



Oriste

Check Up

Goede
start
voor
vennoten

Coaching

Beter
samenwerken
als
vennoten

Conflict- bemiddeling

Mediation
bij ruzie
tussen
vennoten

Tool

In juni dit jaar is Expectator op de markt gebracht. Expectator is een digitale vennootscan waarmee zeven startende en gevestigde zakenpartners tegelijk maximaal inzicht krijgen in elkaars verwachtingspatronen en zo kunnen bouwen aan een gezonde zakenrelatie. Iets wat in de praktijk maar al te vaak mis gaat. 'De grootste zakenconflicten komen meestal voort uit kleine irritaties.'

Vennotenscan Expectator wijst de juiste koers

Bedenker van Expectator is Maarten Verhoef (38). Het is zijn grote passie om startende én gevestigde ondernemers die willen samenwerken met anderen verder op weg te helpen. Hij is eigenaar van Oriste, een bureau voor advisering, coaching en conflictbemiddeling binnen het MKB. Daarnaast werkt hij twee dagen per week voor het Ministerie van Justitie waar hij een adviesfunctie vervult en werkt aan het speciale project 'Landelijke ondersteuning conflictbeheersing', voor zowel partijen binnen de Rijksoverheid als op de werkvloer.

Als conflictbemiddelaar weet Verhoef als geen ander dat valse verwachtingen en het ontbreken van goede afspraken vaak de basis vormen voor frictie en conflicten. En wie kent het niet, een bedrijf waarvan de partners met elkaar overhoop liggen? Door zijn werk als conflictbemiddelaar binnen zakelijke relaties liep Verhoef steeds tegen hetzelfde feit op, namelijk dat zakenpartners van te voren onvoldoende goede afspraken maken en daardoor gegarandeerd tegen problemen oplopen. Hij noemt een aantal veel voorkomende bronnen van conflicten waar hij als bemiddelaar

regelmatig tegen aan loopt: 'Een onduidelijke taakverdeling veroorzaakt veel problemen. De een doet het werk van de ander en op termijn veroorzaakt dat frictie. Ook conflictsituaties over het binnen-buiten verhaal komen veel voor. Naar buiten toe wordt het bedrijf mooi verkocht terwijl datzelfde plaatje binnen niet haalbaar is. Een ander probleem is de manier waarop besluitvorming plaatsvindt. Wie gaat over wat? Allemaal belangrijke zaken waar veel gezeur over kan zijn en alleen omdat er van te voren niet goed over is nagedacht, gesproken en afgesproken! Wat wij zien, is dat de grootste conflicten veelal voortkomen uit kleine irritaties. Zorg daarom dat je weet met wie je in zee gaat.'

Voorkomen is dus beter dan genezen. Volgens Verhoef is de issue dan ook niet het hanteren van conflicten, maar het voorkomen ervan. Hij vroeg zich af waarom hiervoor geen tool, geen model voor handen was. Verhoef: 'Bij de Kamer van Koophandel zijn veel testen over ondernemerschap, maar deze zijn individueel. Nergens ben ik testen tegengekomen die kunnen matchen met anderen en zo inzicht geven in elkaars gedachtegoed en verwachtingspatronen. Met de Expectator kunnen zeven mensen tegelijk elkaar testen.'

