



NETWERKEN

een manier van leven

Door Marty Tuk

Netwerken



Know How + Know Who
= succes

Die kennis nam ik mee naar huis

Wat is
BESTE!



In de landen waar we het meest succesvol waren hadden we het beste netwerk



Wat is beste?

Een meer dan vriendschappelijke band
met de mensen die er toe doen in de markten
waar we opereerden!



Partner keuze



Know Who

Uit onderzoek bleek echter ook

Nederlanders kunnen niet netwerken!

Nederlandse bedrijfsleven
onzichtbaar in Den Haag
Nederlanders vaak kandidaat
en benoemd!

N
en Brussel

**Nederland steeds
meer geïsoleerd.**

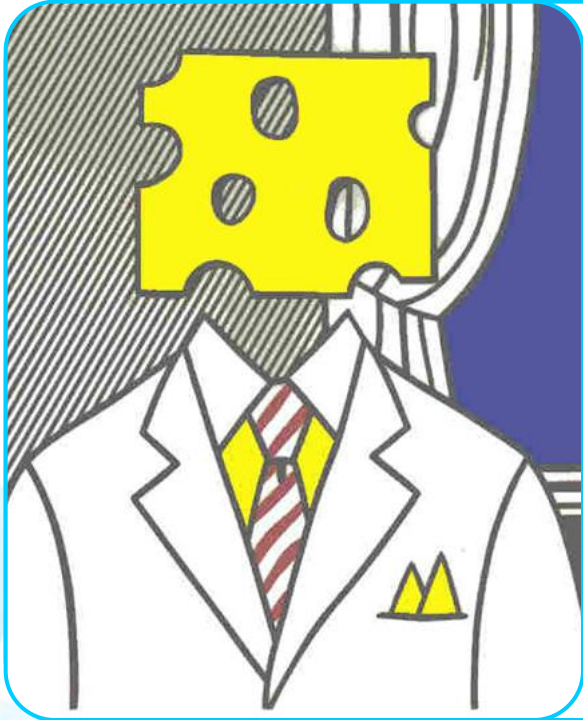
elijke relatie

Geen steun voor Nederlands voorstel! snel af.

Aantal Nederlanders in Raad

Bijna geen Nederlanders in Top NGO's

Nederlanders kunnen niet netwerken!



- Ons zelfvertrouwen
- Ons calvinisme
- Strikte scheiding tussen bedrijfsleven en politiek

Nederlanders en netwerken factor tijd

Managers en bestuursleden van bedrijven vanaf 500 fte

- Frankrijk 18 uur p/w
- Italië 15 uur p/w
- Spanje 14 uur p/w
- Zweden 11 uur p/w
- USA 10,5 uur p/w
- Noorwegen 9 uur p/w
- België 8,5 uur p/w
- Duitsland 6,5 uur p/w
- **Nederland** 5,5 uur p/w



Nederland koploper in gebruik sociale netwerken op internet

- 89% van de Nederlanders (18-65 jaar) weet wat sociale netwerken zijn en 49% is ook geregistreerd
- In de Westerse wereld totaal zijn deze percentages 42% en 24%
- Onderzoek van Synovate onder 13.000 respondenten in 17 landen



**Nederland
bovenaan**

Conclusie

- Nederlanders hebben in aantallen het grootste netwerk maar besteden daar het minste tijd aan



Twée onderdelen

Het Netwerken



Het Netwerk



Netwerken

Gaat over jezelf, over wie je bent,
hoe je je gedraagt en wat je te bieden hebt!



Wat doe je als je aan het netwerken bent?

Netwerken is het doorgeven van informatie van de ene persoon aan de andere om van betekenis en van dienst te zijn.



Welke instelling moeten we hebben?

Bij netwerken gaat het in de eerste plaats om geven, brengen en investeren. Halen komt op de tweede plaats! Halen is vaak niet nodig, omdat het waarschijnlijk al gegeven is.



Netwerken

Geluk hangt af van wat
men kan geven, niet van
wat men kan krijgen.

Mahatma Gandhi



Het merk ik!

- Wat maakt jou een interessant persoon om in mijn netwerk op te nemen?
- Wat is je toegevoegde waarde, wat kom je brengen?



Oefening!

Noteer je 3 grootste assets,
welke jou interessant maken
voor mensen die de kwaliteit
van je netwerk gaan vergroten.



Mijn antwoorden!

- Mijn netwerk
- Mijn investeringen waarbij ik ook anderen de kans bied om mee te doen
- Mijn visie op leiderschap



Introductie

- Zorg voor een pakkende elevator pitch
- Max 15 seconden



Oefening!

Formuleer je eigen elevator pitch.
Vervolgens stel je je voor aan je
buurman/vrouw met gebruik van
deze pitch.



Het Merk ik!

