar lidmaatschap kost (nog) niets, dus dat hoeft je er niet van te weerhouden.

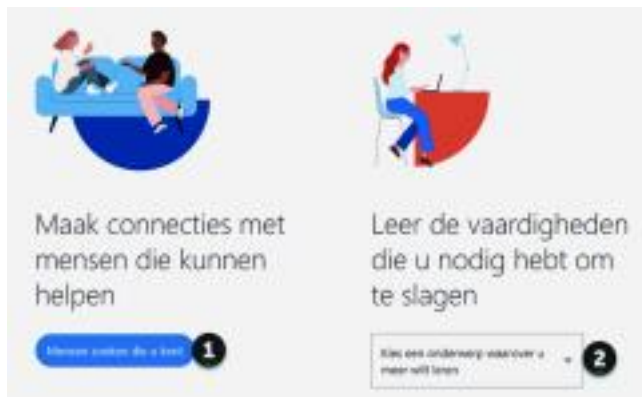
Bij (3) is er de mogelijkheid om je te abonneren op een vacaturemail-dienst. Deze vergt overigens wel dat je je aanmeldt, want LinkedIn wil toch wel weten waar de vacatures naartoe gestuurd moeten worden.

Bij (4) ziet u staan dat er 850 resultaten zijn op deze zoekopdracht. We zien dat er 112 nieuwe zijn, dat wil zeggen: in de afgelopen 24 uur geplaatst. Al staat het land nu stil vanwege de coronacrisis, er zijn nog steeds vacatures die vervuld moeten worden. Dat geeft de burger moed. Hieronder komen de resultaten te staan.

Bij (5) ziet u een vacature van Astrata, die hierbij in de SoftwareBus dus gratis wat extra aandacht krijgt. Ik verwacht dat ze hier blij mee zijn, maar eertlijk gezegd heb ik het hen niet gevraagd. Die hebben dus elf uur geleden (ten tijde van dit schrijven, uiteraard) deze vacature geplaatst voor een IT-manager. Er zitten hier allemaal IT-specialisten in de doelgroep, dus wie weet levert het zo nog wat op.

Daaronder staan nog meer vacatures, maar onder (6) worden de details van de geselecteerde vacature getoond. U kunt er ook direct op solliciteren. Overigens ziet u dat deze vacature in Eindhoven is, dus er is wel een bereik rondom Deurne in aanmerking genomen. Ik denk niet dat er in Deurne zelf vandaag 850 vacatures zijn, laat staan in de IT.

Op de welkomspagina is nog meer te zien dan alleen de zoekopdracht naar mensen of vacatures, daar moeten we alleen even voor doorscrollen. Zo is er de mogelijkheid om een vacature te plaatsen, maar dit vereist wel dat u lid bent. Ook dat is begrijpelijk, ze gaan er vanuit dat bedrijven die een bedrijfsaccount hebben serieuzer met vacatures omgaan dan een willekeurige scholier die LinkedIn aan het ontdekken is. Vandaar. We scrollen nog even verder:



Figuur 7 - Verdere activiteiten

Als je op (1) klikt, dan moet je lid worden, daar gaan we het straks over hebben. Bij (2) krijg je de mogelijkheid om in de cursusedatabase van LinkedIn te snuffelen. Er zijn enige duizenden cursussen beschikbaar, en hoewel het lidmaatschap van LinkedIn gratis is, geldt dat niet voor alle diensten van LinkedIn. Voor opleidingen moet doorgaans betaald worden.

Overigens is dat niet altijd de hoofdprijs, dus het kan nuttig zijn dat eens te doorzoeken. Als er nog tijd is (ik mag van de eindredacteur vijf pagina's gebruiken, overigens van mijzelf ook, want anders komt de balans van de SoftwareBus in het geding) kunnen we daar wel nader op in gaan. En anders, bij gebleken belangstelling, in een vervolgartikel. Dat doen we wel vaker tegenwoordig en dat geeft de gelegenheid tot verdieping.

