

Handleiding bij de netwerkspinn

1. Inleiding: de netwerkcirkel van Lensink

De netwerkcirkel van Lensink brengt het netwerk van de allochtone prestarter in kaart. Hij of zij wordt daarin omringd door 5 schillen met stakeholders. De binnenste schil bevat de personen die het dichtst staan bij de prestarter (intimi). De andere cirkels in het netwerk staan voor personen die met iedere schil wat verder van de prestarter af staan (vrienden en bekenden, diensten - nationaal - , diensten - internationaal). De contacten worden daarnaast verdeeld in 6 kwadranten van personen die een ondernemer typisch ontmoet tijdens het ondernemen. Uitgangspunt van de oefening is dat via de netwerkcirkel 'bekenden' en 'diensten' in kaart worden gebracht. Daarbij worden ook leemtes in het netwerk zichtbaar waarvoor stakeholders gevonden moeten worden om het formeel netwerk uitgebreider en meer divers te maken. Het opmaken van de netwerkcirkel laat daarnaast zien wie (potentiële) hulpbronnen zijn voor de allochtone prestarter¹.

2. Doel

- In kaart brengen van netwerk van stakeholders
- Netwerk van stakeholders uitbreiden door de kwaliteit en kwantiteit van het eigen netwerk te bespreken met de starterscoach en meedenkende prestarters
- Netwerkfeedback krijgen van de starterscoach en meedenkende prestarters
- Netwerkwensen formuleren
- Acties vastleggen en ondernemen

3. Aanpak

Mogelijkheid 1

Voor wie? Structuurdenkende allochtone prestarters

1/ Voorafgaand aan het invullen van de netwerkcirkel is een lijst met stakeholders nodig (zie verder in de handleiding). Het invullen van namen op de netwerkspinn gebeurt door vragen te stellen aan de allochtone prestarter. Gebruik ook de categorieën van de netwerkspinn om namen op te lijsten.

2/ Begin met de eerste categorie rechts van de netwerkspinn en overloop de stakeholders (zowel personen als relevante organisaties). Telkens als er relevante stakeholders zijn, wordt er nagedacht over de toegankelijkheid van die stakeholder. Dit komt overeen met een bepaalde gekleurde bol. Neem de gekleurde bol, schrijf er de naam van de stakeholder op en plak de bol in de eerste categorie van de cirkel. Check telkens of er nog andere

¹ Van der Veer (red.), Aan de slag met sociale netwerken. De 44 meest bekende methoden verzameld. Movisie, Vilans, Actiz. www.movisie.nl. 2014, p. 14

mogelijke stakeholders zijn. Ga dan naar de volgende categorie en werk zo de hele netwerkspin af. Door deze oefening krijg je een momentopname van het netwerk van de prestarter in functie van zijn/haar idee.

3/ Op basis van deze momentopname worden gesprekken gevoerd in groep, individueel, met de starterscoach en met stakeholders (andere prestarters, professionele experts). Zie hiervoor verder.

Mogelijkheid 2

Voor wie? Visueel ingestelde allochtone prestarters

1/ De allochtone prestarter begint meteen de namen van contacten (zowel individueel als organisaties) op de netwerkspin te schrijven. De lijst met stakeholders (niet ingevuld) helpt om mogelijke stakeholders te introduceren en in te vullen in de netwerkspin.

2/ Hierna kan eventueel gewerkt worden met de gekleurde bollen door per contact te kijken of hij/zij gekend is, kan helpen, etc.

Mogelijkheid 3

Wanneer? Bij individuele coaching

De prestarter krijgt als thuisopdracht de lijst met stakeholders mee en dient deze in voorbereiding van een individuele coaching rond netwerken in te vullen. Voordelen van deze manier van werken zijn: (1) de allochtone prestarter neemt de tijd om na te denken over zijn netwerk, (2) tijdsinstaat voor de starterscoach waardoor hij/zij in de begeleiding meer concrete vragen kan stellen en er diepgaander kan gewerkt worden en (3) de allochtone prestarter krijgt de kans om zijn directe omgeving te bevragen en te betrekken bij het invullen van de lijst met stakeholders.

