



SAMENWERKEN (TUSSEN ORGANISATIES), EEN INTRODUCTIE

Jean-Paul de Poorter

Gastcollege Hogeschool Windesheim, 29 november 2022

EVEN HET GEVOEL PEILEN...



1



2



3

STELREGEL SAMENWERKEN

Doe het niet !

***Tenzij je iets wil of moet bereiken,
dat je alleen niet kunt bereiken.***

WAAROM SAMENWERKEN ?

1. Marktpositie

	Bestaande producten	Nieuwe producten
Bestaande markten	Markt Penetratie	Product Ontwikkeling
Nieuwe markten	Markt Ontwikkeling	Diversificatie

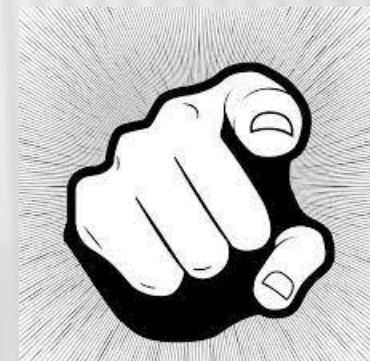
2. Kostenvoordelen



3. Kennisontwikkeling



4. Druk van buitenaf



VERSCHILLENDE NAMEN / NIVEAUS / VORMEN / VOORBEELDEN

DE WATERSTOF
COALITIE

Consortium
Onderzoek Huisartsgeneeskunde

alliantie van
evenementen
bouwers

GOOISE SCHOLEN
FEDERATIE

Bondgenootschap
voor een
geletterd Drenthe

Hersenletsel Liga
Samen voor mensen met NAH

VERBOND VAN VERZEKERAARS

NATUURHISTORISCH
GENOOTSCHAP LIMBURG

UNIE VAN
WATERSCHAPPEN

Platform
Hernieuwbare
Brandstoffen.

rai
VERENIGING

ROTTERDAMSE
ENERGIECOÖPERATIE

Strategisch <i>Samen ondernemen</i>	Strategische alliantie Joint-venture Fusie Overname	Contractuele samenwerking (contract, overeenkomst, convenant) Onderneming (BV, NV, CV, stichting, vereniging, coöperatie, onderlinge waarborgmaatschappij, openbaar lichaam / gemeenschappelijke regeling) Samen door in één onderneming Inlijven / kopen (overnamecontract)
Tactisch <i>Samen managen</i>	Gezamenlijke verkoop Gezamenlijke inkoop Gezamenlijke verwerking Gedeelde diensten	Gezamenlijke pop-up store, internetplatform (samen verkopen) Gemeentelijke afvalverwerking (samen inkopen) Zuivelcoöperatie melkveehouders (samen verwerken) Gezamenlijke backoffice / klantcontactcentrum (gedeelde dienst) Contractuele samenwerking of onderneming
Operationeel <i>Samen uitvoeren</i>	Samen uitvoeren	Businesssevent / symposium Consortium van bouwbedrijven Gezamenlijke Sinterklaas- of Kerstbrochure plaatselijke ondernemers Gezamenlijke BOA-controles in de natuur Project / afspraken / contract

