

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: Tje Tjee, organisatieadviseur en ondernemer



Tje Tjee

“Netwerken is belangrijk en het belang wordt onderschat”

Hoe is het mogelijk... Een netwerk van meer dan 500 mensen. Het kan! Tje Tjee is een organisatieadviseur met een groot sociaal netwerk, zowel zakelijk als privé. Hoe kom je aan zo'n groot netwerk? En hoe onderhoud je dit? En wat levert dagelijks netwerken op? Tje Tjee geeft uitleg en zijn visie op netwerken.

Wie is Tje Tjee?

“Ik ben organisatieadviseur en mede-eigenaar van Flegado. Flegado is een jong bedrijf. Onze motto is “efficiëntie in care”. Wij zorgen voor efficiënte werkprocessen waarbij medewerkers met plezier werken. Onze adviestrajecten leveren een bijdrage aan de verhoging van de kwaliteit van zorg en een verhoging van het rendement. Wij hebben een exclusief dealerschap van Careweb en Datasinc. Careweb is een hoogwaardig zorgmanagementsysteem en Datasinc is een zeer praktisch hulpmiddel op het gebied van data-uitwisseling”.

Wat is het onderscheidend vermogen van Flegado?

“Zorgprocessen zijn enorm ingewikkeld. Wij zijn in staat om complexe zaken te vereenvoudigen. Verder kijken wij over grenzen heen. We helpen opdrachtgevers ook met strategiebepaling van hun organisatie. Strategie heeft te maken met de wijze waarop een organisatie haar doelen wil bereiken”.

Wat is uw houding ten aanzien van netwerken?

“Ik vind netwerken heel belangrijk en doe het dagelijks. Veel mensen onderschatten het belang van netwerken. Ik word regelmatig gevraagd om iemand te introduceren bij een potentiële opdrachtgever. Veelal doe ik dit graag en voor niets, maar soms vraag ik er geld voor. Ik ben, dankzij mijn grote netwerk, meestal in staat om iemand in contact te brengen met wie hij anders nooit een gesprek zou hebben. Mijn actie kost weinig inspanning, maar het effect kan groot zijn als het leidt tot een grote opdracht. Veel mensen vragen alleen maar en geven niets. Zo werkt het wat mij betreft dus niet”.

Wat doet u terug voor belangrijke relaties?

“Ik voorzie mijn relaties van relevante informatie. Dit doe ik gevraagd en ongevraagd. Verder wordt ik vaak om een mening gevraagd. Er wordt in een directiekamer geregeld gezegd: vraag de mening van Tje eens. Als ik mijn mening heb gegeven krijg ik vaak te horen: zo had ik het nog niet bekeken. Een grote softwareleverancier wilde bijvoorbeeld mijn mening over een softwareapplicatie. Ik gaf aan welke ontwikkelingen er spelen in de markt. Mijn conclusie was dat het pakket onvoldoende flexibel was. Dit was voor de directie van het softwarebedrijf een eye-opener. Ik probeer mij dienstbaar op te stellen en ben op zoek naar mensen die mij gevraagd en ongevraagd informatie geven en naar mij doorverwijzen”.

Stel een klant beveelt u aan bij een ander. Wat wilt u graag dat hij over u vertelt?

“Tje kan je helpen om je strategische positie in de markt te verbeteren. Hiervoor heb ik in loondienst gewerkt. Voor mijn vorige werkgevers heb ik diverse projecten gedaan waarbij mijn opdrachtgevers



hun marktpositie enorm hebben verbeterd. Voor een groep van zorgaanbieders heb ik bijvoorbeeld een hulpmiddel ontwikkeld waarmee patiënten sneller er beter doorverwezen worden en waarbij een duurzame samenwerking tot stand gekomen is tussen de verschillende deelnemers van het project.

Bezoekt u veel netwerkbijeenkomsten?

“Ik bezoek geregeld netwerkbijeenkomsten en wordt ook regelmatig gevraagd als dagvoorzitter en spreker. Als voorzitter en spreker sta je in de belangstelling en zoeken mensen je op. Dit is een ideale manier van netwerken”.

Hoe gaat u om met visitekaartjes?

“Ik geef mijn visitekaartje gemakkelijk weg. Mijn 06-nummer staat er ook op omdat ik het belangrijk vind om goed bereikbaar te zijn. Ik vraag ook altijd een visitekaartje en de gegevens voer ik direct in mijn elektronische agenda in. Daarna zoek ik het LinkedIn profiel op en doe een verzoek om te linken. Soms is de ander mij voor”.

U hebt op LinkedIn een profiel. Hoe gaat u met LinkedIn om?

“Ik gebruik LinkedIn als informatiebron. Op LinkedIn kun je goed zien welke rollen iemand speelt waar iemand in jouw netwerk zit en wat het netwerk van de ander is. Ik ben lid van 29 netwerkgroepen binnen LinkedIn maar ik heb geen actieve bijdrage. Soms volg ik discussies”.

Wat is het belangrijkste dat u in uw carrière heeft geleerd?

“Zorg ervoor dat als je overtuigd bent van de kwaliteit van een relatie als je iemand aanbeveelt. Een softwareleverancier beveel ik alleen aan als ik weet wat het systeem kan en een betrouwbare referentie heb van een gebruiker”.

