

De metamorfose van Business Club Leidsche Rijn

Koerswijziging blijkt gouden greep

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

De roots van Business Club Leidsche Rijn liggen bij v.v. De Meern. Accountant Wim Stolwijk is vicevoorzitter van deze bloeiende voetbalvereniging. ‘Vijftien jaar geleden gaf onze shirtsponsor aan, te willen stoppen. Dit betekende een stevige aderlating voor de begroting. Om minder afhankelijk te zijn van één bedrijf is toen een business club gestart. Een deel van de jaarlijkse ledenbijdrage komt ten gunste van de vereniging.’

Impulsen

Het bleek een schot in de roos en de business club floreerde. ‘Toch ontstond op enig moment behoefte aan vernieuwing. Binnen de vereniging is het uitgangspunt “Ontwikkel jezelf, ontwikkel de club” een belangrijk credo. Een aantal leden gaf aan, de business club graag van nieuwe impulsen te willen voorzien. Zij vormden een commissie met vijf oudere en evenzoveel jongere leden die onderzocht wat anders en beter kon. Dit leidde tot een business club nieuwe stijl.’

In de avonden

Die werd vier jaar geleden ingeluid met een naamswijziging. ‘Door de aanduiding Business Club Leidsche Rijn – kortweg BCLR – ligt geen nadruk meer op de link met de voetbalvereniging. Sterker nog: sommige leden weten het niet eens. Ook maakt de naam duidelijk dat ons lidmaatschap openstaat voor bedrijven in heel Midden-Nederland, ook uit bijvoorbeeld Utrecht en Woerden.’ Een andere belangrijke verandering was een verregaande professionalisering. ‘Als je het goed wilt doen – en dat willen we – kun je een business club niet runnen met alleen mensen die

het er in de avonden een beetje bijdoen. Met Ilse Starrenburg hebben we een vaste kracht voor een aantal dagen per week. Zij is spin in het web bij de productie van onze communicatiemiddelen zoals het ledenmagazine en organiseert de bijeenkomsten.’

Jaloers

Bij die bijeenkomsten – negen tot tien per jaar – ligt de nadruk op netwerken; een presentatie of activiteit geeft structuur aan de avonden. ‘Die zijn altijd op de eerste maandag van de maand dus je kunt er ruim van tevoren rekening mee houden,’ meldt Rick Vermeulen, accountmanager van Rabobank Utrecht en omstreken en trouw bezoeker van de bijeenkomsten. ‘Net als veel andere leden. Want bij een gemiddelde van 100 op een totaal van 130 leden is zonder meer sprake van een hoge opkomst. Veel andere netwerken zijn hier jaloers op.’ De bijeenkomsten vormen waardevolle contactmomenten voor Vermeulen. ‘Een aanzienlijk aantal van mijn klanten is lid. De BCLR-avonden zijn een goede gelegenheid om even informeel bij te praten en indien nodig een vervolgspraak te plannen.’

Nieuwe verbindingen

Jaarlijks is er een bijeenkomst waarvoor de partners van de BCLR-leden worden uitgenodigd. Vast element is ook een speeddate-avond waarbij telkens vijf bedrijven een korte presentatie verzorgen. En vlak na Prinsjesdag krijgen leden steevast een toelichting op de gevolgen van de nieuwe regeringsplannen voor ondernemers. De bijeenkomsten vinden plaats op wisselende locaties, bij leden of elders. Een aantal keer per jaar zorgt Rabobank voor

VOETBAL EN BUSINESS

Al is de link met v.v. De Meern minder prominent dan voorheen, voetbal en business versterken elkaar nog altijd. ‘Bij het aan de vereniging binden van talentvolle spelers is de toegang tot een groot zakelijk netwerk zeker een voordeel,’ zegt Stolwijk. ‘Hierdoor is het bijvoorbeeld mogelijk om een baan of stageplaats te regelen. Voor een speler kan dit de doorslag geven om voor onze club te kiezen.’ De prestaties van het eerste elftal trekken veel aandacht. ‘Maar voor een vereniging met 2.000 leden heeft de wachtlijst-problematiek aanzienlijk meer impact. Die hebben we vlotgetrokken door samen met een aantal andere clubs ook ‘s zondags een competitie te starten. Hierdoor komen meer kinderen aan voetballen toe.’

een locatie. Vermeulen: ‘Wij zijn als lokale bank dichtbij en betrokken bij wat er in Utrecht en Leidsche Rijn gebeurt. We proberen ondernemers ook te verbinden aan onze culturele en maatschappelijke partners. Zo zijn we met de BCLR in het Centraal Museum geweest. Dan nodigen wij ook een aantal relaties uit voor wie de BCLR een interessant netwerk kan zijn. Zo komen nieuwe verbindingen tot stand en maken we de stad samen sterker.’

Beslissers onder elkaar

De leden van de BCLR zijn grotendeels afkomstig uit het mkb. ‘Het zijn vrijwel

De Business Club Leidsche Rijn ontwikkelde zich van een initiatief voor lokale ondernemers door een voetbalvereniging uit De Meern tot een breed zakelijk netwerk voor Midden-Nederland. Een professionele aanpak zorgt voor een hoge opkomst tijdens bijeenkomsten. 'Daar ben je met beslissers onder elkaar. Dat draagt ertoe bij dat onderling veel zaken worden gedaan.'

Wim Stolwijk en
Rick Vermeulen



altijd eigenaren of directieleden die de bijeenkomsten bijwonen,' weet Stolwijk. 'Je bent dus met beslissers onder elkaar. Het draagt ertoe bij dat onderling veel zaken worden gedaan. Want dat is ook een kwestie van gunnen en je gunt sneller iets aan mensen die je kent. In ons magazine doen we verslag van de samenwerking tussen leden en waar mogelijk faciliteren wij die ook. Voorafgaand aan een bijeenkomst ontvangt iedereen een deelnemerslijst. Wil een lid een van de aanwezigen spreken dan zorgen de commissieleden dat het contact tot stand komt.'

Scherp blijven

De tien commissieleden vormen de drijvende kracht achter de BCLR. 'De mix van jong en oud is hierbij een groot voordeel. Jongeren komen met nieuwe,

soms verrassende inzichten en leren tegelijkertijd van de andere commissieleden en ondernemers uit het netwerk. Hierdoor ontwikkelen zij zich ook persoonlijk.' De commissieleden zorgen ervoor dat introducees zich welkom voelen en nieuwe leden snel worden opgenomen. 'Zij waken er ook voor dat wij scherp blijven en niet op onze lauweren rusten. Zo is er zeker de ambitie om het ledenaantal

verder te laten groeien, met het eerdere hoogtepunt van 150 leden als ambitieus maar realistisch streven.'

Voor meer informatie over de BCLR en het lidmaatschap: www.bclr.nl. ■

RABOBANK MAAKT ONDERNEMERS SAMEN STERKER

Om als lokale coöperatieve bank de kracht van lokale netwerken verder te stimuleren, maakt Rabobank deze rubriek in Utrecht Business mede mogelijk. De Rabobank is dichtbij en betrokken bij meer dan zestig netwerken in Utrecht. Kijk op www.rabobank.nl/utrecht hoe deze netwerken ondernemers verbinden en samen sterker maken.