

*Mensen & meningen***NETWERKEN IS MEER GEVEN DAN NEMEN****Jan Schuilenberg, adviseur bij Syntens in Middelburg**

“Netwerken heeft zeker nut, maar wordt vaak onderschat als middel. Je steekt er meer van op dan je denkt. Ik kan het zeer aanbevelen. Word lid van netwerkgroepen en ga naar gelegenheden waar je collega's en of klanten kunt ontmoeten. Daar sleep je niet direct opdrachten uit, maar je komt er interessante mensen tegen. Ondernemers hebben vergelijkbare problemen: personeel, orderportefeuille, belastingen. Deel die ervaringen en leer ervan. De ideale netwerkbijeenkomst heeft circa vijftig mensen en bestaat uit een mix van bekende en onbekende deelnemers. Driekwart van de aanwezigen voelt zich soms ongemakkelijk, dus daarin sta je niet alleen. Stap op zo iemand af, begin over het weer, of misschien is er een inleider geweest. Vraag naar de activiteiten van de ander en zorg voor een goed verhaal over jezelf; het netwerken is begonnen.”

**Scarlett Kwekkeboom, oud-directeur Istimewa Elektro, zakenvrouw van 2001**

“Netwerken heeft heel veel nut. Als je iets wilt bereiken, heb je contacten nodig. Via netwerken kun je de juiste mensen leren kennen die je – op termijn – verder kunnen helpen. Het gaat daarbij om kwaliteit, niet om kwantiteit. Het heeft geen zin om talloze mensen te kennen om het kennen; zij moeten ook iets voor je kunnen betekenen. Jij moet echter ook wat te bieden hebben, er is altijd sprake van een wisselwerking. Je moet heel veel ‘brengen’, voordat je kunt ‘halen’, daar vergissen starters zich nog wel eens in. Een goede netwerkrelatie vergt daarom veel tijd en energie en je moet echte interesse hebben in die relatie. Een echte netwerker wil verbinden, mensen en interesses samenbrengen, en niet alleen voor zichzelf werken. Dan is het de moeite waard.”

Paul Jas, voorzitter Ondernemers Overleg Tholen (OOT)

“Uiteraard heeft netwerken nut. Waar vroeger het verkoopgesprek een belangrijke rol in de contacten had, verloopt nu de (rationele) informatieverstrekking vooral via internet. Informatie over een product zoek ik op via internet. Het onderscheidend vermogen zit hem tegenwoordig juist in de persoonlijke (emotionele) contacten. Het zijn contactuele eigenschappen en vaardigheden die het succes bepalen. Je moet elkaar recht in de ogen kunnen kijken om te weten wat je aan elkaar hebt. Overleggen worden weliswaar via internet voorbereid, maar uiteindelijk vliegen we de wereld



Z E E L A N D

BUSINESS®

Nieuwsgierig naar de afloop van dit artikel? Vraag dan deze uitgave aan op:
zeelandbusiness@bpzw.nl