

de netwerker: **SPIN IN HET WEB**

**ROB TOL, COMMUNICATIE-
EN MARKETINGADVISEUR EN
NETWERKER VAN HET JAAR 2007**

**CONTACT LEGGEN EN ONDERHOUDEN ACHT HIJ ESSENTIEEL
VOOR ONDERNEMERS. DAAROM SCHREEF ROB TOL HET
BOEKJE *NETWERKEN IN ZAKELIJKE MARKTEN*.**

Rob Tol (1950) werkte ruim twintig jaar bij Siemens als marketing- en communicatiemanager totdat hij tien jaar geleden zijn eigen adviesbureau Tol Marketing & Communicatie Advies begon. Aanvankelijk dacht hij dat de hele wereld op hem zat te wachten, de werkelijkheid was anders. "Als meneer van Siemens vlogen de deuren voor mij open, maar de reacties waren heel anders toen ik mij presenteerde als Rob Tol. Het begin heb ik overleefd dankzij mijn netwerk, dat bleek mijn kapitaal. Via mijn contacten kreeg ik orders en daar kwamen weer andere contacten en orders uit voort. Sindsdien zweer ik bij netwerken."

GEVEN

Vorig jaar deed hij mee aan de eerste uitverkiezing van Netwerker van het Jaar. Nadat hij was doorgelicht, bleef hij met vier anderen over. Via een filmpje op YouTube waarin hij zijn visie op netwerken geeft, konden bezoekers op hem stemmen. Hij kwalificeerde zich voor de laatste twee. Tol: "Voor een jury en een zaal met honderd genodigden moest ik vertellen waarom ik de ideale netwerker van het jaar zou zijn. Uiteindelijk ben ik het geworden."

De titel genereerde niet alleen een hoop publiciteit, maar leidde ook tot nieuw werk. De Hogeschool Rotterdam verzocht Tol presentaties aan studenten te geven over het belang van netwerken. En voor beleidsmakers van de Gemeente Rotterdam gaf hij een netwerkworkshop. Sinds hij is uitgeroepen tot Netwerker van het Jaar, voelt Tol het nog meer als zijn missie anderen te vertellen wat netwerken voor je kan betekenen. Daarom schreef hij het boekje *Netwerken in zakelijke markten*. Geven & gunnen, vol tips en trucs. Die ondertitel koos hij niet zomaar, het is de kern van netwerken, zegt hij. "Mensen stappen vaak in een netwerk omdat ze er profijt van willen hebben. En als het dan niet snel genoeg wat oplevert, zijn

geven



'NETWERKEN IS DOELBEWUST GEVEN EN GUNNEN'

ze teleurgesteld. Maar het begint allemaal met geven. Aandacht, tips, adviezen, kijken of je iets voor een ander kunt betekenen, mensen met elkaar in contact brengen."

EROP UIT

Het is zijn tweede natuur, zou je kunnen zeggen. Ruim zeshonderd relaties staan met al hun gegevens en interesses in zijn smartphone, en zitten evengoed in zijn hoofd. Leest, hoort of ziet hij informatie waar een van hen wat aan kan hebben, dan stuurt hij dat door.

Zijn netwerkboek schreef hij speciaal voor MKB'ers, want Tol vindt dat veel ondernemers maar wat aanrommelen als het om netwerken gaat. Dat is heel wat anders dan mailtjes sturen naar mensen die je al kent, lukraak borrels aflopen en met visitekaartjes strooien. "Zorg dat je de spin in een web wordt, zodat je weet wat er speelt in jouw branche.

Tijdens een bijeenkomst blijven veel mensen het liefst in een hoekje staan praten met mensen die ze al kennen. Heel gezellig, maar als je jouw bedrijf wilt laten groeien moet je erop uit. Het is verstandiger om te zeggen: ik loop even rond. Stel jezelf ten doel dat je minstens drie nieuwe contacten legt. Netwerken moet je structureel en doelgericht aanpakken. Doe je dat goed, dan kan het je veel opleveren."

WEES DOELBEWUST

Veel ondernemers vinden netwerken een verspilling van hun tijd. Volgens Tol komt dat omdat ze het niet doelbewust aanpakken. "Word niet zomaar lid van een plaatselijke ondernemersclub omdat je buurman daar zoveel aan heeft, maar sluit je bijvoorbeeld aan bij een branchevereniging of word lid van een regionale club die voor jou relevant is." Probeer het leuk te vinden, zegt hij. "Geniet ervan als je iemand een stapje verder kunt helpen met een mooie tip of iemand in contact kunt brengen met een relatie van jou. Zeg nooit zomaar iets toe, maar kom na wat je belooft. En presenteer jezelf niet op een verkoopachtige manier, want dat werkt averechts. De meeste mensen willen je eerst wat beter leren kennen voor ze jou van alles toespelen."

Wie geïnteresseerd is in de netwerk-ervaringen van Rob Tol maakt kans op een gratis exemplaar van *Netwerken in zakelijke markten. Geven & gunnen* ter waarde van € 12,50. We verloten 100 boeken. Wees snel en ga naar centraalbeheer.nl/even! Wie achter het net vist kan het boekje ook bestellen via de website van Rob Tol: www.tolmc.nl.