Onderaan de welkomspagina wordt eens aangegeven voor wie LinkedIn bedoeld is: voor iedereen die een carrièrepad wil uitstippelen. Hierbij kun je dan op zoek naar collega's of klasgenoten, nieuwe banen, of cursussen of trainingen. Maar LinkedIn heeft nog meer te bieden. We gaan het nu wat inte-

ressanter maken.
Inschrijven

Als ik het intussen een beetje enthousiast gebracht heb, dan kunt u natuurlijk niet wachten om ook met LinkedIn aan de slag te gaan. En als u nog geen account heeft, dan is het nu het moment om er een te maken.

Als je op de welkomspagina op 'Nu lid worden' hebt geklikt, krijg je het volgende aanmeldscherm te zien:



Figuur 8 - Aanmelden 1

Dit is een snelle manier, je kunt op basis van je Facebook-profiel meteen een LinkedIn-account aanmaken. Ik ga dat niet voor doen, want dan ga ik een beetje de mist in met mijn bestaande account, dat al gekoppeld is aan mijn Facebook-account. Dus, als u wel Facebook heeft, maar nog geen LinkedIn, dan is dit een

snelle manier. Login is eenvoudig, gegevens worden overgenomen en ik vermoed dat uw Facebook-netwerk op de een of andere manier aan uw LinkedIn-netwerk wordt geknoopt. Ik kan het helaas niet uitproberen, want ik heb al veel langer LinkedIn dan Facebook.

Overigens kun je, als je je realiseert dat je al een account hebt, ook op 'aanmelden' klikken. Als je op 'aanmelden' had geklikt en je je realiseert dat je nog geen account hebt, kun je daar weer door naar 'Lid worden'. Ook is er uiteraard voor leden de optie om je wachtwoord te resetten.



Fig. 9 - Aanmelden 2

Dit vergt wel dat je in je profiel een werkend e-mailaccount hebt vermeld. Dat is overigens ook aan te bevelen. De hoeveelheid mail van LinkedIn valt reuze mee, tenzij je jezelf op allerhande mailinglijsten zet. Het e-mailadres dat je bij aanmelding gebruikt, wordt door LinkedIn niet met je bezoekers gedeeld, tenzij je daar zelf voor kiest.

Figuur 8 hierboven heet 'Aanmelden 1'. Dat suggereert, dat er ook een 'Aanmelden 2' bestaat en dat klopt.



Figuur 10 - Welkomstboodschap

Als je op de welkomspagina had geklikt op 'Mensen zoeken', kreeg je een net iets ander aanmeldscherm te zien:

Bovenin staat, voor ons heel belangrijk, dat de inschrijving gratis is. Vul de gegevens in en verzin een wachtwoord. Ik ga dit nu doen en dan eens kijken wat er gebeurt.

Je moet vervolgens even bevestigen dat je geen robot bent, maar dat kun je wel.

Vervolgens krijg je een welkomstboodschap te zien en kun je je profiel gaan maken.

Ik heb een profiel aangeemaakt voor ene Nikki, en ik moet nu de locatie invullen. Die is overigens al voorgesteld, dus die accepteer ik.



Figuur 11 - Welkomstmail



Figuur 12 - Functie

Intussen heb ik op het door mij ingevoerde mail-adres een mail ontvangen met het vriendelijk verzoek om mijn akkoord te geven en mijn e-mailadres te bevestigen. Onder rode pijltjes staat een code die ik nodig heb om mijn adres te bevestigen, maar die details laat ik even weg uit de SoftwareBus.

Klik ik op 'Akkoord en e-mailadres bevestigen', dan kan ik mijn profiel verder aanvullen. Ik kom dan op de plek waar ik gebleven was, want ik had ook eerst wat gegevens in kunnen vullen, voordat ik de bevestiging deed. De volgorde doet er niet zo veel toe, maar je moet ergens in het proces wel activeren. Je kunt je functietitel invullen plus het bedrijf waarvoor je werkt. Als dat een bekend bedrijf is krijg je meteen een overzicht van hoeveel collega's er ook een LinkedIn-account hebben. Dat is uiteraard bij benadering, niet iedereen houdt elke wijziging minutieus bij.

