

Netwerken schieten als paddestoelen uit de grond. Wat is het voordeel van netwerken en wat kun je er als adviseur mee? Wim Zaalmlink, projectleider bij netwerkprogramma Netwerken in de Veehouderij deelt zijn kennis en ervaringen.

Met netwerken naar nieuw ondernemerschap

Door ing. Alice Booi

2 2006 wordt het jaar van de netwerken. Wat in 2004 als proef begon, blijkt succesvol. Maar wat zijn netwerken precies en wat kunnen we ermee? Netwerken bestaan al jaren, vooral in andere branches dan de landbouw. „In eerste instantie denk je aan een sociaal gebeuren waarbij het beeld opdoemt van glatte jongens die aan het borrelen zijn”, aldus Wim Zaalmlink, projectleider bij netwerkprogramma Netwerken in de Veehouderij. „Maar het netwerken hoort bij het ondernemen. Het is overgewaaid uit andere sectoren naar de landbouw.” De definitie van netwerken is: het leggen

van contacten om er beter van te worden. Eigenlijk is een netwerk niets meer of minder dan een groep personen die beter wil worden in ondernemerschap door te leren, krachten te bundelen en vernieuwen. Zaalmlink citeert een deelnemer die het netwerken heeft ontdekt: „Het netwerk vergroot mijn strategische ruimte. Ik zie opeens meer mogelijkheden en oplossingen, ik zie opeens meer kansen dan bedreigingen. Ik weet beter hoe ik met dilemma's om moet gaan.”

Is een netwerk gewoon een moderne term voor de studiegroep? „Nee”, meent Zaalmlink. „Een netwerk kent een meer professionele benadering, is zakelijker, efficiënter. Als deelnemer wil je er kennis uithalen en zul

Bij netwerken is iedereen actief in het 'halen' en 'brengen'.



Wim Zaalmlink: „Een netwerk is zakelijker, efficiënter en professioneler dan eens studiegroep.”

je ook zelf wat inbrengen. Een studieclub heeft meer het imago van gezelligheid.” Netwerken moet worden gezien als werken, geeft de projectleider aan. „Dat doe je dus bij voorkeur overdag en niet 's avonds.” Op zich hoeven de onderwerpen tussen studieclub en een netwerk niet te verschillen. Maar door de ondernemersinstek zullen de onderwerpen binnen een netwerk sneller doorstromen van dagelijkse technische vragen naar strategie en bedrijfsvisie, zegt Zaalmlink. „Het combineren van beschikbare kennis, de strategische oriëntatie en planning, het communicatief en sociaal functioneren”, noemt hij als voorbeelden. „Markt- en klantgericht denken, inschatten en omgaan met risico's en het organiseren en leiden van het bedrijf.”

Verbinden

In netwerken draait alles om verbinden. Verbinden van mensen binnen het netwerk, verbinden naar de ambitie en intuïtie van jezelf én verbinden naar het groter geheel. Volgens Zaalmlink geeft dat energie. „Mensen krijgen plezier in wat ze doen.”

Hij noemt de netwerken gezond als mensen bereid zijn zich in te zetten en zaken af te stemmen met anderen. Door de verbindende werking zijn netwerken heel geschikt om kennis uit te wisselen. Wie een leerproces in gang wil zetten, kan dat doen door verbindingen op te zoeken die op dat moment belangrijk zijn. Zaalmlink noemt het voorbeeld van konijnenhouders die op zoek waren naar een nieuw staltype. „Door de interventie van de begeleider haalde deze groep inspiratie van buitenaf. Ze vroegen zelfs de Dierenbescherming erbij en zijn zo heel anders naar hun idee gaan kijken.”

Andere rol van begeleider

Een netwerk vraagt een andere rol van de begeleider. De adviseur is meer facilitair aanwezig. Hij brengt niet zozeer zijn kennis in, maar begeleidt het proces. Hij legt 'lijntjes' en stimuleert de

Praktijk: ben jij een netwerkbegeleider?

Casus: Binnen een studieclub hebben twee ondernemers besloten samen een biogasinstallatie te exploiteren. De techniek is uitgedokterd, het plan is klaar, financieel kan het uit, maar men aarzelt over de vergunningaanvraag. Men vreest weerstand in het dorp, want de mest moet door het dorp naar de mestvergister worden gereden en vorig jaar is er veel gedoe geweest over een milieuvergunning voor een transportbedrijf die aan dezelfde uitvalsweg ligt.

Wat doe je als begeleider?

- A Gewoon een vergunning aanvragen. Deze kwestie heeft niets met het transportbedrijf te maken.
- B Een informatiebijeenkomst uitroepen voor de bewoners van het buurtschap. Zorgvuldig uitleggen wat er aan vast zit, eerlijk zijn over de risico's. Als de ambtenaren weten dat de buurt geen overwegende bezwaren heeft, zullen ze niet moeilijk doen over een vergunning.
- C Opinieleiders opsporen en uitnodigen aan de keukentafel. Laat hen een werkende mestvergister zien en leg de voordelen uit. Maak van een potentiële tegenstander een medestander.
- D Bewijzen verzamelen. Zorg dat er objectieve informatie is over het aantal transporten en de reële stankoverlast. Voeg dit als degelijke onderbouwing toe aan de aanvraag bij de gemeente.

(Het antwoord is te vinden op de Netwerkwijzer, te downloaden via www.verantwoordeveehouderij.nl/netwerken/netwerkkennis)

groep. De begeleider is per definitie niet de voorzitter van de club. „Het vraagt andere vaardigheden”, aldus Zaalmlink. „Een boekhouder die veel kennis van cijfers heeft, is nog geen procesbegeleider.” Hij somt een aantal eigenschappen op van procesbegeleiders die adviseurs zich ook eigen kunnen maken: „Inzicht in groepsdynamica, het kunnen structureren en toepassen van proces technieken ofwel trucjes waarmee je uit een netwerk haalt wat erin zit.”

En waarom zoeken veehouders een netwerk op? Zaalmlink geeft de vijf belangrijkste redenen: „Zij leren er veel van, hebben contact met anderen, spiegelen zich aan collega's, krijgen een betere visie op de toekomst en worden gestimuleerd tot nieuwe plannen. Daarnaast zijn er nog drie redenen die nog niet in deze topvijf staan, maar wel regelmatig genoemd worden: samen inkopen en verkopen, samen een nieuw bedrijf stichten en samen innoveren.”

In 15 vragen naar een vitaal netwerk

De doelen van het netwerk:

1. heeft het netwerk een gezamenlijk doel?
2. biedt het netwerk voldoende nieuws voor deelnemers?
3. is er een goede balans tussen doelgerichtheid en gezelligheid?
4. zijn er terreinen waarop de netwerkleden gezamenlijk zouden kunnen ondernemen?

De organisatie:

5. is er een programma voor de bijeenkomst van het netwerk?
6. is duidelijk wie welke bijeenkomsten voorbereidt?
7. wie spreekt mensen aan als men zich niet aan de afspraken houdt?
8. wat verwacht men van de voorzitter?
9. is er een externe (wel of niet betaalde) begeleider?
10. kan het contact ook anders dan via bijeenkomsten

De deelnemers:

11. ken je de sterke punten en interesses van de leden van het netwerk?
12. kan iedereen zowel voldoende 'halen' als 'brengen'?
13. zijn deelnemers gericht op problemen of op uitdagingen?
14. vinden de deelnemers elkaar spannend genoeg?
15. met welke andere netwerken zou samengewerkt kunnen worden?

