GRATIS VOOR RELATIES VAN COMPANY GOLF CLUB

QonneQt

UIT HET BOEK AANBEVELINGSWAARDIG

Aanbevelings-waardig worden

Een goede match begint bij jezelf



Sabine van der Hulst

Netwerkstrateeg, spreker en auteur

Aangeboden door QonneQt.ai

Met code CGC50 € 197 het eerste jaar, tot 1 november 2026

Elke week een warme introductie in je mailbox is waardevol. Wat je eruit haalt, hangt af van één ding: hoe makkelijk het is om jou aan de juiste mensen te koppelen. In haar boek Aanbevelingswaardig laat netwerkstrateeg Sabine van der Hulst zien hoe je de naam wordt die mensen onthouden op het moment dat het ertoe doet. In dit artikel deelt ze de grondbeginselen, zodat je meer haalt uit elke match.

Een ondernemer krijgt op een borrel de vraag: 'Ken jij iemand die familiebedrijven helpt met hun opvolging?' Ze kent er twee, allebei goed in hun vak. Toch noemt ze er maar één. Van de een weet ze precies voor wie hij werkt en wat dat oplevert. Over de ander zou ze eerst moeten uitleggen wat hij eigenlijk doet, en daar is midden in een gesprek geen ruimte voor.

De ondernemer die niet genoemd werd, merkt er niets van. Er gaat gewoon geen telefoon. Zulke momenten gebeuren elke dag, in gesprekken waar je zelf niet bij bent en steeds vaker ook in software die ondernemers aan elkaar koppelt. Of jouw naam daar valt, bepaal je grotendeels zelf. Dat is waar Aanbevelingswaardig over gaat: je maakt het een ander zo makkelijk mogelijk om jou door te vertellen.

Twee dingen die een ander over jou moet weten

Iemand die jou wil voorstellen, moet twee dingen weten: wat jij aan wie te bieden hebt en wie jij zoekt. Weet een ander alleen wat je doet, dan kan hij je niet gericht voorstellen. Weet hij alleen wie je zoekt, dan weet hij niet waarom die persoon jou zou moeten spreken.

In mijn praktijk zie ik dat de meeste ondernemers op allebei vaag zijn. Ze omschrijven zichzelf breed, om niemand uit te sluiten, en ze zoeken 'nieuwe klanten' of 'interessante samenwerkingen'. Dat voelt veilig, maar het geeft een ander niets om mee te werken.

Wat je te bieden hebt: BE, DO en HAVE

Om helder te krijgen wat je te bieden hebt, gebruik ik drie lagen. **BE**: wie ben je en voor wie ben je er? **DO**: wat doe je, in de woorden van je klant? **HAVE**: wat levert het op of wat heb je om je autoriteit te onderschrijven? De meeste ondernemers vertellen alleen wat ze doen, vaak in de vorm van een functietitel of een rijtje diensten. Dan moet de ander zelf bedenken voor wie dat interessant is, en die moeite neemt bijna niemand.

Vergelijk 'ik doe advies voor familiebedrijven' met 'ik ben de opvolgingsspecialist voor technische familiebedrijven en zorg dat de volgende generatie het bedrijf overneemt zonder dat de familie eraan onderdoor gaat'. Bij de tweede zin ziet iemand meteen een gezicht, een probleem en een resultaat. Die zin vertelt iemand graag door.

TEST HET ZELF

Vraag drie mensen uit je netwerk wat jij doet en voor wie. Hoor je drie keer ongeveer hetzelfde verhaal, dan zit dit goed.

Wie je zoekt: een winstgevende zoekvraag

De tweede kant wordt vaker vergeten. Een verbinder die niet weet wie jij wilt ontmoeten, kan je ook niet aan die persoon voorstellen. Daarom leer ik ondernemers een winstgevende zoekvraag te formuleren: een vraag die zo concreet is dat de ander direct iemand voor zich ziet.

Zo'n zoekvraag beschrijft een persoon, de situatie waarin die zit en een signaal waaraan je herkent dat het moment daar is. 'Ik zoek eigenaren van technische familiebedrijven die over een paar jaar willen stoppen en nog geen opvolger hebben.' Hoort iemand op een verjaardag een ondernemer zeggen dat hij 'daar eigenlijk eens over na moet denken', dan weet die meteen aan wie hij moet denken.

Je zoekvraag verandert mee met je bedrijf. Wie een nieuwe markt opgaat, zoekt andere mensen dan wie het managementteam uitbreidt. Houd hem dus actueel.

