

Besøg hos medlemmerne styrker Byens Netværk

Prognosen for Byens Netværk, der tæller bl.a. rådgivere, arkitekter og entreprenører, var ikke den bedste, da finanskrisen ramte byggebranchen sidste år. Men Byens Netværk er kommet styrket igennem perioden på grund af en målrettet satsning på bl.a. besøg hos medlemmerne og udvikling af spændende aktiviteter, der bygger på medlemmernes egen viden og kontakter.

Af *Henriette Sofie Larsen, sekretariatsleder, Byens Netværk, som bor hos Dansk Arkitektur Center*



I min kalender står der, at jeg skal til et match-making-arrangement på ukendt terræn. Selv om der vil være mennesker, jeg i mit job kan få glæde af at lære at kende, er

det svært at komme af sted. Jeg har travlt, jeg er lidt genert, osv. osv.. Hvad hvis medarbejdere hos mine netværksmedlemsvirksomheder også har det sådan? Er det mon derfor, at nogle af dem har svært ved at komme i gang med at bruge Byens Netværk?

Besøg hos medlemmerne

For at undersøge om det også gør sig gældende ude hos medlemmerne og for at styrke relationerne, er jeg begyndt at opfordre mine medlemmer til at invitere mig på besøg i virksomheden, så jeg kan:

- sørge for at virksomheden kan få værdi af netværket, så virksomheden forbliver i netværket også til næste år
- udbrede kendskabet til Byens Netværk og skabe relationer til flere medarbejdere i virksomheden

- sparre med virksomheden om deres interesser, så vi kan lave netværksarrangementer, som branchen efterspørger

Byens Netværk

Byens Netværk er et fagligt og socialt netværk med fokus på byudvikling. Netværket er en forening, der ejes af medlemmerne. De 200 medlemmer tæller rådgivere, arkitekter, entreprenører, ejendomsmæglere, advokater, producenter, kunstnere m.fl.

Der afholdes 20-25 arrangementer årligt fx "På stedet arrangementer" (ud at se arkitektur, byrum, virksomheds- og byggepladsbesøg), debat- og læringsarrangementer. Derudover er der to årlige studieture til udlandet.

Et virksomhedsmedlemskab koster 4.000-6.900 kr. ekskl. moms pr. år, afhængigt af antal ansatte.

Læs mere på www.byens-netvaerk.dk

For virksomheden/medarbejderne har det personlige møde med Byens Netværk flere fordele:

- det gør netværkets tilbud levende på en nem og bekvem måde i disse tider, hvor vi bombarderes med tilbud
- man får sat ansigt på netværket, hvilket måske gør det lettere at dukke op til det første arrangement
- man får mulighed for at komme med idéer til nye tiltag/arrangementer
- det gøres legalt for medarbejderne at bruge tid på netværksarrangementerne

Det er naturligvis tidskrævende at besøge så mange virksomheder, men det er jo også tidskrævende at tiltrække nye virksomheder. Derudover er det meningsfuldt at gøre noget for de eksisterende "kunder" – og det virker! De virksomheder, jeg har besøgt, er begyndt at bruge netværket aktivt, og jeg tager fra møderne med en masse positiv energi og hovedet fyldt med nye idéer om, hvordan vi kan gøre netværket endnu mere værdifuldt for medlemmerne. En ekstra bonus ved besøgene er, at medlemmernes medarbejdere ved jobskift ofte melder den nye virksomhed ind i netværket.

40 ind og 40 ud

Udsendelsen af fakturaer er den årlige eksamen, der fortæller os, om vi har bestået prøven i løbet af året: Hvor mange virksomheder synes fortsat, at det er pengene og tiden værd at være medlem af Byens Netværk? I år var vi naturligvis særligt spændte, da byggebranchen er hårdt ramt af finanskrisen, og der var da også 40 virksomheder, som meldte sig ud. Til gengæld har ca. 40 nye meldt sig ind - og det er der mange forklaringer på:

