

# Business Club SDV Barneveld

De koers die Business Club SDV Barneveld sinds dit seizoen vaart slaat goed aan bij ondernemers. De leden reageren enthousiast op het concept van meer contactmomenten en de inzet van ambassadeurs voor de werving van nieuwe leden.

Sinds dit seizoen biedt de Business Club haar leden een groter aantal en meer diverse netwerkactiviteiten aan, naast de wedstrijden van het eerste elftal en de daarbij behorende bezoeken aan de businessruimte. De activiteiten zijn erop gericht om op een leuke ongedwongen manier met elkaar zaken te kunnen doen. De scoringskans op succesvolle handel wordt tijdens de netwerkactiviteiten gelegd en in mindere mate op de zaterdagmiddag langs het voetbalveld.

Tijdens de uitjes leren de ondernemers elkaar kennen en ontdekken ze of er een klik is en of je iets voor elkaar kunt betekenen. Zo'n proces kost tijd en daarom zijn er op jaarbasis zo ongeveer 10 contactmomenten.

## Bedrijfsbezoek

Nieuw is ook het bezoeken van collega-ondernemers. In het najaar zijn de leden op bezoek geweest bij Edda Huzid. Naast een bedrijfspresentatie mochten de onder-

nemers zich als 'tienaers' gedragen tijdens een competitie tafelvoetbal! Ook het bezoek aan de Koninklijke BDU werd goed bezocht. Het voordeel van de bedrijfsbezoeken is dat je als ondernemer je bedrijf optimaal kunt presenteren aan de leden van de Business Club. Je krijgt de gelegenheid om te vertellen wat je bedrijf inhoudt en wat je kunt betekenen voor de andere ondernemers. Daarnaast is het als uitje leuk om eens in de keuken van een collega-ondernemer te kijken.

## Doelstelling

Business Club SDV Barneveld heeft als doel het bevorderen van zakelijke en persoonlijke contacten tussen de leden én het financieel ondersteunen van Voetbalvereniging SDV Barneveld. Om beide doe-

len te behalen zijn er veel ondernemers nodig die lid willen worden van de Business Club. Immers hoe meer leden, hoe meer contactpersonen je beschikbaar hebt binnen je netwerk én met meer leden heeft de Voetbalvereniging ruimere financiële mogelijkheden. Zeker nu de Barneveldse voetbalvereniging de ambitie heeft uitgesproken om structureel uit te komen in de Hoofdklasse, het vanaf volgend seizoen één na hoogste niveau in het amateurvoetbal. Voor het spelen in de Hoofdklasse zijn er financiële middelen nodig. Zonder sterke Business Club is dit niet mogelijk. Het sponsorgeld gaat zeker niet allemaal naar het 1e elftal. Er wordt ook volop geïnvesteerd in de jeugd van SDV Barneveld. Want SDVB wil met zoveel mogelijk eigen spelers naar de top.

## Communicatie

Onderling netwerken kan alleen als er goed gecommuniceerd wordt met elkaar en tussen de Business Club en haar leden. Naast de eigen website [www.sdvbc.nl](http://www.sdvbc.nl) stuurt de Business Club haar leden regelmatig een nieuwsbrief via de e-mail toe. Hierin worden de leden op de hoogte gehouden van de netwerkactiviteiten en van nieuwe ontwikkelingen, bijvoorbeeld het voorstellen van nieuwe leden. Om de onderlinge bekendheid nog verder te vergroten is het de bedoeling om een soort 'Smoelenboek' te gaan maken. Hier komen dan alle leden in te staan met hun bedrijfsgegevens en pasfoto. Zo kun je elkaar nog makkelijker opzoeken.

## Hanen

Gemikt wordt op 120 tot 150 leden, waar nu nog ruim negentig bedrijven aangesloten zijn. Ondanks dat er bedrijven helaas afscheid moeten nemen in verband met economische omstandigheden groeit de Business Club. Dit gebeurt met name door de inzet van ambassadeurs. Dit zijn leden van de Business Club. Oftewel de ondernemers maken elkaar warm voor de voordelen van een lidmaatschap. Als lid kun je kiezen uit verschillende soorten lidmaatschappen. Deze zijn, hoe kan het ook anders, onderverdeeld in Hanen. Zo heb je als Zilverhaan of Goudhaan naast je lidmaatschap nog vele andere voordelen zoals reclame-uitingen op de website van de Voetbalvereniging of langs het hoofdveld. Ook kun je afhankelijk van je sponsorpakket met je logo in de krant komen te staan bij wedstrijdaankondigingen van het Barneveldse vlaggenschip. Om instappen laagdrempelig te maken kent de ondernemersclub het Bronshaantje. Dat is een relatief klein sponsorpakket waarmee je toch profiteert van het netwerk van Business Club SDV Barneveld. Voor een relatief laag bedrag ben je lid van de Business Club.

## Seizoenafsluiting

Op woensdag 2 juni a.s. wordt het lopende seizoen door de Business Club afgesloten met een letterlijk en figuurlijk 'aansprekende' bijeenkomst met borrel & buffet. Evenals aan het

einde van het vorige seizoen – met toen als gasten Mario Been en Evert ten Napel – zal ook deze komende bijeenkomst weer veel stof tot gesprek opleveren en indruk maken bij de leden met hun eventuele introducés. Er wordt nog even geheim gehouden welke bekende gastspreekster naar Barneveld komt, maar op de ledenvergadering van maandag 10 mei a.s. wordt daarover volop uitsluitel gegeven. Dat voor de afsluitende avond op 2 juni a.s. weer voldoende belangstelling zal zijn, mag blijken uit het feit dat er vorig jaar zo'n 180 gasten bij Kasteel De Schaffelaar aanwezig waren. Een prima gelegenheid om [nader] kennis te maken met de Business Club SDV Barneveld.

## Bal toespelen

Ondernemers die lid zijn van Business Club SDV Barneveld spelen elkaar graag de bal toe. Met name in economische lastige tijden is het zaak dat je elkaar de handel gunt om ervoor te zorgen dat je klaar staat voor de toekomst wanneer de economie weer groei gaat vertonen. ■

Mail: [businessclub@sdvb.nl](mailto:businessclub@sdvb.nl)



**BUSINESS CLUB  
SDV BARNEVELD**

