



Netwerken. Of je een starter bent of een oude rot, je hebt er vast al duizendmaal over gehoord. Nog voor je afstudeerde, wist je waarschijnlijk reeds hoe belangrijk een netwerk is. Misschien was het uitgebreide netwerk ook één van de redenen voor je KVIV-lidmaatschap. Een aantal jaar geleden schopte netwerken het zelfs tot KVIV-jaartheme.

Luc Bongaerts

Netwerken binnen het bedrijf

Hoe gekend ook, toch hebben nog veel mensen moeite met het inschatten van de echte waarde van netwerken. Vaak wordt het gezien als een brandverzekering: je moet een netwerk hebben als je later ooit je job verliest en je weer werk moet zoeken, maar hopelijk overkomt jou dat nooit.

Met dit artikel wil ik een lans breken voor **netwerking binnen je eigen bedrijf**. Het lijkt vanzelfsprekend, maar het is in werkelijkheid vaak nog onontgonnen terrein. Netwerken is een investering, maar als je er voldoende aandacht aan besteedt, merk je dat netwerken binnen je bedrijf je minstens zo snel resultaten oplevert als daarbuiten. Deze resultaten zijn soms in kleine dingen zichtbaar: je zal beter begrijpen waarom een project stroef loopt, of misschien ga je gewoon een aantal kleine frustraties bij jezelf vermijden. Soms kan een behoorlijk netwerk ook het verschil maken tussen het lukken of mislukken van een project. Het kan vermijden dat je politiek vast loopt in je carrière of dat je in tijden van crisis¹ mee op de lijst van afvloeiingen terecht komt. Werk je in een internationale omgeving, dan is dit nog belangrijker, want vele andere naties, zoals Amerikanen en Indiërs hechten veel belang aan hun netwerk, en het is niet onwaarschijnlijk dat je directe of indirecte oversten niet in hetzelfde land werken als jij.

Is netwerken werken? Ja!

Netwerken is werken! Dit is misschien een boutade, maar bij technisch hooggeschoolden zoals wij wordt dit soms vergeten. Uiteraard moet het design af zijn, je rapporten klaargemaakt, je analyse correct en de productie moet lopen. Soms heb je weinig tijd: je project moet opgeleverd worden of je doctoraatsonderzoek schiet niet op. Maar dikwijls beschouwen ingenieurs netwerken niet als werken. Zolang je niet gelooft dat netwerken werken is (en dat je dat tijdens de werkuren mag doen), ga je er nooit succesvol in zijn. Dan zijn alle tips in dit artikel waardeloos, want dan gaan ze nooit de prioriteit krijgen die ze verdienen. Vaak moet je voor een volgende stap in je loopbaan bereid zijn om je referentiekader te veranderen.

¹ Opmerking: LOMA organiseert trouwens op 23 februari 2010 een avond over "carrièremanagement in tijden van crisis" - dat gaat niet alleen over netwerken, maar het speelt mee.

Netwerken - Hoe doe je dat?

Netwerken in een bedrijf werkt op dezelfde manier als netwerken daarbuiten. Toch geef ik graag een paar tips die je kan toepassen binnen je eigen bedrijf:

1. Zorg voor een divers netwerk

Dat is een advies dat ik zelf gekregen heb van Mark Horstman en Michael Auzanne, van manager-tools.com. Wanneer je start met het opbouwen van je netwerk, weet je nog niet echt wie je later nodig kan hebben. Als je netwerk enkel bestaat uit specialisten in micro-elektronica, kan je dat lelijk parten spelen als die sector plots in een crisis komt.

Als we die tip vertalen naar de context van je eigen bedrijf, dan moet je er op korte termijn voor zorgen dat je goede relaties uitbouwt binnen het hele bedrijf: ga praten met de mensen van marketing en verkoop. Zorg dat je iemand kent op de boekhouding of bij finance, en zorg dat je weet wat hij of zij nodig heeft. Als je verschillende kantoren hebt, ga je dan voorstellen aan collega's die je tot dan enkel via de telefoon of mail kende. Komt er een collega uit het buitenland, ga er dan 's avonds eens mee eten (alleen eten in het restaurant van een hotel is echt saai).

Als je in een grote organisatie werkt, is het trouwens geen slechte investering om af en toe te studeren hoe de organisatie in elkaar zit: wie is CEO, wie CFO en wie VP of Marketing?