- Budskabet om de mange gode faglige arrangementer går fra mund-til-mund, og medlemmer opfordrer deres kunder og samarbejdspartner til at blive medlem
- Vores nyhedsmail når ud til ca. 1.500 fagfolk i branchen.
- Man kan deltage i et "prøve"-arrangement, og ikke-medlemmer kan mod betaling komme til vores arrangementer
- Byens Netværks logo er på medlemmernes websites og signatur i e-mails
- Byens Netværks website er dynamisk med bl.a. en månedlig virksomhedsprofil, reportager fra de afholdte arrangementer og annoncering af virksomhedernes egne arrangementer
- *Relevante* medlemsfordele (VIP-arrangementer i Dansk Arkitektur Center, rabatter i arkitekturboghandel, udstillinger osv.)
- Brug af digitale netværksplatforme (LinkedIn, Plaxo, Facebook ...)
- En meget aktiv bestyrelse og arrangementsudvalg, som er valgt blandt medlemmerne samt et professionelt og dedikeret sekretariat
- Fokus på værdien af netværk generelt i samfundet
- Det koster ikke mere end at alle kan være med

En del af de udmeldte virksomheder er i øvrigt langsomt kommet tilbage igen, så vi er derfor nogenlunde status quo trods finanskrisen.

Hvorfor melder virksomheden sig ud?

- Kontaktpersonen er rejst og ejerskabet forsvundet
- Virksomheden kæmper for overlevelse
- Virksomheden er gået konkurs
- Virksomheder er lagt sammen og har derfor nu kun et medlemskab
- Virksomheden har ikke brugt netværket

Et levende og lærende netværk drevet af deltagernes engagement, ressourcer og relationer

Mange af virksomhederne spørger: Får vi værdi for pengene, vil vi bruge det, får vi et fagligt udbytte osv. Netværksværdi kan være svært at måle, og hvis man ikke bruger netværket, så er det i værste fald spild af penge, og i bedste fald, er virksomheden kun medlem for signalværdiens skyld eller for at støtte op om en god idé. I Byens Netværk arbejder vi på at få involveret medlemmerne aktivt i netværket og skabe de gode relationer – både fagligt og socialt til gavn for dem alle. Derfor er en af grundtankerne, at arrangementerne skabes sammen med medlemmerne for medlemmerne. Vi ønsker nemlig ikke at være en eventarrangør, men derimod et levende og lærende netværk drevet af det personlige engagement og relationerne.

Nye typer arrangementer

At sørge for at netværket er et netværk, og ikke bare en eventarrangør, kræver en vis kontinuitet i medlemskredsen. Vi må selvfølgelig også konstant udvikle os i takt med verden omkring os. Men heldigvis råder netværket selvsagt over en sand bolsjepose af videnspersoner, der gerne stiller deres ekspertise og erfaringer til rådighed for

netværket. Derfor eksperimenterer vi også med at udvikle nye typer arrangementer:

Læringsarrangementer er arrangementer, der har karakter af kurser, fx har et af vores medlemmer netop inviteret os til en mini-introduktion i ny lovgivning inden for byggeri. Virksomheden stiller sin viden til rådighed, brander sig selv, og deltagerne får den nyeste viden serveret på et sølvfad. Disse arrangementer er så populære, at vi ofte skal gentage dem.



Lær dit netværk bedre at kende (*Business to Business*)

Her har vi ladet os inspirere af de såkaldte B2B-netværk, som er rene forretningsnetværk, hvor deltagerne kan få en genvej til nye forretningsforbindelser. I Byens Netværk vil vi gerne hjælpe vores medlemmer med at blive endnu bedre til at udveksle kontakter. Vi mødes kl. 8 om morgenen, får en introduktion til B2B, hvorefter hver deltager har et minut til at:

1. Præsentere sig selv og sit firma

2. Fortælle om 3 tætte relationer vedkommende tror, andre kan få glæde af
3. Bede om relationer man har brug for.

Vi har holdt to af den slags arrangementer, og jeg skal love for, at der bliver udvekslet kontakter. I betragtning af at mange af vores medlemmer også ofte er konkurrenter, så er det ret fantastisk.



Inviter dig selv på en kop kaffe

Hvis du også driver et netværk, håber jeg at mine erfaringer kan inspirere dig til at hjælpe dine medlemmer lidt på vej og sørge for, at det faglige og sociale aspekt går hånd i hånd. Bed virksomheden invitere på en kop kaffe, få sat ansigt på hinanden – og servicer dem, der er med år efter år.

” Henriettes besøg på vores tegnestue var for os et ”wakeup call”. Vi havde været medlemmer i flere år uden egentlig at benytte os af de gode arrangementer og relationer medlemmerne imellem i Byens Netværk. Efter Henriettes besøg deltager vi nu i relevante arrangementer til stor glæde os alle”, udtaler Helle Frey Jensen, Abildhauge.