

MIJN BEDRIJF

mijnbedrijf@telegraaf.nl

Subsidie voor opkomende markt

TELETIP

Gaat u zakendoen met een lokale partner in Afrika, Azië, Latijns-Amerika of Midden- en Oost-Europa? Dan kunt u wellicht aanspraak maken op subsidie als uw investering duurzame economische groei in een

opkomend markt tot gevolg heeft. Het Private Sector Investeringsprogramma (PSI) geeft een bijdrage in de investeringskosten. Nieuwe aanvragen moeten dit jaar voor 5 oktober bij de EVD zijn ingediend. Meer info: www.evd.nl/psi



ONDERNEMERS BRENGEN ELKAAR KLANTEN AAN BIJ HET ONTBIJT

Elk week om zeven uur 's ochtends met veertig collega-ondernemers ontbijten, heeft dat zin? Een steeds groter wordende

groep entrepreneurs denkt van wel: zij netwerken terwijl de concurrentie nog op een oor ligt. Wij schoven vorige week aan.

Effectief ontwaken

■ door ARNOUD BREITBARTH

APELDOORN - Het is kwart voor zeven 's ochtends. De leden van Chapter Vivaldi druppelen het restaurant binnen. Nee, dat zijn geen matineuze Hells Angels die van klassieke muziek houden, Chapter Vivaldi is de Apeldoornse afdeling van Business Network International (BNI).

Met onopvallend enthousiasme wordt iedereen die binnenkomt begroet: „Goedemorgen!“, klinkt het een paar honderd keer. Een van de leden is zeer opgetogen: „Een uitstekende morgen!“, roept hij iedereen toe, terwijl hij van het ontbijtbuffet een croissantje en fruitsalade pakt. Om zeven uur stipt zitten de 42 ondernemers aan tafel met een bord eten en een kop koffie. Vivaldi-voorzitter

Monique Mulder heet iedereen welkom en laat er geen misverstand over bestaan: „We zijn hier niet alleen voor de gezelligheid, maar ook om te werken.“

Netwerken wel te verstaan. Want de leden van Vivaldi fungeren als elkaars ambassadeur. Ze wisselen tips uit over mogelijke opdrachten en bevelen elkaar aan bij hun klanten, vertelt Mulder. En om te zorgen dat iedereen precies weet wat de ander doet, houdt elk lid iedere vrijdag een bedrijfspresentatie van een minuut.

Erna Henneberke gebruikt haar zestig seconden om uit te leggen waarom ze een lijst rond laat gaan waar elk lid zijn geboortedatum op moet invullen. Ze baat een delicatessenkraam uit op de Apeldoornse markt, en geeft iedereen die jarig is wat olijven. „Zet ze in de bakjes met mijn logo op tafel en vertel je visite dat ze van mij zijn. Ze zullen zo smullen dat ik er nieuwe klanten bij heb“, houdt ze het gezelschap voor.

Henneberke staat al acht jaar op de markt, maar sinds ze

lid is van Vivaldi heeft ze haar ondernemerschap op een hoger niveau getild: „We stimuleren elkaar, brengen elkaar op ideeën. Ik ben nu zelfs in gesprek met een supermarkt over landelijke distributie van mijn olijven. Of dat zonder de vrijdagochtendssessies ook gelukt was? Ik denk het niet.“

De minuutpresentaties verlopen ontspannen en met veel humor. De schilder verwijst naar de makelaar:

‘We tillen elkaar op een hoger niveau’

„Als je bij hem een nieuw huis hebt gekocht, kan ik het voor je schilderen.“ Na een minuut lang „Wist u dat...“-vragen over verkeersveiligheid

van de rij-instructeur, krijgt de loodgieter de lachers op zijn hand door te beginnen met: „Wist u dat u aan mij niet kunt zien dat ik loodgieter ben?“ „Als je mij een jaar geleden had gezien, dan kwam er geen geluid uit me“, stelt bloemist Julian Knol. „Je leert jezelf hier presenteren – op een ongedwongen manier. Maar het werkt: ik weet veel beter hoe ik mijn boodschap moet overbrengen.“