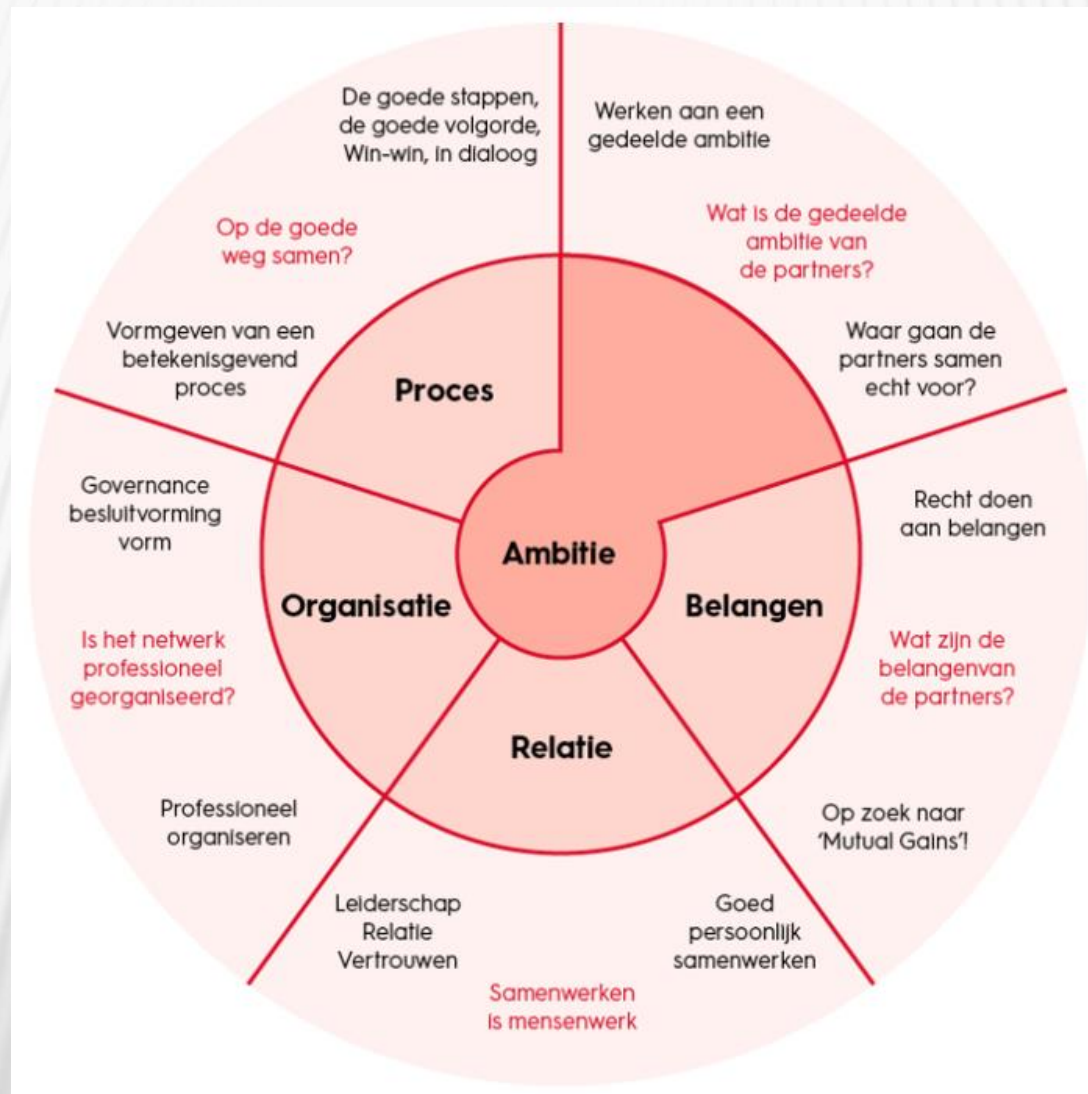
<https://www.automobielmanagement.nl/auto-economie-buitenland/2020/05/28/alliantie-renault-nissan-mitsubishi-maakt-nieuwe-strategie-bekend/>

<https://www.frieslandcampina.com/nl/onze-boeren/eigendom-van-leden-melkveehouders/> <https://www.vliegveldinfo.nl/vlieginfo/allianties-in-de-luchtvaart/>

<https://nl.wikipedia.org/wiki/Veiligheidsregio> <https://www.cooperatieexpert.nl/ondernemen/ondernemerscooperatie/> <https://www.ondernemeninternet.nl/brancheorganisaties/>

https://nl.wikipedia.org/wiki/Onderlinge_waarborgmaatschappij <https://www.broodfonds.nl/>

WAT BEPAALT OF EEN SAMENWERKING SLAAGT OF FAALT ?