Maak jezelf waardevol
en onvergetelijk en
anderen zullen jou
graag in hun netwerk
opnemen



Is netwerken alleen geven?

Nee!

Durf ook te vragen.

Een echte vriend vindt
het fijn als hij/zij jou
van dienst kan zijn.



Vragen

Door nooit te vragen,
ontnemen we onze
vrienden de kans om
te geven en gelukkig
te zijn!

Is Asociaal!



Eisen aan een succesvol netwerker!

Naast de “wie goed doet, goed ontmoet” instelling

- Authentiek
- Autonoom
- Creatief
- Empathisch
- Bereid tijd te investeren



Wat is een **Netwerk**



Twee bruikbare definities

Een netwerk is een groep mensen die door bepaalde banden met elkaar verbonden zijn

Een netwerk is een systeem van mensen dat elkaar ondersteunt en waarbij je terecht kunt voor hulp, steun, advies en vriendschap

Het zakelijke netwerk

Een groep mensen die je om je heen hebt verzameld waarbij de relatie is uitgegroeid tot een wederzijds gevoel van vriendschap, waar je altijd op kunt rekenen, gevraagd maar zeker ook ongevraagd. Een groep waar je je graag mee identificeert. Een groep waarvoor jij van betekenis kunt zijn en die jou kunnen helpen je ambities te realiseren!

Voorbeelden van Netwerken

Korte termijn

- Opdracht
- Bedrijf
- Opdrachtgevers
- Bureaus
- Specialisten

Lange termijn

- Bestuurders
- Politici
- Commissarissen
- Internationale relaties
- Hoogleraren

Indelen netwerk



Dit is je grootste asset

Dit is de groep die ervoor gaat zorgen dat je ambities realiteit worden



Zakelijke vrienden netwerk

Een hulpmiddel!

De drie L-en



Leuk

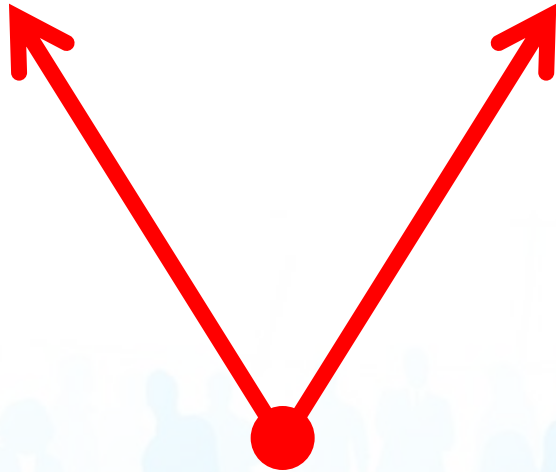


Leerzaam



Lucratief

Bouwen met of zonder doelstelling



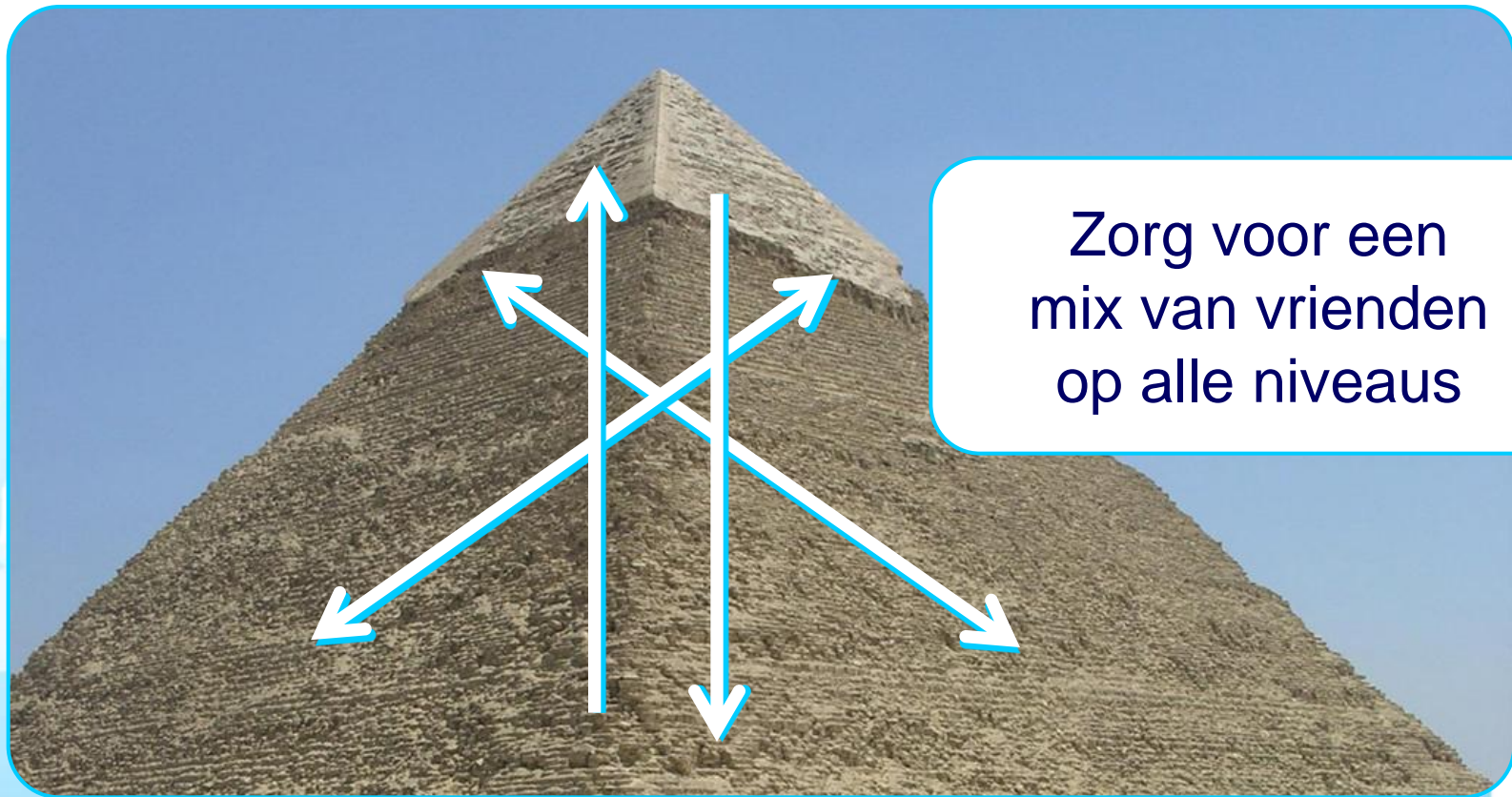
Ik zie wel wie op mijn pad komt en de kansen die zich voordoen zal ik grijpen