2. Stel jezelf een doel

Dit is een van de krachtigste adviezen van Jan Vermeiren, netwerkcoach (en nu internationaal auteur) om je netwerk beter te gebruiken: stel een doel op en maak voor jezelf uit waarvoor je je netwerk wil gebruiken. Dit geeft je focus en een richting over hoe je je netwerk beter moet uitbouwen en onderhouden. Hoe wil je je loopbaan verder ontwikkelen? Ben je op zoek naar een mentor of naar een volgende stap in je carrière? Misschien wens je wel gewoon je kennis en inzicht in de organisatie te verbeteren, om zo beter te kunnen meewerken aan strategische beslissingen.

Op het eerste zicht lijkt dit een beetje een contradictie met de eerste tip. Je moet inderdaad een balans weten vinden, want het andere werk moet ook nog gedaan worden. Uiteindelijk moet je streven naar een evenwicht tussen voldoende netwerking om je resultaten te behalen, en voldoende focus om de rest van je werk nog te kunnen doen. Ik ga er vanuit dat een ingenieur wel in staat is om deze afwegingen te maken.

3. Geven, geven, en nog eens geven

De belangrijkste regel in netwerken is dat je voor de andere iets moet betekenen. De slogans zijn bekend: "Give, give, give!", of ook "give before you try to get". Als je probeert te netwerken om zelf iets te bereiken, gaan de mensen je snel doorhebben en ga je weinig bereiken. En houd ook beter geen boekhouding bij, zo werkt het niet. Wil dit zeggen dat je alles moet weggeven, koste wat kost? Nee. Maar er zijn heel wat zaken die je kan weggeven zonder dat het je iets kost.

Vooraf in de professionele context binnen je eigen bedrijf is dat niet zo moeilijk. Allereerst biedt het werk dat je sowieso moet doen mogelijkheden. Uiteraard ga je er niet in slagen om geweldige relaties op te bouwen door enkel je werk te doen (alhoewel...), maar als je een klein extraatje doet, zoals je werk toelichten, bereid zijn om vragen te beantwoorden, flexibel zijn naar je collega's, is dat vaak een kleine inspanning voor jou, en een grote hulp voor de andere. Kennis is trouwens ook gemakkelijk om weg te geven, het kost je alleen tijd. Als er projecten gepland moeten worden, is jouw steun, formeel of informeel, ook een gemakkelijke weg om mensen te helpen. Je moet niet alles goedkeuren wat anderen voorstellen, maar als je de kritische opmerkingen onder vier ogen geeft, en in publiek je collega's steunt, zal dat zeker geapprecieerd worden. Het is trouwens een goede oefening om te leren niet op alles commentaar te leveren.

In de netwerkingcontext is een beetje altruïsme niet misplaatst. Als je echt geeft om de mensen, kan je alles veel makkelijker inschatten. Gewoon interesse tonen in wat de andere doet of belangrijk vindt, is al een eerste manier om je netwerk te versterken.



4. Je netwerk onderhouden

Wat mij betreft de moeilijkste basisregel in het opbouwen van je netwerk, is het onderhouden van relaties. Eenmaal je met mensen in contact gekomen bent, moet je de relatie bestendigen en versterken. Voor een stuk is dat een kwestie van discipline, maar daarnaast wil je ook graag over iets zinvol spreken als je terug contact opneemt. Ten opzichte van mensen die je eenmalig tegenkomt kan dit moeilijk zijn. In de werksituatie is dat daarentegen veel eenvoudiger.

Binnen de directe werkcontext van alle dagen is het bestendigen van contacten bijna vanzelfsprekend. Toch is hier ook vaak ruimte voor verbetering. Zo kan je eens naar mensen toe stappen, waar je een tijdje geleden nauw mee samengewerkt hebt, en hun vragen naar hun huidige projecten. Ook is het een kleine moeite om je (ex-)collega's te feliciteren als je hoort over een promotie of een succesvolle go-live van hun project. Om je relaties echt dieper te maken, kan je proberen uitzoeken wat de doelstellingen zijn van de anderen (in hun loopbaan of daarbuiten), en hen daarin ook behulpzaam zijn. Als je het niet meteen weet, kan je ook vragen naar wat je kan doen om hen te helpen. Ook hier weer, gaat dit veel gemakkelijker als je echt geeft om de mensen. In extremis kan je gewoon eens bellen naar die persoon, eventueel met een mailtje vooraf.

