

Altijd **WETEN** wie iets **WEET**



*‘Mensen zijn zich vaak **niet bewust** wat een netwerk voor hen kan betekenen’*

Miriam Notten (links) en Eleonore de Vette

Het sfeervolle en historische pand, in een beschermt en groen straatje aan de rand van de Delftse binnenstad, was ‘een buitenkans’. Aldus Miriam Notten, eigenaar van netwerkadviesbureau La Red. Maar wel een die zij zonder haar eigen netwerk nooit had gekregen. Dat is alvast een goede binnenkomer voor een boeiend gesprek. Want wat is nu eigenlijk het zakelijk belang van persoonlijke relaties?



Tekst Bpublished > Fotografie Bert de Jong

Mensen zonder netwerk. Die komt Miriam Notten nogal eens tegen. Of beter: mensen die zéggen dat ze geen netwerk hebben. ‘Dan denk ik: dat kan niet! Je bent een mens. Je bestaat en je onderhoudt relaties. Dus heb je ook een netwerk.’ Het punt is volgens Notten dat veel mensen zich niet bewust zijn van wat dat netwerk voor hen kan betekenen. Het begrip ‘netwerken’ is vaak ook maar een vaag begrip. ‘Men denkt dan aan ergens naartoe gaan en daar iets doen. Wij zien netwerken breder; wij kijken naar het patroon van relaties. Wat betekenen die relaties? Hoe kun je die persoonlijke relaties zakelijke meerwaarde geven? Waarbij waarde méér is dan business alleen.’ Notten heeft het in die context dan ook het liefst over ‘sociaal kapitaal’. ‘Sociaal kapitaal is datgene wat iemand aan hulpbronnen ter beschikking heeft als zijn relaties goed zijn.’

De kracht van vage kennissen

Netwerken wordt vaak verward met verkoop, aldus Notten. ‘Als ik ergens heen ga en ik wil iets verkopen, dan heb ik een ander soort gesprek. Dan wil ik een transactie sluiten: jij geeft mij geld en in ruil voor dat geld geef ik jou een dienst, product of advies. Dat wil niet zeggen dat we elkaar daarna nog willen zien.’ Netwerken, daarentegen, is vooral een kwestie van aandacht geven aan de ander. ‘Ik zie het als bouwen aan een duurzame relatie’, zegt Notten. En die relatie is altijd een relatie op persoonlijk niveau. ‘Privé en zakelijk lopen wat mij betreft door elkaar heen.’ Toch is het volgens Notten zinvol om als ondernemer bewust met je netwerk om te gaan. Hoe zorg je ervoor dat de contacten die je legt ook nieuwe kansen en mogelijkheden creëren? Het opvallende is, zegt Notten, dat juist de mensen die niet op jou lijken, van grote waarde kunnen zijn. ‘Met die mensen deel je maar weinig interesses en het is moeilijker om met elkaar het gesprek aan te gaan. Maar de kracht van deze ‘vage kennissen’ is dat zij weer heel andere mensen ontmoeten, buiten jouw invloedssfeer. Daardoor bieden ze jou nieuwe ideeën en nieuwe mogelijkheden tot reflectie. Een ondernemer die zijn netwerk strategisch wil inzetten, is dan ook voortdurend bezig om dat netwerk opnieuw te ontwerpen, zodanig dat het de meeste waarde toevoegt voor de doelen die hij nastreeft.’

Praktische vragen

Overall waar kennis van belang is, is het interessant om te kijken naar hoe een netwerk functioneert. Een breed scala aan bedrijven en organisaties komen dan ook bij La Red langs voor advies. Met wat voor vragen? Notten: ‘Vaak wil men weten hoe het interne en externe

netwerk eruit ziet. Men wil dan letterlijk een plaatje zien. Wij kunnen dat plaatje maken. En wat je in deze tijd van recessie vaak ziet, met name in de bouw- en infrastructurele sector, is dat men wel een netwerk heeft maar men dat netwerk niet goed kan inzetten om nieuwe opdrachten binnen te halen. Hoe kan een bedrijf zijn netwerk optimaal benutten? Dat zijn heel praktische vragen.’ Maar het kan nog praktischer, zegt Notten. ‘Stel, een bedrijf gaat over twee weken naar een vakbeurs. Wat gaat men daar eigenlijk precies doen? Hoe bereid je je het beste voor? Hoe profileer je jezelf én je onderneming? Ook op die vragen kunnen wij gericht workshops geven.’

Niet conjunctuurgevoelig

Al driehonderd jaar sturen we met zijn allen op geld, zegt Notten. Dat heeft voordelen; de waarde van geld is immers makkelijk in cijfers uit te drukken. ‘Maar het heeft ook beperkingen. Vanaf de jaren zestig van de vorige eeuw zijn bedrijven dan ook steeds meer gaan sturen op menselijk kapitaal. Iedere onderneming van enige omvang heeft tegenwoordig een human resource manager.’ Notten voorspelt dat we een nieuwe fase ingaan, waarbij het sociaal kapitaal van een onderneming centraal komt te staan. ‘Sociaal kapitaal is per definitie niet conjunctuurgevoelig. Als een onderneming die krachtbron inzetbaar weet te maken, dan maakt het eigenlijk niet uit wat de precieze doelen zijn; alles ligt dan binnen handbereik.’ Dat is ook de grote droom van Notten: bedrijven moeten zich bewust worden van het kapitaal dat ze via het relatienetwerk van hun mensen in handen hebben. Wordt La Red dan ook het netwerkloket van Nederland? Als het aan Notten ligt, wel. ‘Maakt niet uit wat je wilt; ook als wij het niet weten, weten wij wie het wél weet.’



Het Koetshuis
Dirklangenstraat 61
2611 HV Delft
T (015) 212 75 44
F (015) 212 73 75
E info@lared.nl
I www.lared.nl

‘Zoek mensen om je heen die niet op jou lijken’

Enen en nullen

‘Mijn achtergrond is zuiver technisch’, zegt Notten. ‘Ik heb een opleiding tot radio-officier gevolgd aan de zeevaartschool en daarna elektrotechniek gestudeerd. Allemaal enen en nullen. Die achtergrond is nu trouwens heel handig; ook bij de analyse van netwerken komt veel wiskunde kijken. Tegelijkertijd ben ik altijd gefascineerd geweest door relaties. Waarom werkt het zoals het werkt tussen mensen? Wat maakt het dat jij een ander om hulp kan vragen en waarom helpt die ander jou dan ook? Dat sociale mechanisme is veel complexer dan je in eerste instantie kunt zien. Op een gegeven moment dacht ik: hier zit business in. Toen ben ik voor mezelf begonnen. In mijn eentje, met alleen een telefoon en een idee dat dit wel iets kon worden. Inmiddels zijn we zes jaar verder, zitten we hier in een eigen pand en hebben we zeven mensen in dienst. Het is dus iets geworden.’

