

“Netwerken kun je leren”

WIE VERTELT?

Gratienne Sioncke (bedrijfsleidster) en Lieve Droogmans (algemeen voorzitter)

BEDRIJF/ORGANISATIE/PROJECT?

Borginsole en Markant vzw/Artemis

Gratienne Sioncke is een geboren Date Devil, een ondernemster met pit, die netwerken als een hobby ziet. Recent won ze de WOMED Award van Markant vzw, netwerk van ondernemende vrouwen, en Unizo. Samen met Lieve Droogmans (Markant vzw) geeft ze haar visie op het belang van netwerken in je loopbaan.

“Het is gratis, gezellig en je kunt er veel uit leren.” Voor Gratienne Sioncke is netwerken gewoon een deel van het leven. Zoals sporten, koken of op familiebezoek gaan. Gratienne won in 2015 de WOMED Award, de jaarlijkse prijs van het netwerk Markant vzw en Unizo voor een succesvolle vrouwelijke ondernemster. Gratienne en haar man runnen sinds 2007 een eigen bedrijf: Borginsole is specialist in het ontwerp en de vervaardiging van hoogtechnologische podologische zolen. De kiem van de onderneming werd al tijdens Gratiennes studentenjaren gelegd. “Zonder netwerk had Borginsole vandaag niet bestaan.”

Netwerkkloopbaan

Gratienne begon haar loopbaan als vroedvrouw. Ze deed haar job met hart en ziel en was al sinds haar studententijd aangesloten bij de VLOV, de Vlaamse Organisatie van Vroedvrouwen. Daar maakte ze als vrijwilligster deel uit van het team wetenschappelijk onderzoek. De kennis die ze er opdeed, wilde ze graag met anderen delen door les te geven. Na een aanvullende lerarenopleiding werd ze via het VLOV-netwerk gecontacteerd om in een hogeschool aan de slag te gaan. Gratienne greep die kans met beide handen en combineerde haar werk met een nieuwe studie, medische sociale wetenschappen. Nadat ze die succesvol had afgerond, hoorde ze – weer via de VLOV – over een vacature aan de Vlerick Business School. Ze zochten een coördinator voor de start van een nieuwe onderzoekseenheid rond woon- en zorgcentra. Gratienne solliciteerde en werd uit twaalf kandidaten geselecteerd. “Was ik niet bij de VLOV aangesloten geweest, dan had ik al die kansen niet gekregen.” Als hoofd van het onderzoekscentrum blijft Gratienne haar netwerk uitbreiden, met woon- en zorgcentra, academici en bedrijven. Na zes jaar Vlerick besloot ze een eigen onderneming op te richten. “We hadden bij Vlerick aan een studie over outsourcing gewerkt en die had me aan het denken gezet. Mijn echtgenoot is podoloog en maakte net als zijn collega’s zelf al zijn zolen. Waarom kon ik die taak niet van hen overnemen?” Gratienne en haar man startten een pilootproject. Dat werd een succesverhaal en in 2007 werd Borginsole boven de doopvont gehouden.

Artemis

Acht jaar later ontving Gratienne de WOMED Award. “Met die prijs zetten we vrouwelijke rolmodellen in de kijker”, vertelt Lieve Droogmans, algemeen voorzitter van Markant vzw. Markant heeft naast haar socio-cultureel netwerk ook een netwerk voor vrouwelijke professionals.

42

DEEL 1 • Work Action Heroes • DATE DEVIL

GETUIGENIS

Dat kreeg de toepasselijke naam Artemis. Bij Artemis kunnen ondernemende vrouwen elkaar ontmoeten, inspireren en kennis met elkaar delen. “Netwerken worden almaar belangrijker om je een plaats te verwerven op de arbeidsmarkt”, stelt Lieve Droogmans. “En dat geldt voor vrouwen zeker en vast. Zij zetten hun carrière bijvoorbeeld regelmatig on hold. Als ze de arbeidsmarkt dan terug betreden, is het goed dat ze kunnen terugvallen op hun netwerk, dat ze mensen kunnen bellen voor advies, dat ze kunnen melden dat ze weer beschikbaar zijn. Wij willen vrouwen laten ervaren dat een netwerk belangrijk is. Niet alleen om werk te vinden, maar ook – en vooral – om te groeien in je carrière. Dat kan door met andere inspirerende vrouwen kennis te maken of mee in een van onze projecten te stappen. Ik denk bijvoorbeeld aan ‘Ondernemer in Zich(t)’, gesteund door het Agentschap Ondernemen, waarmee we vrouwen willen inspireren om een eigen zaak te starten.”

