

Dit is je kans! Een aantrekkelijke businessdeal doet zich voor. Het klikt tussen jou en de ander. Samen kun je de hemel bestormen; je dromen lijken uit te komen. Maar let op: het 'businesshormoon' blijkt te bestaan. De adrenaline die vrijkomt bij de gedachte aan 'deze geweldige kans' kan je op het verkeerde spoor zetten. Hiervoor waarschuwt coach en trainer Paul Donders (xpanD). 'Met een roze bril op lijkt alles mogelijk. Net als bij verliefdheid werkt het businesshormoon twee jaar lang. Dan pas zie je wie je partner werkelijk is.'

Hoe kies ik de juiste partner?

Jan Krommedijk is een serieuze en hardwerkende huisarts. Hij droomt over een eigen praktijk, maar twijfelt. Kan hij dat in zijn eentje klaar spelen? Samenwerken met een andere huisarts lijkt de ideale oplossing. Robert is een enthousiaste collega, zijn energie werkt aanstekelijk; samen met hem durft Jan de stap wel te maken. Maar na een vliegende start, gaat Robert de kantjes ervan aflopen. Jan wil dit eigenlijk niet zien, maar zijn vrouw Sophie drukt hem ongenadig met de neus op de feiten. Hij probeert zijn partner te verdedigen, maar moet intussen op het werk heel wat vuurtjes doven. 'Sukkel, zie je het dan niet?!' echoot de opmerking van zijn vrouw in zijn gedachten. Ja, hij is het gaan zien. Het is zijn verantwoordelijkheidsgevoel, die hem nog jarenlang gaande houdt. De druk wordt uiteindelijk teveel. Jan krijgt een burn-out. De situatie wordt onhoudbaar en de praktijk wordt verkocht. Jan en Sophie hebben intussen geen ruzie meer. Wel een schuld van 500 duizend euro....

Paul Donders vertelt dat tachtig procent van zijn werk als coach te maken heeft met slechtlopende partnerschappen. Het idee dat 'de ander' de sleutel is tot je droom, alsook oogverblindende business opportunies zijn de belangrijkste valkuilen. Als gevolg van een slecht partnerschap kun je niet alleen je geld, maar ook je goede naam verliezen. Redenen genoeg om een 'verlovingstijd' in te plannen voordat je (financieel) vastzit aan je businesspartner. Een periode van een of twee jaar is aan te bevelen. Je kunt tijdens die periode met je toekomstige zakenpartner samenwerken zodat je elkaar kunt leren kennen. Waaraan moet je tijdens die periode aandacht besteden?

Begin bij jezelf

Om een gelijkwaardig en volwaardig partnerschap aan te kunnen gaan, is het een vereiste om bij jezelf te beginnen. Paul: 'Ik



Illustratie: Peter Britsia

moet een dialoog kunnen voeren, zodat ik realistisch informatie uitwissel en daardoor inzicht krijg in de realiteit. Om dat goed te kunnen, moet ik eerst weten wie ikzelf ben. Ik moet mijn sterke kanten en mijn valkuilen kennen. Ik moet daarbij in het oog houden dat ik niet bij mensen wegblijf die mij irriteren, want die mensen kunnen juist mijn zwakke kanten aanvullen.'

Waarom is het nodig om bij jezelf te beginnen? De redenen op een rijtje:

- 1 Als ik mijn eigen persoon volledig accepteer, kan ik een gelijkwaardige partner zijn.
- 2 Als ik me bewust ben van mijn bijdrage, dan weet ik wat ik de ander te bieden heb.
- 3 Als ik me bewust ben van mijn valkuilen, weet ik welke aanvulling ik nodig heb.
- 4 Als mijn eigen visie mij niet helder is, kan ik ook geen gemeenschappelijke visie ontwikkelen.
- 5 Als ik partnerschap aanga, breng ik mijn cultuur mee. Als ik weet wat mijn cultuur

is, kan ik afwegen of de cultuur van de ander die van mij afbreekt of juist aanvult en verrijkt.

Om jezelf te kennen, is het belangrijk zicht te hebben op:

- Mijn geschiedenis; waar kom ik vandaan? Daarbij moet ik zicht hebben op de rode draad in mijn leven.
- Wat kenmerkt mijn wezen? Wat zijn mijn sterke kanten; talenten; waarden; wat is mijn manier van denken?
- Wat is mijn roeping; mijn innerlijke opdracht? Welke bijdrage wil ik leveren aan de samenleving? Waarvoor wil ik mijn leven investeren?

Wat voor partnerschap ga ik aan?

Bij verschillende vormen van partnerschap komen verschillende niveaus van toewijding, verwachtingen en risico's kijken. Voordat ik kan weten met welke partner ik in zee ga, past dus de vraag: wat voor partnerschap ga ik aan?

