

Samen Grenzen Verleggen: de kunst van het netwerken?

Arend Krikke en Carolien de Lauwere

Jos Verstegen, Rob stokkers, Rob Bergevoet, Alfons Beldman, Judith Poelarends, Eric Poot, Gerben Splinter



Waar gaat het om in SGV?

- Is het mogelijk om het ondernemerschap te versterken door het vormen van ondernemerschapsnetwerken en/of het ontwikkelen van netwerk- c.q. relationele competenties van ondernemers?
- Zo ja, is het mogelijk hiervoor een methodiek te ontwikkelen?

Voor wie?

Met wie?

- Zoekende ondernemers
 - Ondernemers die weten dat ze iets moeten veranderen op hun bedrijf, maar ze weten niet **wat**
 - Ondernemers die wat willen veranderen op hun bedrijf, maar ze weten niet **hoe**

Aanpak

- Oriënterende fase
 - Gesprekken met 'succesvolle' en zoekende ondernemers
- Netwerkfase
 - groepstrajecten: 'netwerkaanpak'
 - Individuele trajecten: het 'leren' netwerken
- Kennisbenuttingsfase

Netwerkfase

- Wervende advertentie
- Telefonische intakes
 - 21 ondernemers, 6 in groep West, 8 in groep NoordOost en 9 in individueel traject
- Intakegesprekken
 - Bespreking van tevoren ingevulde vragenlijst (0-meting): algemene vragen, kansen en bedreigingen, ondernemerscompetenties (op basis van competentiescan Jos Verstegen en Thomas Lans), persoonlijkheidskenmerken
 - Verheldering probleem
- Groeps- en individuele trajecten (op basis van ISM, agrocenter)
 - 4 bijeenkomsten per groep met afsluitende bijeenkomst in het najaar
 - 3 individuele bijeenkomsten met gezamenlijke afsluitende bijeenkomst in het najaar
- 'Eindmeting'

Monitoring en evaluatie

- Iemand van het M&E team was aanwezig bij:
 - Meeste intakegesprekken
 - Groepsbijeenkomst 1, 4 en individuele bijeenkomst 3
 - Gezamenlijke 'eindbijeenkomsten' (tijdlijnmethode)
- Evaluatieformulieren na elke bijeenkomst
 - Verwachtingen, leerpunten, verloop bijeenkomst en (groeps)proces
- Tussentijdse telefonische evaluaties
 - Verwachtingen, leerpunten, toepassing op bedrijf, 'kwartjes', invloed op denkwijze/ aanpak, belang van groep, netwerkopdrachten
- 1 op 1 gesprekken met begeleiders
- 'Oogstbijeenkomst'

Leerpunten / eerste conclusies (1)

- Openheid naar elkaar en naar begeleiding toe
- De 'mens' achter de onderneming kwam in beeld en dat stelden de ondernemers zeer op prijs
- Heterogene, 'onbekende' groep had meerwaarde
 - *'het is wel goed dat je in een groep zit met mensen uit andere gebieden en andere sectoren. Anders praat je zo in een kringetje'*

Leerpunten/ eerste conclusies (2)

- Mensen zijn zeker aan het denken gezet
 - *Ik denk dat ik er meer aan heb, dan ik nu denk. Je bent er nu toch anders mee bezig dan in andere winters'*
 - *Je zou zulke dingen vaker moeten doen want een ondernemer sukkelst soms een beetje in slaap*
 - *ik kwam erachter dat ik iets wilde gaan doen dat niet bij me paste'*
- Dit heeft nog niet altijd tot concrete stappen geleid
- Sommige ondernemers hebben wel echt stappen ondernomen; **het is de vraag in hoeverre het traject hieraan heeft bijgedragen.**

Leerpunten/ eerste conclusies (3)

- Ondernemerschap lijkt versterkt, maar tot nu toe moeilijk aan te geven wat de netwerkaanpak/ het netwerken hieraan heeft bijgedragen
 - *'Ik ga mijn netwerk nu eerder inschakelen en ik ga het verbreden...dat had ik anders niet gedaan'*
 - *'Ik ga het netwerken hoger op de eigen agenda zetten'*
 - *'Ik heb meer durf gekregen om te netwerken'*
 - *Hoe bewuster je met netwerken bezig bent, hoe minder spontaan het is...het is niet gemeend. Ze willen wat van je*
- In hoeverre 'beklijft' het? **Of gaat iedereen weer over op de orde van de dag?**
 - *Ik vraag me af of iedereen nu beter beslissingen kan nemen en of iedereen echt op weg geholpen is door de training'*

Trajecten

- ISM als beproefde methode
- Groepstraject, individueel traject, met huiswerk
- Omgeving, onderneming, ondernemer
Toekomstbeeld, drive, probleem, strategische keuzes
- Belang van netwerk voor ondernemerschap

'Netwerk en het netwerken (1)

■ Middel

- Informatie
- Metakennis
- Probleemherformulering
- Validatie
- Legitimatatie
(zie ook artikel Verstegen & Bergevoet)

■ Activiteit:

Het vermogen van ondernemers om de **juiste personen** op het **juiste moment** voor het **juiste doel** in te zetten

- → Wie?
- → Wanneer?
- → Waarvoor?

Netwerk en het netwerken (2)

- In Samen Grenzen Verleggen:
 - Hoeveel handdrukken verwijderd van....
 - Gesprek met andere ondernemer over ondernemerschap
 - Netwerkkkaart
 - Inzetten contacten voor uitwerken strategie
- Verdere trainingen ?

Groepen en individueel

- Vergelijkbare draaiboeken
- Individuele begeleiding: intensief, scherper, chemie, dynamiek
- Groep: meer tijd, leren van elkaar, netwerk
- Nadruk op proces
- Oogst....
'Ik kan iedereen zo'n traject aanraden; vooral als je het even niet meer weet en denkt "is dit het nou?"'

Bedankt voor uw aandacht

© Wageningen UR

