



deStartersAcademie

75 netwerktips voor ondernemers die het verschil maken

Oscar Bulthuis



75 Netwerktips voor ondernemers die het verschil maken!

Netwerken is ... net werken. Maar hoe doe je dat op een leuke en vooral effectieve manier? Ik geef je in dit e-book 75 krachtige netwerktips. Pik eruit wat je kunt gebruiken en voel je vrij om dit document met anderen te delen¹.

Het zijn veel tips, kijk welke je kunt gebruiken. De belangrijkste heb ik voor het laatst bewaard...

¹ Dit E-book is een bonus die hoort bij module 12: Metgezel en netwerken uit 'De Starters Academie'. Normaal gesproken mag content uit deze opleiding niet zonder toestemming gedeeld worden. Dit E-Book vormt hierop een uitzondering, mits het ongewijzigd en in zijn geheel wordt gedeeld. Meer informatie over De Starters Academie vind je aan het eind van dit E-Book.



De voorbereiding

1. **Stel een doel.**

Ook voor netwerken geldt: stel een doel. Wat wil je bereiken? Het maakt hierbij niet uit of het om online of offline contact gaat. Je wordt effectiever als je weet wat je wilt bereiken met netwerken.

2. **Kies kleding die bij de gelegenheid hoort èn die bij je past.**

Zorg ervoor dat je altijd correct en onderscheidend gekleed gaat, zodat je positief opvalt.

3. **Poets je tanden en je schoenen!**

De popgroep Doe Maar schreef er ooit een songtekst voor in hun hit "Pa". De tekst luidde als volgt:

*"Knoop je jas dicht, doe een das om, was eerst je handen.
Kam je haren, recht je schouders, denk aan je tanden.
Blijf niet hangen, recht naar huis toe, spreek met twee woorden.
Stel je netjes voor, eet zoals het hoort en zeg u u u "*

Onbedoeld wellicht geven ze hier goede netwerk tips. Zorg dat je er verzocht uitziet en je op een natuurlijke manier netjes gedraagt.

4. **Neem voldoende en fraaie visitekaartjes mee.**

Visitekaartjes zijn er niet om mee te strooien. Maar je moet ze wel bij je hebben en ze moeten er netjes uitzien.



5. **Bereid je introductie goed voor.**
Oefen thuis met je partner of voor de spiegel. En luister ook hoe anderen zich voorstellen.
6. **Bedenk vooraf in welke rol je gaat netwerken.**
Deze tip is erg krachtig en sluit aan bij tip 1. Wat wil je halen? Ga je als 'Marketing Manager' naar het event, als 'Onderzoeker', of als 'Algemeen directeur'. Als zelfstandig ondernemer vervul je al die rollen. Maar als je naar een financieel event gaat, zet je dus je financiële pet op en netwerk je als financiële man.
7. **Wie organiseert en sponsort het evenement?**
Wie zijn de mensen achter het evenement en wat weet je van de organisatie. Niets is sulliger dan ergens te verschijnen zonder dat je weet waar je eigenlijk bent.
8. **Waarom wordt het evenement georganiseerd?**
Geen netwerkevenement is hetzelfde. Zorg dat je vooraf weet wat de reden is dat men het evenement organiseert. Is dat informatief, puur netwerken, is het een goede doelen bijeenkomst? Het spreekt voor zich dat je jezelf daar wat anders op zou kunnen voorbereiden.
9. **Bepaal vooraf wie je wilt ontmoeten.**
Vraag als het even kan de organisatie vooraf om een overzicht van de deelnemers. Pluis dan uit wie je in elk geval wil ontmoeten. Anders is je enige resultaat mogelijk een aardig, maar vruchteloos gesprek met de barman.
10. **Komen er mensen die je al kent?**
Wanneer je de gastenlijst gezien hebt, zou het kunnen



zijn dat er mensen op staan die je al kent. Het kan zinvol zijn om met hen af te spreken en eens bij te praten.

11. Kom op tijd.

Ken je dat gevoel dat je op een feestje komt, terwijl het al in volle gang is? Iedereen zit geanimeerd met elkaar te praten en je voelt je een beetje overbodig. Kom dus op tijd of beter, te vroeg! Zo kun je de organisatie, die altijd wat last minute stress heeft, misschien nog wel een beetje van dienst zijn.

