

– Et businessnetværk kan udsulte sig selv, hvis deltagerne kun kommer for at scanne efter business i selve netværksgruppen. Hvis et netværk skal have succes, skal deltagerne have fokus på at lære hinanden at kende, dele viden og sparre med hinanden.

Ordene kommer fra netværksekspert Charlotte Junge, der ikke udelukker, at et netværk kan genererer forretning – men pointerer at det er på den lange bane.

TEKST: JOURNALIST HANNE LYKKE

Charlotte Junge har arbejdet med netværk lang tid før ordet "netværk" blev den store trend. Hun ved om nogen, hvad der virker. Hendes viden om netværk har hun nedskrevet i to bøger, der begge har titlen: Netværk – vejen til målet.

– Man skal huske på, at netværk ikke er målet i sig selv. Det er fortløvende, at man foregøgler folk, at alle trængsler er ovre, og at man får kunder, hvis bare man deltager i et formelt business-netværk. Det er stik imod god netværkstankegang. Vi laver business med hinanden, hvis den rigtige tillid opstår, og hvis vi finder ud af, at der i vores netværk er mennesker, der besidder de kompetencer og produkter, vi har brug for.

Hendes stemme er insisterende og bobler af engagement. Hun brænder for, at endnu flere skal erfare, hvad netværk kan, når man bruger det rigtigt.

Charlotte Junge tror på ingen måde på, at netværk kan bruges kortsigtet.

– Alt for mange kigger rundt på deltagerne i et business-netværk og tænker: Hvem kan jeg handle med? Det er bare ikke en langtidsholdbar tankegang. Det er derimod en fordrejning af den netværkstankegang, jeg repræsenterer, siger hun.

Hvordan: sådan

Charlotte Junge brænder for at udbrede netværkstankegangen og netværksmetoden. Hun lever af at klæde enkeltpersoner og

virksomheder på til at kunne netværke både internt i virksomheder og eksternt mellem hinanden. Derudover holder hun foredrag, underviser, og holder workshops. Netværk er altid omdrejningspunktet. Hun har flere gange været med i etableringsfasen i skabelsen af et formelt netværk.

– Succeskriteriet for at opstarte et nyt netværk er, at jeg som facilitator, så hurtigt som muligt skal udfases. Jo før netværket kan drives af deltagerne selv, jo mere interessebåret netværket bliver, jo større er muligheden for, at deltagerne i netværket skaber værdi og tager ejerskab for netværket.

