

Netwerken is een kunst. Ondanks vele slimmigheden bestaat er niet slechts één manier om succesvol je netwerk uit te breiden; iedere ondernemer kent zijn eigen methode. Linda Overgoor en Roelien Luijt, beiden jonge onderneemsters, vertellen hoe zij hun netwerk opbouwen.

DOOR JENS HOLIERHOEK



*‘Netwerken is vooral
je laten*

zien,

Linda Overgoor begon 2,5 jaar geleden haar bedrijf Interieur Architect & Industrieel Ontwerp Bureau LINDESIGN in Amsterdam. De start was het moeilijkst. “Het was in het begin nogal lastig om klanten te vinden, dus het was vooral een kwestie van er vaak op uit trekken. Ik ging regelmatig naar bouwbeurzen en kwam steeds dezelfde gezichten tegen. Na verloop van tijd leer je de mensen beter kennen en kun je spreken van je eerste contacten.” De eerste klanten kwamen echter binnen via haar familie. “Mijn zusjes lieten op hun werk aan iedereen weten dat ik een bedrijfje was gestart. Zo

voorhanden. Op basis hiervan kan er achter de computer alvast gedegen voorwerk worden gedaan. Door het bezoeken van de betreffende websites kun je kijken welke van de aanwezige bedrijven of personen iets voor je kunnen betekenen. Het zorgt ervoor dat je veel doelgerichter te werk kunt gaan. Als voorbereiding op een netwerkbijeenkomst is het ook slim om een ‘elevator pitch’ voor te bereiden: een korte, krachtige introductie van je bedrijf. Het is een professionele manier om jezelf of je bedrijf te promoten. In een minuutje tijd moet je kunnen aangeven voor welke dienst of wat voor product

‘Het belangrijkste is dat mensen het je gunnen’

kreeg ik mijn eerste opdrachten, in eerste instantie vooral van particulieren. De bedrijven kwamen in een later stadium.”

De hulp van familie en ook vrienden betekende een goede start, maar vooral de kroeg bleek een prima netwerklocatie. “Ik ging natuurlijk niet naar de kroeg met het idee om even mijn bedrijf te promoten, maar uiteindelijk blijf je in zo’n informele sfeer juist prima contacten te kunnen leggen. Mijn leukste opdrachten heb ik tijdens feestjes en onder genot van een biertje binnengehaald.” Dat het om meer gaat dan alleen welke dienst je levert of welk product je maakt, is Overgoor inmiddels duidelijk. “Het belangrijkste is dat mensen het je gunnen.”

De Utrechtse Roelien Luijt denkt er hetzelfde over. Begin 2007 begon zij ZEAL Sport & Media, een communicatiebureau gespecialiseerd in sportcommunicatie, sportjournalistiek en sportonderzoek. “Er moet eerst een klik tussen personen zijn. Als de communicatie vanaf het eerste moment goed is, kun je pas gaan denken over eventueel zakendoen.”

Net als Overgoor vindt Luijt netwerken in een informele sfeer het beste werken. Ze bezoekt ook regelmatig speciale netwerkbijeenkomsten, waarin ze probeert juist niet de zakelijke insteek te kiezen. “Hoewel ik voorafgaand aan een netwerkbijeenkomst wel uitzoek wie er allemaal aanwezig zijn, stap ik nooit direct op iemand af die voor mij belangrijk kan zijn. Ik maak hier en daar een praatje en ontdek zo welke mensen ik aardig vind. Als dat wederzijds is, gaat het gesprek vanzelf wel over je bedrijf. Dan geldt bovendien dat je iets voor elkaar moet kunnen betekenen. Jezelf opdringen terwijl een ander daar geen winst uit kan halen, werkt niet.”

Die ongedwongen manier van netwerken gaat Luijt goed af. “Het grappige is dat je soms een klik voelt en er dan later achter komt dat die persoon ook op je ‘wishlijst’ stond.”

Voorbereiden

Wat Luijt aangeeft – vooraf uitzoeken wie een netwerkbijeenkomst bezoekt – blijkt een goede voorbereiding.

Bijna altijd, zeker bij de bijeenkomsten die door de Kamer van Koophandel georganiseerd worden, is er een deelnemerslijst



je bedrijf staat. Welke problemen lossen jouw producten of diensten op en welke voordelen bieden ze? Kortom, welke unieke waarde heb jij met jouw bedrijf?

Netwerkbijeenkomst

Een stap die eerder al gemaakt moet zijn, is het bepalen bij welk netwerk je je als ondernemer wilt aansluiten. Zo organiseert de Kamer van Koophandel in elke regio netwerkevenementen en netwerkcafés. Een netwerkcafé is een netwerkbijeenkomst in een café of restaurant voor startende en onlangs gestarte ondernemers. Dankzij de informele ambiance kun je er goed contacten leggen. Verder kent elke regio diverse netwerkclubs. Elke club heeft zijn eigen specifieke doelstellingen en een eigen uniek ledenbestand, van een netwerkclub voor glas- en tuinbouwbedrijven tot een samenwerkingsverband voor horecaondernemers.

Bij het opbouwen van een netwerk is het belangrijk je te realiseren wat je wilt bereiken.

Luijt is aangesloten bij een netwerk van vrouwen in de sport. “Ik ben erg specialistisch bezig en in dit netwerk zitten precies de mensen die naar elkaar op zoek zijn.”

