

VOORKANS

De whitepaper voor startups

Hoe regel je de samenwerking in een start-up goed en op tijd?



Hoe regel je de samenwerking in een start-up goed en op tijd?

Start-ups hebben vaak ontzettend veel potentieel, én lopen ook vaak grote risico's als het gaat om de samenwerking en de onderlinge relatie(s) tussen de oprichters. De samenwerking tussen de oprichters is vaak gebaseerd op een vriendschap, een gedeelde passie en visie en goede intenties. Maar zodra een bedrijf groeit, de druk toeneemt en/of omstandigheden veranderen, kunnen er ongezien problemen ontstaan die de relatie tussen de oprichters en daarmee het succes van het bedrijf in gevaar kunnen brengen. Hoe kan je dit voorkomen?

Preventief regelen van de relatie en samenwerking

Voordat wij dieper ingaan op hoe Prediation® kan helpen de samenwerking en relatie in een start-up preventief goed te regelen, is het belangrijk om te bespreken waarom het zo belangrijk is om dit zo preventief mogelijk te doen. Het is namelijk makkelijk om aan te nemen dat de relatie tussen de oprichters vanzelf soepel blijft verlopen wanneer het bedrijf groeit. Echter, volgens verschillende studies is de belangrijkste reden voor het falen van een start-up niet het gebrek aan financiering of een slechte uitvoering van het product. Het falen van een start-up kan vaak worden toegeschreven aan problemen tussen de oprichters. Deze problemen kunnen leiden

tot interne conflicten, vertraging in besluitvorming of zelfs het uiteenvallen van het bedrijf.

Daarom is het belangrijk om de relatie tussen de oprichters preventief goed te regelen en aandacht te besteden aan de samenwerking.

Wat ons betreft gaat dit om het maken van onderlinge, belangrijke afspraken tussen de samenwerkende partners, welke 'interpretatieloos' worden vastgelegd en ertoe leiden dat er bewust verantwoordelijkheid kan worden genomen in de werkrelatie. Hierin worden bijvoorbeeld ook regelmatige evaluaties op de onderlinge verwachtingen en behoeften in meegenomen. Dit voorkomt dat zaken pas besproken worden wanneer er al sprake is van een conflict.

Juridische aspecten

Een belangrijk onderdeel van het preventief regelen van de samenwerking en relatie in een start-up zijn de juridische aspecten. Bijvoorbeeld, welke contracten en afspraken moeten er gemaakt worden voordat het bedrijf van start gaat? En hoe zit het met het verdelen van de aandelen?

Maar vaak is het nog belangrijker welke intenties hieraan ten grondslag liggen. Wat willen wij precies afspreken met elkaar? Welke belangen spelen hierin onderling mee? En hoe zorgen wij dat deze afspraken vervolgens ook nageleefd worden?

Met Prediation® hebben wij een methodiek ontwikkeld waarmee de belangrijkste zaken met betrekking tot de samenwerking en relatie in een start-up op papier gezet worden. Dit helpt oprichters om de juiste afspraken te maken en deze vast te leggen zodat er samen goede en passende afspraken worden gemaakt. Niet alleen zakelijk inhoudelijk, maar juist ook voor de onderlinge relatie.

Scenario's uitdenken

In de kern gaat het erom dat de samenwerkende partijen samen voorbereid zijn op verandering en een basis met elkaar hebben ingericht om mee te kunnen bewegen zonder dat het ten koste gaat van hun onderlinge relatie. En er kan uiteraard van alles gebeuren, het ondernemerschap is vaak geen rechte lijn. Het is daarom belangrijk om het opstellen van scenario's en de daarbij behorende uitgangspunten niet te vergeten.

Het bedenken van verschillende scenario's kan helpen om van tevoren na te denken over wat er gebeurt als bijvoorbeeld een van de oprichters ziek wordt, of als er onenigheid ontstaat over de visie

VOORKANS



Heb je een vraag? Neem nu contact op

Bel direct

van het bedrijf, of als het bedrijf onverwachts snel groeit. Er kan dan van tevoren nagedacht worden over welke afspraken er in welke situatie gemaakt moeten worden.

Deze afspraken kunnen verschillende vormen hebben. Zo kan er bijvoorbeeld afgesproken worden wie het woord voert bij een mogelijke crisis, hoe een meningsverschil beoordeeld kan worden, of hoeveel tijd er bestaat om te reageren op een reguliere beslissing of een urgentere situatie.

