

## **Samenwerken**

Samenwerken: Tips voor de praktijk

Ondernemers werken met elkaar samen omdat ze elkaar nodig hebben. Het is heel gebruikelijk dat zzp'ers tijdelijke samenwerkingsverbanden aangaan. Ze vullen elkaars ontbrekende kennis, specialismen, vaardigheden aan. Er zijn talloze kleine en grotere samenwerkingsverbanden. Soms voor korte tijd, zoals voor de duur van een project, soms voor langere tijd en min of meer structureel. Samenwerken gaat soms 'gewoon vanzelf' maar het is in veel gevallen aan te raden een paar zaken op papier te zetten. In deze handreiking geven we u daarvoor de nodige tips om als zelfstandige professional ook hier uw zaken goed te regelen.

### **1. Samenwerken: 1 + 1 = 3**

Er zijn allerlei motieven om samen te werken.

Samen haal je grote opdrachten binnen.

Samen deel je kosten (kantoor, marketing).

Samen bouw je aan een netwerk en profiteer je van elkaars netwerk.

Samen wordt gewerkt aan (verdere) specialisatie.

Samen is niet alleen: je geeft elkaar feedback, stimuleert elkaar.

Samenwerken leidt tot een win/win situatie: 1 + 1 wordt inderdaad 3.

### **2. Samenwerken: motieven en verwachtingen**

We weten het: zzp'ers zijn eenpersoonsbedrijven en voelen zich daar prettig bij.

Het is daarom belangrijk om je de vraag te stellen of je iemand bent die (graag) samenwerkt.

Wil je dat? Kan je dat? Samenwerken betekent geven en nemen.

En hoe zit het met de mogelijke samenwerkingspartner?

Wat is de beoogde duur van de samenwerking? Eenmalig, voor langere tijd?

En *waarom* is samenwerking van belang? Vanwege die ene opdracht of omdat samenwerking uitzicht biedt op méér.... opdrachten, kennis, inspiratie, versterking van de marktpositie.

Het is bij samenwerking als bij de start van het bedrijf: ga planmatig te werk.

Stel jezelf en de samenwerkingspartner (kritische) vragen:

Wordt onze samenwerking wel/niet intensief?

Waar vullen we elkaar wel/niet aan?

Welke verwachtingen hebben we van onze samenwerking?

Welke doelen streven we na (ieder voor zich en gezamenlijk)!

Verwachten we direct voordeel van de samenwerking (opdrachten, bekendheid)

Welke risico's kleven aan de samenwerking; welke risico's willen we delen?

Zijn er ook nadelen? Welke?

Kunnen we nadelen ombuigen in voordelen of ze flink verminderen/neutraliseren?

### **3. Maak afspraken over de structuur**

Voor eenmalige samenwerking is het als regel niet nodig om een samenwerkingsverband op te richten. Er kan worden volstaan met een eenmalige overeenkomst tussen samenwerkende partijen.

Het is het type overeenkomst dat ook wordt afgesloten met een opdrachtgever.

Omdat het om eenmalige samenwerking gaat is het dus niet nodig allerlei zaken te gaan regelen die nu niet nodig zijn, zoals een naam, of gemeenschappelijk briefpapier enz.

Beperk een eenmalige samenwerking tot de onderdelen die ertoe doen.

Hier valt te denken aan de uitvoering van een opdracht, verantwoordelijkheidsverdeling, het aandeel dat partijen leveren, tijdigheid van oplevering, betalingen -door de opdrachtgever, of onderlinge betalingen.

Wie voor langere tijd samenwerkt of dat regelmatig doet moet beslist een aantal zaken regelen. Het gaat om de rechtsvorm waarin de samenwerking wordt gegoten, of de samenwerking exclusief is (tussen u en de ander/anderen) of dat nog weer andere partijen kunnen toetreden. Op welke

voorwaarden? En wie beslist daarover? U of de samenwerkingspartners in gezamenlijkheid en bij unanimiteit? Regel de beëindiging van de samenwerking en de momenten waarop de samenwerking wordt geëvalueerd.

### **3.1. Rechtsvorm**

Als u gaat samenwerken heeft deze samenwerking effect op uw aansprakelijkheid ten opzichte van derden (opdrachtgevers, leveranciers) en ten opzichte van elkaar. U bent niet meer alléén aansprakelijk. Dat heeft zowel voordelen (u deelt immers risico's) als nadelen (wie risico's deelt, neemt ook risico's van anderen over).

Er moet dus een rechtsvorm worden gekozen waarin dit allemaal goed wordt geregeld.

