

Waarom zakenvrouwen zouden moeten golfen

De golfbaan, bastion van het klassieke old boys network. Maar niet voor lang, ook vrouwen zien steeds meer het belang van netwerken op de green.

Golf is business. Mannen snappen dat beter dan vrouwen en dus is de golfbaan de plek waar vooral veel zakenmannen hun deals zien ontstaan. Vrouwen gunnen zichzelf een dagje op de golfbaan niet zo snel, zien het meer als een uitstapje voor in de vrije tijd. Maar dat is gestaag aan het veranderen. Zakenvrouwen ontdekken steeds vaker de voordelen van golf en gooien het schroom meer en meer van zich af.

‘Vrouwen moeten niet zo streng zijn voor zichzelf’

Terecht vindt oud-topsporter, televisiepresentator en communicatiedeskundige Elsemieke Havenga. “Vrouwen hebben veel plichtsbesef, maar ze moeten niet zo streng zijn voor zichzelf, ze moeten zich meer naar buiten richten en opportuniteiten zien. Een dagje golf kan ook werken zijn.”

Havenga, die directeur is van het golftoernooi Ladies Open, golft zelf regelmatig. “Er wordt ontzettend veel zaken gedaan op de golfbaan. Mannen doen niet anders. Ik doe het zelf ook, het levert me heel veel contacten op.”

‘Golf is geen luxe’

Vrouwen zijn plichtsgetrouw en voelen zich snel schuldig als ze een dagje gaan golfen, ze zien het niet als werk. Maar golf is geen luxe, zegt ook Ariane Struyvenberg, directeur van Match & Mentor, een platform voor ondernemers die een onafhankelijke mentor zoeken. Struyvenberg is zelf ooit met golfen begonnen voor de sport. “Ik zag al gauw dat golf enorm kan binden. De sfeer is ontspannen, je legt toch andersoortige contacten.” Bij golfevenementen was ze jarenlang de enige vrouw. Waarom benutten vrouwen golfen zakelijk niet, was een vraag die bleef terugkomen.

Om meer vrouwen aan het golfen te krijgen en met elkaar in contact te brengen, organiseerde Struyvenberg recent het evenement Zakengolfster 2010. Dat de tijd er rijp voor is bewees de opkomst van 150 vrouwen, afkomstig uit met name bankwezen, advocatuur, overheid, accountantskantoren, verzekeraars, non-profit organisaties, de medische sector en zelfstandige ondernemers. De grote sponsornamen die Struyvenberg wist binnen te halen, geven bovendien aan dat de interesse in golfende ambitieuze zakenvrouwen groot is. (hier plaats ik een linkje naar de pagina met sponsors op je website)

Een zetje in de rug van Struyvenberg zal bij de opkomst geholpen hebben: “Om te voorkomen dat de vrouwen het evenement als een uitje zouden zien, hebben we ook een serie workshops aangeboden, gericht op carrièreontwikkelingen. En veel vrouwen moeten het golfen nog leren, dus waren er masterclasses en clinics.”

‘Mooie marketingtool’

Voor vrouwen een combinatie die hen over de streep trok, voor mannen zou het juist een drempel zijn, zegt salescoach en golfer Inge van Gulden over het nieuwe evenement. Van Gulden werkte

jarenlang in de golfwereld, zette meerdere businessclubs op, en heeft nu een eigen bureau gericht op het coachen van commerciële mensen in acquisities. Ze is zelf al vijftien jaar actief als 'zakelijk' golfer en ziet het aantal golfende vrouw de afgelopen jaren gestaag toenemen.

Waarom zakenvrouwen moeten golfen? "Naast het belang voor je netwerk, is het lidmaatschap van een golfbaan is echt een krachtige marketingtool, zegt van Gulden. Goed voor relatiebeheer of om nieuwe klanten te leren kennen. "Het mooie is dat je mensen kunt uitnodigen voor een uitje. Je leert elkaar kennen onder hele relaxte omstandigheden: in een mooie omgeving, in frisse lucht en casual gekleed. Het is heel ontspannen. Je komt aan, drinkt eerst een kop koffie, pakt je spullen en gaat dan lekker naar buiten", aldus Van Gulden

Tips & tricks

Een van de voordelen van golfen met een zakenrelatie, is volgens haar 'dat je die persoon enorm goed leert kennen'. "Door het spel komen veel karaktereigenschappen boven. Als iemand vals speelt, zegt dat iets over die persoon. Ook leer je zijn mentaliteit eenvoudig kennen. Wordt iemand bijvoorbeeld snel kwaad als het even niet loopt?"

