



<< Maarten Verhoef adviseert samenwerkende partners.

Foto Gerard Verschooten

Expector doet relatietest bij (nieuwe) zakenpartners

Oriste is een klein bedrijf dat zich bezighoudt met het adviseren van samenwerkende partners of vennoten in het bedrijfsleven. Maarten Verhoef (38) is directeur en ontwikkelde de Expector, een relatietest voor (toekomstige) zakenpartners.

Door Ton Loots

AMERSFOORT - Vanuit zijn eigen ervaring met een zakenpartner kwam Maarten Verhoef erachter wat er fout kan gaan als je geen idee hebt met wie je in zee gaat. Als er geen goede afspraken zijn gemaakt.

„Na de School voor journalistiek begon ik met een partner een bedrijfje in trainingen voor radio en tv. Het ging goed totdat mijn partner privé in staat van faillissement raakte. Dat heeft een hoop gedoe gegeven. Ik ben een opleiding tot mediator gaan volgen. Best pittig trouwens. Vervolgens heb ik mijn bedrijf, zonder partner een kwartslag gedraaid en heb me gericht op vennoten die met elkaar omgaan. De nadruk ligt op conflictbemiddeling. Ik ben nu zeven jaar mediator en zie veel problemen in de praktijk. Ik hoor pas achteraf van de problemen, als het te laat is. De meeste zakenpartners kennen elkaar slecht. Het zijn vaak vrienden, familie of bekenden van een netwerk-bijeenkomst. Meestal blijken er onvoldoende afspraken en een strikte werkverdeling gemaakt. Daar wilde ik een managementtool voor ontwikkelen, om startende en bestaande vennoten te helpen bij een goede zakenrelatie.”

Het zijn vaak de kleinste irritaties, die de grootste problemen veroorza-

countants en artsen maken er steeds meer gebruik van.

Verhoef: „Ik heb 33 stellingen ontwikkeld die de klant een waardering moet geven. Bijvoorbeeld welke

waarde geef je het thuisfront of hoe belangrijk vind je het zelfstandig ondernemerschap. Vervolgens zijn er tien vragen per stelling, die halen de contradicties eruit. Een soort dubbelcheck om te zien of de klant wel meent wat hij zegt. Uiteindelijk wordt inzichtelijk waar de verschillen en de sterktes zitten. Daarover kun je goede afspraken maken. Keesje is meer commercieel aangelegd en Piet is meer organisatorisch uitgerust.

Er komt een persoonlijk grafiekje uit van iedere deelnemer. Op basis daarvan kun je een taakverdeling maken. Of als er te veel verschillen zijn,

‘Soms moet je niet met elkaar in zee gaan’

moet je bekijken of je wel met elkaar in zee moet gaan.”

Er zijn twee versies van de Expector, een compact en een large. De compacte versie (99 euro) stelt drie vra-

gen bij elke stelling en de large tien (159 euro). Er is ook een demo, door één persoon in te vullen (10 euro).

Verhoef heeft vaak starters en doorstarters. „Die hebben meestal vervolgvragen en daar komt dan weer aanvullend werk voor mij uit. Dan geldt mijn uurtarief. Ik ben ook bezig met het ministerie van Onderwijs. Voor hen ga ik misschien een aangepaste versie maken van de Expector. Op ROC's wordt veel aandacht aan Jong Ondernemerschap besteed. Maar er is geen instrument om de juiste partner te kiezen. Ik ga kijken of dat in het lespakket onder te schuiven valt.”

Voor informatie en reserveringen:



RIB & STEAKHOUSE
“THE LONGHORN” OIRSCHOT

Eindhoven'sedijk 29, 5688 GN Oirschot
Telefoon: 040-2622496
e-mail: info@longhorn.nl

STEIJVEN & BONNIER

advocaten



Als u uw onderneming wilt verkopen of juist een onderneming wilt aankopen, is het een geruststellende gedachte als u weet dat uw belangen goed in de gaten worden gehouden.

Hetzelfde geldt als u uw onderneming wilt herstructureren of een vervelend geschil heeft.

Wij zijn een gespecialiseerd kantoor voor ondernemers op ondermeer deze gebieden. Persoonlijk en direct contact staat daarbij voorop. Graag nodigen wij u uit om kennis met ons te komen maken. Wellicht dat we iets voor u kunnen betekenen.

DIRECTE EN PERSOONLIJKE ADVOCATUUR VOOR ONDERNEMERS

STRATUMSEDIJK 54 - POSTBUS 213 - 5600 AE EINDHOVEN -
TEL: +31 (40) 213 17 14 - FAX: +31 (40) 213 17 15 - INFO@SBADV.NL