



**duurzaamplus.nl**

zelfstandig, onafhankelijk en ter zake

## Drie stappen naar effectieve samenwerking in nieuwe businessmodellen

Editor Désirée Crommelin, 08/12/2013



“IN DRIE STAPPEN KOM JE TOT EFFECTIEVE SAMENWERKING IN NIEUWE BUSINESSMODELLEN”, ZEGT MARTEN IMELMAN VAN DUURZOM IN ZIJN COLUMN. “Het gaat daarbij om het hebben van oprechte duurzame intenties, inzicht in wat iedere deelnemer komt halen of brengen en het opzetten van een Circle of Trust met een externe procesbegeleider. Alleen ga je sneller, samen kom je verder!”

Natuurlijk zien veel mensen wel in dat je samen verder komt. Zeker mensen die duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan. Dat hoort bij hun normen- en waardepatroon van ‘niet concurreren, maar samenwerken’ net als ‘vertrouwen in plaats van wantrouwen’. Maar ondanks het feit dat deze mensen graag willen samenwerken, slagen door hen opgezette samenwerkingsverbanden niet altijd. De oplossing daarvoor is eenvoudig. Maar eerst een analyse.

## *Samenwerking*

Een aantal mensen komt op een idee of formuleert een ambitie. Ze besluiten te gaan samenwerken om dit idee of deze ambitie te realiseren. Dit besluit komt voort uit het feit dat deze initiatiefnemers dezelfde intenties hebben. Mensen die dit idee of deze ambitie een warm hart toedragen, mogen zich ook aansluiten. Op een gegeven moment heeft zich een groep gevormd, die om de zoveel tijd bij elkaar komt om te kijken of ze dit idee of deze ambitie kunnen realiseren. En wat blijkt nu, dat veel van deze groepen zich na een aantal jaren weer opheft! Gewoon, omdat er geen resultaten geboekt worden. Zoekend naar de redenen Waarom? leert dat een drietal aspecten een grote rol speelt.

## *Persoonlijke agenda*

Ten eerste is het niet altijd duidelijk wat de intenties van elke deelnemer aan een samenwerkingsverband zijn. Met de intenties van de initiatiefnemers zit het vaak wel goed, maar wat de intenties van de mensen zijn, die later zijn toegetreden, is vaak onduidelijk, Terwijl het hebben van dezelfde intenties essentieel is voor een succesvolle samenwerking! Trek een parallel met een sportploeg: als een aantal deelnemers voor het plezier meedoet, terwijl de rest meedoet om te winnen, zal de kans dat ze winnen niet groot zijn.

Ten tweede is het niet altijd duidelijk wat de deelnemers nu komen halen of brengen. Dikwijls weet men niet van elkaar wat hij of zij het volgende jaar of over drie jaar wil hebben bereikt. Dus wat de deelnemer zoekt in het samenwerkingsverband om hem of haar te helpen, met andere woorden zijn persoonlijke en zakelijke agenda. Tegelijk is niet altijd bekend wat iedere deelnemer voor kennis en ervaring heeft, die mogelijk nuttig is voor de andere deelnemers. Kortom, het is essentieel om te weten wat iemand zijn ambities zijn en wat hij of zij al heeft gerealiseerd.

## *Procesbegeleider essentieel*

Ten slotte bestaat in dit nieuwe businessmodel het samenwerkingsverband dikwijls uit een groep mensen die elkaars gelijken zijn. Heel mooi, maar de keerzijde daarvan is dat er niet altijd een project- of procesbegeleider wordt aangesteld. En als dat wel zo is, dan ontbreekt het deze persoon vaak aan tijd naast zijn of haar dagelijkse werkzaamheden om dit er goed bij te doen. Om die reden rouleert het projectleider- of voorzitterschap vaak tussen de deelnemers. Daardoor wordt het moeilijker om een zekere continuïteit te waarborgen en om tot concrete resultaten te komen. Een externe procesbegeleider kan de oplossing te zijn. Ook hier is een parallel te trekken met een sportploeg: het hebben van een externe coach is beter dan dat iemand vanuit de ploeg die taak op zich neemt.

## *Circle of Trust*

Als aan bovenstaande drie aspecten: het hebben van oprechte duurzame intenties, inzicht in wat iedere deelnemer komt halen of brengen en een externe procesbegeleider, kan een waardevol netwerk worden opgezet, oftewel een Circle of Trust. In de Circle of Trust wordt elk kwartaal besproken wat men kan doen en heeft gedaan om zijn of haar ambities te realiseren.

Daarnaast biedt een Circle of Trust een vruchtbare bodem voor het ontwikkelen van nieuwe duurzame producten en diensten die op een andere leest geschoeid zijn dan bestaande. Niet door een verbetering door te voeren, maar door dingen anders te doen dan we tot nu toe hebben gedaan.

## *Nieuwe businessmodellen*

Samenwerken heeft dus de grootste kans van slagen als van de deelnemers:

- a. de intenties getoetst worden, zodat men gelijke waarden deelt
- b. inzichtelijk wordt gemaakt wat men komt halen en brengen. Wat zijn de ambities en wat heeft men al gerealiseerd?
- c. een groep, een Circle of Trust) wordt gevormd met een externe procesbegeleider als netwerk van waarde
- d. bij het creëren van nieuwe business in een coöperatieve vorm wordt samengewerkt vanuit een gezamenlijke agenda.

Zie hier niet alleen het basismodel voor de NBM (Nieuwe Business Modellen) van Jan Jonker et al., maar ook de werkwijze van Duurzom (Duurzame Ontwikkelingsmaatschappij). Duurzom heeft in Nederland twintig procesbegeleiders rondlopen, die ieder in hun eigen regio Circles of Trust van Duurzame Ondernemers opzetten. In die regionale Circles of Trust wordt met Duurzame Ondernemers uit verschillende branches, ieder kwartaal gewerkt aan het borgen van hun continuïteit. Duurzaamheid wordt daarbij als middel gebruikt, niet als doel! En natuurlijk wordt er ook gekeken waar men samen op kan trekken bij het creëren van Nieuwe Business! Wie doet er mee?



illustratie: ©Infram