12. Stel je op alsof het jouw event is.

Door er vroeg te zijn, ziet een deel van de mensen jou als eerste. Begroet hen alsof jij bij het event hoort, dat werkt heel goed!

13. Neem je vooraf voor dat je een leuke tijd gaat hebben.

Mijn zoontje zei ooit eens tegen mij: “Pappa, je moet het zelf leuk maken”. Wij waren op vakantie in Oostenrijk en we hadden last van wespenplag. Zo erg, dat we niet meer buiten durfden te ontbijten. We lieten ons niet kisten en besloten een wespenvanger te bouwen van een oude limonadefles. Het werkte: we hadden een leuk knutselmoment en daarna geen last meer van wespen. Netwerken kan eng zijn. Sommige mensen voelen zich alsof er wespen op de loer liggen en willen het liefste wegrennen. Maak er een spel van, een knutselmoment en geniet van hoe dit gaat.



Het netwerken zelf

14. Ontspan jezelf en wees vooral jezelf.

In de module over positionering kwam het al aan de orde: wees *uthentiek*: *Uniek en authentiek*. Doe je niet anders voor dan je bent. Mensen prikken daar doorheen of je trekt de verkeerde mensen aan.

15. Introduceer jezelf altijd bij de mensen van de organisatie.

Het is niet alleen netjes je even ‘te melden’, maar ook slim. Door te laten weten dat je er bent, stel je de mensen van de organisatie in staat eventueel mensen naar je door te verwijzen.

16. Kies een goed plekje.

Bekijk de ruimte goed waar je bent en kies dan een goed plekje. Zeker als je niet zo lang bent (zoals ik) is het handig dat je niet achter lange mensen gaat staan, naast een rij voor een buffet of half achter een gordijn. Ga ook niet in een hoekje staan, dan komen de mensen niet snel op je af. Durf je ruimte te nemen.

17. Durf even alleen te staan.

Hoewel je vooral initiatief moet nemen, is het helemaal niet erg om even alleen te staan. Op die manier geef je anderen ook de gelegenheid om op jou af te stappen.

18. Toon oprechte interesse.

We hebben de neiging teveel met ons eigen verhaal bezig te zijn en te weinig te luisteren naar anderen.



Maar juist door te luisteren, vang je belangrijke informatie op.

19. **Bedenk wat je voor de ander kan betekenen.**
Netwerken draait om het leggen van contacten en het opbouwen van relaties. Wanneer jij een ander helpt, zal hij of zij ook aan jou denken.
20. **Richt je op de langere termijn.**
Geef eerst. Ga niet een gesprek aan met het idee te kunnen verkopen. Het is veel belangrijker elkaars vertrouwen te vinden.
21. **Richt je op het netwerk van de ander.**
Trap niet in de valkuil jouw gesprekspartner te zien als potentiële klant. Dat kan je gesprekspartner kopschuw maken. Wat je je moet realiseren, is dat jouw gesprekspartner misschien wel 100 mensen kent, die veel interessanter voor jou kunnen zijn.
22. **Maak een goede eerste indruk.**
Geef een stevige hand en glimlach. En kijk de ander in de ogen. Sta rechtop, dat straalt zelfverzekerdheid uit.
23. **Nog even over die hand...**
Het geven van een hand is zo gewoon, maar daarmee geef je niet automatisch een goede hand. Het geven van een hand mag niet te slap, maar zeker ook niet te stevig zijn. Als je weet dat je last hebt van klamme handen (en dat kan je overkomen als je zenuwachtig bent), probeer dan even zo ongemerkt mogelijk kort je hand langs je broek te halen).
24. **En nog even over die hand...**



Het is in de Nederlandse cultuur gebruikelijk elkaar een hand te geven, zoals hierboven beschreven. In het buitenland (of... als je een netwerkevent hebt waar ook buitenlanders zijn) gelden mogelijk andere 'wetten' en gebruiken. Zorg dat je je daarin verdiept. Bij twijfel: hou het zo neutraal en vriendelijk mogelijk en neem niet te veel initiatief hierin.