Klik je vervolgens op 'doorgaan' dan krijg je een aantal potentiële contacten te zien, die ik nu om privacyredenen niet zal noemen. In dit geval waren het allemaal mensen met dezelfde functietitel. Je kunt deze individueel of allemaal selecteren en dan toevoegen. Dat wil dan zeggen dat deze mensen een connectieverzoek krijgen; dat wil niet per se zeggen dat ze dat ook accepteren.

Ten aanzien van accepteren van verzoeken van vreemden zijn er, net als in andere sociale netwerken, maar hier misschien nog sterker, twee stromingen. De een zegt: 'Hoe meer hoe beter', de ander zegt: 'Ik houd mijn netwerk beperkt tot mensen voor wie ik in kan staan.' Daarnaast heb je nog wat tussenvormen. Zelf ben ik als voormalig freelancer erg ruimhartig in mijn toelatingsbeleid, maar mensen van wie ik denk dat ze mijn goede naam kunnen schaden, laat ik niet binnen. Maar de omvang van je netwerk is niet zo belangrijk als de kwaliteit van je netwerk.

Er zijn ook mensen die nagenoeg niemand accepteren en daar hoeft je je niet direct bezwaard door te voelen. Aanvullend kun je een foto toevoegen. Hier geldt wel: let op waar dit netwerk voor bedoeld is, t.w. professioneel gebruik. Het is dus verstandig om een goed zakelijk portret te kiezen. Uiteraard moet de foto aan enige praktische eisen voldoen t.a.v. maat en kwaliteit, maar mensen zijn vooral geïnteresseerd in uw gezicht, en dat willen ze dan ook goed kunnen zien.

Vervolgens kun je connectie maken met teamleden die onder dezelfde manager vallen. Toen ik met LinkedIn begon, waren er nog geen teams. Ik heb dan ook nog niet met alle teamleden teams gevormd.



Figuur 13 - Aanbevelingen om te volgen

Vervolgens kun je ook je telefoonnummer doorgeven; dan ontvang je een link om de LinkedIn-app te downloaden.

Hierna heb je de mogelijkheid om alvast mensen, onderwerpen of bedrijven te volgen. Zo wordt een aantal zaken voorgesteld, o.a. op basis van de bedrijfstak waar u werkt, de locatie waar u werkt, de zaken waar u goed in bent, enz.

Er wordt dus een aantal voorstellen gedaan. Ik zou het niet meteen te enthousiast aanpakken, want overdaad schaadt, zeker als je net begint en je je weg nog moet zoeken. Je kunt altijd in een later stadium nog besluiten iets of iemand te volgen. Tot slot klikt u dan op 'voltooien', onder in beeld (dus iets verder doorscrollen).

Na het voltooien is uw profiel klaar om te gebruiken. Aangezien ik al een aardig eind gevorderd ben met de pagina's, en niet denk dat ik alsnog veel weg kan halen, voorzie ik een vervolg op dit artikel. We gaan nog even naar de profielpagina kijken.



Figuur 14 - Uw profiel

Bij 1 ziet u de informatiebalk. Met zo'n nieuw profiel is daar nog niet veel te verwachten, maar hier staat een aantal relevante functies.

Zo is er de 'Home'-knop, waarmee u naar de startpagina van uw profiel gaat, die overigens dynamisch is, omdat nieuws continu verandert.

Daarnaast is er 'Mijn netwerk'. Dat is nog leeg omdat we nog niemand hebben toegevoegd, dus dat heeft nu nog niet veel zin. Als ik mijn echte profiel er even bij haal, dan zie je wat rode markeringen staan:



Figuur 15 - Actief profiel

In dit geval ziet u bij 'Mijn Netwerk' een rode markering met een 1 er in. Dat duidt op: hetzij een nieuwe aanvraag voor koppeling, hetzij een acceptatie van iemand die ik gevraagd heb om een connectie. In dit geval betreft het de aanvraag van mijn nep-profiel van zojuist (dat dus binnenkort weer opgeheven wordt).



Figuur 16 - Aanvraag voor connectie

In dit geval zal ik het wel toestaan, al weet ik dat het nep is. Het zal in mijn bestaande netwerk niet opvallen.

