

Netwerken kan op allerlei manieren. Op zoek naar inspiratie, hebben Marco Gerritsma en Jonas Rubrech, auteurs van *Slim & simpel netwerken*, een aantal mensen geïnterviewd met elk een eigen kijk op netwerken.

Deze keer: Jan Reyer van de Griendt, ondernemer, ICT troubleshooter



Jan Reyer van de Griendt

“Mijn netwerk groeit vanzelf”

Hoe is het mogelijk..... Jan Reyer van de Griendt van CLS Computer Support maakt weinig reclame, is op internet moeilijk te vinden maar is al 19 jaar succesvol als probleemoplosser op computergebied. Hoe komt hij aan nieuwe klanten? Hoe krijgt hij naamsbekendheid? En welke rol speelt netwerken hierbij? Jan Reyer van de Griendt van CLS Computer Support uit Noordlaren beantwoordt deze vragen in onderstaand interview.

Stel u wordt tijdens een receptie voorgesteld aan een potentiële klant. Uw gesprekspartner vraagt wat u doet. Hoe introduceer u uzelf in één minuut?

“Ik ben Jan Reyer van de Griendt en ik ben een drive in troubleshooter voor computerproblemen voor het MKB en particulieren. Ik werk op no cure no pay basis en doe dit al negentien jaar. Een klant heeft niets te verliezen. Meestal kan ik een probleem op zeer korte termijn oplossen. Mijn klanten stellen het op prijs dat ik bij hen langs kom. Zij hoeven niet te slepen met hun apparatuur”.

Wanneer is de laatste keer geweest dat u een probleem niet heeft opgelost?

Ongeveer anderhalf jaar geleden heb ik een klant niet kunnen helpen. Hij had een kapotte harde schijf die volledig op was. Ik kan bijna elk probleem oplossen. Mijn kracht is dat ik meestal binnen 24 uur een oplossing kan bieden. Ik zorg voor een tijdelijke oplossing als ik het probleem niet direct kan verhelpen. Bijvoorbeeld door het in bruikleen geven van een computer.

Hoe komt u aan nieuwe klanten?

“Ik ben geen actieve netwerker en ik strooi zeker niet met visitekaartjes. Veel nieuwe klanten krijg ik via mond-tot-mond reclame. Ik los een probleem op voor een klant die daar zeer dankbaar is en mij weer aanbeveelt bij anderen. Van mijn werk krijg ik veel energie omdat je mensen echt helpt. Ik los iedere keer weer een puzzel op en de puzzel is steeds anders. Verder heb ik meestal snel een klik met een klant. Ik ben open, heb een brede interesse en leg gemakkelijk contact met anderen. Het komt regelmatig voor dat ik door een klant wordt uitgenodigd om te blijven eten. Dat sla ik meestal niet af. Omdat je een goede band hebt met iemand wordt je ook weer sneller aanbevolen. Ik voldoe niet aan stereotiepe beeld dat mensen hebben van IT-ers: een contact gestoord iemand die alleen maar op een toetsenbord zit te rammen. Via de gouden gids en het telefoonboek krijg ik ook nieuwe klanten. Inmiddels heb ik 1600 geregistreerde klanten. Ik hoef deze niet actief te benaderen. Ik heb mijn handen vol aan de mensen die mij spontaan bellen.”

Hoe zorgt u voor het vergroten van uw naamsbekendheid?

“Ik adverteer in de gouden gids en het telefoonboek met mijn slogan “Today's solution for tomorrow's problems”. Af en toe adverteer ik in lokale bladen en studentenbladen. De afgelopen jaren zijn er veel concurrenten bij gekomen maar ik heb hier weinig last van. Er zijn klanten die zo tevreden zijn dat zij mij aanbevelen op hun eigen website. Ik heb een eigen website maar die is aan groot onderhoud toe. Het is simpelweg nog niet van gekomen.”

Hoe sta u tegenover netwerken?

"Ik ben niet bewust met netwerken bezig. Ik doe mijn uiterste best voor mijn klanten en veel klanten bevelen mij weer aan bij anderen. Mijn netwerk groeit zonder dat ik er iets voor hoef te doen".

Bent u ook lid van een (sociale)netwerkorganisaties?

"Ik heb een profiel op linkedin, hyves en facebook maar doe ik niets mee. Het gaat goed zo en ik heb voldoende klanten en voldoende uitdaging in mijn werk."

Wat doe je terug voor je netwerk?

"Goede relaties beveel ik aan bij anderen. Ik heb een aannemer als klant. Deze heb ik een aantal keren aanbevolen bij relaties. Ik heb verschillende relaties doorverwezen naar orthopedisch chirurg die klant van mij is. Onlangs heb ik twee klanten met elkaar in contact gebracht die beide een passie hebben voor oude motoren".

Stel een klant beveelt je aan bij een ander. Wat wil je graag dat hij over je vertelt?

"Wil je computer niet wat jij wil of ben je toe aan nieuwe computer, neem dan contact op met Jan-Reyer van de Griendt van CLS Computer Support en je wordt snel en vakkundig geholpen onder het motto "No cure, no pay".

Hoe ga je om met visitekaartjes?

"Ik geef ze aan nieuwe klanten en andere relaties waarvan ik denk dat zij klant kunnen worden. Ik loop er zeker niet mee te strooien."

Waarom staat je 06-nummer op je visitekaartje?

"Ik wil goed bereikbaar zijn en wordt regelmatig in de avonden en in het weekend gebeld. Als het echt nodig is kom ik ook direct. Veel ondernemers werken ook buiten kantooruren en willen ook dan kunnen doorwerken. Zo heb ik een vertaalster geholpen die tijdens een feestdag een contract moest vertalen terwijl haar computer kapot was. Ook ben ik een keer tot vier 's nachts bezig geweest met het herstel van de server van een tandarts. Na afloop hebben wij een glas champagne gedronken. Ik heb zelfs in het dankwoord gestaan van het proefschrift van een orthopedisch chirurg. Zij schreef: "Jan Reyer van de Griendt, jij was mijn rots in de branding op de momenten dat mijn computer het weer eens liet afweten, al was het midden in de nacht". Je helpt mensen op een onmogelijk tijdstip uit de brand en daar zijn zij heel dankbaar voor".

Heb je nog tips voor andere ondernemers?

"Wees niet te opdringerig. Ik laat het initiatief om mij aan te bevelen bij mijn klanten. Als je een klant echt goed geholpen hebt dan wordt het goede nieuws meestal doorverteld. Daar doe ik verder niets aan."