Door de begeleiding bij deze gesprekken worden ook de verschillende perspectieven, belangen en prioriteiten van de eigenaren scherper gesteld en kan er worden voorgesorteerd op verandering. Nogmaals, niet alles kan worden voorspeld. Maar we kunnen wel vastleggen wat de belangrijkste uitgangspunten zijn, en hoe we dan handelen.

Een mooi voorbeeld is een gedeeld besluit over eventuele verkoop van het bedrijf in de toekomst. Afhankelijk van de individuele belangen, privéomstandigheden en/of ambities kunnen oprichters hierover van mening verschillen. Het houdt de onderlinge relatie(s) opgeruimd en gezond als dit wordt uitgesproken, er wederzijds begrip ontstaat én er werkbare afspraken voor komen met draagvlak. Bijvoorbeeld een termijn waarin het bedrijf nog niet zal worden verkocht én de uitwerking van de scenario's als deze kans zich later wel zou voordoen in verschillende vormen.

Strategisch wendbaar zijn met elkaar

Een ander belangrijk aspect van het preventief regelen en het opstellen van scenario's is strategisch wendbaar zijn. Dit betekent dat je in staat zal zijn om snel te reageren op veranderende gebeurtenissen en ontwikkelingen in het bedrijf.

Een start-up zit vaak in een constante staat van verandering en groei. Oprichters dienen daarom flexibel te zijn en snel te kunnen reageren. Goede en passende afspraken tussen de oprichters zijn nodig om strategisch wendbaar te zijn met elkaar. Met Prediation® zorgen we ervoor dat de afspraken tussen de oprichters up-to-date blijven. Wanneer er een verandering in de situatie van de start-up optreedt kunnen deze afspraken snel aangepast worden. Evaluatie, tijdige signalering bij verandering en onderhoud van de relatie zijn immers de sleutels.

Beluister ook onze podcast

Klik hier

Oplossen van meningsverschillen en conflicten

In een gezonde en constructieve samenwerkingsrelatie zal er (hopelijk) nog steeds sprake zijn van meningsverschillen en conflicten. Als de basis stevig genoeg is, willen we dit ook helemaal niet 'voorkomen'. Dit is juist goed voor de groei van de relatie en van het bedrijf.

Toch kan het oplossen van meningsverschillen en conflicten tussen oprichters best lastig zijn en kan het daarnaast ook een grote impact hebben op het samenwerkingsverband. Daarom maken we met elkaar een plan van aanpak bij interpretatieverschillen. Hoe gaan we ermee om als we er onderling niet met elkaar uitkomen? Hier wordt bijvoorbeeld bepaald dat partijen dan, met oog op relatiebehoud, afspreken om in mediation te gaan of een externe adviseur inschakelen.

Met Prediation® kunnen we oprichters helpen om een dergelijk plan op te zetten. Dit houdt in dat we afspraken maken over hoe een conflict wordt opgelost en hoeven partijen niet onnodig te lijden. We zetten dan in op gezamenlijke invulling van de oplossing van het conflict, om een juridisch conflict te voorkomen. Hierdoor kan het bedrijf blijven groeien en ontwikkelen.