Mogelijkheid 4

Wanneer? Bij individuele begeleiding

De oefening van het netwerk wordt pas gemaakt op een moment dat de allochtone prestarter met een probleem zit waar anderen voor ingeschakeld kunnen worden (vb. de prestarter kan niet werken met Excel, hoe lost hij dit probleem op? Wie in het netwerk kan daarvoor worden ingeschakeld?) Het nadenken over deze hulpbronnen via het inschakelen van stakeholders maakt het interessant om de contacten via de netwerkspin in kaart te brengen.

Mogelijkheid 5

Wanneer? Bij groepsbegeleiding

De netwerkspin wordt gemaakt aan de hand van het stellen van concrete vragen aan de groep.

4. Invulblad 'Lijst met stakeholders'

Opdracht allochtone prestarter

Maak een lijst met alle mensen/diensten die je kent of die in de toekomst een belangrijke rol kunnen spelen.

Aandachtspunten voor de coach:

- maak de lijst zoveel mogelijk samen met de allochtone prestarter.
- gebruik het concept, Business Model Canvas en Customer Journey en stakeholders om op te kunnen lijsten.
- probeer via het stellen van vragen de verschillende stakeholders op te lijsten. Mogelijke vragen zijn²:
 - a. Van wie krijg ik emotionele steun?
 - b. Bij wie kan ik terecht om de stiel te leren?
 - c. Wie heeft een gelijkaardige onderneming?
 - d. Met wie kan ik mijn concept bespreken?
 - e. Bij wie kan ik terecht voor informatie over leveranciers?
 - f. Wie kent de wettelijke regelgeving in België goed?
 - g. Welke ondernemers ken je? Welke zijn goed bezig? Welke vind je aardig?
 - h. Welke ondernemers staan in de adressenlijst op je gsm?
 - i. Met wie uit de familie heb je contact? Met wie uit de buurt?
 - j. Zijn er mensen die je (zullen) helpen om op te starten?
 - k. Bij wie kan je terecht als het minder goed gaat?
 - l. Zijn er activiteiten die je regelmatig doet en waarbij je mensen ontmoet?
 - m. Zijn er mensen in jouw omgeving die goed zijn in bepaalde dingen, zodat jij daarvoor op hen beroep kan doen (taal, papierwerk, etc.)?

VROEGER

Welke mensen hebben je gesteund/aangemoedigd om als zelfstandige te starten?

Wie zijn je voorbeelden? Naar welke succesvolle persoon kijk je op?

LATER

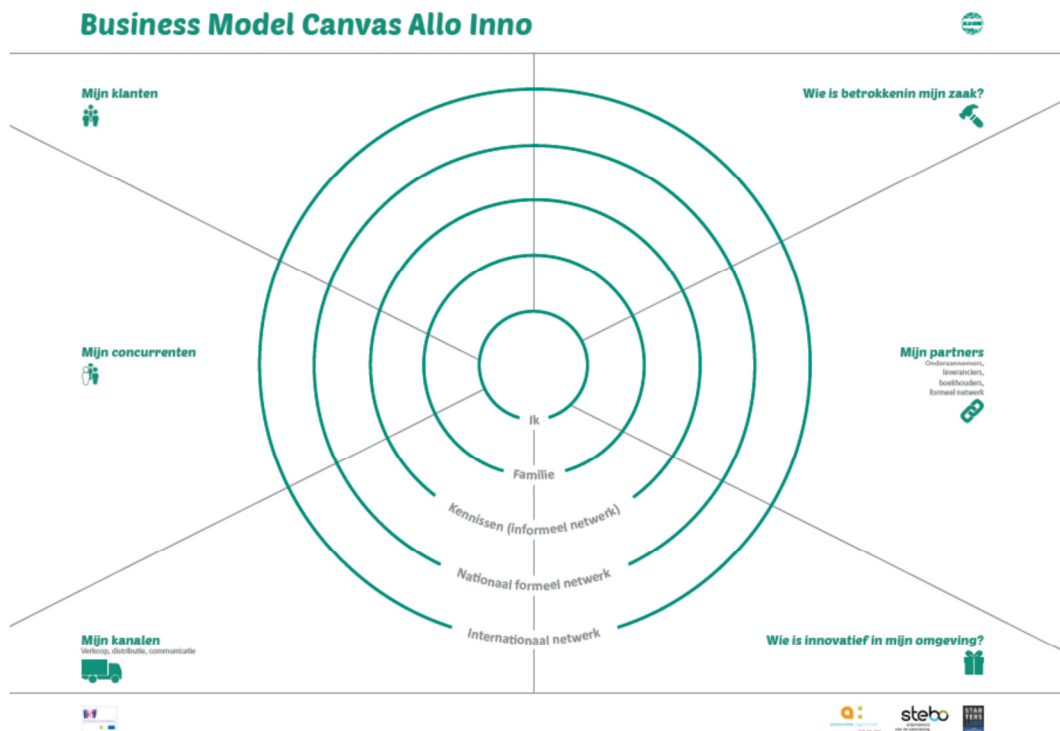
Met wie zou je contact willen hebben? Van wie zou je graag hulp/raad ontvangen?

