

Samenwerken, het begin van het einde.....?

Vooraf bij economische neergang zoeken ondernemers toenadering tot elkaar met het doel elkaar te versterken. Deze ondernemers willen dan hun eigen zwakte compenseren met de kracht van de ander. Zo kunnen twee elkaar concurrerende ondernemingen samengaan, zzp'ers gezamenlijk een opdracht aannemen of kan een privé persoon zijn kennis en netwerken inbrengen in een onderneming.

Er zijn talloze samenwerkingsvormen bekend. Deze kunnen variëren van een inkoopcombinatie, een joint venture tot een echte fusie. Er zijn dan drie kenmerken waarin een samenwerking kan worden geclassificeerd: 1) de duur van de samenwerking, 2) de eigendomsverhoudingen, en 3) de juridische gebondenheid.

Een samenwerking, in welke vorm dan ook, kan alleen werken wanneer alle samenwerkende partners evenveel baat hebben bij de samenwerkingsvorm. Anders ontstaat er een machtsverhouding waardoor een ruzie en een kostbaar afscheid onafwendbaar is.

Het valt mij op dat partijen in het begin altijd heel enthousiast zijn over de samenwerking. Ze zien alleen maar voordelen. Uiteraard kan een samenwerking veel voordelen opleveren. Samen ben je immers altijd sterker en alleen is maar alleen. Ervaring leert echter dat de synergievoordelen altijd minder zijn dan verwacht. De problemen beginnen pas echt wanneer er verschil in eigendom en zeggenschap is.

Twee voorbeelden

1. Een ICT bedrijf heeft kennis en apparatuur maar geen commercieel talent. Een ander ICT bedrijf kan goed verkopen maar kan haar klanten niet goed bedienen. Een ideale kans om samen te gaan.
2. Een paar uitvinders hebben een product ontwikkeld waar potentieel veel vraag naar is maar weten niet hoe ze dit op de markt kunnen zetten. Een vriend is commercieel ervaren, heeft netwerken en geld om deze ondernemers tot het volgende plan te helpen. Daarvoor wil hij wel aandelen ontvangen.

In beide situaties wordt gesproken over de overdracht van eigendom. Er wordt iets ingebracht in ruil voor een aandeel in de onderneming van de andere. Op korte termijn lijkt dit een interessante oplossing. Maar wanneer niet goed doordacht kan dat op lange termijn grote problemen opleveren. Men vergeet vaak dat je een deel van je eigen onderneming, lees kind, afstaat aan een vreemde. Die heeft toch altijd andere plannen. Het ICT bedrijf met klanten eiste de meerderheid van de aandelen in het ICT bedrijf met techniek. De redder van de uitvinders wilde zonder inbreng van middelen aandelen met het doel binnen een aantal jaren deze duur terug te verkopen aan de uitvinders.

Als het om samenwerking gaat, is de gepercipieerde vriend nooit een echte vriend. Het advies is om eerst voor een langere periode, tegen betaling, samen opdrachten uit te voeren zonder dat er al eigendom gewisseld wordt. Zo kan men elkaar leren kennen en ervaren of de samenwerking inderdaad gaat opleveren wat men verwacht. Een soort van droog oefenen. Vervolgens moeten partijen tegen elkaar heel goed uitspreken wat ze willen bereiken met de samenwerking en wat ze van de andere partij verwachten. Indien er eigendom uitgewisseld wordt moeten ondernemingen objectief

worden gewaardeerd. Tenslotte is het van cruciaal belang om alle afspraken tot in detail vast te leggen in een contract, waarbij de zeggenschap, winstverdeling en het afscheid solide zijn vastgelegd. Is dit niet het geval, dan zullen op termijn adviseurs zoals ondergetekende goed geld kunnen verdienen aan de ontstane problemen. Leuk voor ons, maar niet de bedoeling van de samenwerkende partners.