

FEUILLETON



Netwerken

WALTER JANSEN

Je hebt een goed idee, maar waar haal je de klanten vandaan? De eerste belastingaanslag, het eerste personeelslid, een klant die niet wil betalen. Waar haal je de juiste ondersteuning?

De meeste vrienden hebben gekozen voor een loopbaan in een bestaande onderneming. Een stuk zekerheid. Zij hadden een gewillig oor voor mijn problemen, maar begrepen mijn drive niet helemaal en konden mij niet adviseren.

Een jeugdvriend nam mij mee naar een bijeenkomst van Jong MKB. Jong MKB is een netwerkorganisatie die de belangen behartigt van jonge ondernemingen. Wat was die eerste bijeenkomst een opluchting. Ondernemers bij elkaar die ook kortgeleden een eigen onderneming zijn begonnen. Allemaal met dezelfde ervaringen. De een is wat verder dan de ander en ze kunnen je advies geven.

Via het voorzitterschap van een regionale afdeling ben ik in 2004 aangetreden als voorzitter van Jong MKB-Nederland. Door deze activiteiten breidt mijn netwerk zich snel uit. Het levert niet direct omzet op, wel indirect.

Netwerken is ook een werkwoord. Onder netwerken versta ik het bij elkaar brengen van gelijkgestemde mensen. Mijn voordeel? Het is leuk en het levert mij nieuwe inzichten en contacten op.

In netwerken moet je investeren. Ik steek er één tot twee dagen per week in. Bijeenkomsten bezoeken, vergaderen, e-mails beantwoorden en telefoontjes plegen. Deze week heb ik samen met MKB-Nederland een congres georganiseerd over bedrijfsovernames. Jonge bedrijven kunnen sneller groeien door een van de duizenden bedrijven over te nemen die de komende jaren ter overname worden aangeboden.

Dit is het tweede deel van een serie door Walter Jansen, oprichter-eigenaar van Jagran, dat adviseert rond agrarische claims. Daarnaast heeft Jansen het European Zoo Nutrition Centre opgericht en is hij voorzitter van Jong MKB-Nederland. Volgende week: Personeel.