25. **En wat doe jij?**

Na het voorstellen is dit meestal een van de eerste vragen die gesteld wordt. "En wat doe jij?" Of, als je bij een stand staat: "En, wat doen jullie". De kunst is om deze vraag ook echt te beantwoorden. Zeg dus niet *wat je bent*, maar *wat je doet!* Zeg niet, "ik ben boekhouder", maar zeg dat je kleine ondernemers helpt grip te houden op hun financiën. Of iets dergelijks. Dat voorkomt dat je meteen een stempel opgeplakt krijgt en het geeft je gesprekspartner ruimte om verder vragen te stellen.

26. **En wat doet de ander?**

Mogelijk heeft je gesprekspartner deze tips niet gelezen 😊. Hij of zij geeft dus wel als antwoord "ik ben boekhouder". Voorkom dat het gesprek hier eindigt en vraag dus door (met open vragen) naar wat hij of zij precies doet en *waarom!*

27. **Let op hoe je communiceert.**

Iedereen heeft zijn eigen communicatiestijl. Let er wel op dat jouw stijl past bij het soort netwerkevent waar je je op dat moment bevindt. Ben je bijvoorbeeld normaal gesproken heel informeel en joviaal, let dan



erop of deze manier wel passend is als je bij een zeer zakelijke bijeenkomst terecht komt.

28. Houd je rechterhand zoveel mogelijk vrij.

Zorg ervoor dat je niet bepakt en bezakt en met je handen vol aan een tafeltje staat. Laat je jas bij de garderobe en neem alleen spullen mee die je echt nodig hebt. Houd je rechterhand zoveel mogelijk vrij voor het handen schudden en sta niet te jongleren met glazen en bordjes.

29. Wees een prettige gesprekspartner.

Realiseer je dat jij mogelijk niet de enige bent die zenuwachtig of onervaren is. Glimlach naar anderen tijdens een gesprek en nogmaals... wees jezelf.

30. Noem je gesprekspartner bij de naam.

Noem tijdens het gesprek op een zo natuurlijk mogelijke manier af en toe de naam van je gesprekspartner. Dat geeft de ander het gevoel dat je vertrouwd bent met elkaar.

31. Als je de naam vergeten bent, zeg het dan.

De meeste mensen vinden het moeilijk om namen te onthouden, Zeker wanneer je in een groepje komt te staan en iedereen stelt zich één voor één aan je voor, is het in het geroezemoes bijna niet mogelijk om al die namen te onthouden. Dat hoeft ook niet: vraag gerust nog een keer aan een persoon hoe hij of zij heet.

32. Niet storen.

Wanneer je ziet dat twee of meerdere mensen verward zijn in een gesprek, meng je er dan niet in. Je kunt er even bij gaan staan, maar als geen van de



aanwezig en je betrekt in de discussie, kun je beter even verder lopen.

33. **Tenzij...**

Als je merkt dat het een luchtig gesprek is en de mensen 'openen' de groep voor je, doordat ze je bijvoorbeeld toeknikken of een stapje voor je opzij doen, kun je je in de groep mengen.

34. **Vat het niet persoonlijk op.**

Mocht het zo zijn dat je de groep niet binnenkomt (in feite genegeerd wordt...), vat het dan niet persoonlijk op. Loop gewoon verder op zoek naar een geschikte gesprekspartner. Er zijn er zat.

35. **Geef complimenten.**

Geef complimenten, maar alleen als je ze echt meent.

36. **Stel je gelijkwaardig op.**

Je spreekt altijd op een gelijkwaardig niveau. Stel je dus nooit op 'boven' je gesprekspartner, maar ook niet 'onder' je gesprekspartner.

37. **Vind een gemeenschappelijk interesse.**

Ga in het gesprek op zoek naar een gemeenschappelijke interesse. Dit kan een zakelijke zijn, maar het mag ook een privé-interesse zijn.

38. **Geef je onverdeelde aandacht en interesse.**

Als je met iemand in gesprek bent, heeft die persoon jouw onverdeelde aandacht. Ga dus niet op je telefoon kijken of om je heen kijken of je iemand ziet die je eigenlijk liever wilt spreken. Mocht je echt van een gesprek af willen, beëindig het gesprek dan op een beleefde manier.



39. Geef antwoord op vragen.

Het is misschien een open deur, maar geef antwoord op vragen. Een vraag is namelijk een prima kans om het gesprek te leiden in de richting van jouw doel. Sluit een antwoord af met een vraag voor je gesprekspartner.