Stukje vrije tijd

Volgens Gratienne kun je netwerken op twee manieren bekijken: als werk of als een stukje vrije tijd. “Voor mij geldt dat laatste. Ik ontmoet heel graag nieuwe mensen. Vaak gebeurt netwerken trouwens in een fijne setting. Bovendien kun je er ontzettend veel uit halen, soms ontmoet je iemand die je leven verder bepaalt. Via een netwerk kun je jezelf en je bedrijf in de markt zetten, maar het geeft ook de kans om elkaar te inspireren, tips &

tricks uit te wisselen en bekommernissen te delen. Voor mij is een netwerk onbetaalbaar.” Gratienne geeft toe dat ze van nature makkelijk contacten legt, wat niet iedereen is gegeven. “Je moet een aantal communicatieve vaardigheden bezitten. Je moet diplomatisch en extravert zijn. Je moet ook proactief kunnen denken. Hoe kun je jezelf of je bedrijf bijvoorbeeld het best aan de man of vrouw brengen?” Tegelijk gelooft Gratienne dat je netwerken kunt leren. Niet uit de boeken, maar door gewoon stappen te ondernemen. “Als onderzoekster bij Vlerick mocht ik jaarlijks naar een wereldcongres gaan. Daar moest ik ook mijn grenzen verleggen. Je komt terecht in een context waar je niemand kent, waar verschillende mensen een andere taal spreken. Maar met de jaren leerde ik mijn plan te trekken. Vandaag spreek ik zelf vlot Engels, Frans en Spaans en ik heb geen moeite meer met internationale contacten.”

Uit de comfortzone

Uit je comfortzone treden, dat is volgens Lieve Droogmans een van de moeilijkste opdrachten als je een echte Date Devil wilt worden. “Mannen hebben dat al iets meer in de vingers, omdat ze het historisch al iets langer doen. Voor vrouwen is het professionele netwerk een vrij nieuw gegeven, waarbij ze zich soms nog wat onwennig voelen.” Artemis wil vrouwen de kans – de superpower – geven om te leren netwerken in een comfortabele en vertrouwde omgeving. Lieve Droogmans: “Dat doen we via

NETWERKEN WORDEN ALMAAR BELANGRIJKER OM JE EEN PLAATS TE VERWERVEN OP DE ARBEIDSMARKT

verschillende concepten: we organiseren netwerkdiners waarbij ook elke deelnemer aan tafel zich bijvoorbeeld aan de anderen voorstelt. We gaan samen op bedrijfsbezoek waarbij de vrouwen elkaar en een inspirerende vrouwelijke manager leren kennen. We hebben diverse activiteiten waarop ideeën worden uitgewisseld en ervaren ondernemers hun kennis delen met vrouwen die een eigen zaak willen starten." Gratiënnie knikt: "Een netwerk waar vrouwen met elkaar over hun ervaringen en zorgen kunnen spreken, heeft absoluut zijn voordelen".

Mannen versus vrouwen

Tegelijk vindt ze dat vrouwen wat strijdvaardiger mogen zijn. Anders wordt het moeilijk om ooit de status van Date Devil te verwerven. "Soms denk ik: komaan dames, hup met de geit. We hebben de neiging steeds excuses te vinden om niet of niet genoeg te netwerken. De zorg om ons huishouden is vaak het grootste argument, maar ik geloof dat je dat dikwijls wel kunt regelen. Op voorwaarde dat je je partner of omgeving in heel het verhaal betreft." Gratiënnie vindt het zonde als vrouwen aan de kant blijven staan, want eigenlijk hebben ze veel meer netwerkvaardigheden dan mannen.

"We zijn geboren pratens, hebben charme, zijn van nature extravert."

Dat zie je bij elk event. Mannen klitten samen aan een tafeltje.

Het zijn de vrouwen die zich tussen hen plaatsen."

Je kunt je het beeld zo voor de ogen halen: tien mannen waartussen twee vrouwen staan. Wie dan luistert naar de gesprekken, zou ook daar een verschil kunnen opmerken. Gratiënnie: "Mannen kennen hun doel en gaan

daar meestal dadelijk op af. Vrouwen leggen eerst verschillende contacten, tasten wat af en ontdekken zo de goede match." Lieve Droogmans knikt: "Vrouwen zijn doorgaans heel sociaal. Zij zullen thuis de agenda bijhouden en vaak de relaties met vrienden onderhouden. In hun werk leggen ze ook wel contacten, maar ze gebruiken die minder makkelijk dan mannen. Kaartjes uitwisselen is echt niet zo'n slecht idee. Misschien zie je het nut er nu niet van in, maar ben je er later wel iets mee."

