

De praktijk

I love netwerken



Marja van der Ende runt een succesvolle praktijk en is in 2007 afgestudeerd als massagetherapeut. Marja is ervaringsdeskundige in het overwinnen van de angsten en het loslaten van de overtuigingen die haar ooit belemmerden een eigen praktijk te starten of een grote groep mensen toe te spreken. In haar rubriek deelt ze haar ervaring(en).

In eerdere edities van de Message (verschenen in 2010 en 2011) heb ik reeds een aantal artikelen over netwerken en netwerkgedrag geschreven. In dit artikel deel ik graag mijn ervaringen sinds die tijd, want inmiddels zijn we weer twee, drie jaar verder en zijn er veel ontwikkelingen geweest op dat vlak.

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

De titel van dit artikel onthult al een beetje wat netwerken voor mij is: 'ik hou van netwerken'. Als ik dieper ga kijken naar het onderliggende waarom, kom ik al snel op de volgende gedachte: 'omdat ik me dan als zelfstandig ondernemer niet zo alleen en eenzaam hoeft te voelen.' Het regelmatig opzoeken van groepen mensen, die zowel gelijkgestemd als totaal anders dan ik kunnen zijn, vervult mijn behoeften zoals: in verbinding zijn met anderen, erbij horen, onderzoeken en ontdekken, leren, samenwerken, inspiratie opdoen, bijdragen, anderen ondersteunen en ondersteuning vinden. Een lange lijst van onderliggende verlangens bij mijzelf wordt ingevuld door regelmatig te gaan netwerken. Als ik dit lijstje zo opschrijf, valt het me op dat ik niet eens 'klanten werven' in het lijstje heb staan. Uiteindelijk is dat ook nooit het doel van de netwerkactiviteiten die ik pleeg. Het grappige daarvan is, dat ik de meeste klanten wel haal uit netwerken, misschien wel omdat het niet mijn hoogste doel is en het daarom spontaan gebeurt. Wanneer ik tijdens het netwerken teveel gefocust zou zijn op het 'scoren' van klanten, dan kom ik te geforceerd en dwingend over en gebeurt het juist niet. De ander voelt zich niet vrij genoeg, misschien wel onveilig en trekt zich terug.

Netwerken is voor mij een manier om een waardevol relatienetwerk op te bouwen. Met waardevol bedoel ik niet 'groot', maar 'van grote waarde'. Dit betekent dat je misschien maar een paar mensen hoeft te (leren) kennen en als die paar mensen ingang hebben tot de voor jou interessante klantengroep die jij graag in je praktijk wilt ontvangen, dan zijn die paar mensen al voldoende om je praktijkagenda gevuld te krijgen en te houden. Een waardevol relatienetwerk wordt ook 'sociaal kapitaal' genoemd. Sociaal kapitaal blijkt van een grotere waarde te zijn dan geld. Wanneer je de juiste mensen kent, en dat hoeven er dus niet eens zo veel te zijn, dan heb je minder financiële middelen nodig om je klanten te bereiken. Je bespaart dus geld als je tijd steekt in het opbouwen van een waardevol relatienetwerk. Lees voor meer informatie over sociaal kapitaal het boek 'Easycratie' door Martijn Aslander.

Netwerkomgevingen

Wanneer je gaat kijken naar de netwerkomgevingen die er zijn, dan kun je deze onderverdelen in twee hoofdthema's: regulier netwerken en online netwerken.

Bij regulier netwerken ontmoet je mensen in persoon. Je gaat op pad naar bijeenkomsten of nodigt mensen uit om je te ontmoeten of bij te praten. Bij online netwerken laat je jezelf zien op een of meer sociale mediawebsites door een profiel aan te maken, contacten met bestaande en nieuwe relaties te leggen en mee te discussiëren in groepen.

Reguliere netwerken

Het aantal reguliere netwerkomgevingen is de afgelopen jaren flink gestegen. De clubs, verenigingen en platforms schieten als paddenstoelen de grond uit. Voor nagenoeg iedere doelgroep is wel een netwerk te vinden. Ook hierin kun je een onderverdeling zien, ik heb deze gerangschikt langs een denkbeeldige lijn van 'vrij en kleinschalig' naar 'met verplichtingen en strak georganiseerd'.

Spontane netwerkgroepen

Hieronder kun je de netwerkgroepen scharen, die ontstaan zijn vanuit de behoefte om elkaar te leren kennen, kennis met elkaar te delen en zonder verplichtingen elkaar op gezette tijden op te zoeken om te sparren. Voorbeelden hiervan zijn: Open Coffee (in nagenoeg iedere regio is er tegenwoordig wel een), Club van 25, intervisiegroepen, het door mijzelf opgerichte netwerkplatform Anders ADHD en ieder groepje mensen dat op persoonlijk initiatief en met het doel om te sparren, samenkomt. De financiële bijdrage bestaat meestal uit de minimale kosten voor koffie/thee, lunch of diner.