Tool

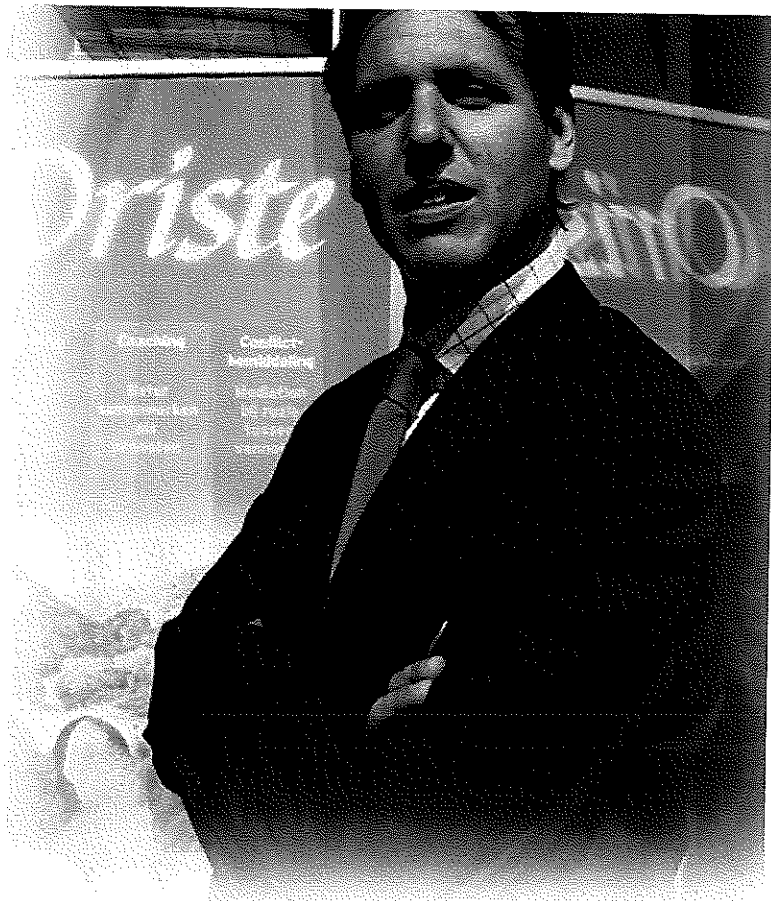
Verrassend concept

Het waren gesprekken met een groep zakenlieden - zij maakten duidelijk dat ze meer wilden weten over de wijze waarop zij conflicten konden voorkomen - die Verhoef er uiteindelijk twee jaar geleden toe drongen een papieren versie van Expector te maken. De ondernemers waren volgens Verhoef zeer te spreken over het concept. 'Ze vroegen me waarom ze een dergelijke test niet bij de Kamer van Koophandel hadden gevonden. De conclusie was unaniem: als we onszelf en elkaar deze vragen eerder hadden gesteld, hadden we nu geen of minder problemen gehad.' Het probleem met de papieren versie was om de gegevens, vergelijkingen en conclusies met elkaar te matchen. Er zat niets anders op om het concept te digitaliseren. In oktober 2006 was het zo ver en kon de demo worden gelanceerd. 'We hebben de demo op de beurs van de Universiteit van Amsterdam voor startende ondernemers onder de aandacht van ondernemers, studenten en docenten gebracht en de reacties waren enthousiast. En weer was de vraag waarom er niet eerder een dergelijke scan op de markt is gebracht.'

De ondernemers die van Expector gebruik hebben gemaakt, zijn volgens Verhoef enthousiast en verrast. 'De mensen zijn verrast dat er een tastbaar product bestaat waarmee je op basis van heldere resultaten een gesprek aan kunt gaan. Bijvoorbeeld; een vennoot zegt goed in marketing te zijn, maar uit de test blijkt dat deze persoon er helemaal niet zo goed in is. Hoe kan dat? Je hoeft bij wijze van spreken iemand niet alleen op zijn blauwe ogen en mooie verhalen te vertrouwen. Er zijn al ondernemers die op basis van Expector hebben besloten niet met elkaar in zee te gaan, omdat ze bij nader inzien ontdekten dat de tijd en de omstandigheden er (nog) niet rijp voor waren. Dat voorkomt dus problemen in de toekomst.'

Hoe werkt het?

Het is volgens Verhoef de eenvoud en gebruiksvriendelijkheid wat Expector zo bijzonder maakt. Bovendien is het op iedere pc bruikbaar. Expector is een digitale scan die ondernemers - maximaal zeven - onafhankelijk van elkaar invullen en daarna met elkaar in gesprek brengt over relevante zaken. De Expector heeft een compacte introductie en daarna werkt men samen met de vennoten drie onderdelen door. Hierbij komen thema's als ondernemen (organisatie en besluitvorming), klanten en producten, organisatie en samenwerken (leiderschapsstijl), samenwerken met partners en arbeidsplezier, Integriteit en bedrijf zijn, borgen van groei en continuïteit en natuurlijk communicatie aan de orde. Allereerst worden er ruim dertig stellingen op basis van prioriteit doorgewerkt. Daarna beantwoorden de vennoten honderden meerkeuze praktijkvragen. Als laatste is er het scorevergelijk



tussen de waardering op de stellingen en de antwoorden op de praktijkvragen. De vennoten krijgen een compacte analyseweergave in woord en beeld van alle scores per vennoot en als team.

Een zeer uitgebreide analyse op basis van Expector behoort tot de mogelijkheden en een follow-up via advies en coaching van individuen behoort tot de mogelijkheden. Door middel van Expector worden niet alleen de verwachtingen van de (potentiële) partners helder maar ook de verschillen. Verhoef: 'De zakenpartners gaan in gesprek over zaken die hun hart echt raken en geeft maximaal inzicht in elkaars gedachten. De resultaten zijn gedetailleerd en bieden goed vergelijkingsmateriaal.'

Verhoef benadrukt dat Expector ontworpen is voor startende ondernemers en managementteams die uitbreiding zoeken. De vraagstellingen en thematiek zijn hier op afgestemd. Het is geen personeelsscan en dus niet geschikt voor het werven van nieuwe medewerkers.

Interessant is dat Verhoef twee varianten op de markt heeft gebracht. Zowel voor de christen als niet christen-ondernemer is er een Expector. 'Wij zijn zelf christen en geloven dat de bijbelse waarden en normen universeel zijn en ook overeind blijven staan voor de niet-christelijke ondernemer. Een voorbeeld is 'laat uw ja, ja-zijn'. En er is geen ondernemer die zaken wil doen met een onbetrouwbare partner. Dus wat dat betreft zijn de waarden die ten grondslag liggen aan de Expector universeel en dus ook als zodanig toepasbaar. Het onderscheid zit in de terminologie en een bepaalde manier van vraagstelling.'

Tekst: Anique de Kreijl