Daarenboven mag je ook niet vergeten om de goede contacten in je bedrijfsnetwerk te onderhouden, ook nadat je van werk verandert. Door jouw verandering van job creëer je diversiteit in jouw netwerk en in dat van jouw relaties, wat jullie allebei ten goede komt. Vooral bij een startjob is dat een gelegenheid die vaak onbenut gelaten wordt. Als je bijvoorbeeld een doctoraatsonderzoek start, en je vraagt een IWT-beurs aan, heb je misschien enkele industriële sponsors nodig. Zorg er dan voor dat je voor die mensen ten dienste staat en onderhoud dat netwerk voor later.

5. LinkedIn

LinkedIn gebruiken is niet netwerken. Het is slechts een hulpmiddel om te netwerken, en als je er daarbuiten weinig mee doet, is LinkedIn weinig meer dan een database van contacten. Als je echter aandacht schenkt aan je netwerk, is LinkedIn behoorlijk krachtig.

Eenmaal je LinkedIn gebruikt, moet je er niet voor terugschrikken om dat ook binnen het eigen bedrijf te gebruiken. Ook daar is je netwerk belangrijk, en dat kan je voor je eigen werk en voor dat van je collega's ten dienste stellen. Je stelt immers de relaties in je netwerk ter beschikking van je andere contacten. Als je bereid bent mensen in je eigen netwerk aan elkaar te introduceren, zal je dat zeker ook willen doen voor vragen in de werkcontext. Bovendien kan je zo je intern en extern netwerk combineren, en op die manier de kracht verder uitbouwen. Een grote troef is dat iedereen de neiging heeft om de gegevens op LinkedIn te onderhouden. Dat staat in schril contrast met de competentiedatabases die bedrijven vaak intern organiseren, en die ondanks alle inspanningen vaak onbenut blijven, want de data zijn vaak fragmentarisch en verouderd. LinkedIn data, daarentegen, blijkt iedereen zelf wel up to date te houden.

Wat met klanten en leveranciers op LinkedIn? Naar klanten toe ben ik daar zelf voornamelijk conservatief in: dat wil zeggen dat ik daar zelf niet achter vraag, maar wel (graag) op inga als ik gevraagd wordt. Naar leveranciers en partners toe zou ik veel proactiever werken. Als je tevreden bent van een leverancier, is een verbinding op LinkedIn een eenvoudige en waardevolle manier om je appreciatie uit te drukken.

Toch een bedenking: beperk je netwerk niet tot de mensen die je op LinkedIn kent: heel wat interessante contacten, vaak op hoog niveau, blijven voorzichtig op LinkedIn, ook al kan je de privacyinstellingen behoorlijk goed configureren. Je kan dat spijtig vinden, maar het is nu eenmaal zo.

6. Netwerk gebruiken

Een laatste vraag die ik wil bespreken, is hoe je je netwerk kan gebruiken. Misschien een triviale vraag, maar toen ik zelf opstartte, vond ik dat niet zo eenvoudig. Uiteraard kan je je netwerk gebruiken voor het goed van je bedrijf, voor je eigen werk, en om je collega's te helpen. Wat mij goed geholpen heeft, is eerst iets kleins vragen: advies of informatie. Dit zijn zaken die een collega, of zelfs mensen van buiten je bedrijf snel kunnen doen, zonder dat het hun veel inspanning kost. Toch is zijn antwoorden hierop dikwijls veel waard, zeker als het er op aan komt om te begrijpen wat medewerkers in andere delen van de organisatie soms nodig hebben. Dat inzicht kan je ook helpen om een veranderingsmanagementproces waar je aan meewerkt een behoorlijke stap vooruit te helpen.

