

Ondernemen en Netwerken

Netwerken is weer helemaal 'in'. Veel ondernemingen en ondernemers zijn na de financiële en economische crisis weer volledig gericht op het genereren van (nieuwe) omzet. Netwerken kan een middel zijn om dat doel te bereiken.

Van mijn vader vroeger herinner ik me dat hij altijd wel twee of drie keer per week in de avond ergens aan het netwerken was. Dat was in die tijd natuurlijk per definitie een fysieke ontmoeting van mensen die wellicht zakelijk iets aan elkaar zouden kunnen hebben.

Tegenwoordig hoeft netwerken allang niet meer fysiek te zijn. Met de komst van toepassingen zoals Facebook, LinkedIn en Twitter ontmoeten we elkaar steeds vaker digitaal. We stellen ons aan elkaar voor en delen informatie met elkaar. Het borreltje en de fysieke ontmoeting worden steeds vaker ingeruild voor een bezoek aan de virtuele wereld. Je hoort wel eens succesverhalen van zakelijke deals die tot stand komen puur en alleen via digitale toepassingen, maar het succes lijkt vooralsnog beperkt.

Gelukkig blijven er activiteiten waar we elkaar gewoon ontmoeten. Uiteindelijk kan er toch niets tippen aan die fysieke ontmoeting. Om met elkaar samen te werken of iets te gunnen moet je elkaar kennen en elkaar eens recht in de ogen aangekeken hebben. De Houtense Ondernemersdag is zo'n activiteit. De Houtense Ondernemersdag is hét business-to-business evenement van Houten in 2011. Met zo'n 400 verwachte bezoekers is het een ideale gelegenheid om weer eens ouderwets te netwerken.

Maar hoe netwerk je nu effectief? Hoe voorkom je dat je niet jarenlang alleen maar mensen aan het ontmoeten bent, zonder

dat je daar naast de gezelligheid ook zakelijk 'iets aan hebt'. Als je googlet op 'effectief netwerken' vind je hele studies over hoe je dat zou moeten doen. Nuttige tips van netwerkers pur sang. Prima om eens door te lezen en om over na te denken. Zo las ik ergens dat de meeste netwerkers een weeffout in hun denken maken door er constant maar van uit te gaan dat iemand anders iets voor hen zou moeten of kunnen betekenen. Maar een veel belangrijkere vraag lijkt te zijn 'Wat kan ik voor anderen betekenen?'. Netwerken wordt gezien als het met elkaar opbouwen van een sociale bankrekening.

Ook moet er zakelijk geflirt worden. Geen diepe décolletés en ondeugende knipogen, maar weet elkaar wel te raken als je met elkaar in contact bent. Enthousiasme, oprechte interesse en een overtuigende presentatie van jezelf en je organisatie, zijn de eerste euro's die op de sociale bankrekening gestort worden.

Wat er nog mist in het bovenstaande is de follow up. Tijdens een eerste ontmoeting worden er vaak maar beperkt euro's gestort op de sociale bankrekening. Over het algemeen te weinig om voldoende rendement uit te halen. Pas na de ontmoeting begint het vaak. Maak waar wat je zegt! Blijf in contact met elkaar en probeer elkaar ook daadwerkelijk diensten te bewijzen en verder te helpen. Juist in de follow up kunnen een Facebook of LinkedIn ons echt verder helpen. Niets makkelijker dan na een avondje netwerken digitaal met elkaar te linken. Na de link is het daadwerkelijk een-

voudig om informatie met elkaar te delen en elkaar digitaal te blijven opzoeken.

Ik wens u allen veel effectief netwerken toe op de Houtense Ondernemersdag 2011! Wellicht komen we elkaar tegen. Eerst maar eens zakelijk flirten dan en een gezamenlijke bankrekening openen. Vervolgens linken we in de virtuele wereld. Alles wat daarna komt hangt af van het saldo dat we opgebouwd hebben op onze sociale bankrekening.



Blömer accountants en adviseurs
Krijtwal 1
3432 ZT Nieuwegein
T 030 - 605 85 11
info@blomer.com
www.blomer.com