

### Uit je bestaande cirkel

“Nogal wat mensen staan nu op een kruispunt en vragen zich af welke kant ze op moeten. Ze weten niet hoe ze uit hun bestaande cirkeltje moeten komen. Veel mensen hebben verstand van metaalbewerking. Laat je expertise zien, al levert het een baan op bij een scheepsbouwer in Sneek. Beetje ver misschien, maar je hebt wel brood op de plank. Zat je bij een bouwbedrijf als werkvoorbereider of calculator dan kun je via de kinderkledingbeurs - om een willekeurige event te noemen - zomaar belanden bij een groothandel waar je het logistieke deel van de kleding-distributie gaat regelen.”

### Een goeie netwerker verkoopt niet

“Je moet out of the box denken, iets wat zelfstandige ondernemers meestal wel eigen is. Ga vooral naar events en beurzen waar je niks te zoeken hebt. Je scoort nu eenmaal vaak het beste op plekken waar je het eigenlijk niet verwacht. Je komt andere mensen tegen dan uit je bestaande kring, niet alleen maar vakgenoten. En vergeet niet: je gaat niet voor de handel, je gaat netwerken. Probeer niet meteen iemand iets te verkopen. Een goeie netwerker verkoopt niet, die vertelt over zijn passie. Binnen een aantal jaren komt er iets uit waar je voordeel van hebt.”

### Zaaien om te oogsten

“Ondernemen is veel buiten zijn om met de juiste mensen in contact te komen. Dat contact hoeft niet lang te duren. Als je het idee maar afzweert dat je moet scoren. Je moet zaaien en zaaien om op een gegeven moment te oogsten. Ik heb intussen geleerd: hoe meer je weggeeft, hoe meer je terug krijgt. Je hebt mensen die hun kennis voor zichzelf houden. Maar wat je inhoudelijk te bieden hebt is generieke kennis, die iedereen overal kan opduiken. Je presentatie maakt het uniek. Dus vertel je verhaal op je eigen manier. Als je maar in genoeg cirkels iets weggeeft dan komen al die cirkels een keer terug.”

### Het netwerk werkt voor je

Ook in zijn eigen situatie heeft Edo van Santen die ervaring opgedaan. Onder meer via de workshops netwerken die hij de afgelopen jaren voor het UWV heeft gegeven. Of een invalbeurt op een workshop van het blad Bizz. “En dan gaat het netwerk voor je werken. Ineens zit je in de kring van mensen die coachen. Die praktisch belangeloos meewerken aan bijeenkomsten voor starters. Zit je met een hele groep coaches te dineren bij pr-goeroe Ralph van Hessen thuis. En je komt steeds vaker bekenden tegen in die kring. Op dat moment komt je investering eruit.”

### Interactie

De workshop netwerken van 24 maart ging in op de vraag: ‘Hoe kom je met de goeie mensen in contact?’ Daar zijn technieken voor. “Stel vragen. Stap op iemand af. Je denkt al snel als je je bij een gezelschap van een paar honderd man voegt: die kennen elkaar allemaal. Niet dus. Een vraag of opmerking over de spreker levert al een gesprek en een kennismaking op. En heb je een verhaal te vertellen aan een publiek, presenteer jezelf direct.” Aan Powerpoint presentaties heeft hij een broertje dood. “Je interactie met het publiek is van wezenlijk belang. Ik raad echt iedereen af met powerpoint te werken, tenzij er een verhelderende grafiek te zien is.”

### Conclusie

Ben je bewust dat netwerken een must is om een bedrijf te runnen. Nieuwe contacten leggen, enthousiasme, relaties onderhouden en relaties succesvol inzetten voor je bedrijf: geen ondernemer kan zonder.

## Nieuws uit de Stuurgroep

### IJmond Open Dag

In de tijd van de economische crisis biedt het toerisme in de IJmond extra kansen. Om hier optimaal op in te spelen wordt samen met de toeristische en recreatieve ondernemers een IJmond Opendag georganiseerd. Op 16 maart jl. is hiervoor de aftrap gegeven. Samen met een 50 tal ondernemers, Koninklijke Horeca Nederland, ATCB, Multimarketeers en VVV IJmond-Noord zijn de eerste contouren gezet voor spetterende arrangementen. Hiermee kan de regio zich duidelijker in de markt zetten. Samen met de ondernemers zal IJmond Veelzijdig de regio via de zaterdag bijlage “Toerisme Noord Holland” van de Telegraaf promoten. Toeristische en recreatieve ondernemers die de startbijeenkomst gemist hebben en geïnteresseerd zijn in deze extra promotie kunnen contact opnemen met Gerard Asselman tel: 0255 560506.

