

HET SUCCES ACHTER DE BUSINESS EVENTS: 'HET BELANG VAN NETWERKEN'

'IEDERE ONDERNEMER HEEFT EEN BOEIEND VERHAAL'

Astrid Schimmel verbindt met haar zakelijk evenementenbureau Network Business Events lokale ondernemers op diverse plaatsen in Nederland, waaronder in de regio FoodValley. "Hiermee zet ik sinds 2009 het idee voort dat mijn vader 20 jaar geleden aan dit succes ten grondslag legde: 'Netwerken is essentieel voor ondernemers'."



Vallei Business had een one-on-one met Astrid Schimmel, de kracht achter Network Business Events die samen met haar team 122 Business Events in 22 gemeenten of regio's heeft georganiseerd, en zodoende al ruim 50.000 ondernemers heeft samengebracht.

WAAR KOMT JOUW DRIVE OM NETWERKEVENEMENTEN TE ORGANISEREN VANDAAN?

"Mijn persoonlijke drive ligt in mijn interesse voor mensen en dan met name voor ondernemers. Ieder mens, dus iedere ondernemer, heeft een verhaal. Wij als organisatie van de verkiezing 'Onderneming van het Jaar' geven deze verhalen graag een podium.

Het bij elkaar brengen van verschillende ondernemers is key. Mijn grootste plezier haal ik uit het intensieve contact met de genomineerde ondernemers, en de waardering die zij ontvangen. Ook de fijne samenwerking met onze commissieleden en businesspartners is belangrijk. Want zonder deze betrokken relaties, hun vertrouwen en hun inbreng zou het onmogelijk zijn om zo'n succes te maken van onze Business Events."

NETWORK BUSINESS EVENTS IS AL 20 JAAR ACTIEF, WAT IS HET GEHEIM?

"Het succes van de Business Events ligt denk ik in het feit dat ondernemers het leuk vinden om te zien hoe andere ondernemers het doen. En in ons geval doen die het goed, want op onze podia staan de meest onderscheidende, innovatieve en unieke bedrijven die op dat moment deel uitmaken van een gemeente of regio. Om daardoor geïnspireerd te worden en daarnaast tijdens de gezellige netwerkborrel ook nog eens direct met hen en alle andere ondernemers in gesprek kunt gaan, is een succesformule gebleken. Al jaren!"

WANNEER IS EEN BUSINESS EVENT VOLGENS JOU GESLAAGD?

"Voor ons als team is een Business Event pas geslaagd als de genomineerden, de businesspartners en alle bezoekers na afloop naar huis gaan met een grote glimlach, of zelfs een wow-gevoel. Soms is het contact zo leuk geweest dat ze ons zelfs een knuffel geven als bedankje. Na een intensief voorbereidingsproces van circa acht maanden per event is dit voor ons dan ook echt de kers op de taart!"

WAAR BEN JE TOT NU TOE HET MEEST TROTS OP, EN WAAROM?

"Ik ben trots op ieder Business Event. Maar nog meer op ons team waarmee we de events neerzetten. Het hele proces ernaar toe en de avond zelf als de grote klapper is voor ons namelijk echt een feestje om te doen! De succesformule van onze events wordt jaarlijks herhaald, maar elk jaar zijn er weer nieuwe genomineerden, nieuwe ontwikkelingen of nieuwe invalshoeken. En elke gemeente of regio is weer anders. Dat maakt het zo leuk. Als we van alle betrokken partijen na afloop ieder jaar weer horen dat het 'tot nu toe de beste editie is geweest', dan gaan we met een big smile naar huis!"

WAT KUNNEN WE IN DE TOEKOMST VAN NETWORK BUSINESS EVENTS VERWACHTEN?

"Onze events zijn bewust lokaal en regionaal ingestoken. Dat doen we om het 'wij-gevoel' te versterken en dat is een succesvol concept gebleken. Toch zullen wij in de toekomst ook events organiseren waarbij een bepaald thema centraal staat en daarmee waarmee deze breder getrokken kan kunnen worden. De eerste succesvolle editie van de FoodValley ICT Awards, die wij op 28 mei jl. mochten organiseren, is daar een mooi voorbeeld van. Op deze manier kan een branche en/of sector zich laten informeren en inspireren in een goed georganiseerde, feestelijke setting."

www.nbe.nu



Het team van NBE: (vlnr) Erik-Jan Schimmel, Astrid Schimmel, Diana de Klerk en Gina Pesulima.

25

5X WAAROM NETWERKEN:

1. Je bent in contact met mensen

Probeer een manier van netwerken te ontwikkelen die bij jou past. Hoe? Door in te zien dat netwerken niets meer is dan mensen ontmoeten, met hen praten en erachter komen of je iets gemeen hebt. En als dat zo is contact met ze onderhouden. Dat kan iedereen, introvert of extravert. Als je tijdens het contact jezelf blijft gaat het vanzelf.

2. Je hebt interessante gesprekken

Vorbereiding is het halve werk! Ga na wie er zijn (en wat ze doen), denk na over relevante, open vragen die je mensen zou kunnen stellen. En zorg ervoor dat je ook wat interessante dingen over jezelf achter de hand hebt om het gesprek op gang te houden. Tip: vergeet niet om vooraf een blik te werpen op het laatste nieuws. Je wilt natuurlijk wel kunnen meespreken.

3. Netwerken is een werkwoord

Kwaliteit boven kwantiteit. Je hebt niets aan

een groot netwerk dat je niet de nodige tijd en aandacht kunt geven. Laat staan kunt onderhouden. Een goed netwerk bestaat uit mensen die weten wie je bent en wat je doet. En vica versa. Elkaar leren kennen, is een proces.

4. Vriendelijkheid is gratis

In de wereld van het netwerken is spreken zilver, luisteren goud. Wees vriendelijk en toon oprechte belangstelling in de ander. Door te luisteren kom je erachter welke dingen jullie gemeen hebben en kun je hierop inspelen. Wie weet kunnen jullie wat voor elkaar betekenen.

5. Het brengt je mogelijk nieuwe zakelijke relaties

In ieder geval nieuwe inzichten! Ga er dan ook naartoe met de mind set, 'ik zie wel wat het mij brengt'. Veel mensen hebben te hoge verwachtingen van netwerkbijeenkomsten. En dan is de kans op teleurstelling groot als dat niet zo is. Laat je verrassen, is dit veel leuker.