

ACTIVITEITEN VAN BEDRIJVENSOCIËTEIT DE NIEUWE ZIJN INFORMATIEF EN ONTSPANNEND

AVONDEN OM NAAR UIT TE KIJKEN

De naam Bedrijvensociëteit De Nieuwe impliceert het al: een informele sfeer en het samen beleven van ontspannende momenten wegen zwaarder dan actief netwerken. 'Handel' genereren is volstrekt ondergeschikt, het gaat om het sociale karakter. Hier wordt niet gestrooid met visitekaartjes, maar met nuttige informatie, interessante invalshoeken en leuke activiteiten om tussen de drukke business door even stoom af te blazen.

Bedrijvensociëteit De Nieuwe is precies zo oud als Nieuwegein zelf: vijftig jaar. "Al een halve eeuw lang maken we ons sterk om bedrijven binnen de gemeente samen te brengen en om ze succesvol te verbinden," zegt voorzitter Ton Bothoff, in het dagelijks leven actief als directeur-bestuurder bij Sport- en Evenementencomplex Merwestein. "We slagen er al die tijd al in om relevant te blijven, wat op een gegeven moment wel een omschakeling vergde. Begonnen als Vereniging voor Industrie en Handel 'Nieuwegein' op 17 mei 1971 hadden we een heel ander doel, namelijk zuivere belangenbehartiging van de leden, bijvoorbeeld door te lobbyen bij de politiek. In 2009 besloten we de koers te veranderen, met een

achterban die inmiddels alle denkbare sectoren vertegenwoordigde. Sindsdien ligt de nadruk op het sociale karakter en de onderlinge verbinding, op het organiseren van activiteiten die ondernemers in een informele setting samenbrengen, met een afwisseling van interessante thema's en pure ontspanning. Vandaar de naamswijziging naar Bedrijvensociëteit De Nieuwe."

KWALITEIT, NIET KWANTITEIT

Het gouden jubileum vormt een mooie gelegenheid om wat meer naar buiten te treden, iets dat de vereniging normaliter eigenlijk nooit als speerpunt op de agenda heeft staan. "We beschouwen het niet als een doel op

26





zichzelf om Bedrijvensociëteit De Nieuwe te promoten,” verklaart Linda Sporkslede, bestuurslid en contactpersoon voor de Activiteitencommissie (zakelijk actief als directeur-eigenaar van schoonmaakbedrijf RTL Cleaning). “Het gaat om de kwaliteit, niet om de kwantiteit van ons ledenbestand. De kracht zit in het netwerk, in de sociëteitsgedachte, waarbij een grote groep ondernemers en andere vertegenwoordigers van het bedrijfsleven elkaar treffen tijdens interessante avondprogramma’s. We hebben momenteel zo’n 115 leden en er ligt best potentie om naar 140 te groeien, maar heel veel meer hoeft wat ons betreft niet. Met zo’n omvang blijft het nog praktisch hanteerbaar en vooral persoon-

lijk, een aspect dat wij heel bewust nastreven. Het draait om de relaties, die vanzelf ontstaan en versterkt worden in een sfeer van saamhorigheid. Niet voor niets komen we vaak samen in The Green Village, een prachtige en sfeervolle locatie met kwalitatief hoogstaand eten en drinken. Het voelt echt als ons clubhuis.”

ZAKENDOEN KOMT VANZELF

Waar Bedrijvensociëteit De Nieuwe met de vroegere insteek diverse voorwaarden stelde aan het lidmaatschap is dat per 2009 versimpeld. “Minimaal vijf fte in dienst en gevestigd in Nieuwegein of een omliggende plaats, met wel onze gemeente als verzorgingsgebied,” legt Bothoff uit. “Dat hebben we zo ingericht om gelijkgestemden bij elkaar te brengen. We richten ons expliciet niet op kleine bedrijven tot vijf medewerkers en zzp’ers, omdat zij over het algemeen met een andere beweegreden voor een lidmaatschap van een businessclub kiezen: nieuwe klanten en opdrachten verwerven. Bij ons vormt dat eerder een vervolg. Het draait om de relatie en daar vloeit vanzelf business uit voort.” Sporkslede: “Binnen onze vereniging zul je niet gauw zien dat mensen visitekaartjes gaan uitdelen. Het zakendoen komt na een tijdje vanzelf. Als je eerst eens een paar keer met elkaar borrelt, weet je wat voor vlees je in de kuip hebt. Je steekt eens je licht bij iemand op wanneer je met een vraagstuk worstelt. Mensen helpen elkaar met advies en dan komt het later vanzelf tot een afspraak. Het verlaagt de drempel om contact te zoeken. Je gaat eigenlijk automatisch eerst in je eigen netwerk kijken als je behoefte hebt aan een product of dienst. Kortom, er heerst een gunfactor.”

BOODSCHAP BLIJFT HANGEN

Tien keer per jaar, normaal gesproken op de eerste dinsdagavond van de maand, ont-

moeten de leden van Bedrijvensociëteit De Nieuwe elkaar tijdens een informatieve of juist puur ontspannende activiteit. Bothoff: “De ene keer organiseren we een golfclinic met de partners erbij, een steptocht door Nieuwegein of een excursie naar het bedrijf van één van de aangesloten ondernemers, de andere keer nodigen we een spreker uit die inhaakt op een thema of die een uniek verhaal te brengen heeft. Zo vertelde Frans Goenée als Inspiratiemanager bij de Efteling hoe hij met zijn team in de geest van Anton Pieck het publiek weet te verbijsteren, gaf de directeur van Tony’s Chocolonely een presentatie over maatschappelijk verantwoord ondernemen en nam oud-scheidsrechter Björn Kuipers de aanwezigen mee in een voetbalwedstrijd, waarin hij op cruciale momenten zeer kostbare beslissingen moest nemen. Hij runt trouwens ook een aantal supermarkten en kon daarmee een interessante link leggen tussen sport en business. Zulke bijeenkomsten werken erg inspirerend. De boodschap blijft over het algemeen heel goed hangen, merken wij als wij het naderhand bij de leden polsen.”

NIET HALEN, MAAR BRENGEN

Over de belangstelling voor de activiteiten zegt Sporkslede met een glimlach: “Wanneer de opkomst op vijftig procent blijft steken, krabben wij ons achter de oren wat we niet goed gedaan hebben. Met andere woorden, de betrokkenheid is zeer hoog. De leden van Bedrijvensociëteit De Nieuwe zien het programma niet als een verplichting, maar als een manier om tussen de hectiek van alledag door de zinnen te verzetten en in contact te komen met andere ondernemers. Overigens kan ook prima iemand anders het bedrijf vertegenwoordigen, zoals een manager, alleen vinden we het wel fijn als het altijd een vaste contactpersoon betreft. Sinds kort kennen wij een tweede lidmaatschap per organisatie tegen een gereduceerd tarief, waarmee we inspelen op de behoefte dat in sommige gevallen twee collega’s graag samen onze bijeenkomsten bezoeken. We constateren trouwens met genoegen dat de zeer grote ondernemingen die zich de laatste jaren in Nieuwegein vestigen, met name op Het Klooster, de weg naar onze vereniging beginnen te vinden. Ze doen dat vooral vanuit een MVO-gedachte: niet iets halen, maar iets brengen. Feitelijk sluit dat precies aan bij de cultuur van Bedrijvensociëteit De Nieuwe. Wie graag eens die sfeer wil proeven, is van harte welkom als introducé.”

Meer informatie: www.de-nieuwe.nl