40. Gebruik de 'echo'techniek.

Een gesprek verloopt soepeler wanneer je deze techniek (met mate) gebruikt. Wat je in feite doet, is – als de ander is uitgesproken – de laatste zin of woorden herhalen, in de vorm van een vraag, of juist met een 'uitroepteken'. Ik geef een voorbeeld: “... En toen besloten we ons assortiment uit te breiden”. Jij: “Jullie besloten je assortiment uit te breiden?”. Dat geeft je gesprekspartner even een adempauze en hij weet dat er actief naar hem geluisterd wordt.

41. Echo-echo

Om het gesprek soepel te laten verlopen, kun je de echo-techniek ook gebruiken om het gesprek even naar jezelf te halen. Kijk hier wel mee uit, want als je dat te vaak doet, is het echt irritant. Ik geef je weer hetzelfde voorbeeld: “... En toen besloten we ons assortiment uit te breiden”. Jij: “Jullie besloten je assortiment uit te breiden? Dat hebben wij destijds ook gedaan, en dan heb ik nog een goede tip voor je...”. Hiermee stel je je gesprekspartner in staat jou een vraag te stellen. Let hiermee dus wel op: mensen praten het liefst over zichzelf. Als jij telkens jouw



situatie of ervaring er tegenover zet om het gesprek over te nemen, werkt het averechts.

42. Kom zeker niet halen maar brengen.

Je kunt niet bepalen wat je uit een netwerkevent haalt. Je kunt wel bepalen wat je wilt geven.

43. Een gesprek is om gaande te houden, niet om standpunten te verdedigen.

Mijn oude baas Jan Schipper heeft mij dit geleerd. Zeker jonge mensen vertonen de neiging om te willen zeggen wat ze ergens van vinden. Netwerkgesprekken zijn daar eigenlijk niet voor bedoeld en het kan juist irritant zijn en averechts werken. Netwerkgesprekken zijn er om verbinding aan te gaan en informatie uit te wisselen.

44. Weet wanneer het gesprek is afgelopen.

Let erop of je gesprekspartner nog wel geïnteresseerd is in je. Als je merkt dat hij of zij wegstijgt, afwezig lijkt (kijkt) of geen vragen meer stelt, dan is het tijd om het gesprek af te ronden.

45. Rond een gesprek netjes af.

Als je van een gesprek af wilt, doe dat dan op een natuurlijke, maar duidelijke manier. Bedank je partner voor het gesprek en zeg dat je graag nog andere mensen wilt spreken. Zeg bijvoorbeeld "Het was aangenaam/leuk om kennis te maken". Of beloof later op het gesprek terug te komen als dat relevant is.

46. Ontmoet nieuwe mensen.

Mogelijk kom je met iemand samen naar de bijeenkomst of je ontmoet daar bekenden met wie je



wilt bijpraten. Probeer in elk geval je netwerk te vergroten door ook met nieuwe mensen te praten.

47. Begin altijd een gesprek met het stellen van een (open) vraag.

Door het stellen van een vraag, nodig je de ander op een plezierige manier uit om een gesprek met je aan te gaan. Open vragen (dus niet een vraag waarop ze met 'ja' of 'nee' kunnen antwoorden), werken hierbij het beste.

48. Hou enkele onderwerpen in je hoofd waar je graag en makkelijk over praat.

Het is prettig om een paar onderwerpen achter de hand te hebben, waar je graag over praat, je stokpaardjes. Je kunt dit gebruiken als een gesprek wat stroef verloopt, maar ook om het gesprek de richting te geven die jij graag wilt.

49. Maak oogcontact.

Net als het geven van een hand, is oogcontact houden een goed gebruik in een gesprek. Ook hier geldt: overdrijf niet. Ga niet staren, kijk af en toe weg, maar hou wel veelvoudig oogcontact. Zo houd je elkaars aandacht vast.

50. Glimlach

Zoals je weet communiceer je met je hele lijf, je hele aanwezigheid. Dus niet alleen wat je zegt, maar ook hoe je het zegt, hoe je erbij kijkt, of je glimlacht en hoe je houding is...

51. Zorg voor een open houding



Vermijd dat je (langdurig) met je armen over elkaar staat of juist met je handen in je broekzak. Het voelt in het begin misschien oncomfortabel, maar de beste houding is met je armen langs je lichaam. Of een hand op een statafel of juist een drankje vasthoudend.

