

Evenwichtige win-win relaties

Hoe kijkt ú tegen uw bedrijf aan? Als een optelsom van voorraden, machines en gebouwen? Of taxeert u uw onderneming breder? Traditioneel waarden gaat uit van de intrinsieke waarde plus een beetje voor winstgevendheid. Die intrinsieke waarde staat natuurlijk onomstotelijk vast. Maar dat beetje omvat vaak een veelvoud daarvan. Moderne bedrijfskundigen ontwikkelden een totaal andere visie op waarde. Zij zien ondernemingen primair als een samenraapsel van contracten. Van korte termijn spotcontracten, zoals de koop van kantoorartikelen, tot lange termijn samenwerkingscontracten met samenwerkingspartners met wie de ontwikkeling en exploitatie van producten en markten wordt ondernomen. En de geldstroom uit alle contracten bepaalt uiteindelijk de waarde van uw onderneming. Is dit niet een aardige invalshoek om de situatie van uw bedrijf eens verder uit te pluizen? Want evenwichtige win-win relaties leiden beslist tot een betere winstgevendheid en dus tot meer waarde van uw onderneming.

Aan de slag dus met het optimaliseren van verhoudingen met afnemers, leveranciers, concurrenten, personeel en financiers. Beginnen met de meest cruciale relaties ligt natuurlijk voor de hand. Want daar valt uiteraard het meeste te verdienen. Hierbij gaat het erom dat u de vrijheidsgraden van uw contractpartners inperkt. Zij moeten uiteindelijk keuzes maken, die maximaal aan uw onderneming bijdragen. Maar ook hún keuzes worden bepaald door de keuzes die ú eventueel maakt. Want relaties zijn wederzijds en ook zij streven naar maximalisatie. Uw toeleverancier heeft bijvoorbeeld de mogelijkheid om mindere kwaliteit of te laat te leveren. Maar zijn voorkeur hangt af van uw besluit om dan de geleverde goederen te weigeren. Wellicht is een boete overeengekomen? Of moet u de levering accepteren omdat het alternatief ernstiger omzetverlies betekent? Zet de mogelijkheden voor u en uw belangrijkste contractspartner maar eens op een rijtje. Wat kosten de verschillende opties u of uw wederpartij? Uit de keuzematrix blijkt dan al snel of er in de samenwerking sprake is van voldoende balans. Want in een evenwicht kost iedere andere optie u beiden altijd meer geld. Pas dan hebt u het goed geregeld en profiteert u optimaal van evenwichtige win-win relaties.

Peter Schuitmaker
BBO&F