² Enkele vragen zijn ontleend van de auteur Scheffers, M. (2010) Sterk met een vitaal netwerk. Uitgeverij Coutinho: Bussum.

De lijst met stakeholders voor de netwerkspin

Categorie / niveau	Functie? Waarom nuttig?	Naam
NUTTIGE PERSONEN		
Partner		
Familie		
Familie		
Zeer goede vriend (-in)		
Zeer goede vriend (-in)		
Ondernemer-vriend		
Kennis uit de buurt		
Kennis uit de buurt		
Facebookvriend		
Facebookvriend		
Facebookvriend		
Ondernemer-vriend		
Ondernemer uit dezelfde sector		
Ondernemer uit een andere sector		
Mogelijke klant		
Mogelijke leverancier		
Mogelijke distributeur		
Concurrent-vriend		
Concurrent-liever geen vriend		
Iemand die administratief sterk is		
Vriend- en goede netwerker		
Boekhouder		
Advocaat		
Familie- internationaal		
Contacten – internationaal		

5. Het invullen van de netwerkspin



Netwerkspin met volgende concentrische cirkels:

1. Ik
2. Familie
3. Vrienden
4. Kennissen
5. Nationaal formeel netwerk: professionals, netwerkorganisaties, maatschappij
6. Internationaal netwerk (formeel en informeel)

Domeinen in de netwerkspin zijn:

- **Wie is betrokken in mijn zaak?** Wat doe ik zelf? Op wie kan ik beroep doen? Hier wordt bekeken welke resources de allochtone prestarter nodig heeft om zijn zaak te runnen. Dit doe je door concreet op te lijsten wat de prestarter concreet zal doen vb. inkopen doen, broodjes afbakken, broodjes smeren, kassa doen, opkuis 's avonds, boekhouding, etc. En ook wat daar concreet voor nodig is (vb. pand, ijskast, personeel, etc.) en op wie hij/zij hiervoor beroep kan doen. De personen waarop hij/zij beroep kan doen, dienen in de netwerkspin gelokaliseerd te worden.
- **Wie zijn mijn partners?** Wat doet een ander voor mij? Met wie werk ik samen en wat doet die ander voor mij? Bevragen welke professionals, onderaannemers, leveranciers en formele netwerkorganisaties in het netwerk van de prestarter zitten, en welke functie ze (kunnen) hebben.
- **Wie in mijn omgeving is innovatief?** Wat is innovatie? Wat is het nut van innovatie?

Aan de hand van innovatieve voorbeelden nadenken over wie in het netwerk van de prestarter creatief en innovatief is. Gebruik hiervoor de Pinterest met innovatieve voorbeelden.

- **Wie zijn mijn kanalen?** Hoe breng ik mijn product bij de klanten? Wie heb ik daarvoor nodig?
Door na te denken over verkoops-, communicatie- en distributiekkanalen achterhalen wie in het eigen netwerk kennis van zaken heeft, wie in die sectoren werkt en wie interessant kan zijn.
- **Wie zijn mijn concurrenten?** Wie in mijn omgeving heeft een onderneming met een gelijkaardig product/dienstverlening? Waarom kan het interessant zijn om de concurrent te leren kennen? Ken ik de zaken in de buurt van mijn onderneming?
- **Wie zijn mijn klanten?** Waarom zou de klant kopen bij mij? Wat heb ik te bieden aan potentiële klanten? Wie zijn mijn mogelijke klanten? Ken ik de buurt waar ik mijn zaak wil starten?