VISIE & MISSIE / GEDEELDE AMBITIE

Begin bij het waarom...

Visie

Hoe zien we onze omgeving en de ontwikkelingen daarin?

Missie

Wat willen we in die wereld betekenen?
Waar toe zijn wij op aarde?
Wat is ons hogere doel?

Toetsingscriteria

Logisch
Geloofwaardig
Begrepen
Gedragen
Waardevol
Uitdagend
Betoverend

Aanpak

Besef van urgentie...maar neem de tijd
Participatief proces / gezamenlijke beeld- en oordeelsvorming
Betrokkenheid van alle niveaus: bestuur, management, werkvloer
Onafhankelijke procesbegeleiding
Let op het mededingingsrecht

BELANGEN / OP ZOEK NAAR DE WIN-WIN



BELANGEN / OP ZOEK NAAR DE WIN-WIN

Traditioneel onderhandelen	Win-win onderhandelen
Standpunten verdedigen	Belangen naar voren brengen
Wij-zij denken	Luisteren en inleven in de ander
Winst-verlies	Win-win
Tactieken en trucs	Openheid en vertrouwen
Vinden van andermans zwakke plek	Gezamenlijke oplossingen zoeken
Zorgen voor informatieverschillen	Informatie delen / zelfde informatiebasis

DIALOOG TEGENOVER DISCUSSIE

Dialog	vs.	Discussie
• Bewust zijn van je oordeel en deze loslaten. Je staat naast elkaar. • Voor en vanuit jezelf praten. • Luisteren om te begrijpen. (Nieuwsgierig zijn, verdiepende vragen stellen, uit laten praten.) • Ga je aan zonder vooraf bedachte uitkomst te willen behalen. • Zorgt voor verbinding en vertrouwen. Er stroomt energie. • Bereidheid om samen steeds te onderzoeken en samen te kiezen. • Samen kom je op betere ideeën $1 + 1 = 3$		• Je oordeel uiten. Je staat tegenover elkaar. • Praten in algemeenheden of voor anderen. • Luisteren om je oordeel te kunnen bevestiging, elkaar onderbreken. • Je vooraf bedachte uitkomst wil je graag behalen (manipulatie). • Mensen sluiten zich af en energie wordt geblokkeerd. Frustreert. • Iedereen steeds vaster in zijn eigen keuze. • De 'sterkere' wint $1 + 1 = 1$

de **STAP** dialoog

 samenwerken versterken

RELATIE – WERKEN AAN VERTROUWEN



Praktisch

- Wie betaalt wat?
- Fasering en planning in de tijd
- Overlegvormen
- Uitwisseling van informatie
- Vertrouwelijkheid van informatie

Fundamenteler

- Macht niet laten zien
- Winst niet openlijk genieten
- Resultaten inhoudelijk rechtvaardigen
- Niet op twee borden tegelijk schaken (transparant zijn)
- Altijd open staan voor overleg
- Voor wat hoort wat (wederkerigheid)
- Proportioneel optreden en reageren
- Elkaars kernwaarden respecteren
- Niet wegglopen als het moeilijk wordt (flexibel zijn; conflicten hanteren)
- Houd je aan de spelregels en wijzig die niet tussentijds

Vertrouwen



Affectie



Interactie

Tijd



DE ROL VAN DE ADVISEUR: FACILITATOR OF EXPERT

Top 10

QUALITIES

OF A GREAT FACILITATOR



Brought to you by RhythmSystems.com

Adviesvaardigheden: de schijf van zeven



www.desteven.nl



Expert

VERDER STUDEREN?



Voor wie alles weten wil
60,=



Budgetvariant
10,= bij De Slegte

Voor wie niet van
boeken houdt...



<https://www.youtube.com/watch?v=JWu7t-yWPFo>

<https://www.youtube.com/watch?v=P9GXoUYIUeg>