52. Neem zoveel mogelijk initiatief.

Door het nemen van initiatief creëer je voor jezelf momenten om nieuwe mensen te ontmoeten en je te onderscheiden.

53. Gebruik geen jargon.

Het gebruiken van jargon (vaktaal dus!) lijkt misschien interessant, maar je loopt het risico dat je gesprekspartner je niet begrijpt. Tenzij je absoluut zeker weet dat je met een 'soortgenoot' te maken hebt (bijvoorbeeld artsen onder elkaar), raad ik je aan vakjargon te vermijden.

54. Netwerken is niet verkopen.

Netwerkgesprekken zijn er om je netwerk te vergroten en te verbeteren. Je bent vooral geïnteresseerd in het netwerk van je gesprekspartner. Immers, jij praat nu met een persoon, maar deze persoon kent mogelijk wel 10 mensen die interessant voor jou kunnen zijn. Je haalt tevens de druk van een gesprek, door niet te willen verkopen. Geef informatie en wees gericht op helpen.

55. Bied je gesprekspartner wat te drinken aan.

Door het aanbieden van een drankje, geef je ten eerste aan dat je je gesprekspartner interessant vindt.



Daarnaast kan het ook het ijs breken. En hee, drankjes zijn bij netwerkevents meestal toch gratis 😊.

56. Betrek anderen ook bij je gesprek.

Door anderen bij het gesprek te betrekken, wordt het leuker en straal jij leiderschap uit.

57. Wees zuinig met je visitekaartjes.

Ga niet strooien met je visitekaartjes. Alleen als je echt denkt iets voor elkaar te kunnen betekenen, geef je je kaartje.

58. Bekijk het visitekaartje van de ander.

Mocht je een visitekaartje krijgen, bekijk het dan even met aandacht en stel er eventueel een vraag over. De ander zal zich dan gewaardeerd voelen.

59. Schrijf op een ontvangen kaartje meteen wat je hebt afgesproken.

Als je bij een event meerdere mensen spreekt, weet je na afloop niet meer wie wie was. Schrijf dus altijd enkele korte steekwoorden op het kaartje dat je ontvangt.

60. Twee broekzakken.

Vooraf voor de mannen is deze tip handig: doe je eigen visitekaartjes in je linker broekzak en de kaartjes die je ontvangt in je rechter broekzak. Dat voorkomt gehannes met kaartjes. Vrouwen hebben in de regel wel een tasje of iets dergelijks, waar ze een soortgelijk systeem bij kunnen toepassen.

61. Beperk je niet tot die mensen waarvan jij denkt dat ze zakelijk interessant voor je kunnen zijn.

Ook al moet je vooraf nagedacht hebben wie je wil



ontmoeten, sta altijd open voor onverwachte ontmoetingen, die op het eerste gezicht niet zo interessant lijken. Ook deze mensen hebben een doel en een netwerk...

62. Onthoud persoonlijke dingen.

Het onthouden van persoonlijke dingen is misschien moeilijk, maar het geeft je gesprekspartner wel het gevoel dat je echt geïnteresseerd met in hem of haar. Heeft hij of zij kinderen en welke hobby's en interesses?

63. Vraag niet wat iemand doet, maar waarom.

Dit is een van de belangrijkste maar tevens minst toegepaste netwerktips. We zijn altijd geneigd te vragen wat iemand doet, maar nooit waarom. Doe dat eens en je krijgt een heel ander, waardevoller gesprek.

64. Vraag naar het doel van je gesprekspartner.

Vraag eens wat je gesprekspartner verwacht van het event. Waar is hij of zij naar op zoek? Misschien kun je helpen.

65. Vermijd al te persoonlijke zaken.

Netwerkgelegenheden zijn niet geschikt om over al te persoonlijke zaken te praten, zoals relaties of geld. Ik heb dit soort gesprekken wel gevoerd, maar alleen met mensen die ik bij een meerdaags congres al een beetje had leren kennen.

66. Praat niet negatief over anderen, roddel niet.

Het is levensgevaarlijk om negatief te praten over anderen. Het is niet alleen 'not done' en onaardig, je weet ook nog eens niet wat de relatie of de gevoelens



zijn van je gesprekspartner ten opzichte van die persoon.

Na het netwerken... begint het netwerken!