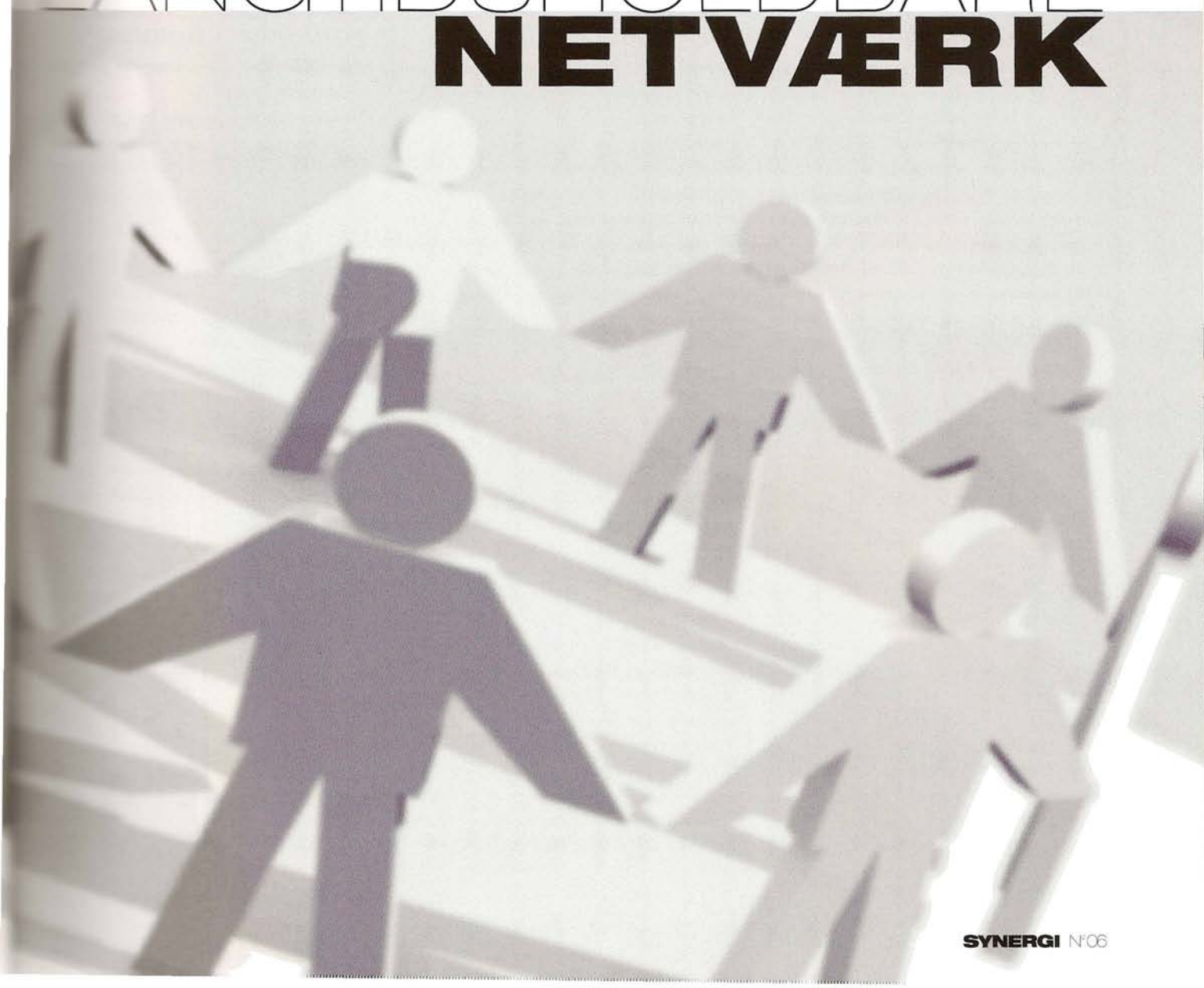
Charlotte Junge er på alle måder fortalende for netværk – også de formelle.

– Det er så centralt, hvad et godt netværk kan. Vi kan dele viden og information, og vi kan skabe kontakter og relationer. Man kan bruge sit netværk til at spørge ud fra, hvad der optager en og ad den vej hente informationer. Ja, netværk giver business; det er der ingen tvivl om, men det er på den lange bane. Indgangsvinklen til et netværk skal være: Hvad kan jeg selv bidrage med? I kølvandet kommer der måske opgaver, men udgangspunkt i et godt netværk er selv at dele og give ud af sin egen viden og de kompetencer, man selv bringer med ind i netværket, forklarer netværkseksperten.

Hun anbefaler, at både store og små virksomheder har en netværksstrategi, der kobles op på ens forretningsmæssige mål. ➔

NETVÆRK, DER VIRKER

LANGTIDSHOLDBARE **NETVÆRK**



Målet kunne ifølge Charlotte Junge hedde, at man, inden der er gået et år ønsker, at ens virksomheds primære business ligger uden for de formelle netværk.

– Ellers udsulter man sine netværk, pointerer Charlotte Junge.

Hun har gang på gang oplevet, at deltagerne i et netværk har brugt hinanden op.

– Et dårligt netværk er lige som en svamp, hvor alle sætter og sugerør i og suger til sig. På et tidspunkt er svampen suget tør, og så er der ikke mere at komme efter.