Als je tijd vraagt van de mensen, leg je al meer beslag op hen: bijvoorbeeld het nalezen van een lijvig rapport (zonder vragen voor advies op specifieke punten), vragen naar uitleg hoe iets werkt, laten uittesten van een nieuw systeem, delegeren van werk. Dit is niet onmogelijk, maar hier vraag je echt wel iets substantieel. Vergeet ook niet dat "gewoon je werk doen" vaak ook gebruik maakt van je netwerk, zelfs zonder dat je het beseft. Misschien vind je het vanzelfsprekend dat je collega's gewoon hun werk doen. Als je systematisch je intern netwerk in een bedrijf verwaarloost, zul je zien dat sommige van je projecten niet draaien, gewoon omdat sommige collega's niet meewillen.

Je netwerk kan je ook gebruiken naar derden toe: je kan bijvoorbeeld een collega vragen jou te introduceren naar iemand uit zijn netwerk. Wanneer je mensen zo verkrijgt om hun nek uit te steken voor jou, heb je echt een sterke relatie nodig. Soms kan dat voor een kleinigheid zijn, zoals een introductie. Misschien wil je een collega uit een andere afdeling vragen om jouw project naar zijn manager toe te verdedigen. Of je wil specifiek steun vragen voor jouw projecten op een vergadering. Een sterk geval van netwerken is wanneer iemand er via zijn netwerk in slaagt om tijdens een reorganisatie te kunnen verdwijnen van de lijst van ontslagen. Een doordenkertje: al deze manieren om je netwerk te gebruiken, kan je ook in de andere richting toepassen, namelijk door zelf iets te doen voor een collega (helpen testen, feedback geven, een voorstel steunen).





Besluit

Netwerken. Je kan er boeken over volschrijven... en je kan er jaren op oefenen. Je kan het verheerlijken of verzuimen. Het finale antwoord erop heb ik niet, maar naar onze starters toe wil ik wel een pleidooi houden voor een zeker aandacht aan netwerking. Ik wil ook niet beweren dat ik expert ben in netwerken, maar ik weet dat ik in de loop der jaren veel geleerd heb, veel mensen heb kunnen helpen, en er ook zelf af en toe nuttig gebruik van maak. Vooral binnen het bedrijf is netwerken niet echt moeilijk, en je gaat er relatief snel resultaat mee boeken.

Soms hoor ik wel eens van jonge ingenieurs dat ze niet willen "slijmen", en voor sommigen onder hen liggen netwerken en slijmen dicht bij elkaar. De raad die ik daarop geef, is dat je gewoon authentiek moet zijn. Als je echt mensen wil helpen, en niet vol bent van jezelf, zal je niet gauw beschuldigd worden van slijmen. En als het toch gebeurt, troost je dan met de gedachte dat zij het niet begrepen hebben (en door jou voorbijgestoken worden in hun carrière).



Referenties

- [1] Jan Vermeiren - Hoe LinkedIn beter gebruiken (en www.netwerkcoach.be): een basiscursus netwerken, toegepast op linkedin.
- [2] Mark Horstman en Mike Auzanne, Manager tools, <http://manager-tools.com/2006/05/building-a-network>: een podcast van een half uur die je vertelt wat je - praktisch - moet doen.
- [3] LinkedIn: www.linkedin.com - moeten we dit nog vertellen? Aansluiten, nu!
- [4] Martin Hinoul, Ik netwerk, jij netwerkt: het verhaal van een ingenieur-netwerker pur sang - vooral interessant om te begrijpen hoe ingrijpend netwerken een deel van je succes kan worden.

De auteur

Luc BONGAERTS is een zelfstandig consultant in supply en demand chain problem solving, met meer dan vijftien jaar ervaring. Na zijn studies als ingenieur werktuigkunde aan de K.U.Leuven, begon hij zijn carrière aan dezelfde universiteit met een doctoraat over integratie van fijnplanning en werkvloerbesturing (MES) en werd internationaal gerespecteerd voor zijn werk over holonische productiesystemen. Daarna werkte hij negen jaar bij i2 Technologies, the Supply Chain Company, als account manager, customer success manager, support manager, consultant, and support consultant, waar hij een veelheid aan problemen geïdentificeerde, geanalyseerde en opgelost heeft in een aantal industriële sectoren. Sinds 2009 is hij actief als zelfstandig supply chain problem solver. Meer informatie op www.bongaerts.be of www.supplychainproblemsolver.com. Luc is binnen de KVIV ook actief als voorzitter van het LOMA-denknets "Ingenieur en loopbaanontwikkeling" (www.kviv.be/loopbaanontwikkeling).
mail??