Mijn ervaring: vrijheid blijheid, ideeën en creatieve samenwerkingen ontstaan spontaan.

Netwerken vanuit gesubsidieerde instanties

Regelmatig organiseren instanties zoals de Kamer van Koophandel en Syntens (organisatie voor bevordering van innovaties binnen ondernemingen) gratis netwerkbijeenkomsten bij lezingen over uiteenlopende onderwerpen.

Mijn ervaring: meestal verrassend interessant, wel selectief blijven in de keuze voor de onderwerpen die aanspreken.

Ondernemersbeurs

Wil jij netwerken met collega's in gezondheid en welzijn en ook nog meer informatie, tips en adviezen over praktijkvoering, marketing, netwerken, communicatie en ondernemen tot je nemen? Kom dan naar de Ondernemersbeurs voor therapeuten 'Natuurlijk Ondernemen' op zaterdag 26 oktober 2013 in Leerhotel Het Klooster in Amersfoort. Deze beurs wordt georganiseerd door een enthousiaste groep therapeuten, die graag hun praktijkervaringen delen met andere gezondheidswerkers, waaronder jou, de masseur met (straks) een eigen praktijk!

Link

• www.deondernemendetherapeut.nl

Netwerkgroepen met een kleine (lidmaatschaps)bijdrage

Hieronder kun je de ondernemers- en vakverenigingen indelen, die een klein vast bedrag vragen voor het lidmaatschap (en soms een extra bijdrage per evenement) om de organisatie, locatie en catering van evenementen en de communicatiemiddelen te kunnen financieren. Voorbeelden hiervan zijn: Centraal ZorgPortaal, ondernemersverenigingen zoals CJB's, verenigingen voor startende, jonge of vrouwelijke ondernemers, clubs voor zzp'ers.

Mijn ervaring: een goede proeftuin om mijn communicatieboodschap te trainen en de taal van anderen te leren spreken. Meestal interessante lezingen en spontane nieuwe ontmoetingen tijdens de netwerkborrels.

Netwerkorganisaties met middelgrote en grote verplichtingen

Dit zijn de netwerkorganisaties die minder vaak een vereniging- of stichtingstructuur hebben, maar bedrijven zijn. Deze zijn in te delen in organisaties met:

- een middelgrote verplichting, bijvoorbeeld een financiële bijdrage van 200-300 euro per jaar en vrijheid in het bepalen of je naar de bijeenkomsten komt. Voorbeelden hiervan zijn Startmeup (regio Rotterdam-Den Haag) en regionale MKB ondernemersverenigingen.

Mijn ervaring: door de hogere bijdrage neem ik me meer voor om elke keer te gaan, ook al is er geen verplichting. Verder is mijn ervaring hetzelfde als bij de vorige categorie.

- grote verplichtingen, bijvoorbeeld een financiële bijdrage van meer dan 800 euro per jaar en een verplichting om elke week bij elkaar te komen. Een voorbeeld hiervan is de BNI organisatie, waarbij je verplicht bent om elke week te ontbijten (waar je naast de jaarlijkse investering ook apart voor moet betalen), je verplicht bent om alleen die ondernemers uit die groep aan te raden bij anderen en er maar één persoon van elk beroep in de groep zit. Het doel is: omzet (voor elkaar) binnenhalen.

Mijn ervaring: ik ben een aantal keren als gast bij BNI ontbijten geweest, maar het trekt me niet aan om lid te worden. Ik wil juist meer vrijheid om te bepalen wie ik aanbeveel bij mijn relaties en wil juist ook met collega's sparren die hetzelfde doen als ik. Ik geloof wel dat het doel (omzet binnenhalen) bereikt wordt, maar het is niet mijn 'cup of tea'. Van anderen die wel lid zijn, hoor ik ook dat zij daadwerkelijk meer omzet binnenhalen.

Door heel Nederland is een groot aantal reguliere netwerken te vinden, voor ieder wat wils. Als je niet selectief genoeg bent, kun je elke ochtend, middag en avond wel ergens netwerken.

Online netwerken

Ik vergeet gemakshalve in dit artikel even de online netwerken, daar zou ik nog een heel artikel of meer aan kunnen wijden. Misschien schrijf ik in een volgend artikel mijn ervaringen wel uit, met netwerken via Twitter, Facebook, LinkedIn, Google+, Pinterest, Instagram, Hyves, MySpace, Netlog, Second Life, Flickr, Blogger, WordPress, YouTube, Hallo! KvK, schoolbank.nl, Ning en ga zo maar door. Ik laat je nog even in spanning.

Reageren?

• info@bms-belangenvereniging.nl