

Netwerken centraal op Carrièredag HAS Den Bosch Voelen, vissen en vlechten

De Carrièredag bij HAS Den Bosch op maart stond in het teken van netwerken. Zelfstandige ondernemers, opleidingen en werknemers benadrukken het belang van een effectief netwerk. Studenten beamen dit volmondig, maar nemen nog te weinig initiatief.



Jeans en krijtstreep ontmoeten elkaar op Carrièredag

De leden van ontvangstcomité verwelkomen iedere bezoeker van de Carrièredag bij de HAS Den Bosch persoonlijk. Ze overhandigen een programma-boekje, assisteren bij de inschrijving voor de workshops en maken de belangstellenden wegwijs. Genoeg tijd voor een persoonlijk welkom, de 1.600 uitgenodigde studenten van HAS Den Bosch en Stoas Hogeschool staan twintig mi-

nuten voor aanvang van het programma niet massaal voor de deur te dringen. Met een aantal studiegenoten overhandigt Roelf Kloppenborg, student Tuin en landschapsmanagement, het programma. Er is genoeg te doen, bezoekers kunnen kennismaken met werkgevers uit verschillende sectoren om een beeld te krijgen van de mogelijkheden voor stages, afstudeeropdrachten en

banen. Ongeveer dertig workshops, sprekers, een bezoek aan de stands van circa vijftig bedrijven en instellingen en deelname aan een Idols-achtige sollicitatieprocedure bepalen het programma. Netwerken vormt daarbij het centrale thema.

Toverformule

Dat gaat de studenten aardig af. Met een

Roelf Kloppenborg (I): “Ik besteed onvoldoende tijd aan netwerken”

bekertje koffie in de hand staan ze te kletsen, anderen gebruiken samen het door de studentenvereniging geserveerd ontbijt van soep, broodjes rookworst en koffie. Er bestaat echter een verschil tussen een gezellig onderonsje en effectief netwerken. Jacqueline Niewert van Creon Adviesburo geeft de definitie: “Het gaat er om dat je in interactie met anderen aantrekkelijke mogelijkheden destilleert en die vervolgens samen probeert te realiseren.” Effectief netwerken bestaat volgens haar uit diverse fases. De netwerker wint het vertrouwen van de ander en zorgt ervoor dat andere partijen zijn toegevoegde waarde herkennen en erkennen. Ze ontkent dat dit alleen is weggelegd voor extroverte persoonlijkheden. De joviale klap op de schouder, de kwinkslag en de bulderende lach breken het ijs, maar vormen niet de toverformule. Voor meer introverte mensen bestaan er ook kansen: “Benoem je sterke punten en gebruik die om een positie in het netwerk te verwerven. Slimme opmerking maken misschien wel meer indruk dan gepolijste omgangsvormen.” Het wordt volgens haar steeds belangrijker om je als een betrouwbare en waardevolle partner te positioneren. Ontwikkelingen volgen elkaar in een razend tempo op. In tegenstelling tot het verleden worden de resultaten van organisaties in wisselende ketens of netwerken gerealiseerd. Zij vindt het daarom essentieel dat studenten zich snel leren verplaatsen in de context van anderen om vervolgens samen te zoeken naar de toegevoegde waarde: “Dit zijn ondernemende kwaliteiten, het blijkt dat het bedrijfsleven zo’n houding van de medewerkers steeds meer op prijs stelt.”

In het diepe

Als het om de contacten tussen vrienden gaat, bestaat er weinig verschil tussen deze theoretische uiteenzetting en de aanpak van studenten. Student Kloppenborg noemt netwerken buiten zijn vriendenkring nuttig, maar zegt daar nu weinig tijd aan te besteden. Dit