Voor het invullen van de netwerkspinn wordt bij de namen van de stakeholderlijst gekeken waar elk kan gepositioneerd worden in de netwerkspinn. Vervolgens kunnen bollen worden geplakt:

Groen: ik kan er gemakkelijk bij terecht

Oranje: ik kan mits minimale moeite deze stakeholder consulteren/aanspreken

Bruin: belangrijke stakeholder, maar ik weet niet hoe ik hem kan aanspreken

Rood: probleem, ik ken de stakeholder niet en weet niet wat hij kan betekenen voor mij

6. Methodieken werken met de netwerkspinn

Stand van zaken netwerk bespreken

Actie 1: Eerste brainstorm over bruine en rode bollen

- Welk expertise zit in mijn netwerk?
- Welke expertise ontbreekt in mijn netwerk?
- Wie/welke expertise wil ik toevoegen aan mijn netwerk? En bij wie zit die expertise?
- Wat heb ik de persoon waarvan ik expertise kan gebruiken, te bieden?
- Wat heeft de ander nodig van mij?
- Zijn er alternatieve contacten/stakeholders/experten/organisaties op bepaalde domeinen voor mij?

Kwaliteit van het eigen netwerk achterhalen

Actie 2: Meedenkers en meezoekers betrekken

- Indien deze module in groep wordt georganiseerd, is dit het ideale moment om andere deelnemers te betrekken. De allochtone prestarter legt 2 sterktes en 2 zwaktes uit van zijn netwerk. De andere deelnemers geven feedback (mondeling of schriftelijk).
- Indien deze methodiek in een individueel gesprek aan bod komt, kan de starterscoach de prestarter de opdracht geven om met een expert te babbelen. Een expert kan een succesvolle/falende ondernemer zijn of een professionele expert. De expert fungeert als meedenker en meezoeker en geeft feedback (mondeling of schriftelijk). Belangrijk hierbij is een goede matching regelen tussen de beide personen.

Match naar opleiding, taalniveau, sector en geografische locatie. Zorg ervoor dat de persoon die je inschakelt als meedenker veel relevante informatie/ervaring heeft die hij/zij niet alleen kan, maar ook wil delen. Door meedenkers en meezoekers in te schakelen wordt het netwerk (indirect) uitgebreid.

Stand van zaken van de eigen competenties en talenten maken

Actie 3: Competentiekaartjes verbinden met personen op de netwerkspin (ook zichzelf)

Niet alle prestarters moeten alle ondernemerscompetenties bezitten. Belangrijk is dat ze bewust zijn van het bestaan van alle competenties en dat ze zichzelf realistisch kunnen inschatten in het al dan niet hebben van deze competenties. Vervolgens is het interessant om na te denken over wie in het eigen netwerk aanvullende competenties heeft (cfr. actie 1 'stand van zaken netwerk bespreken').

- Competentiekaartjes bekijken en bespreken. Competenties die de allochtone prestarter niet in huis heeft, probeert hij/zij te koppelen aan stakeholders binnen het eigen netwerk.
- Het kan zijn dat er enkele kaartjes niet werden toegewezen aan personen in het netwerk. De prestarter denkt na welk profiel van stakeholder in het eigen netwerk ontbreekt, welke persoon/organisatie hiervoor in aanmerking kan komen en wat de meerwaarde zou kunnen zijn van een dergelijke stakeholder/organisatie.

Actie ondernemen

Actie 4: De prestarter kiest prioritaire stakeholders die bruin of rood zijn en stelt een plan van aanpak op. De starterscoach ondersteunt de prestarter naar haalbaarheid en timing.

Actie 5: De prestarter krijgt de opdracht om vanaf nu visitekaartjes te verzamelen van relevante contacten. Deze kunnen materieel bijgehouden worden in een (groei-)map of digitaal via Outlook. Af en toe wordt hiernaar gekeken en de contacten worden besproken. De netwerkspin wordt verder aangepast.