Zulke netwerkorganisaties bestaan bijvoorbeeld ook voor jonge ondernemers of allochtone ondernemers. Overgoor is van plan binnenkort naar een Kamer van Koophandel-bijeenkomst te gaan. Momenteel heeft ze veel baat bij de contacten die ze heeft opgedaan als lid van de Beroepsvereniging Nederlandse Interieur Architecten (BNI). “Met verschillende beginnende architecten die ik hiervan ken, hebben we een soort verbond gesloten. Als de een het te druk heeft voor een opdracht, neemt een ander de opdracht over. Zo verdelen we het werk en de contacten.”

Aansluiten bij een winkeliersvereniging of belangenvereni-



‘In het begin zal niemand je naam kennen, maar na verloop van tijd gaan ze je onthouden – en dat is wat je wil’

ging van een bedrijventerrein is ook een manier om andere ondernemers te ontmoeten. Via de Kamer van Koophandel is te achterhalen welke netwerken er zijn.

Digitaal netwerken

Zowel Overgoor als Luijt weten hun weg te vinden op de digitale snelweg. Wie ‘Roelien + sport’ in zoekprogramma google invoert, vindt in de zoekresultaten direct de link naar haar website, www.zealsportmedia.nl. “Het gaat erom dat je jezelf goed profileert. Als jonge ondernemer heb je misschien geen uitgebreide portfolio of een overvloed aan ervaring, maar je kunt er wel op andere manieren uitspringen. Ik heb een passie voor sport en communicatie en dat laat ik merken

ook. Mijn voornaam en het onderwerp ‘sport’ is het minste wat mensen zullen onthouden, en zelfs dat brengt ze al naar mijn website.”

En ook Linda Overgoor is makkelijk op het internet op te sporen. “Met een klein beetje informatie over mij kunnen geïnteresseerden mijn website www.lin-design.nl al vinden.” Beide jonge vrouwen zijn ook bekend met online netwerkdiensten als LinkedIn. “Sinds kort ben ik hiervoor aangemeld, je kunt online je profiel weergeven. Een aantal mensen die ik uit het oog had verloren, heb ik daardoor teruggevonden”, zegt Overgoor.

Roelien Luijt maakt naast het internationaal georiënteerde LinkedIn ook gebruik van het Nederlandse hyves. “Via

‘Het gaat erom dat je jezelf goed profileert’

hyves hebben mensen je zo gevonden. Als je een goede link maakt naar de website van je bedrijf, is dit weer een extra manier om contacten te leggen.”

OpenBC en Ecademy zijn andere websites die veel gebruikt worden om te netwerken. Via LinkedIn en OpenBC is makkelijk na te gaan hoe mensen die je ontmoet hebt in relatie staan tot je eigen netwerk, want beide websites geven – net als hyves overigens – grafisch aan welke schakels er tussen jouw en hun netwerk liggen.

De dagelijkse praktijk

“Een van mijn eerste klanten was een man die zijn penthouse in Hilversum wilde laten inrichten. Inmiddels heb ik voor twee van zijn familieleden ook inrichtingen gedaan. Zo gaat dat. Mensen zien iets en als het bevalt, vragen ze naar het bedrijf dat erachter zit. Mond-tot-mondreclame is zeer belangrijk”, aldus Overgoor.

Netwerken bestaat dus indirect ook uit een goed product of goede dienst leveren. Netwerken gebeurt ook dikwijls als je er helemaal niet op uit bent. “Vroeger heb ik veel acquisitie gedaan voor bakstenen. Niet zo creatief werk natuurlijk, maar zo kom je wel in contact met architecten. In feite heb ik uit bakstenen een netwerk opgebouwd”, vertelt Overgoor.

Luijt: “Regelmatig ga ik voor een schrijfklus mee op persreis. Dat zijn de omgevingen waar je veel mensen spreekt die zich in dezelfde branche bevinden. Zo doe je de meeste contacten op.”

Netwerken gaat overigens niet alleen om klanten werven, maar is ook een uitstekende manier om kennis en informatie op te doen of een samenwerkingsverband op te bouwen. Luijt: “Voor mij werkt netwerken tegelijk ook heel stimulerend. Je ontmoet veel interessante mensen die als enorme inspiratiebron kunnen dienen.”

Een netwerk opbouwen doe je vooral door continu initiatief te tonen. “De eerste tijd heb ik veel boeken gelezen over ondernemen, maar daarna was het wel zaak eropuit te trekken. Netwerken is vooral je laten

zien; laat iedereen maar weten wat je doet en probeer zoveel mogelijk netwerkmogelijkheden aan te grijpen”, is de overtuiging van Overgoor.

Luijt voegt daaraan toe: “In het begin zal niemand je naam kennen, maar na verloop van tijd gaan ze je onthouden – en dat is wat je wil. Contact leggen en een zakelijk voorstel doen, zijn dan de volgende stappen.” ❖

Netwerken is één van de middelen om je bedrijf onder de aandacht te brengen en te houden, maar hoe vorm je een netwerk? Er zijn veel mogelijkheden. Je kan je bijvoorbeeld aansluiten bij een netwerk. Er zijn verschillende mogelijkheden:

- ondernemersnetwerken
- netwerken voor jonge/startende ondernemers en managers
- netwerken voor vrouwelijke ondernemers en managers
- digitale netwerken

Ga voor meer informatie naar www.kvk.nl/zakelijknetwerk

