



## Colofon

### Vereniging

OBC  
Opgericht 29 juni 1998

### Adresgegevens

Oracle Business Club  
p/a OC Centor B.V.  
Postbus 124  
3430 AC Nieuwegein

### Bestuur

Voorzitter:  
Ruud Rijmsmus

Eerste secretaris:  
Wessel van Alphen

Tweede secretaris:  
Margaret Stavast

Penningmeester:  
Christel Petroci

PR & Marketing:  
Douwe Pieter van den Bos

### Website

[www.odclub.org](http://www.odclub.org)

### Contact

[secretariaat@odclub.org](mailto:secretariaat@odclub.org)

## Iedereen aan het netwerken

*Dat het in de huidige competitieve markt lastig is unieke contacten op te doen, zal elke professional beamen. Toch is dát juist wat elk bedrijf en individu nodig heeft. Iedereen kan je helpen vooruit te komen en je eigen doelen te behalen. Dat netwerken het primaire doel is van de Oracle Business Club moge duidelijk zijn.*

**net•wer•ken** (onovergankelijk werkwoord; netwerkte, heeft genetwerkt; netwerker)

I mensen benaderen die nuttig kunnen zijn voor de eigen carrière

Bron: Van Dale Lexicografie B.V., vandale.nl

Om een succesvol zakelijk netwerk op te bouwen, is het juiste platform nodig. Iedereen kan netwerken, het gaat er echter om dat je met de juiste mensen aan tafel zit. Wie is wie en wat kan je voor elkaar betekenen? Iedereen heeft eigen doelstellingen en wil weer iets anders bereiken. Maar is het daarbij erg als iemand zich door vreemden laat helpen? Het antwoord is altijd te vinden in de gemeenschappelijke deler, het gemeenschappelijke doel. Volgens verschillende bronnen is netwerken 'elkaar helpen', het aloude begrip van elkaars handen wassen.

Iedereen aan het netwerken, de bakker om de hoek, de voorleesmoeder en de accountmanager. Misschien niet altijd even bewust, maar iedereen is er mee bezig. We proberen altijd te kijken wat mensen voor ons kunnen betekenen. Daarbij is het handig om over een groot netwerk te beschikken. Als je weet wie

jou met een probleem of uitdaging kan helpen, en je kent die persoon ook nog eens, zal je grote stappen kunnen maken. Ook het wereldwijde web voert al tijden de kracht van netwerken in het vaandel. Zo zijn sociale netwerksites als Hyves en FaceBook dé successen van de laatste jaren. Ook zakelijk kennen we allemaal genoeg voorbeelden. Deze digitale netwerken kunnen zeker een steentje bijdragen aan iemands succes, hoewel de zakelijke sociale netwerksites zich voornamelijk richten op werving en selectie. Om écht goede zakelijke netwerken op te bouwen, blijft het maken van oogcontact nog steeds essentieel. Op elke zakelijke meeting bestaat de mogelijkheid te netwerken, sommige zijn er zelfs speciaal voor ingericht. De koffie, de lunch, de borrel, het diner, allemaal opgezet om elkaar te leren kennen en te bekijken waar elkaars kwaliteiten en kracht liggen. Het spreken over koetjes en kalfjes helpt mee om een situatie te creëren waarin men zich op zijn gemak voelt. In de veramerikaanse saleswereld noemt men dit niet voor niets 'braking the ice'.

De eerste stap van netwerken is het onderkennen van de eigen kracht. Het opbouwen en onderhouden van een goed netwerk kost inspanning, dus vraag



je altijd af wat jij voor de ander zou kunnen betekenen. Op die manier is het altijd mogelijk erachter te komen wat een ander daarvoor in ruil aanbiedt; je bouwt je netwerk op.

gesprek. Wees oprecht geïnteresseerd in de ander, dus niet alleen in wat je komt halen. Luister altijd goed naar wat de ander te melden heeft, ga hier op in en stel open vragen.

voor bedrijven die handelen in Oracle-dienstverlening of producten rondom Oracle. De businessmeetings, die eenmaal per kwartaal worden gehouden, staan in het teken van netwerken. De businessmeetings van de Oracle Business Club worden momenteel door meer dan veertig bedrijven bezocht. Deze komen allemaal met hetzelfde doel: kijken waar men van de ander kan leren, onderzoeken welke hulp er aan de ander geboden kan worden en welke kwaliteiten voorhanden zijn. De businessmeetings hebben een bijzonder informeel karakter. Ben jij met jouw organisatie ook geïnteresseerd in het verbreden van je zakelijke netwerk en wil je graag eens een businessmeeting bijwonen? Neem dan contact op met de Oracle Business Club.

## *De businessmeetings staan in het teken van netwerken*

Daarna komt de presentatie. Niet een standaard riedeltje, maar een gemeend gesprek. Wees hierin speels, charmant en enthousiast. Ook hier geldt: als je weet wat je te bieden hebt, kom je het verst. Wees altijd duidelijk en vertel concreet wat je komt brengen en halen. Dit uiteraard in combinatie met een glimlach, een verfrissend glas wijn en een goed

Tijdens het netwerken is het belangrijk er achter te komen wat de ander voor jou kan betekenen, maar (misschien nog belangrijker) zeker ook wat jij voor de ander kunt betekenen. Dat dit een stuk gemakkelijker gaat met een platform waar deze gemene deler duidelijk is, staat buiten kijf. De Oracle Business Club biedt al jaren dit platform

**Douwe Pieter van den Bos**

## **N I E U W S**

Artikelen met praktische informatie, geschreven door en bestemd voor Oracle-professionals vindt u in het Online Archief van Array Publications. Vaktijdschriften als Database Magazine, Software Release en Java Magazine hebben hun artikelenarchief online gezet. Met een heldere zoekstructuur vindt u snel wat u zoekt op [www.optimize.nl](http://www.optimize.nl).

### **Oracle wint SAP-benchmark**

Oracle wint een wereldrecord op de SAP Two-Tier Sales and Distribution Standard Application Benchmark. Of SAP blij is met de benchmark valt te betwijfelen, maar voor Sun is het zeker

goed nieuws. Oracle maakte namelijk gebruik van een systeem dat bestond uit een Sun SPARC Enterprise M9000 server met quad-core SPARC64 VII 2.52 GHz 64 processors met 256 cores en 512 threads, en Sun StorageTek 6140 arrays.

De Oracle database draaide verder onder Solaris 10 en haalde 39.100 SAP SD Benchmark-users.