Er zijn hier verschillende mogelijkheden variërend van een rechtspersoon in de vorm van BV of NV tot samenwerking tussen natuurlijke personen, een VOF (vennootschap onder firma, waarin de bestuurders zelf aansprakelijk zijn). Waarschijnlijk treedt in 2010 de rechtsvorm personenvennootschap in werking. Bij de VZZP kan gratis advies worden gevraagd over de voor u wenselijke rechtsvorm.

Het is belangrijk dat u eerst zelf antwoord heeft op de volgende vragen.

Hoe ver gaat in de samenwerking de aansprakelijkheid t.o.v. elkaar?

Hoe ver gaat in de samenwerking de aansprakelijkheid t.o.v. opdrachtgevers en leveranciers?

Hoe sterk moeten partners zich aan elkaar en aan de samenwerkingsvorm binden om het doel te bereiken?

Hoeveel partners nemen deel in de samenwerking en hoe intensief?

U moet altijd nagaan of de mate waarin u verantwoordelijk wordt, dus verantwoordelijkheid néémt (!) voor elkaars handelen, in redelijke verhouding staat tot de voordelen van uw samenwerking.

Twijfel? Of is het antwoord nee? Zoek een andere, niet zo zware samenwerkingsvorm.

### **4. Wat u nu te doen staat**

Ondernemen heeft altijd te maken met een ideaal, een idee, product of dienst waarmee u denkt in de markt een eigen, onderscheidende positie te kunnen verwerven. En dat niet alleen, uw idee levert u geld op, u kunt er (goed) van leven. Ook bij samenwerking is het nodig dit (gemeenschappelijke) idee onder woorden te brengen. Uw visie, uw ideaal. Dat kan in een kort statement, in een uitgebreide beschrijving of in een preambule die aan uw samenwerkingsafspraken vooraf gaat. Het is het ijkpunt waarop u telkens teruggrijpt: "dit" was ons idee, waar staan we nu?!

Uw idee mag er bepaald zijn, maar moet in de dagelijkse praktijk nog handen en voeten krijgen.

Maak daarom concrete afspraken over allerlei zaken die voor de komende samenwerking van belang zijn. Hieronder volgt een opsomming. Let niet alleen op 'vandaag' maar probeer ook in te schatten hoe uw samenwerkingsverband zich kan gaan ontwikkelen. Het kan belangrijk zijn daarop in uw afspraken al te anticiperen.

#### **Afspraken: een checklist**

Het idee, de visie, de doelen

Ondernemingsplan

Welk product of welke dienst brengt de nieuwe onderneming voort

Uitgangspositie van de (zzp)partners (hier de boeken open over opdrachtportefeuille, marktpositie, eventuele schulden of financiële verplichtingen)

Rechtsvorm

Risico's en aansprakelijkheid jegens derden (opdrachtgevers, leveranciers)

Duur van de samenwerkingsovereenkomst

Wat brengen partijen in aan middelen en eventuele schulden (of blijven deze waar ze waren, namelijk bij de samenwerkingspartner. Overtuig u van zijn/haar financiële weerbaarheid!)

Worden bestaande opdrachtgevers/lopende opdrachten ingebracht?

Tot welk bedrag zijn partners tekenbevoegd (betalingen)

Wie besluit over aannemen/afwijzen van opdrachten?

Opstellen van algemene voorwaarden  
Voortgangsoverleg (afstemmen, planningen, evaluaties)  
Marketing en strategie  
Acquisitie, relatiebeheer, public relations, administratie, bereikbaarheid, kantoororganisatie, facturering, belastingen e.d.  
Inrichten van de financiële administratie  
Boekhouding (zelf doen of uitbesteden, wie doet de externe controle)  
Financiële overzichten (maandelijks? per kwartaal?)  
Financieringsbehoefte, investeringen  
Winst- en verlies bepalen, verdeling en decharge  
Declarabele en niet declarabele uren, tariefbepaling  
Intellectueel eigendom (logo, handelsnaam, diensten en producten etc.)  
Concurrentie/relatiebeding, geheimhouding  
Uitbreiding en/of wijziging van de samenwerking  
Regelen van intrede en uittrede van partners  
Regel van beëindiging van de samenwerking  
Wat te doen bij arbeidsongeschiktheid, overlijden, faillissement, negeren van afspraken  
Leg de afspraken vast, b.v. voor de BV, NV of stichting via de notaris (verplicht)  
Bij keuze voor een VOF of maatschap in een samenwerkingsovereenkomst.  
Schrijf het samenwerkingsverband in bij de Kamer van Koophandel (verplicht)