7. Suggesties voor vragen³

Voorbeeld opening voor het gesprek

'Je hebt je netwerkspin (verder) ingevuld. Goed dat je dit gedaan hebt. We willen van hieruit de kans op slagen van je idee nog meer vergroten. Een uitgebreid netwerk hebben, is zeer belangrijk voor een ondernemer. Ik zou deze opdracht graag samen met jou verder bekijken. Vind je dit goed?

Allereerst ben ik benieuwd naar wat jou opvalt aan je eigen netwerk. Kan je met dit netwerk succesvol ondernemen? Verder wil ik graag met je bekijken welke contacten nuttig kunnen zijn voor jou als ondernemer. Als laatste wil ik ook graag bespreken over welke contacten je minder tevreden bent en welke nieuwe contacten voor jou interessant kunnen zijn. Is dit een goede werkwijze?

Ik zou het fijn vinden als je in je eigen woorden, eventueel in je moedertaal, af en toe iets opschrijft zodat we onthouden hoe je er nu over denkt.'

³ Deze vragen zijn geïnspireerd op en/of overgenomen uit: de Veld, A. (2012) Burgers voor Burgers. Werkboek, HAN Lectoraat Lokale Dienstverlening vanuit Klantperspectief, bijeenkomst 3, p.3-7.

Eerste totaalindruk over het netwerk

'Wat viel je meteen op nadat je de netwerkspin had ingevuld? Is je idee over je netwerk veranderd door het maken van deze opdracht? Wat heeft je verrast? Wat vind je ervan? Wat zie je nu dat je eigenlijk van tevoren niet zo goed wist? Welke conclusies trek je als je het eigen netwerk op papier ziet?'

Er zijn verschillende manieren om de netwerkspin te bespreken; per taartpunt, van de binnencirkel naar buiten, etc. Laat een prestarter hier zelf in kiezen.

Vraag naar het aantal contacten in de verschillende ringen en de spreiding van de contacten over de gehele netwerkspin.

Sterke kanten

- Met welke contacten ben je tevreden? Op welke manier zijn deze contacten waardevol voor jou als toekomstige ondernemer? Op welke manier zijn deze contacten een steun (samen dingen doen, hoort bij een welbepaalde groep, heeft een specifieke expertise, etc.)?
- Waarom ben jij een interessante contact/stakeholder in het netwerk van een andere ondernemer? Wat heb jij te bieden?
- Wie kan je bellen als je een vraag of een probleem hebt? Wie zou jou tot steun kunnen zijn (en is dat nu nog niet)? Wat doe je in dat contact, of zou je kunnen doen of betekenen?
- Zijn er organisaties/groepen/gemeenschappen die ondersteunend kunnen werken en waartoe de prestarter behoort?

Minder sterke kanten en wensen

- Wat valt je op aan het aantal contacten in de verschillende cirkels? Wat valt je op over de verdeling van de contacten over de verschillende taartpunten?
- Over welke contacten ben je minder tevreden? Kan je dit toelichten? Welke wensen heb je voor het verbeteren van deze contacten?
- Wie heb je niet op de kaart gezet? Welke competenties zijn niet aanwezig op de kaart? Kan je dit toelichten?

Wensen

- Kan je vertellen wat je anders zou willen in je netwerk?
- Welke contacten zou je op de kaart willen zien staan?
- Kan je vertellen wat voor jou het belangrijkste is om te veranderen?
- Stel dat alles wat je wenst zou lukken. Hoe zou je toekomst/zaak er dan uitzien?

Wensen kunnen gaan over:

- Contacten leggen (emotionele steun, kop koffie gaan drinken, raad vragen, etc.)
- Dingen doen (cursus volgen, bijscholen, ervaring opdoen, stiel leren, etc.)
- Praktische hulp (facturen opmaken, mail sturen, etc.)

Van wens naar plan:

- Wat ga je doen? (dit en dat)
- Wie gaat dit en dat doen? (ik en die)
- Wanneer ga jij en hij/zij dit en dat doen? (dan en dan)
- Waar gaat het plaatsvinden? (daar)
- Wat wil je dat eruit komt? (daarom)
- Welke eerste stap ga je zetten?