- Een netwerk is de meest losse vorm. Bij een netwerk van belanghebbenden komen de partners een aantal keer per jaar samen. Dit kunnen bijvoorbeeld beroepsverenigingen zijn. Zij delen een gemeenschappelijke visie, hebben gemeenschappelijke basiswaarden en een soort 'erecode'.
- Een club, vereniging of kerk. Bijvoorbeeld de Rotary of een sportvereniging. Dit is een gedefinieerd instituut met spelregels en afspraken. Hier geldt een hogere drempel met verplichtingen en maandelijkse of wekelijkse ontmoetingen.
- Bij een gemeenschappelijk bedrijf investeren de partners samen, delen de risico's en de verantwoording, en bepalen gezamenlijk de richting.
- De meeste toewijding komt kijken bij een huwelijk of samenlevingscontract.

Deugden- en waardentest

We richten ons in dit artikel op het gemeenschappelijke bedrijf. Bij het vinden

van een partner is een belangrijke voorwaarde dat mijn waarden voor minimaal 80% overeenkomen met mijn toekomstige partner. Over de overblijvende 20% die verschilt, moet ik duidelijke afspraken gaan maken. Ik moet bijvoorbeeld gaan nadenken over zaken als het mens- en Godsbeeld. De waarden van Europese beschaving zijn geënt op de Grieks/Romeinse en op de christelijke cultuur. De Grieken en Romeinen hadden in hun vaandel gerechtigheid, waarheid/wijsheid, dapperheid en bezonnenheid. De goddelijke, spirituele waarden zijn geloof, hoop en liefde.

Paul: 'Concreet krijg je dan met vragen te maken als: Hoeveel respect en vrijheid ga ik mijn medewerkers geven of zie ik hen als 'een middel tot'? Verschillende culturen hebben verschillende waarden. Wij Nederlanders zijn bijvoorbeeld teamspelers, we zijn antiautoritair, en hebben oog voor het zwakke. Een Fransman is gericht op prestatie en status en heeft oog voor sterkte.'

Verschillende talenten

Bij waarden is het belangrijk dat die overeenkomen. Talenten moeten daarentegen juist verschillen, zodat mijn partner en ik elkaar aanvullen. Als we teveel op elkaar lijken, hebben we het leuk met elkaar, maar een partnerschap heeft dan weinig zin. Een ideale situatie is dat we op het gebied van talenten voor 80% verschillen. Om elkaar nog te kunnen begrijpen, moet 20% overeenkomen. Zo zijn we complementair en aanvullend.

Bij talenten denken we aan de vier groepen:

- Informatie: plannen, organiseren, analyseren, conceptualiseren.
- Omgaan met mensen: leiding geven, communiceren, motiveren, raad geven.
- Omgang met creativiteit: creatief denken, ontwerpen, toneel spelen, vormgeven.
- Omgang materiaal: repareren, bouwen, werken met aarde, natuur en machines.

Een extroverte of introverte instelling, is een ander verschil. Een extrovert houdt van snelheid, afwisseling en vrijheid. Een introvert heeft meer oog voor processen, kwaliteit en structuur. Paul: 'xpan heeft een partner-profiel test ontwikkeld. Tijdens een dagseminar kunnen mensen hun huidige of toekomstig partnerschap doorlichten.'

Wat wil je met elkaar gaan doen?

Je hebt de ideale partner gevonden. Maar de grote vraag is: wat gaan jullie samen doen? Een stuk visie en daaruit volgend strategische planning is van levensbelang. Hierbij komen vragen kijken als:

- Waar wilt je over vijf jaar zijn met je bedrijf?
- Wie wil je bereiken?
- Met welke producten?
- Hoeveel omzet wil je behalen? Wat is de marketing strategie?

Onderzoek is nodig om deze vragen te kunnen beantwoorden. Inventariseer ondermeer:

- De klantenkring; wie zijn uw klanten en wat zijn hun behoeftes?
- Product/dienstverlening; sluit het aan bij de klanten?
- Marktpositie en trends; wat zijn de ontwikkelingen en wie spelen daar nog meer op in?

Formuleer vervolgens heldere doelstellingen en haalbare actieplannen. De doelen en actiestappen moeten realiseerbaar en uitdagend zijn; meetbaar in tijd, resultaat en kosten.

'Verloving'

Terwijl je samen met je partner met de visie en planning bezig bent, bedenk dan dat je nog in je 'verlovingstijd' zit. Het is goed om een professionele buitenstaander jullie partnerschap te laten doorlichten. 'Laat deze raadgever ook met de echtgenoten

praten,' adviseert Paul, 'Zij moeten ook overtuigd zijn van de juistheid van het partnerschap.' Tijdens deze proefperiode kunnen de partners samen projecten gaan doen. Om ervaring in het samenwerken op te krijgen, kan bijvoorbeeld een timmerman een project aannemen en zijn maat als subonderaannemer laten deelnemen. Paul: 'Het is belangrijk om te ontdekken hoe je je voelt nadat de buit verdeeld is. Partners werken verschillend; hoe reken je? Fiftyfifty of anders? Voel je je goed bij de verdeelsleutel? Geld maakt primaire emoties los, na het verdelen van de opbrengst ontdek je pas of je elkaar van harte kunt vertrouwen.'

Tekst: Gea Gort

