

Netwerk en zeepkist staan centraal

Platform voor startende ondernemers werk aan kennis(sen)

- ▶ Het Contact Jonge Bedrijven Rotterdam bestaat tien jaar en telt inmiddels ruim honderd leden.
- ▶ Leden krijgen praktische, inhoudelijke informatie en de mogelijkheid om te netwerken.

"Ik denk dat startende ondernemers die zich bij het Contact Jonge Bedrijven aansluiten gemiddeld succesvoller zijn. Ik hoop dat binnenkort bevestigd te krijgen, want in het kader van ons tienjarig bestaan gaan we uitzoeken hoe het de leden van het eerste uur is vergaan." Dat zegt Frans van der Meer, de huidige voorzitter van Contact Jonge Bedrijven Rotterdam. Bij zijn club zijn ruim honderd jonge bedrijven uit Rotterdam en omgeving aangesloten. "Dat mogen er wel wat meer worden", zegt hij.

Zeepkist Volgens Van der Meer is het voor veel jonge ondernemers verstandig om regelmatig de spreekwoordelijke zolderkamer te verlaten

'Ik denk dat de leden van Contact Jonge Bedrijven gemiddeld succesvoller zijn'

om de bijeenkomsten van CJB Rotterdam bij te wonen. "Daar is niet alleen een goede sfeer, maar ook inhoudelijk hebben we wat te bieden. Voor nieuwe leden staat trouwens de zeepkist klaar. Daarop mogen ze in een minuut vertellen wie ze zijn en wat ze doen. Die zeepkist mag ook door bestaande leden worden gebruikt. Ze kunnen bijvoorbeeld een succes melden of juist aandacht

vragen voor hun probleem. Ik denk ook dat we daarin verschillen van de 'normale' ondernemersverenigingen. Bij ons wordt niet alleen verteld hoe geweldig de zaak draait. Je kan je problemen bespreken en gebruik maken van elkaars kennis en kennis. Netwerken dus, al beseffen sommige ondernemers misschien niet eens dat ze daarmee bezig zijn op onze bijeenkomsten."

Praktische informatie Het lidmaatschap van CJB Rotterdam kost € 175,- per jaar. Als een ondernemer zijn meewerkende vrouw of een medewerker ook lid wil maken, kost dat € 100,-. "We organiseren twaalf bijeenkomsten per jaar en we geven vier keer per jaar een nieuwsbrief uit met praktische informatie over een bepaald thema. Het laatste nummer ging bijvoorbeeld over bedrijfshuisvesting. Verder krijgen leden op onze website een pagina voor hun bedrijf ter beschikking", aldus Frans van der Meer, die zelf het internetbedrijf VDMi runt. Binnenkort gaan de leden van CJB Rotterdam per boot op bedrijfsbezoek bij de ECT. "Ja, de zeepkist nemen we ook mee aan boord", besluit Frans van der Meer.

 www.cjbrotterdam.nl



Remco Kapel, RVK Intermediair:

'Ik onmoette mijn zakenpartner' op een CJB-bijeenkomst'

"Samen met Jean-Pierre Houtkoop, die ik heb ontmoet op een bijeenkomst van het CJB Rotterdam, heb ik het ESF Rescue Team opgericht. Daarmee ondersteunen we bedrijven bij het verkrijgen van subsidies uit het Europees Sociaal Fonds. Is er een beter bewijs van het nut van het CJB?", zegt Remco van Kapel, die er aan toevoegt dat hij juist de sociale contacten tijdens de bijeenkomsten belangrijk vindt. Met zijn bedrijf RVK Intermediair werkte Van Kapel mee aan de ontwikkeling van de ambulance-motorfiets, die sinds enkele jaren zijn inzetbaarheid bij regionale ambulancediensten bewijst. Met het dochterbedrijf Advanced Track & Trace is hij momenteel vooral

bezig met het ontwikkelen van voer- en vaartuigvolgsystemen voor het beheer op afstand via de satelliet. Over het CJB Rotterdam zegt hij: "Ik werd door de Kamer van Koophandel gewezen op het nut van netwerken. Dat kan ik bevestigen. Ik ben al wat jaren lid en dan zie je op de bijeenkomsten wel eens dezelfde onderwerpen voorbijkomen, maar ik ga er altijd heen. Het is ook leuk om je kennis met anderen te delen. Ik doe specialistisch werk, maar ik kan wel een jonge ondernemer adviseren die bijvoorbeeld een goede web-designer of financieel deskundige zoekt."