Ik kijk nu weer terug naar de profielpagina. Naast 'Mijn netwerk' zie ik knoppen voor 'Vacatures', 'Berichten', 'Meldingen', 'Ik' en 'Werk'. Daarnaast nog de optie om premiumlid te worden. Dat kost wel geld en ik heb het nog niet nodig gehad.

Ik kan me voorstellen dat, als je veel met personeelswerving van doen hebt, het heel interessant kan zijn.

'Vacatures' spreekt voor zich: LinkedIn probeert op basis van uw profiel passende vacatures te vinden. Hoe meer LinkedIn over u weet, des te passender zouden de vacatures moeten zijn. Ik zie doorgaans relevante vacatures voorbij komen, maar ik ben niet meer op zoek.

'Berichten' betreft een eigen maildienst binnen LinkedIn. U kunt binnen uw netwerk berichten versturen en ook een bericht sturen bij een connectieverzoek. Een bericht toevoegen bij een connectieverzoek is zeker aan te raden.

'Meldingen' geeft aan of er nog relevante nieuwsitems zijn. Als u hierop klikt komen deze meldingen in beeld. Dit kunnen berichten zijn van iemand die u volgt, of van mensen in uw netwerk. In elk geval: zaken die voor u relevant kunnen zijn. Ik probeer ze meestal wel bij te houden.

Bij (2) kunt je je eigen profiel aanvullen. Dit gaat dan stapje voor stapje. Dus je vult hier in wanneer je daar aan de slag bent gegaan. Dan krijg je een compliment en wordt in dit geval om een profielfoto gevraagd. En zo ga je door.

Bij (3) kun je werken aan uitbreiding van je netwerk, op basis van suggesties van LinkedIn. In het geval van 'Nikki' zijn de suggesties vooral gebaseerd op mijn netwerk, omdat we een link hebben en voor hetzelfde bedrijf werken. Maar met een uitgebreider netwerk krijg je ook meer relevante suggesties.

Bij (4) kun je je aanmelden voor vacature-services. Als je echt op zoek bent, kun je een aantal zoekopdrachten uitzetten en krijg je op ingestelde tijden nieuwe vacatures te zien. Hierop kun je dan reageren. Naarmate je profiel voldoende is uitgewerkt, krijg je van LinkedIn ook te zien in welke mate jouw profiel past op de vacature.

Bij (5) zie je je naam, je foto en je functie. Naarmate je meer hebt ingevuld staan hier ook meer zaken vermeld. Bij (6) staan je recente activiteiten, de groepen waar je lid van bent (dat wordt dus een onderwerp voor een vervolg), welke events je gaat bijwonen en welke hashtags je volgt.

Bij (7) zie je een inhoudelijk artikel op basis van de gevolgde hashtag #thuiswerken, waarop ik me voor dit voorbeeld geabonneerd heb. Bij (8) kun je zelf een bijdrage schrijven. Als je je op LinkedIn wilt profileren als expert, dan is het zaak om af en toe eens een bijdrage te leveren. Dat kan met een korte opmerking, of met een heel artikel. Je kunt ook foto's en video's aan je artikel toevoegen.

Overigens zie je ook buiten LinkedIn wel sites, bv. nieuws-sites, waarbij je naast een artikel de mogelijkheid ziet om op je LinkedIn-pagina naar dat artikel te verwijzen. Je kunt dat zonder verder commentaar doen, maar je kunt er ook iets bijschrijven. Onder een artikel zoals bij (7) kun je min of meer als bij Facebook je 'like' aangeven, ofwel dat je het interessant of geweldig vindt en je kunt vaak ook commentaar geven.

Aangezien dit een zakelijk netwerk is, zie je minder dan in Facebook ongefundeerd commentaar. Men is het ook hier niet altijd eens, maar dat gaat doorgaans op beschaafde(re) wijze.

Bij (9) kun je weer op zoek naar nieuwe connecties. Dat kun je ook doen door bij (1) op de zoekbalk naar een persoon te zoeken. Maar mijn ruimte is nu op; wordt vervolgd, denk ik.