Mond-tot-mond

Knol was directiesecretaresse, maar gooide het roer om en opende haar eigen bloemennatelier. „Ik verzorg bloemen op locatie, bij evenementen bijvoorbeeld, maar ook rouwen en trouwwerk. Omdat ik geen winkel heb, moet ik het hebben van mond-tot-mondreclame. Het netwerk van de ande-

re ondernemers heeft me daar erg bij geholpen.“

Reinier Gieteling van bouwbedrijf Redon heeft taart voor het hele gezelschap meegenomen: „Een van de leden hoorde van een klant dat hij nieuwbouw overwoog. Ik ben gaan bellen en heb nu een order van € 990.000 binnen kunnen halen!“ Luid applaus volgt.

„Het lidmaatschapsgeld heb ik er nu wel weer uit“, lacht Gieteling. Ondernemers betalen jaarlijks € 700 om aan te mogen schuiven bij het ontbijt. „Dat is vrij fors“, beaamt

Mirjam Peppelman van Borduurstudio Mirjams Atelier. „Een order van bijna een miljoen verwacht ik niet te krijgen, maar ik hoop op een paar opdrachten voor bedrijfskleding.“ Het gaat Peppelman echter vooral om de „persoonlijke groei“. „Als zzp'er ben je solistisch bezig. Het is prettig om met andere ondernemers over je strategie en problemen te kunnen praten.“

Een deel van de lidmaatschapsgelden vloeit naar de Europese en Amerikaanse moederorganisatie, vertelt Aart Pastoor, directeur van BNI Gelderland-Flevoland. „Daarmee houden we het netwerk in stand, leden hebben een soort kwaliteits-Gouden Gids van ondernemers wereldwijd. En we organiseren presentaties en trainingen

waar leden kosteloos aan deel kunnen nemen.“

De ontbijtclub heeft, verspreid over alle continenten, ruim 5300 chapters met in totaal 121.000 leden.

Het grootste deel zit in de VS, maar daarbuiten groeit de club hard. Alleen al in Nederland worden deze maand acht chapters opgericht, waarmee het totaal hier op zestig komt, met elk plaats voor veertig leden. „Eind van het jaar zitten we op tachtig groepen“, verwacht Pastoor. Per chapter mag maar één ondernemer uit elke branche lid worden, zodat concurrentie binnen een groep is uit-

gesloten en de leden elkaar alleen kunnen complementeren.

Volgens Pastoor heeft de club een „zelfreïnigend vermogen“. „Alleen als je echt gedreven bent, kom je elke vrijdagochtend zo vroegje bed uit. En de verschillende chapters houden wel in de gaten of de ondernemers die zich aanmelden echt serieus zijn. Je beveelt immers niet iemand aan als je geen vertrouwen hebt in de ander.“

Nelleke Michilsen, die een eigen interieurzaak heeft, bevestigt dat: „Ik zie het als service aan mijn klanten, die weten inmiddels dat ik een goed netwerk heb en ze kan verwijzen naar een betrouwbare loodgieter, makelaar of belas-

tingadviseur.“

„We helpen elkaar echt aan omzet“, meent Marcel Eickhof van het gelijknamige autobedrijf. „Terwijl de concurrentie op één oor ligt, zijn wij al aan het werk. We helpen elkaar echt vooruit. En vrijblijvend is het niet: we houden bij hoeveel tips we elkaar geven en hoeveel omzet daar uit voort is gekomen.“

„Het is dus wat anders dan een gewone businessclub: we werken elke vrijdag een strak programma af“, zegt voorzitter Mulder terwijl ze haar jas aantrekt. Ze is eigenaar van trainingsbureau Chifocus en moet aan de slag. „Uiterlijk om half negen willen we klaar zijn, want dan beginnen we met ons gewone werk.“



ILLUSTRATE: JORRIS VERBOON

‘Klanten weten dat ik een goed netwerk heb’

Luister en ga met je naar de Showca met Guus