

Samen sterker dan alleen

SLIMME samenwerkingsverbanden kunnen zelfstandigen een beter belegde boterham opleveren. Profiteer door kruisverbanden van andermans netwerk en geef eigen klanten een ruimere keuze.

door MARIJKE SNIJDER

AMSTERDAM - De vrijheid om een opdracht aan te nemen, of juist af te stoten, is de drijfveer voor bijna elke entrepreneur. Maar nu het economisch niet voor de wind gaat en de klussen niet voor het oprapen liggen, is de concurrentie moordend. Steeds vaker kiezen zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) voor samenwerkingsverbanden en laten ze daarbij een deel van hun vrijheid varen.

Alfred Griffioen, expert in strategie en allianties en columnist op onze website, merkt dat de interesse voor samenwerking in vrijwel alle sectoren toeneemt. „Ik denk dat het komt door de huidige, moeilijke tijd. Zzp'ers zoeken manieren om hun klanten meer te kunnen aanbieden. Creatieven voeren al geruime tijd delen van hun werk in partnerships uit, maar in de bouw zijn er nog maar weinig samenwerkingsverbanden, afgezien van oude joint ventures.”

Voor een ondernemer kan het een behoorlijke stap zijn om een deel van zijn vrijheid op te geven en gezamenlijk aan het werk te gaan met een andere partij. „Samenwerken is een proces dat je moet leren. Er komt net zo veel uit als je er zelf instopt. Wanneer één van



ILLUSTRATIE: JOCHEM VAN DER BLOM

WISSELWERKING

In de bouwbranche is een goede samenwerking met vakgenoten onmisbaar. Hans Kamstra (49), eigenaar van klusbedrijf Brihado in Bergen op Zoom, legt uit: „Ik heb geen werknemers in dienst, maar ik werk wel nauw samen met installatiebureaus, lasbedrijven, verwarmingszaken en elektronica-handels.”

Kamstra wordt vaak rechtstreeks benaderd met opdrachten, maar hij krijgt ze ook via collega-ondernemers toegespeeld. „Wisselwerking is belangrijk voor het succes van de onderneming.” Een karwei kan door één partij worden aangenomen, maar door meerdere bedrijven uitgevoerd.

„Vooraf begroot ik de klus met de nodige ondernemers en daarna stellen we gezamenlijk een offerte op. Voor de opdrachtgever blijft het overzichtelijk, want er is slechts één aanspreekpunt.” Volgens klusser Kamstra is netwerken essentieel in zijn vakgebied: „Alleen red je het niet in deze branche.”



de twee partners onevenredig veel energie en tijd in het verbond steekt, mislukt de sa-

menwerking vaak.”

Hoe moet het dan wel? „Er zijn drie vuistregels, de zogenoemde drie b's van businessmodel, contractuele basis en balans, die bij elke partij bekend moeten zijn. En, samenwerken gaat beter als je het vaker doet.”

Ook Linde Gongrijp, directeur FNV Zelfstandigen, ziet een verschuiving binnen de almaar groeiende groep eenpitters. „Zzp'ers hebben steeds vaker behoefte aan netwerken en los-vaste samenwerkingen. Ze hebben binnen hun vakgebied veel kennis van zaken, maar zoeken daarbuiten naar kenniswerkers en vakmensen die waarde kunnen toevoegen aan hun product.”

Binnen de dienstensector, waar FNV Zelfstandigen vooral actief is, worden er volop allianties gesloten. „Maar ook in andere sectoren verenigen zelfstandigen zich om aanbestedingen te winnen.”

Een voorbeeld is bedrijfscoöperatie IDNA, een samenwerkingsverband van architecten, ontwerpers, kunstenaars en aanverwante specialisten. Hun gemene deler is ruimtelijke vormgeving. Oprichters Reggy Hulskens (39) en

Jeroen Elfering (38) twijfelden lang over de vorm van het verbond. Hulskens: „Lange tijd dachten we aan een maatschap, maar het nadeel daarvan is dat de winst én het risico gedeeld worden. We wilden de verantwoordelijkheid per project kunnen delen, waardoor we uitkwamen op een 'coöperatie uitgesloten aansprakelijkheid'.”

Vorige week is de coöperatie - volgens Hulskens heeft het

woord een stoffig imago - opgericht. Hiermee hopen de zzp'ers als één organisatie grote klussen aan te kunnen nemen. IDNA bestaat uit een harde

kern van vier leden die meedelen in de jaarlijkse winstuitkering, daaromheen werken ze samen met diverse aangeslotenen. Per project wordt er gekeken welke disciplines er no-

Goed samenwerken? Let op het volgende:

- Businessmodel - beide partners moeten profiteren van de samenwerking.
- Contractuele basis - kies de beste samenwerkingsvorm.
- Balans - beide partijen moeten gelijkwaardige inbreng hebben.

dig zijn. „Door onze uiteenlopende achtergronden kunnen we projecten vanaf de tekentafel tot aan de laatste schroef volbrengen.”

Deze manier van samenwerken binnen dit vakgebied, is uniek. Syntens, een organisatie die ondernemers stimuleert te innoveren, heeft de vier aangespoord te kijken welke voordelen deze manier van werken biedt. Hulskens vertelt: „Op universiteiten werken studenten al jaren interdisciplinair, maar in het bedrijfsleven gebeurt dat nog veel te weinig. Daar willen wij verandering in brengen.”

Groeiende behoefte aan los-vaste netwerken