67. Verwerk je visitekaartje zo snel mogelijk.

Stuur de mensen die je hebt gesproken zo snel mogelijk een aardig berichtje via LinkedIn.

68. Kom na wat je beloofd hebt.

Als je iemand tijdens het gesprek iets beloofd hebt, bijvoorbeeld het toesturen van informatie of het toesturen van een e-mailadres van een contact, doe dat dan zo snel mogelijk. Hou je aan je woord.

69. Zorg voor verbinding

Misschien krijg je tijdens het event ineens een idee voor de ander of denk je ineens aan een waardevol contact voor hem of haar. Wanneer je na een event iemand op deze manier helpt, ga je een krachtige verbinding aan. Bijna niemand doet dit namelijk, helaas.

70. How we met

Op LinkedIn kun je – wanneer je met iemand gelinkt bent – aangeven waar je die persoon hebt ontmoet of waar je hem of haar van kent. Onder het fotootje van de persoon waarmee je gelinkt bent, staat ‘How we met’. Daar kun je dit geheugensteuntje invullen. Handig, wanneer je na een jaar deze persoon wilt benaderen.



71. Stuur een relevant artikel door

Stuur een relevant artikel door aan iemand in je netwerk. Het geeft aan dat je aan hem of haar denkt. Andersom zal hij of zij dan ook weer eens aan jou denken.

72. Neem belangrijke contacten op in een apart bestand.

Je hoeft niet meteen te denken aan een ingewikkeld CRM-systeem (Client Management Systeem), zelfs een eenvoudige Excel-file werkt al prima. Schrijf de naam op van je contact, wanneer je voor het laatst contact hebt gehad en wat je hebt afgesproken. En wanneer je weer contact op wil nemen.

73. Bel eens!

Zie het vorige punt. Je kunt ook gewoon elke week drie mensen uit je netwerk bellen. Dat kun je gestructureerd doen, of je belt gewoon iemand op en zegt: ik moest ineens aan je denken. (doe dit wel oprecht: het moet ook wel zo zijn dat er iets was waardoor je aan deze persoon moest denken)

74. Of stuur een briefje!

In een tijd dat alles per e-mail gaat getuigt het van originaliteit en oprechte interesse wanneer je iemand een briefje of een kaartje stuurt om hem of haar te bedanken voor het gesprek. Dit is dus niet hetzelfde als je brochure over de post sturen. Als je dit overigens hebt afgesproken, dan doe je bij deze brochure een handgeschreven briefje.

And last but not least...

75. Weet waarom je netwerkt...

Netwerken om te netwerken is zinloos. Een ieder van ons heeft zijn doel in het leven, zijn passie en zijn kwaliteiten. Goed netwerken helpt jou die doelen te bereiken, je kwaliteiten te gebruiken en je passie te leven.

Laat je netwerk weten wat jouw dromen zijn, jouw bigger 'why' en vraag hen jou daarbij te helpen. En... zorg dat jij op jouw beurt ook anderen helpt hun dromen te realiseren. Want als mensen aan hun dromen werken, ontstaan er mooie dingen en wordt de wereld een stukje leuker...

Over De Starters Academie

Visie en missie

De Starters Academie is erop gericht om zoveel mogelijk mensen te helpen met het starten van hun bedrijf. Wij vinden dat iedereen de kans moet krijgen om zijn of haar ondernemersdroom waar te kunnen maken, ongeacht zijn of haar budget. Want wij geloven dat wanneer steeds meer mensen doen waar hun hart ligt, de wereld een stukje mooier wordt. En dan gaan we er misschien weer wat meer om geven, want dat is hard nodig!

Disclaimer

De E-books van De Starters Academie heb ik (Oscar Bulthuis) met veel plezier en toewijding voor jou geschreven. Omdat de interpretatie en de implementatie ervan uiteindelijk bij de lezer (jou!) liggen, kunnen De Starters Academie en de auteur geen verantwoordelijkheid nemen voor het gebruik en de toepassing van de inhoud van de modules.

Help ons en andere starters!

Ken je andere starters of organisaties die zich met startende ondernemers bezig houden, dan kun je ons (en hen) helpen door hen naar ons te verwijzen. Wij doen onze uiterste best om elke starter optimaal te ondersteunen. Maar we zijn niet alwetend. Heb je tips of ideeën, dan nodigen we je van harte uit die met ons te delen!