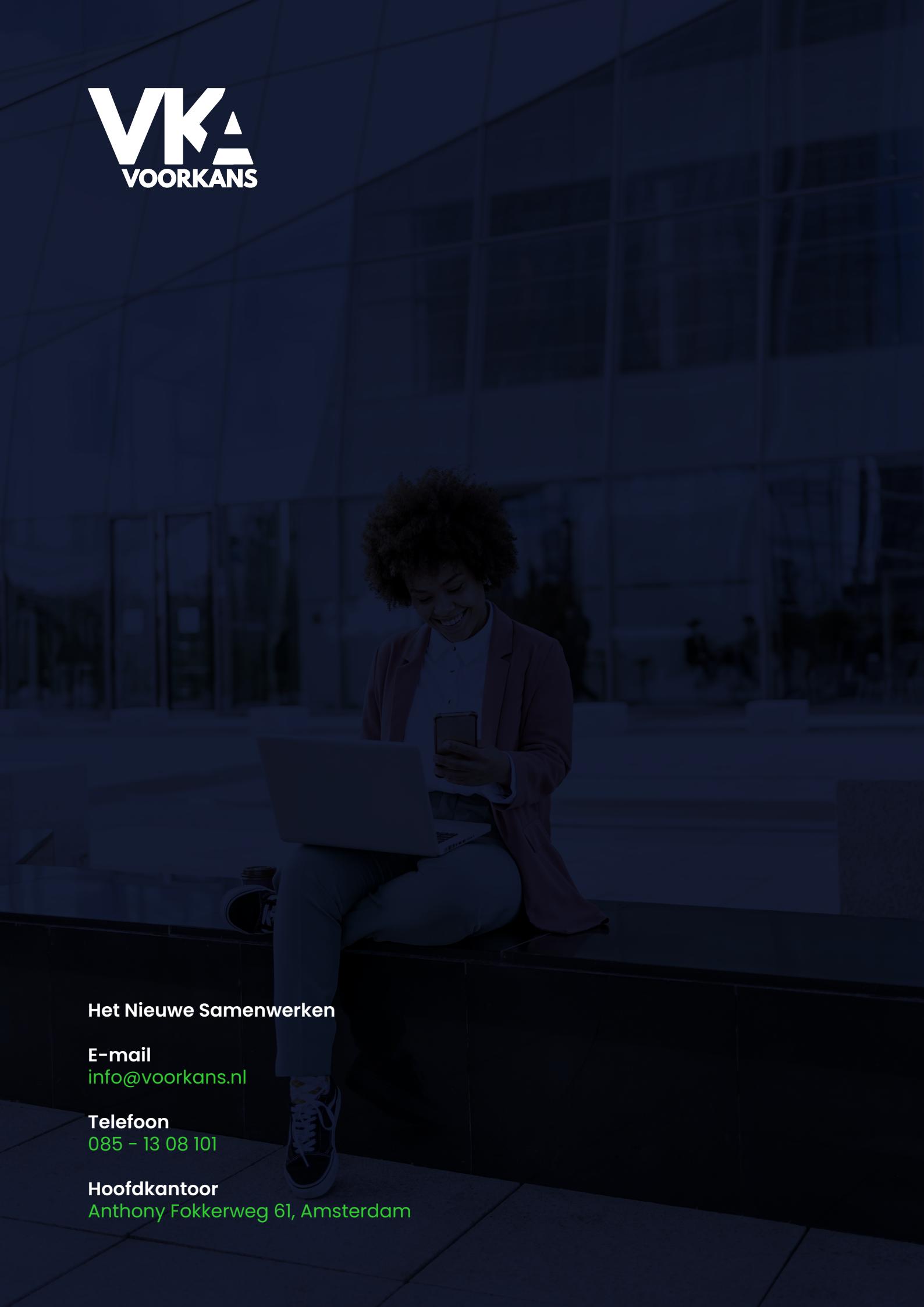
Tot slot zijn er verschillende persoonlijke situaties denkbaar die invloed kunnen hebben op de samenwerking binnen een start-up. Het kan bijvoorbeeld voorkomen dat een van de oprichters ziek wordt, overlijdt, huwt of iets anders wil met zijn of haar toekomst. Het is van belang dat bij deze situaties van tevoren wordt besproken welke oplossingen er mogelijk zijn. We zien in de praktijk de meerwaarde van het expliciet maken van deze intenties, belangen en prioriteiten naar elkaar. Alleen al het voeren van dit goede gesprek heeft vaak het positieve resultaat al tot gevolg.

Oprichters die een start-up beginnen willen natuurlijk graag dat hun goede idee tot een groot succes leidt. Het regelen van de samenwerking en relatie tussen de oprichters is daarbij essentieel. Het preventief regelen van de samenwerking en relatie vermindert de kans op problemen en conflicten tussen oprichters. Het opstellen van duidelijke afspraken, scenario's en een conflictmanagementplan kan daarbij helpen.

Prediation® biedt hierbij ondersteuning. Wij hebben een proces ontwikkeld waarmee partners elkaar periodiek kunnen bijpraten en kritisch kunnen evalueren om escalatie te voorkomen en niet onbedoeld te lijden aan tegenstellingen. Door samen te

werken en de afspraken overzichtelijk bij te houden kunnen ondernemers zich richten op de groei van hun bedrijf en het succesvol maken van hun idee.





VOORKANS

Het Nieuwe Samenwerken

E-mail
info@voorkans.nl

Telefoon
085 - 13 08 101

Hoofdkantoor
Anthony Fokkerweg 61, Amsterdam