Een matchingtool werkt als een vergrootglas

Wat voor een verbinder van vlees en bloed geldt, geldt net zo goed voor software. Een matchingtool legt jouw profiel naast dat van anderen en zoekt wie er op dit moment bij elkaar passen. Is je profiel scherp, dan worden je matches scherp. Is het vaag, dan krijg je ook vage matches. Wie helder maakt wat hij biedt én wat hij zoekt, geeft het systeem beide helften van de match.

> *Is je profiel scherp, dan worden je matches scherp.*

Daarna is het aan jou. Wie jouw naam ontvangt, kijkt binnen een halve minuut op je LinkedIn-profiel. Bevestigt dat wat er in de introductie stond, dan is de stap naar een kennismaking klein. En kan je match na afloop navertellen wat jij doet en wie jij zoekt, dan neemt die jouw naam mee naar het eigen netwerk. Zo levert één match er vaak meerdere op.

Twee zinnen, elke week een nieuwe kans

Aanbevelingswaardig worden begint met twee zinnen: één over wat jij te bieden hebt en één over wie jij zoekt. Ze klinken eenvoudig, maar weinig ondernemers hebben ze scherp. Wie ze wel heeft, wordt vaker genoemd en vaker gekoppeld, door mensen en door tools.

PROBEER HET VANDAAG NOG

Schrijf beide zinnen op en lees ze hardop. Kan iemand die jou vandaag ontmoet, morgen aan een ander uitleggen wat jij doet én wie hij naar je toe kan sturen? Dan ben je klaar voor je volgende match.

Wil je hier verder mee aan de slag? In Aanbevelingswaardig werk ik deze grondbeginselen uit tot een aanpak waarmee je de naam wordt die mensen onthouden. **Neem je nu een jaarmembership bij QonneQt**, dan krijg je het boek er gratis bij. Zo heb je elke woensdag een nieuwe match om toe te passen wat je leest.

Sabine van der Hulst is netwerkstrateeg, spreker en auteur van het boek Aanbevelingswaardig.

SABINE BEVEELT AAN

De verbinder, elke week in je mailbox

Zo werkt QonneQt.ai, het platform waar je AI-gestuurde matches ontvangt. Elke woensdag ontvang je één zorgvuldig geselecteerde ondernemer in je mailbox. Geen lijst om doorheen te ploegen, maar één match, gekozen op basis van je profiel, je doelen en waar je op dit moment aan werkt. Mét de context erbij: waarom jullie elkaar zouden moeten spreken, en welke onderwerpen het gesprek de moeite waard maken. Een warme introductie op een presenteerblaadje.

En jij houdt de regie. Een LinkedIn-verzoek, een kop koffie, een call, of deze week even niets. Over een jaar zijn dat ruim vijftig kansen op een relevante nieuwe connectie, zonder extra borrels en zonder zoekwerk. Het is de verbinder die je anders aan het toeval overlaat, nu structureel aan je kant.

Ik ben eerlijk over wat zo'n systeem wel en niet doet. De techniek maakt de match: de juiste persoon, op het juiste moment, aan tafel. Of die match beklijft en uiteindelijk uitmondt in nieuwe kansen, hangt nog altijd af van hoe helder en betrouwbaar jij overkomt. De software brengt de juiste persoon binnen. Het is nauwkeurig en tijdbesparend. Aanbevelingswaardig zijn is wat maakt dat die persoon jou daarna zélf gaat doorvertellen. Het één versterkt het ander.

Sabine van der Hulst



Eén relevante match per week
Elke woensdag om 12.00 uur in je mailbox

Meteen een warme introductie
Met de reden waarom jullie elkaar moeten spreken

Jij houdt de regie
Koffie, een call of deze week even niets

ALLEEN VOOR RELATIES VAN COMPANY GOLF CLUB

Start met het nieuwe netwerken en ontvang het boek gratis

QonneQt

~~€ 247~~ € 197
eerste jaar met code CGC50. Vul de code in bij afrekenen.

52
warme introducties per jaar, elke woensdag om 12.00 uur.

Gratis
het boek Aanbevelingswaardig bij je jaarmembership.

Maak je profiel aan

Code CGC50

Elke woensdag om 12.00 uur één warme introductie per e-mail, op basis van jouw profiel en voorkeuren. Lidmaatschap na acceptatie. Het boek wordt na start van je jaarmembership naar je toegestuurd. Code CGC50 geldt voor relaties van Company Golf Club, bij een jaarmembership afgesloten vóór 1 november 2026.