Nye netværk

Charlotte Junge har gennem den sidste tid set rigtig mange business-netværk poppe op. Hun er bekymret for, at netværkene ikke alle er lige langtidsholdbare. Udfordringen ligger i, at et netværk skal have et fælles værdigrundlag for at fungere optimalt. Det kan være et fælles tema, en fælles udfordring eller et fælles interesseområde.

– Det er langt fra nok, at man leger bytte-bytte-købmand afydelser. I et netværk er det vigtigt, at man ønsker at lære hinanden at kende. Man skal interessere sig for hinanden både personligt og forretningsmæssigt, ellers dør netværket i løbet af kort tid. Business lige nu og her er ikke nok til at binde mennesker sammen, forklarer hun.

Charlotte Junge advarer mod en anden fejl, som mange begår i netværksdannelse.

– Mange tror, at netværk fra den første dag, man mødes, er et sted, hvor man kan få andre til at anbefale én. Det kan og skal netværk simpelthen ikke. Når vi lærer hinanden godt at kende, kan vi se ind i vores eget netværk og lave en kvalificeringsproces.

Charlotte Junge uddyber:

– Når jeg eksempelvis har fået et indgående kendskab til, hvad én i mit netværk arbejder med, kan jeg kigge ud i mit eget bagland og videregive, hvem jeg tror, der vil være interessante for den person at tale med, og videregive kontakten.

Hun slår fast, at for at vi kan åbne vores

FAKTA

Indehaver: Charlotte Junge, netværksekspert.

Indehaver af netværks- og rådgivningsvirksomhed: Junge - fra tanke til løsning

Charlotte Junge er forfatter til bøgerne: 'Netværk - vejen til målet' og 'Netværk - vejen til målet, ver. 2.0'

Hjemmeside: www.junge.nu



personlige netværk for hinanden, skal man have et særdeles godt kendskab til hinanden i netværket.

– Netværksgrupper er ikke noget 'ta' selv bord.' Vi skal kvalificere os til hinandens tillid. Netværk handler ikke om at anbefale, det handler om at åbne døre for andre, når det er relevant.

Charlotte Junge har igennem mange års arbejde med netværk erfaret, at en god netværkskontakt måske først opstår i tredje, fjerde, femte kontaktled, og ofte kan man slet ikke spore tilbage, hvor netværkskontakten opstod.

– Netværksreferencer opstår mange gange, når man slet ikke selv er tilstede. Sådan er det at have et godt netværk; det arbejder for en.

Opdragelse

For at skabe den rigtige kultur i et netværk, mener Charlotte Junge, at netværket skal hjælpes på vej.

– Lad os nu dele viden, være gode til at sige, hvad vi kan, og hvad vi har brug for. Vi skal være interesseret i hinanden og give hinanden sparring, viden og information og åbne vores kontaktnet for hinanden, når og hvor vi finder det relevant, og måske derude kan vi så generere business.

Hun understreger, at netværk med en mangfoldighed af store og små virksomheder –

gerne fra forskellige brancher – er dem, der opnår størst succes.

Charlotte Junge giver ikke meget for, at mange netværk reklamerer med, hvad netværket har omsat for i indeværende år.

Hun giver intet for business-netværk, hvor det eneste, man vil, er at handle med hinanden.

– Vi kan ikke leve af at klippe hinanden. Vi kommer til at udsulte hinanden – og hvem ønsker sig tilbage til datidens loge. Netværk kræver at man overholder nogle etiske spilleregler, og man netværker ikke med hinanden, bare fordi man bytter ydelser, så hun fast.

Charlotte Junge bliver ofte spurgt, hvor for man skal ad så mange omveje, hvor man ikke bare handle løs med hinanden med de samme.

– Netværk handler om sympati og tillid – og bruger man sit netværk rigtigt, kan det give flere kunder på den lange bane, svarer hun.