



Persoonlijke contacten onder de aandacht

De waarde van sociaal kapitaal

Mensen leven in netwerken. Familie, vrienden, buren en collega's, ze vormen een waardevolle kring van mensen om ons heen. Alleen maken we hier in zakelijk opzicht nog onvoldoende gebruik van. Als het aan Miriam Notten ligt, komt daar snel verandering in. Met haar bedrijf La Red maakt ze al twintig jaar mensen bewust van de waarde van hun sociaal kapitaal.

Duurzame relaties

Netwerken. Je slaat de Van Dale open en leest: "Netwerken is contacten aanknopen en onderhouden die nuttig kunnen zijn voor je carrière." Volgens Miriam Notten, oprichter en eigenaar van netwerkorganisatie La Red, dekt dat niet de lading. "Bij netwerken denken mensen aan een beetje kletsen op een netwerkborrel en visitekaartjes uitdelen. Het draait echter om het aangaan van duurzame relaties, voor de lange termijn. Een goed netwerk heeft invloed op je werk, geluk, gezondheid en kennis. Dat realiseren mensen zich vaak niet."

Notten noemt het trouwens geen netwerken, maar *network science*: een combinatie van wiskunde, antropologie, sociologie, psychologie en communicatie. "Het is dus veel meer dan alleen nieuwe contacten leggen. Het gaat erom hoe je die contacten, jouw sociaal kapitaal, slim benut. Doe je dat goed, dan kunnen er mooie dingen ontstaan. Denk aan praktische hulp, gratis publiciteit, meer plezier en omzet."

Arjen Lubach

Die mooie dingen creëert de Delftse ondernemer al twintig jaar met La Red, dat 'netwerk' in het Spaans betekent. Wat be-

gon met één workshop, groeide uit tot een bedrijf met opdrachten voor onder meer het UWV, Rijkswaterstaat en het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW). Notten glundert: ze is zichtbaar trots op wat ze bereikt heeft. Een van de hoogtepunten was het onderzoek 'Vrije plekken in RvC's en RvB's', in opdracht van het ministerie van OCW. "Samen met onderzoeksbureau Panteia onderzochten we wat voor netwerk vrouwen nodig hebben om in de top van het bedrijfsleven terecht te komen. Daaruit kwamen een netwerkanalyse en een uitgebreid routeadvies voor topvrouwen op weg naar de vrije plekken in de top 200 bedrijven. Erg leuk was ook dat Arjen Lubach dat onderzoek persifleerde. Dat deed hij heel goed."

Op zoek naar ander DNA

Met het twintigjarig jubileum van La Red vindt Notten het tijd voor een nieuwe stap. Ze wil het stokje doorgeven. "Over tien jaar zou ik het werk nog steeds leuk vinden.

Maar ik wil mezelf verder ontwikkelen. La Red is inmiddels een serieus bedrijf geworden. Er komt nu van alles bij

kijken dat niets met de inhoud te maken heeft. Die zakelijke kant van het ondernemen past minder bij mij." De keuze om op zoek te gaan naar een nieuwe eigenaar ging niet over één nacht ijs. "Ik heb alle scenario's bekeken: van verkopen tot helemaal stoppen. Uiteindelijk kwam ik tot de conclusie dat ik het bedrijf wil overdoen aan iemand die gelooft in onze missie én die plezier heeft in de zakelijke kant van het ondernemen. Iemand die het bedrijf verder brengt én die goed past bij ons DNA. Want La Red leeft wat het verkoopt. We helpen anderen met netwerken, maar we zijn er zelf ook elke dag mee bezig."

Kennis inzetten

Er is nog genoeg werk aan de winkel. "Bedrijven onderschatten nog altijd de waarde van netwerken, vooral die van het interne netwerk. Elke medewerker beschikt immers over meer kennis en ervaring dan die hij direct nodig heeft voor zijn eigen functie. Door hier slim gebruik van te maken, kun je jouw bedrijf verder helpen. Zo hoeft je niet meer telkens externe kennis in te huren, maar haal je die gewoon uit je

“
Een goed netwerk heeft invloed op je werk,
geluk, gezondheid en kennis
”

organisatie. Om dat te kunnen doen, is netwerkend werken binnen je organisatie cruciaal: met elkaar in contact komen op de werkvloer en kennis delen."

Onbenut potentieel

Daarnaast blijft het sociaal kapitaal dat elke individuele medewerker meeneemt vaak onbenut, vindt ze. "Al die medewerkers brengen een waardevol netwerk mee. Bij een sollicitatiegesprek wordt alleen gefocust op wat iemand kan, niet wat iemand meebrengt qua contacten, terwijl dat heel waardevol is."

Daar ligt dan ook een taak voor de nieuwe eigenaar van La Red: om bedrijven hier bewust van te maken en hen daarbij te helpen. "Ik heb het gevoel dat we nog steeds aan het begin staan. Er is zoveel meer mogelijk."

Give and Take Trophy

Om het twintigjarig jubileum te vieren, organiseerde La Red een verkiezing van de persoon met het meest waardevolle sociaal kapitaal. Wie heeft een waardevol netwerk én de bereidheid anderen daarmee te ondersteunen? Uit de ruim honderd genomineerden selecteerde de vakjury een top tien. Die zetten we op de volgende pagina's graag in het zonnetje. ●



Winnaar Give & Take Trophy Annemarie de Jong - Better Future

De jury ziet Annemarie (zie cover) als een vrouw met een missie. Zij wil van de wereld een betere plek maken door de verschillen tussen de minder en de overvloedig bedeedden te verkleinen. Ze doet dit onder andere door bedrijven te verbinden met maatschappelijk betrokken organisaties, zodat winsten niet alleen geïnvesteerd worden in economische groei, maar bijdragen aan maatschappelijke belangen en eerlijke verdeling van de welvaart. Zij hanteert daarbij het begrip serendipiteit en gelooft sterk in de verbinding tussen mensen. De vonk moet overslaan. Haar netwerk is internationaal georiënteerd en haar adagium "When good people meet, good things will follow" sluit naadloos aan bij de doelstelling van deze verkiezing.

“
Medewerkers hebben een
waardevol netwerk, dat
beter benut kan worden
”