Maar waar op te letten als u besluit uw relaties uit te nodigen voor een uitstapje naar de golfbaan? Van Gulden geeft tips:

-Neem je iemand mee naar de golfbaan? Denk er dan van tevoren goed over na, besteed er aandacht aan. Er kan ook een hoop fout gaan en dat wil je niet.

-Het begint bij het kennen van je klantenbestand. Een fanatiek zeiler nodig je niet snel uit voor een golftoernooi.

-Dan de baankeuze. Is iemand statusgevoelig, kies voor de Noordwijkse baan. Daar zijn veel 70-plussers, die kunnen dat betalen. Voor een 1 op 1 afspraak is zo'n baan prima, maar ga je om te netwerken, kies dan voor een openbare golfbaan. Daar kom je meer mensen tegen. Bovendien hebben de meeste openbare banen businessclubs.

-Check van tevoren hoeveel tijd iemand heeft. Spreek af: we drinken eerst even een kop koffie, gaan dan golfen en lunchen na afloop.

-Bedenk – afhankelijk van de tijd – hoeveel holes je speelt. En als je je klant niet heel leuk vindt, kies dan voor 9 holes. Speel met hele fanatieke golfers geen 9, maar 18 holes. Ook interessant: Texas Scramble. Dat speel je als team, gaat lekker snel en is anders dan individueel golfen.

-Zorg dat je er zelf verzorgd uitziet, maar verzorg de hele dag ook goed. Geef je gast een flesje water mee, regel het eten en betaal de lunch. Laat hem nooit afrekenen.

-Houd je, eenmaal buiten altijd aan de regels, dan kom je betrouwbaar over. Speel ook niet te fanatiek. Je hebt mensen die van zichzelf heel fanatiek zijn, waarvoor altijd geldt: eigen bal eerst. Maar je bent echt de gastvrouw of gastheer, neem die taak serieus.

-Denk dus aan de ander, help meetellen met zijn score en zorg dat je niet de winnaar bent, dat is handiger. Maar doe dat wel op een natuurlijke manier.

-Heel belangrijk: tijdens het golfen praat je niet over zaken. Laat iemand lekker in z'n spel komen, relaxen. De sfeer is cruciaal. Als iemand uiteindelijk twee gelijke aanbiedingen krijgt, gaat de gunfactor meewegen.

-Wanneer dan wel over zaken wordt gesproken? Eventueel tijdens de lunch, maar vooral tijdens de follow up. Zorg dan ook altijd voor een goede vervolgspraak.

-Ook aardig: zoek eens een andere vorm voor het golfen, of koppel er iets aan. Nodig een relatie bijvoorbeeld uit voor een diner met aansluitend 's avonds een rondje op de golfbaan. Banen kunnen heel mooi met fakkels worden verlicht.

-Wie puur voor relatiebeheer golft, kan eens overwegen om een goede klant te vragen om iemand uit zijn netwerk mee te nemen. U betaalt natuurlijk. Die persoon moet dan wel voor u ook interessant zijn om te ontmoeten. Zo wordt je bij nieuwe mensen geïntroduceerd.

-Zakelijk voordeel is dat golfen via een businessclub als marketingtool aftrekbaar is bij de belasting.

Leer golfen

En nu aan de slag? U wilt natuurlijk geen modderfiguur slaan op de golfbaan. Elsemieke Havenga raadt mensen die met golf in aanraking willen komen aan om eens een clinic te doen. "Ergens op vakantie bijvoorbeeld. Kijk of het je ligt, of je het wat vindt. Je moet het wel ook echt leuk vinden om te golfen." Ook een mogelijkheid: een bezoekje aan Zakengolfster 2011. Dat gaat er zeker komen, zegt organisator Ariane Struyvenberg. "Het evenement heeft veel potentie, moet een jaarlijkse stimulans worden voor ambitieuze en ondernemende zakenvrouwen, golf en netwerken".

Maar goed kunnen golfen heeft ook echt voordelen. "Ervaring in de golfsport helpt mee, je kunt met iedereen op zijn eigen niveau spelen", zegt Havenga. Pita van Arkel, golfer en algemeen directeur bij Broekhuis Training, noemt het ook zeker een voordeel dat ze een lage handicap heeft. "Daardoor wordt ik vaker gevraagd. Het golfen levert mij ongenadig veel op. Connecties: je weet elkaar beter te vinden. Golf is heel goed voor mijn netwerk."

De Broekhuis Trainingsgroep richt zich op ICT training en verzorgt veel technische en maatwerktrajecten. Van Arkel werkt – met klanten als Microsoft en Atos – dus veel met mannen samen. "Die mannen vinden het een verademing als er vrouwen meespelen. En: voordeeltje, ik ben toch het meisje in die mannenwereld, daar maak ik zakelijk graag een beetje misbruik van."