schooljaar sluit hij zijn studie af, maar zijn netwerk beperkt zich hoofdzakelijk tot telefoontjes met voormalige studiegenoten: “Eigenlijk besteed ik er onvoldoende tijd aan, ik beschik echter wel over bruikbare contacten om een carrière te starten. Het echte netwerken begint daarna.” Hij schreef inmiddels vijf sollicitatiebrieven en voerde kortgeleden zijn eerste sollicitatiegesprek. Stagebieders benaderde hij bewust niet, van z’n stages leerde Kloppenborg dat hij een andere bedrijfstak preferereert. Andere studenten vertellen hun stagebieders wel te betrekken bij de zoektocht naar een baan. Wel beperken hun inspanningen zich hoofdzakelijk tot de uitwisseling van informatie met studiegenoten. HAS Den Bosch vindt het echter noodzakelijk dat studenten ook over een netwerk bij potentiële werkgevers beschikken. Dit komt niet alleen tot uiting tijdens deze Carrièredag. Deze opleiding laat volgens Leo Timmermans - directeur IT, Faciliteiten en PR - studenten ook zelfstandig stageplaatsen en afstudeeropdrachten zoeken: “We leren ze in het diepe te springen. Het gaat erom dat ze zelfstandig op pad gaan om

dit later tijdens hun loopbaan ook toe te passen.” Niet alleen HAS Den Bosch maar ook de bedrijven die zich tijdens de Carrièredag met een stand laten vertegenwoordigen hameren op het belang van een effectief netwerk.

Onderschatting

Hans Hein van Grow@Science vertelt dat netwerken een belangrijk deel van zijn werktijd opslokt. Hij neemt deel aan de Carrièredag om zich aan studenten te presenteren, maar de presentatie aan andere deelnemers vindt hij net zo belangrijk. Netwerken vindt hij essentieel: “Personeelswerving of productpresentatie, alles draait om netwerken. Het gaat om voelen en vissen.” Hij waarschuwt studenten echter netwerken niet als alternatief voor kennis te beschouwen: “Je moet iets te bieden hebben, anders val je door de mand.” Om ervaring te krijgen met netwerken, adviseert hij studenten zich bij verenigingen aan te sluiten: “Daar leer je het spel zonder risico’s op brokken.”

Hans van der Locht van Hendrix UTD vindt netwerken ook van wezenlijk belang. Hij neemt deel aan de beurs om



zich aan studenten te presenteren en vindt hun motivatie belangrijker dan kennis: “Kennis kun je er inpompen. Ik hoop vandaag gemotiveerde mensen met liefde voor de agrarische sector te ontmoeten. Sommigen kennen de mogelijkheden van ons bedrijf niet, met deze groep proberen wij vandaag contact te leggen.”

Bedrijven en opleidingen vinden een netwerk belangrijk. Ook de studenten onderschrijven het nut. De stands van de deelnemende bedrijven krijgen behoorlijk wat belangstelling. De interesse van de studenten gaat niet alleen uit naar pennen of andere hebbedingetjes, de intensieve gesprekken geven weer dat studenten hun netwerk vlechten. De belangstelling voor de kennis en ervaring van anderen blijft hier bij achter. Jacqueline Niewert annuleert haar workshop omdat zich onvoldoende deelnemers inschrijven. Ook de sprekers aan het begin van de dag kregen weinig belangstelling. Ze misten daarmee de tips van ondernemers. Zo vertelde Peter Scheer van Hippo D’Or dat een netwerk hem als zelfstandig ondernemer de gelegenheid geeft zich te spiegelen aan anderen: “Als ondernemer ben je vaak eenzaam, je hebt anderen nodig.”

De organisatie toont zich tevreden over de opkomst en schat het aantal deelnemers hoger in dan vorig jaar. Scheer vindt echter dat te veel studenten het belang van netwerken nog onderschatten: “Ik mis behoorlijk wat studenten. De waarde van een goed netwerk besef je als student pas later, maar hier kom je de mensen tegen en heb je de mogelijkheid waardevolle contacten op te bouwen.” De praktijk bewijst het nut van een goed netwerk.

Bij de uitgang staat een lachende Roelf Kloppenborg. Ondanks zijn beperkte netwerk kreeg hij vandaag een nieuwe kans zijn carrière gestalte te geven: “Dat is pas toeval. Ik kreeg net een telefoontje van een voormalig studiegenoot die me belde over een vacature.” □