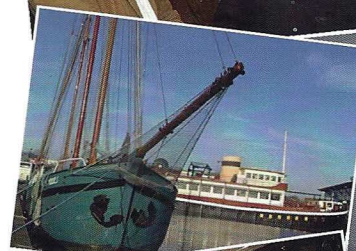
### Havenplan De Pijp

Op verzoek van de ondernemers in de Haven en de Industriegroep IJmond Noord heeft de gemeente Beverwijk haar plan om de kadefaciliteiten in de haven “De Pijp” uit te breiden

gewijzigd. Eerst was er sprake van een beperkte uitbreiding door het ‘palenplan’. De gemeente heeft nu voor de uitvoering van het een ‘kistendamplan’ gekozen. Hiermee kan naast board to board overslag ook goederenoverslag op de kade plaatsvinden. De stuurgroep IJmond Veelzijdig heeft besloten de reeds toegekende subsidie voor het palenplan in te trekken en toe te kennen aan het “kistendamplan”. Het project zal starten in de loop van 2009.

### Mobiliteitsscan

De IJmond gemeenten werken samen met het bedrijfsleven en de milieudienst aan een goede knelpunteninventarisatie van de bereikbaarheid van de IJmond. Zo zijn zij in contact gekomen met partijen die gezamenlijk een nieuwe mobiliteitsscan ontwikkelen. Het is een nieuw model dat zowel de bereikbaarheid en de bijbehorende milieubelasting in beeld brengt. De uitkomsten kunnen gebruikt worden voor toekomstige ruimtelijke ontwikkelingen, OV en infrastructurele maatregelen. De stuurgroep IJmond Veelzijdig heeft besloten subsidie beschikbaar te stellen onder de voorwaarde dat de Provincie ook participeert in de begeleiding van dit onderzoek.



# IJmond Start

De informatie/netwerkavond voor starters heet "IJmond Start". Afgelopen jaren heeft IJmond Veelzijdig samen met de FED IJmond en Jong MKB IJmond informatieve netwerkvondens georganiseerd voor starters in de regio. Uit de opkomst en de reacties blijkt dat de avonden een schot in de roos zijn. Ook in 2009 staan er weer vier startersavonden op het programma. 24 maart jl. was de eerste, met het thema "Netwerken anno 2009". Edo van Santen gaf starters vanuit zijn ervaring nuttige tips.

## Ondernemen is meer dan praten, ondernemen is doen

### 'Netwerken anno 2009'

Op zijn visitekaartje staat onder meer: web-tv producent, business video interviewer, elevator pitch coach, business coach en directeur van Talk&Do.TV. Edo van Santen (50) is een veelzijdig man. Na vele management en consultantfuncties bij o.a. ABN/ AMRO en KPMG sloeg hij een nieuwe weg in.



#### Verstand van business

"In die tijd realiseerde ik me: ik heb verstand van business. Ik hou van het podium. Ik moet zorgen dat ik heel erg zichtbaar ben, dan weten ze me te vinden. In een tijd dat YouTube nog geen businesskanaal was dacht ik al: daar moet een markt voor zijn. Dus zocht ik een financier en begon films te maken" Talk&Do TV is nu mijn core business.

#### Perfect voor je vindbaarheid

"Ik help mensen zichzelf optimaal te presenteren, zowel voor een publiek

als voor de camera. Het resultaat kun je op je eigen website zetten. Waarom? Omdat je hoorders, voelers en ziensers hebt. Video combineert die drie aspecten. Jongeren verwachten eigenlijk gewoon bewegend beeld op je website. Je kunt er van alles opzetten: een gesproken weblog, je sollicitatie, een nieuw product, verzin het allemaal maar. Mijn ervaring in dit genre: vier keer meer bezoek, vier keer meer conversie. Dat geldt ook voor mijn eigen online presentatie: perfect voor je vindbaarheid!" Een van de grootste bottlenecks voor een ondernemer is durven. Durven doen. Negen keer heb je nee, maar één keer krijg je ja.