

Nieuwsbrief oktober 2008

Column

Dertigers dilemma

Tegenwoordig kunnen we kiezen uit talloze mogelijkheden. De keuzemogelijkheden voor carrière, wel of geen eigen bedrijf, wonen, partner zijn tientallen keren ruimer dan 30 jaar geleden. Meer keuzes leidt niet automatisch tot meer levensgeluk. Het kan zelfs leiden tot stress.

Hoe ervaart de potentiële opvolger van het familiebedrijf dit? Maakt de keuze van wel of geen carrière in het familiebedrijf het leven makkelijker voor deze dertiger of juist niet?

Lees de hele kwartaal column van *Els van der Werf* op: <http://www.somethingels-fs.nl/cases.html>



TIP van Something Els

Als een accountmanager van de bank je een "ingewikkeld" financieel product op Beleggings- of Treasury gebied niet 100% in Jip en Janneke taal kan uitleggen, begin er dan niet aan.

De basis van samenwerken

Vier ondernemers, allen actief op gebied van trainingen en coaching, zien de mogelijkheden van een samenwerking.

Doel: Meer naamsbekendheid, grotere trajecten en daardoor meer omzet/winst realiseren. Op het moment dat Something Els wordt gevraagd te ondersteunen praten ze al een jaar met elkaar over de samenwerking.

De opdracht luidt: Wat is de meest optimale organisatie- en juridische structuur voor deze samenwerking?

Tijdens de voorbespreking blijkt dat ze nog niet scherp hebben wat ieders persoonlijke doelstelling is en welke rol ze zichzelf en de anderen zien spelen. Een financiële onderbouwing van de gezamenlijke doelstelling ontbreekt.

Voordat we toekomen aan de optimale structuur, treedt Something Els op als proces begeleider om de cruciale vragen scherp te krijgen:

- Hoe passen de persoonlijke doelstellingen en verwachtingen in de gezamenlijke visie?
- Wat is de strategie en welke rol heeft ieder?
- Hoe is de financiële onderbouwing, investeringsopzet en prognose?

In de voorbereiding van een jaar is ingezoomd op zaken als marketing, inhoud van de projecten enzovoort. Door de angst om de prille samenwerking onder druk te zetten werden deze essentiële "tough questions" toen niet gesteld.

Nadat de antwoorden helder zijn, komt de structuur aan bod. Vragen als hoe verdelen we het eigendom en de zeggenschap, welke afspraken worden in de aandeelhoudersovereenkomst vastgelegd en wie vormt het dagelijks bestuur worden beantwoord.

Deze casus staat niet op zichzelf. Opnieuw blijkt hier de verleiding om snel naar de invulling door te schakelen zonder duidelijk te hebben waar je met elkaar wilt uitkomen en waarom.

Nadenkertje

"Het wezenlijke verschil tussen emotie en ratio is dat emoties tot actie leiden, terwijl ratio tot conclusies leidt." - Dr. Donald Calne

Wilt u de nieuwsbrief niet meer ontvangen, stuur dan een mail naar nieuwsbrief@somethingels-fs.nl