Ik weet wat ik wil en ik ga een netwerk opbouwen van mensen die mij hierbij helpen

Hou het niveau van je netwerk in de gaten!

Zorg dat het netwerk je de goede richting op helpt!



Zorg voor een
mix van vrienden
op alle niveaus

Diversiteit netwerk



Zorg voor diversiteit, qua leeftijd, achtergrond, branche, functies, profit/non-profit, opleiding, m/v, organisaties, bedrijven etc. etc.



Grootte van het netwerk

Hoe groot moet
het netwerk zijn?



Rekensommetje

$$400 \rightarrow 50\% \text{ overlap} = \begin{array}{r} 400 \\ 200 \\ \hline \end{array}$$

$$400 \times 200 = 80.000$$

$$400 \rightarrow 75\% \text{ overlap} = \begin{array}{r} 100 \\ \hline \end{array}$$

$$100 \times 80.000 = 8.000.000$$

werkend Nederland!

Hoe groot moet een netwerk zijn?

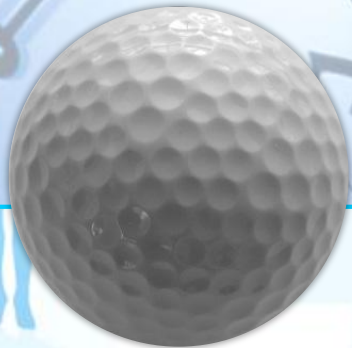
- Kwaliteit gaat boven kwantiteit!
- Hoeveel tijd beschikbaar voor onderhoud en uitbouw?
- Iemand met een zakelijk vrienden netwerk van 50 personen heeft toegang tot gemiddeld $50 \times 50 = 2.500$ relevante personen!



De factor Tijd

Per vriend 12 uur per
jaar

50 vrienden = 600
uur per jaar = 30%
werktijd



Oefening!

Beoordeel je eigen netwerk



Geef jezelf een cijfer (0-10) op ieder onderdeel

Kwantiteit (50 zakelijke vrienden = 10)

Kwaliteit/niveau van je zakelijke vrienden

Sluit het netwerk aan bij je ambities?

Diversiteit van je zakelijke vrienden

Totaal

Voordelen van netwerken

- Je blijft op de hoogte van de ontwikkelingen die voor jou relevant zijn
- Je bent altijd omringd door vrienden die je willen helpen, gevraagd en ongevraagd
- Je kunt efficiënter en productiever te werk gaan
- Je zult je doelen en ambities makkelijker en sneller realiseren

Voordelen van netwerken

Het maakt je schaars!



Valkuilen van Netwerken

- Enkel nemen en niet geven!
- Te laat beginnen met netwerken!
- Netwerken zonder doelstelling
- Investeren in de verkeerde mensen!
- Jezelf centraal plaatsen in je netwerk
- Onoprecht zijn



SUCCES met Netwerken!