

Zakenpartnertest: tool voor optimale samen- werking tussen mkb'ers

Ondernemers die gaan samenwerken hebben een gezamenlijk doel voor ogen. De manier van ondernemen en de achterliggende motivatie en visie om gezamenlijk de markt te betreden zijn echter zelden goed uitgewerkt. Niet op strategisch niveau en ook niet financieel. Door bij aanvang van de samenwerking de juiste vragen te stellen, wordt de samenwerking transparant(er), waardoor ook betere plannen worden gesmeed voor een stabiele onderneming. De zakenpartnertest, een nieuwe managementtool voor adviseurs die mkb'ers als klant hebben, kan daar bij helpen.

MAARTEN G. VERHOEF

Ondernemers zijn eigenwijs. Dat is in de meeste gevallen maar goed ook. Want ondernemen is lef hebben, vallen, opstaan en weer doorgaan. Niet zelden uiterst creatief en inventief om een product of dienst vorm te geven. Maar ondernemen is méér dan (zakelijke) creativiteit, dus wordt vaak gezocht naar aanvullende kwaliteiten bij een zakenpartner. Het kiezen van de juiste zakenpartner was tot voor kort een compleet onontgonnen gebied. Bij één op de twee partnerships ontstaat onenigheid en niet zelden eindigt een zakelijke overeenkomst voortijdig in een veelomvattende conflictsituatie. Als AA-Accountant rest er op dat moment in het meest positieve geval niet veel meer dan een stuk advies inzake ontbinding van gezamenlijke bedrijfsvoering.

De zakenpartnertest is speciaal gebouwd voor adviseurs die zich toeleggen op een stuk deskundigheidsbevordering; dit om zo de ondernemer in het mkb nog beter van dienst te zijn. Ook voor AA-Accountants. Deze zakenpartnertest is een instrument dat ingezet wordt als borging van kwaliteit binnen de samenwerking tussen ondernemers en dus ook binnen de gehele bedrijfsvoering. Hebben de zakenpartners een gezamenlijke visie, motivatie en handelwijze, dan wordt dit

duidelijk op basis van de antwoorden die deelnemende ondernemers geven.

OPBOUW De test is opgebouwd uit vijftig stellingen en vijf businesscases. Alle vragen zijn multiple choice, waardoor de test in een kwartier tot twintig minuten is te maken. De test kan door maximaal twaalf mensen tegelijk online worden ingevuld. Een uiterst transparante digitale rapportage volgt, nadat alle antwoorden zijn gegeven. Het is de AA-Accountant die deze rapportage ontvangt met, indien wenselijk, een kopie richting de invullende ondernemers. De rapportage bevat niet alleen alle antwoorden, maar daarnaast tal van toelichtingen en in totaal vijftig thematisch

gerichte bespreekpunten. De thema's die aangehaald worden, lopen synchroon met de thema's van ondernemingsplannen zoals aangereikt door onder meer Kamers van Koophandel.

De stellingen en de businesscases zijn dus gebouwd rondom vijf hoofdthema's, te weten: de Ondernemer, de Onderneming, de Markt, de Organisatie en de Financiële Organisatie. Stellingen gaan over vaardigheden als luisteren en spreken, karaktereigenschappen en allergieën, maar ook over dilemma's als 'voorbereiden of ad hoc aanpak', 'zelf conflicten oplossen of problemen afschuiven', 'aandachttrekkers en incognito's', maar ook 'early risers en longrunners' ten aanzien van willen scoren als ondernemer of onderneming. ▣

TOP TIEN AAN CONFLICTBRONNEN:

1. Bouwen aan eigen koninkrijkjes in plaats van verenigd koninkrijk.
2. Fundamentele verschillen in normen en waarden.
3. Gebrekkige afspraken rondom beslissingsbevoegdheden.
4. Geen duidelijke omschrijving van rollen, taken en verantwoordelijkheden.
5. Kwaliteitsbewaking van producten en diensten en persoonlijke optredens.
6. Conflicterende receptuur in de toe te passen marketingmix.
7. Onevenredigheid in hoeveelheid gewerkte uren.
8. Niemand is aanwijsbaar eindverantwoordelijk.
9. Afspraken voorfinanciering en onderhandse leningen niet schriftelijk vastgelegd.
10. Diffuse afspraken over doorstart buiten huidige samenwerking om.

Interessant, want deze zaken geven later stof tot discussie en niet zelden tot onenigheid. De valkuilen die per thema in de testrapportage staan opgesomd, hebben eenzelfde karakter.

Op basis van businesscases, die regelrechte 'reality-verhalen' zijn, wordt een aantal vergelijkbare vragen gesteld aan de testmakers. De antwoorden die ze geven, zorgen er later in de rapportage voor dat de deelnemende zakenpartners een beter beeld van zichzelf en van de ander krijgen. Dat is meteen ook sterke troef van de zakenpartnertest. De rapportage zet de antwoorden van alle deelnemende testmakers met naam en toenaam bij elkaar. Zodat bij de dialoog die volgt op de rapportage heel gericht met elkaar doorgesproken kan worden.

