

SLAGELSE

23. januar 2017 - kl. 12:50

# - Netværket har givet mig nye kunder, som ellers aldrig ville have hørt om mig



- Jeg synes, at jeg har lært rigtig meget både om at drive min virksomhed og om at netværke gennem de andre virksomheder. For dybest set er det jo samme type problemer og udfordringer som vi alle kæmper med. Og vi lærer jo hinanden at kende, så man kan sige tingene som de er, forklarer Britta Olsson fra Balance ApS.

24 vidt forskellige virksomheder mødes en gang om måneden i erhvervsnetværket B2B Vestsjælland for at lære hinanden at kende, få flere kunder og blive klogere på at drive deres virksomheder.

De er specialister i alt lige fra skilte, hjemmesider, videoer, HR rådgivning, over økologisk juice & kaffe, markedsføring, revision, rengøring, til jura og meget mere - de 24 medlemmer af B2B Vestsjælland. Et erhvervsnetværk som startede efter, at en speeddating mellem lokale virksomheder blev en stor succes på den første Vestsjællandsmesse.

- Vi var en flok, som gerne ville fortsætte med at mødes og bygge et lokalt erhvervsnetværk op, som fokuserer mindre på hardcore salg og hvem som kan skaffe flest kunder til de andre, men mere på netværk, sparring og vidensdeling, fortæller Britta Olsson, formand for bestyrelsen og ejer af Balance ApS. som bl.a. rådgiver om arbejdsmiljø.

Hun har prøvet flere forskellige erhvervsnetværk før, men B2B Vestsjælland er det som har givet mest mening for hende.

- Jeg vil selvfølgelig også gerne have nye kunder ud af netværket, men det har faktisk vist sig, at salget også kommer, efterhånden som netværket bliver stærkere, fortæller Britta Olsson.

- Det er fordi at vi lærer hinanden godt at kende, og så kan du bedre anbefale de andre videre. Netværket har da også givet mig en meromsætning på over 30.000 kroner om måneden, fra kunder som ellers ikke ville have valgt mig, supplerer Thomas Andersen, som driver rengørings- og serviceselskabet DRSS.

#### **- Du får 23 ambassadører**

I starten blev netværket drevet af Slagelse Erhvervscenter, men står nu på helt egne ben, og har lige valgt den første bestyrelse på generalforsamlingen i starten af januar.

Økonomien kommer fra medlemskontingenterne og fordi man skiftes til at mødes hos medlemmerne eller tage på virksomhedsbesøg på bl.a. Nilpeter, Arla og Slagelse Svømmehal.

- Det giver rigtigt meget, at vi er på virksomhedsbesøg og får en indsigt i, hvordan andre virksomheder gør. Og når vi får folk ud at fortælle om noget af det, som vi gerne vil blive klogere på, forklarer Charlotte W. Hansen fra Deko Dekoration.

Foredragene på møderne spænder vidt fra nudging over præsentationsteknik til hvordan virksomheder kan bruge LinkedIn og hvordan de finder den gode historie.

- Jeg har fået rigtigt meget inspiration til at udvide min egen forretning. Og samtidigt får du 23 ambassadører i netværket som præsenterer din virksomhed overfor dem de kender og møder, fortæller Brian Rønnow, der laver hjemmesider i firmaet Nowweb.

Netværket mødes en morgen om måneden fra kl. 8 til 10, enten hos et af medlemmer eller på en virksomhed, som de besøger. Næsten alle medlemmer kommer fra Slagelse Kommune, og møderne bliver altid holdt et sted i kommunen.

- Jeg synes en af de store styrker ved B2B er, at vi dækker hele kommunen. Både Korsør, Skælskør og Slagelse, og alt ind i mellem. Det er ikke kun virksomheder fra én by, forklarer Michael Thy, hvis Grace Production som laver videoer har base i Korsør.

Det koster 2.000 kroner plus moms for et års medlemskab, og alle er velkomne som gratis gæster til to møder, inden man beslutter sig.

Næste møde er mandag den 30. januar fra kl. 8.00 - 10.00 på Slagelse Erhvervscenter, Willemoesvej 2C i Slagelse. Her vil et af medlemmerne Syddansk Universitet fortælle om hvad lokale virksomheder kan bruge SDU til. Gæster er meget velkomne, - se mere og tilmeld dig på [www.b2bnet.dk](http://www.b2bnet.dk)