

Hoe werk je samen met bedrijven?

Soms is een samenwerking met een bedrijf een mooie manier om iets toe te voegen aan je organisatie. En er zijn zeker bedrijven die graag maatschappelijk betrokken willen zijn. Maar hoe geef je die samenwerking vorm? Wat is er nodig en wat kan het je opleveren? Hoe kom je tot een wederzijdse waardevolle verbinding? Tijdens een online inspiratiesessie wisselden we ervaringen met diverse vrijwilligersorganisaties uit.

Wat kun je vragen?

Een bedrijf kan een grote ondernemer zijn, maar ook een zzp-er die een winstoogmerk heeft en alles daartussenin. Voor bedrijven is de meerwaarde om iets voor jullie te doen, dat zij invulling geven aan hun beleid op Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De hulpvraag hangt af van jullie behoefte en wat het bedrijf te bieden heeft.

Geld is lang niet altijd het beste om te vragen. Je kunt je doel ook op een andere manier bereiken. Een goed voorbeeld is de marketing van een organisatie. Dit kost geld, maar als je aan een marketingbedrijf vraagt om hierin een bijdrage te leveren hoeft dit niet perse in euro's. De hulpvraag wordt uiteindelijk beantwoord zonder een cent te hebben gevraagd.

Denk dus juist aan kennis, spullen, diensten, ruimtes, handjes of netwerk.

Wat is er nodig is om een samenwerking met een bedrijf te starten?

- Zorg voor een helder verhaal. Wat is jullie drijfveer, wat wil je bereiken en wat heb je nodig? Wat heb je het bedrijf te bieden?
- Bedrijven prikken door een gelijk verkooppraatje heen dus wees duidelijk, eerlijk en concreet.
- Praat met mensen, ga naar netwerkbijeenkomsten, wees oprecht geïnteresseerd.
- Luisteren goed en sta open voor nieuwe ideeën.
- Steek er tijd in.
- Blijf in contact met je relaties. (offline en online)

Relatiebeheer

Voor een duurzame samenwerking is het belangrijk dat je dit gaat opbouwen. Relatiebeheer is hierin erg belangrijk. Houd contact met mensen die wellicht iets voor je kunnen betekenen. Het is heel belangrijk dat je bij relatiebeheer niet alleen contact opneemt wanneer je hulp nodig hebt, maar ook wanneer je iets te vieren hebt en hen bijv. uitnodigt voor een jaarfeest/kerstborrel etc.

Het opbouwen en onderhouden van contacten met bedrijven is een kwestie van een lange adem hebben. Bij sommige organisaties is het een onderdeel van een functie en is er tijd voor. Hiermee zorg je ook voor draagvlak in je organisatie.

Zet sociale media in

Niet iedereen gebruikt sociale media (optimaal). De kracht van sociale media is het in contact *blijven* met je netwerk en deze is vaak groter dan je denkt. Zo houdt een relatie niet op bij één connectie op LinkedIn. Een organisatie heeft bijvoorbeeld hulp gekregen van een glasbedrijf. Het glasbedrijf kan wellicht maar één keer glas zetten maar heeft zelf ook een netwerk dat wellicht interesse heeft om jullie te helpen.

Voorbereiding op een gesprek

Voordat je contact zoekt met een bedrijf, zorg dan dat je weet:

- waar je organisatie voor staat
- wat je wil vragen
- wat je te bieden hebt
- wie je hiervoor kan benaderen
- hoe je diegene het beste kan benaderen

Nog een paar tips

- 1. Gebruik het netwerk van je eigen vrijwilligers.** Lang niet iedereen betreft vrijwilligers bij hulpvragen of weet wat voor netwerk of kennis de eigen vrijwilligers hebben.
- 2. Wed op meerdere paarden.** Ondanks de tijdsinvestering kan het ook voorkomen dat bedrijven zich terugtrekken. Daarom is het verstandig om op meerdere paarden te wedden om zo het risico te spreiden.
- 3. Durf te vragen!** Stap erop af.

Voor meer info en advies: welkom@platformvrijwilligers.nl