VALKUILEN OP EEN RIJ Samen werken met familie staat voor velen gelijk aan vragen om moeilijkheden. Het klopt dat biologische dwarsverbanden een zakelijke verhouding kunnen verstoren, maar het aantal botsingen tussen zakenpartners zonder familiebanden is er niet minder om. Dat is vaak ook een gereede valkuil voor ondernemers die elkaar al uit andere kringen kennen. Oud-studiegenoten, oud-collega's of netwerkcontacten. Echter, zodra ze de pet van zakenpartner op gaan zetten, komen er hele andere dingen aan de orde. Rollen, taken en verantwoordelijkheden zijn van een heel andere orde geworden. Afspraken over ingezette hoeveelheid tijd en capaciteit moeten worden vertaald in managementfee en andere beloningsvormen. Bij al dit soort zaken blijkt dat het niet eenduidig verwoorden van wederzijdse verwachtingen vrijwel altijd leidt tot botsingen van kleine of grote order.

KOERS BEPALEN De digitale rapportage die volgt op het invullen van de test is geen eindpunt, maar veel eerder het vertrekpunt voor een goed gefundeerde dialoog. Dat is ook waar de meerwaarde van een goede AA-Accountant ligt. Namelijk een zeer gerichte adviserende dialoog op basis van feiten, aangedragen door de klant, in dit geval de samenwerkende mkb'er. Handvatten vanuit financieel-economisch oogpunt heeft de AA-Accountant sowieso voorhanden. Doordat de AA-Accountant het testrap-

LICENTIEBEHEER EN HUISSTIJL ZAKENPARTNERTEST

Het zijn de zogenaamde 'channelpartners' zoals banken en ondernemersplatforms bij wie in het komend jaar de test te maken zal zijn. De AA-Accountant mag vanwege zijn vertrouwensrol en expertise op gebied van strategisch ondernemen niet ontbreken in de rij van testaanbieders. Iedere AA-Accountant kan van deze tool gebruikmaken door een licentie af te nemen. De test wordt per bundel van 10, 25, 50 of 100 stuks verkocht aan channelpartners. Zij kunnen dan geheel naar eigen behoefte bepalen bij welke klant zij de test zullen inzetten. Het inkopen van bundels kan per kantoor worden geregeld. Hetzelfde geldt overigens voor masterclasses, die mensen kunnen volgen op basis van de test. Steeds vaker vragen ondernemers om deelname aan dergelijke meetings.

Bij het aanschaffen van de test door een accountantskantoor kan gekozen worden voor een eigen logo en kleurstelling van de zakenpartnertest. Mocht het wenselijk zijn, dan kan ook een tekstuele aanpassing worden doorgevoerd op de digitale testsite en in de rapportage. Ook dit geeft de AA een stuk meerwaarde boven een willekeurige adviesplatform zonder geldende kwaliteitswaarborging. En dat laatste is juist hetgeen waarin de AA-Accountant zich voor de mkb'er onderscheidt. Zeker zijn van de deskundigheid en bekwaamheden van de adviseurs. Partijen als het ministerie van Economische Zaken stimuleren ook een dergelijke marktwerking. Het ministerie heeft nu ook gelden beschikbaar gesteld om de test uit te rollen in Duitsland. Direct toepasbare en deskundigheidsbevorderende producten binnen het mkb zijn wenselijk. Zie ook www.zakenpartnertest.nl.

port in handen heeft als hoofdadministrator binnen de test kan deze stapsgewijs samen met de ondernemers koers gaan bepalen op vele terreinen. De AA-Accountant heeft immers de rapportage of in ieder geval een kopie van de rapportage. Hiermee wordt de rol en positie die de AA-Accountant inneemt ten aanzien van ondernemers veel breder en dieper. Het relatienetwerk krijgt een andere betekenis. Precies zoals omschreven in de NOvAA-Beleidsnota 2008-2011.

De AA-Accountant heeft met de zakenpartnertest een heel bruikbare tool voor het mkb in handen. ■

Maarten G. Verhoef is mede-eigenaar van Oriste (zie www.oriste.nl) en werkt ruim tien jaar als adviseur op het gebied van communicatie, organisatie en management. Zijn specialiteit hierbinnen is het adviseren van aanstaanden en gevestigde zakenpartners.

vedaa®



Bent u geïnteresseerd in dit onderwerp? De Vedaa biedt u de cursus **Adviseren als partner-in-business vanuit de jaarrekening** op 11 november in Nieuwegein. Meer informatie vindt u op www.vedaa.nl.

