

De Rabobank is zeer actief in diverse netwerken voor startende ondernemers met een speciale focus op studenten. De bank wil zo kleur geven aan haar lokale verbinding in de markt.

TEKST: YOLANDA WALZ FOTO'S: YOLANDA WALZ

LAAGDREMPelige CONTACTMOMENTEN

'Netwerken is de kern van je bedrijf'



RECONCEP.NL EN
DOWNLOAD HET

GRATIS E-BOOK

Alhoewel bankzaken steeds meer en meer via internet en de smartphone geregeld worden, blijven contactmomenten ook belangrijk. Door in diverse netwerken voor startende ondernemers als Rabobank Stad en Midden Groningen het gezicht te laten zien, onderscheidt de Rabobank zich van andere banken. "Vanuit onze coöperatieve gedachte kunnen en willen wij ons als bank onderscheiden door betrokken te zijn in de lokale markt", zeggen Angelina Kuik en Enna van Duinen van Rabobank Stad en Midden Groningen. "Bij ons zijn korte lijnen en dat is een meerwaarde ten opzichte van andere banken, die meer landelijk opereren. Door onze aanwezigheid bij diverse netwerkmomenten zijn we als bank heel laagdrempelig. Mensen kunnen ons zo even aanschieten om iets te vragen. Menselijk contact is in netwerken heel belangrijk en daarom is het goed dat wij als bank ons gezicht laten zien."

PEOPLE TO PEOPLE Martijn van der Tuin van het bedrijf Reconcept, dat ondernemers helpt een bedrijf op te starten of verder uit te groeien, beaamt het belang van persoonlijk contact. "Mensen doen zaken met mensen. Het principe van people to people en niet van business to business. Ik geloof heilig in live netwerken. Maar daarnaast ook in het online netwerken. Beide heb je nodig." Netwerken is belangrijk voor zowel bedrijven die starten als bedrijven, die verder willen groeien. Martijn: "In Groningen heb je meerdere hoogwaardige netwerken, waarbij de drempel heel laag is om andere mensen te ontmoeten. Maar je moet wel zelf in beweging komen. Je moet naar zo'n avond toe komen en er actief in gaan. Veel mensen vinden dat moeilijk. Ik help mensen hoe je effectief kunt netwerken en je netwerk voor je kunt laten netwerken. Op mijn website staat een gratis te downloaden E-book om een eerste stap te zetten." Enna vult aan: "Het mooiste is als je tijdens een netwerkavond een verbinding hebt



kunnen vormen tussen twee mensen, die elkaar daarvoor niet kenden. Want netwerken doe je niet alleen voor jezelf, maar je doet het met elkaar."

GASTCOLLEGES Rabobank Stad en Midden Groningen is actief in meerdere netwerken, zoals onder andere de Stichting Jonge Honden, het Jonge Bedrijven Netwerk Groningen, Business Match Groningen en Ondernemersplan op Maat. Bij de Stichting Jonge Honden van de Hanzehogeschool starten studenten een fictief bedrijf. Angelina en Enna vinden studenten een mooie doelgroep. "Het is leuk om studenten bij het starten van een onderneming te kunnen begeleiden en van advies te voorzien. Als we er met kunde en enthousiasme in gaan leggen we bij deze grote groep studenten c.q. potentiële ondernemers de eerste warme contacten met de Rabobank. Aan het begin van het jaar geven we een leuke kick-off met een hapje en een drankje. Verder verzorgen we gastcolleges en workshops. We kunnen op deze manier de merk-

waarden van Rabobank Stad en Midden Groningen in de praktijk brengen: betrokken, dichtbij en toonaangevend."

KIJKJE IN KEUKEN De Rabobank is ook sponsor van de Business Match Groningen. Een vertegenwoordiger van de bank zit in de jury en geeft vooral advies over de haalbaarheid van het financiële gedeelte van het ondernemersplan. Ook worden voor deze studenten gastcolleges gegeven en is er een netwerkborrel. Ondernemersplan op Maat maakt ondernemersplannen voor en met ondernemers. Angelina: "Insteek is om deze studenten een kijkje in de keuken te geven, zodat ze weten waar ze op moeten letten op het moment dat ze een ondernemersplan maken voor een ondernemer." Ook bij het Jonge Bedrijven Netwerk Groningen worden startende ondernemers door andere ondernemers met iets meer ervaring geholpen. Het netwerk slaat zo aan, dat ook de Rabobanken Noord-Groningen en Noordenveld West-Groningen hebben aangehaakt.

Angelina Kuik (links) neemt de coördinerende rol in de contacten met diverse netwerkgroepen voor startende ondernemers over van Enna van Duinen.



RECONCEP Ook Martijn werkt met zijn bedrijf Reconcep als ondernemer voor andere ondernemers, nadat hij eerst na zijn studententijd begon met een fietskoeriersbedrijf en een marketing- en promotiebureau. Beide bedrijven heeft hij succesvol verkocht, waardoor hij zich volledig kan richten op het activeren en inspireren van andere ondernemers. "Dat is iets wat ik leuk vind om te doen. Ik word er vrolijk van. Ik vind sowieso dat je lol moet hebben in wat je doet. Het moet je passie zijn. Andere ondernemers geef ik dan ook altijd mee: doe waar je goed in bent. Voor iedereen die gedreven is, is een plek op deze wereld. De volgende stap is wel hoe je naamsbekendheid krijgt. Hoe zet je bijvoorbeeld social media op de juiste manier in. Ik geef concrete tips om daar beter in te worden. Wees ook nooit te trots om een ander, die meer expertise heeft, raad te vragen."

DENKTANK De 36-jarige ondernemer is zelf via de Rabobank bij netwerkorganisaties

terecht gekomen. Zo was hij onder andere een tijd voorzitter van het Jonge Bedrijven Netwerk Groningen. Samen met Enna zit hij momenteel in een denktank, waarbij verschillende ondernemersvraagstukken aan de orde komen. Eén van de onderwerpen is bijvoorbeeld hoe deelnemers meer bij netwerkavonden betrokken kunnen worden. Want dat netwerken onmisbaar is voor een onderneming is duidelijk. "De kracht van een netwerk is dat je jouw bedrijf kunt promoten, zodat mensen je weten te vinden", vindt Angelina, die de coördinerende rol in netwerken van de bij de Rabobank vertrekkende Enna overneemt. "We zijn op dit moment aan het bekijken wie binnen de afdeling Bedrijvenadvies de contactpersonen binnen netwerken vanuit de Rabobank gaan worden. Want het is voor de Rabobank belangrijk aan de wieg van een onderneming te kunnen staan en de ondernemer vanaf het begin tips en adviezen te kunnen geven."

Martijn van der Tuin vindt dat passie voor je werk voorwaarde nummer één is, om een bloeiend bedrijf te runnen. Hier schrijft hij wekelijks artikelen over.