Indirect solliciteren

Volgens beide dames is netwerken trouwens geen exclusieve taak van zelfstandigen en werkgevers. Ook medewerkers moeten kunnen netwerken. Gratiënnie ziet daar een belangrijke taak voor het onderwijs. Dat kan jongeren helpen om de kneepjes van Date Devil onder de knie te krijgen. "Laatst hadden we enkele studenten podologie op bezoek. We leidden hen rond in het bedrijf waar ze kennis konden maken met de medewerkers en ze luisterden naar ons ondernemersverhaal. Tijdens de lunch viel de groep

HALLO, IK BEN
LENA LONESOME.
WIE BEN JIJ?



uitten, in een tafel met studenten en een met medewerkers. Was dit niet het moment om contacten te leggen en zo – onrechtstreeks – al naar een job te solliciteren? Maar blijkbaar gaat in de opleiding weinig aandacht naar het belang van een goed professioneel netwerk. Ik ben meer geneigd een bekend gezicht aan te nemen dan iemand die ik leer kennen via een sollicitatiebrief of -mail."

Eén minuut zichtbaarheid

Iets anders wat Gratiënnie opviel, was de houding van haar eigen medewerkers. Ook zij maakten geen aanstalten om contact te leggen. Hetzelfde merkte ze tijdens een sportieve competitie tussen bedrijven uit de buurt. Terwijl Gratiënnie en haar man naarstig stonden te netwerken, namen de medewerkers gewoon deel aan het spel. Hun contacten bleven beperkt tot de inner circle. "Het feit dat mensen je daar zien, zet je op de kaart. Op voorwaarde dat ze weten wat je doet en waar je voor staat. Bij elke uitdaging die ik moest aangaan, stelde ik ons even voor: 'Hallo, ik ben Gratiënnie van Borginsole. Wat doe jij? Wij zijn gespecialiseerd in podologische zolen.' In één minuut creëer je een hoop gratis zichtbaarheid. Dat niet doen, zou zonde zijn."

Netwerken zit Gratiënnie in het bloed. Ze ging er ook van uit dat anderen het doen. "Maar nu besef ik dat je je medewerkers moet instrueren over het nut van netwerken en de manier van contacten leggen. We moeten hen duidelijk uitleggen hoe ze het bedrijf moeten pitchen en welke boodschap ze aan hun contacten moeten meegeven. Niet iedereen is immers even vlot ter taal en dat maakt sommigen heel onzeker." Volgens Gratiënnie moeten medewerkers niet enkel netwerken voor het bedrijf, maar ook in het belang van hun eigen carrière. "Stel dat ze iemand ontmoeten die werkt in een sector die hen erg interesseert of die medewerkers met net hun capaciteiten nodig heeft..."

Offline en online

LinkedIn, Twitter, Google+, Facebook. Zowel Lieve Droogmans als Gratiënnie geven toe: op het vlak van sociale media hebben ze nog werk voor de boeg. "Artemis heeft vandaag al een LinkedIn-groep", vertelt Lieve Droogmans, "maar momenteneel onderzoeken we ook nieuwe kanalen." Ik denk bijvoorbeeld aan Skype-sessies of een online netwerkplatform voor leden zodat ze ook over de verschillende Artemis-netwerken heen met elkaar in contact kunnen treden, elkaar vragen kunnen voorleggen, profielen kunnen bekijken, bepaalde producten en services kunnen zoeken en uitwisselen." Gratiënnie knikt: "Ik onderneem momenteel mijn eerste stappen in de digitale wereld. Er zijn grootse plannen om onze site te digitaliseren en klaar te maken voor e-commerce. Tijd wordt een almaar schaarser goed. Het is dus onmogelijk om al je netwerking face to face te doen. In dat opzicht bieden sociale media nieuwe mogelijkheden. Binnenkort houd ik bijvoorbeeld mijn eerste webinar voor collega-ondernemers, over het luik 'key partners' binnen het Business Model Canvas. Al geloof ik dat virtueel het face-to-face-gebeuren nooit volledig kan vervangen. Online netwerken, fora, nieuwsbrieven: het zijn zinvolle instrumenten om kennis te delen. Maar om elkaar te leren kennen, moed te geven, te versterken en te inspireren geloof ik nog steeds in de kracht van een fijne receptie of een aangenaam diner. Daar voel je je als Date Devil het meest in je element."