

## **Zakenvrouwen roeren zich aan zee**

Vrouwen en bijgeloof. Dat explosieve mengsel pakte bij de bank Noord-Kennemerland prima uit. Ruim twintig jonge vrouwelijke ondernemers kwamen op uitnodiging van de bank bij elkaar om een netwerk te beginnen. Dat gaat er komen, ook al viel de start op een ongeluksdag.

De dames waren allemaal klant van de 'bank aan zee'. Hoteliers, eigenaressen van kledingzaken, starters, de branches waren uiteenlopend. Qua leeftijd overheersten de dertigers, terwijl de jongste ondernemer 24 en de oudste midden vijftig was. Uitgerekend op vrijdag de 13<sup>e</sup> kwamen zij bij elkaar. Een bewuste keuze, volgens José Ursem, communicatie- en coöperatieadviseur die met Bedrijvenadviseur Janine Vermeulen het initiatief nam. 'Met een knipoog naar het volksgeloof wilden we laten zien dat wij een bank zijn die het anders doet. Als coöperatie hebben we uiteraard oog voor risico's, maar we willen ook het lef en vertrouwen zichtbaar maken. In de dagelijkse praktijk van ondernemers draait het daar tenslotte ook om.' Vermeulen selecteerde uit het klantenbestand die vrouwen waarvan zij verwachtte dat die in zouden zijn voor een netwerk.

### **Godinnen**

De bijeenkomst, in het exclusieve conferentiehôtel blooming in Bergen, had als thema Stratego Voor Vrouwen. Ursem: 'Oftewel: hoe speel je het spel van onderhandelen? Waar loop je tegenaan in de praktijk?' Monic Bührs van In Touch Women Resource Management –klant van de bank- liet de deelnemers aan de hand van godinnen en goden (uit haar boek 'Stratego voor vrouwen') zien dat je bij bepaalde typen mensen ook bepaalde onderhandelingsstrategieën moet gebruiken. Het rollenspel met een acteur maakte veel duidelijk. 'Eén ondernemer verkoopt tassen van autobanden', licht Ursem toe. 'Als groep konden we haar mooi feedback geven als het gaat om de vraag hoe je zoiets aan de man of vrouw brengt. Een andere ondernemer kreeg van de acteur verschillende kapstokjes hoe zij mínder met zichzelf en méér met haar klanten bezig kan zijn.'

### **Visitekaartjeskubus**

Tillie van de Poel, directeur van de blooming groep en commissaris bij de bank, hield tot slot nog een warm pleidooi voor het initiatief. Ursem: 'Alle deelnemers kregen na afloop het Stratego-boek en een kubus met elkaars visitekaartjes. Open en transparant, precies zoals het netwerk wil zijn.' Diverse dames gaven aan in de toekomst mee te willen denken en hun bedrijf beschikbaar te stellen voor bijeenkomsten. Het gemiddeld rapportcijfer voor de bijeenkomst was 8,3. Ook de duur ervan mag een graadmeter voor het enthousiasme heten: de vrouwen begonnen om 12.00 met een lunch en waren tot en met de borrel tot 19.00 uur druk bezig. 'Kortom', zegt Ursem. 'Dit wordt zeker vervolgd.'

José Ursem, Rabobank Noord-Kennemerland.

[J.Ursem@nkl.rabobank.nl](mailto:J.Ursem@nkl.rabobank.nl)