

# Samenwerkingen **STEEDS BELANGRIJKER**

# W

**E LEVEN OP DIT MOMENT** in een spannende periode, waarin het oude zakenlandschap in snel tempo – en in sommige industrieën radicaal – aan het wijzigen is. Macro-economische ontwikkelingen, veranderend winkelgedrag, lage olieprijsen, aanhoudende lage rentes, en terugtrekkende overheden op allerlei taken hebben een groot effect op de toekomst van landen en hun burgers, banken, investeerders en bedrijven. Tegelijkertijd creëren deze trends nieuwe kansen voor ondernemers die inspelen op de gewijzigde omstandigheden. Vertrouwde business modellen en werkwijzen staan op losse schroeven, en de snelheid van ondernemen is enorm toegenomen. Er wordt veel flexibiliteit gevraagd van ondernemers. 'Wie niet mee verandert loopt het risico links en rechts ingehaald te worden', aldus Annegien Blokpoel, directeur van strategisch adviesbureau PerspeXo en zelf 12 jaar ondernemer, 'zoek de goede samenwerkingspartijen op, gericht op een win/win toekomst.'

## **VERTROUWEN, WEDERZIJDIG BEGRIIP EN DOELEN DIE MATCHEN ALS BASIS**

Wanneer onzekerheid ontstaat zijn vertrouwen, begrip en zelfde doelen / missie voor ogen de belangrijkste pijlers. Ze vormen ook de basis voor nieuwe vormen van samenwerking. Het lastige is dat niet meteen duidelijk is of de doelen en het DNA van bedrijven matchen, en dat de tijd nemen om dit goed te

onderzoeken door veel ondernemers niet als vanzelfsprekendheid wordt gezien. Een vergissing kan echter aanzienlijke nadelige financiële en organisatorische gevolgen hebben voor het bedrijf, maar ook een aanslag op de energie en spirit van de ondernemer/manager. Een goede samenwerking kan juist weer zorgen voor versnelling en een energieboost. Kortom de moeite waard om voldoende tijd en aandacht hieraan te besteden.

## **GELIJKWAARDIGHEID EN GELIJKE INBRENG**

Belangrijk is een eerlijke verdeling van tijd en energie die erin gestoken wordt. De beste strategische samenwerkingen zijn die waar twee partijen gelijkwaardig in staan en een gelijke inbreng hebben, stelt Annegien Blokpoel. Gelijkwaardigheid werkt het beste als beide bedrijven ongeveer even groot zijn en de samenwerking voor alle twee belangrijk is voor de eigen strategie. Als er geen gelijkwaardigheid is, dan is het van belang om dit ook met elkaar te bespreken en heldere, eerlijke afspraken te maken. 'Blijf dicht bij jezelf en wees selectief', zegt Annegien, 'ook hier geldt bij twijfel niet inhalen'.

## **WELKE FORM VORM PAST BIJ MIJ?**

Samenwerkingsvormen zijn er in vele vormen en maten. In grotere bedrijven zijn er interne specialisten – afdelingen business development –, in kleinere bedrijven is het de taak van de ondernemer en van ervaren salesmensen. Het is lastig om de juiste

vorm te vinden die goed bij je past, dat kost tijd en energie. Kostbare tijd zeggen ondernemers. Het kan dan handig zijn om hulp in te schakelen van een adviseur die je direct verder helpt. Een adviseur zet je direct op het juiste pad. Dat is vaak meer waard dan een langdurige zelfstandige zoektocht. In onze Ronde Tafel 'Strategische samenwerkingen, do's & dont's' merken we dat de meeste ondernemers heel veel hebben aan het praktische stappenplan wat doorlopen wordt tijdens het proces van vormgeven van de samenwerking.

## **OVEREENKOMST**

Verder is het verstandig om in de overeenkomst de verdeling van inbreng en inkomsten vast te leggen. Wie stopt waar moeite in en welke beloning staat daar tegenover? Daar kun je rekenmodellen op loslaten. Dat kan bijvoorbeeld door een inschatting te maken van wat het zou kosten om een ander bedrijf het systeem te laten maken. Maar belangrijker is het om een gezamenlijk business plan te maken vanuit een win/win voor beide partijen. Neem vervolgens een periode waarin je de nieuwe samenwerking uitprobeert, met meetbare targets en een gezamenlijke portemonnee.

## **NIET TE SNEL**

Denk niet dat je met een strategische samenwerking een makkelijke oplossing hebt om snel door te groeien, waarschuwt Blokpoel. 'Je kan het zien als een vorm van business development, maar ook als een

# CREËER DE TOEKOMST MET JE EIGEN STRATEGISCH ADVISEUR



┃ Annegien Blokpoel, Directrice van PerspeXo en huisstrateeg van groeiondernemers.

nieuwe belangrijke medewerker waar om resultaat te boeken je in eerste instantie veel tijd en energie in moet stoppen. Ook als de samenwerking eenmaal loopt, is het van belang om er dagelijks aan te werken en intussen moet ook de normale gang van zaken en cashflow van je eigen bedrijf doorlopen'.

## **Onderdeel van strategische opties**

PerspeXo is een onafhankelijk strategisch adviesbureau met als motto Simplicity in strategy. Efficiëntie, snelheid en liefde voor vakmanschap zijn de pilaren van PerspeXo. Deze aanpak vertaalt zich in creatieve en resultaatgerichte oplossingen voor de uitdagingen van uw bedrijf. Strategische samenwerking is één van de opties die je hebt als bedrijf om te optimaliseren en groeien. De goede keuze van partners is key voor het bereiken van je doelen. Als jij en je bedrijf er aan toe zijn kies dan de goede timing en creëer je momentum voor een waardevolle toekomst.

Zie ook  
[www.perspexo.com](http://www.perspexo.com)