

YHTEISTYÖKUMPPANIN VALINTAKRITEERIT

Jos oman yrityksen huolellinen analysointi osoittaa, että menestyäkseen yritys tarvitsee yhteistyökumppaneita, seuraava asia on miettiä ketkä voisivat niitä olla. Pienemmällä paikkakunnilla yrittäjät tuntevat toisensa. Tällöin on helppoa haravoida lähiympäristöä ja löytää sopivia kumppaneita. Mutta ennen kuin kumppaneita aletaan aktiivisesti etsiä, kannattaa miettiä tarkasti valintakriteerejä.

Valintakriteerejä pohdittaessa kannattaa kiinnittää huomio seuraaviin kohtiin:

- ammattitaito ja sen jatkuva kehittäminen
- potentiaalisten asiakkaiden päätöksentekotavan ja päätöksentekijöiden tuntemus
- yhteistyökyky (henkilökemiat)
- vuorovaikutustaidot ja
- ongelmien ratkaisutaidot.

Vaatimuslista painottuu tietysti kyseessä olevan kumppanuuden luonteen ja koon mukaan. Valintakriteereistä ammattitaito merkitsee paljon. Ei tietenkään kannata valita kumppaniksi sellaista yritystä, jonka ammattitaitoon ei voi luottaa. Tosin ammattitaito ei ole mikään pysyvä tekijä. Sitä voi kehittää ja nykyisessä muuttuvassa maailmassa sitä on kehitettävä jatkuvasti. Kumppaniksi voi tietysti ottaa myös ammattikokemusta vailla olevan yrityksen tai henkilön, jos uskoo tämän kehittymiseen ja on varmistunut kehittymisen edellytyksistä. Mutta tietty riski tähän aina liittyy.

Toinen kriteeri mahdollisten asiakkaiden tunteminen niin päätöksentävän kuin henkilösuhteiden kannalta voi olla tärkeä tekijä kumppaneita valittaessa. Henkilökohtainen tuntemus lisää luotettavuutta ja on liikesuhteiden kannalta keskeisen tärkeä tekijä.

Mutta edellä mainituilla tekijöillä ei ole mitään merkitystä, jos yhteistyökyky ei toimi. Kumppanuus on jatkuvaa yhteistyötä, usein myös kompromissien tekemistä. Joskus yhteistyökyvyn esteenä voivat olla ennakkoluulot. Niidenkään merkitystä ei saa aliarvioida. Mutta toisaalta ne eivät saisi myöskään estää hyödyllistä yhteistyötä. Esimerkkinä voi mainita maahanmuuttajia kohtaan tunnettuja ennakkoluuloja, vaikka jotkut näistä yrittäjinä ovat menestyneet hyvin.



Yhteistyökykyyn liittyy läheisesti hyvät vuorovaikutustaidot. Tuotteiden ja palvelujen tuottaminen, myyminen ja niihin liittyvä jälkihoito edellyttävät tänä päivänä hyviä vuorovaikutustaitoja. Etenkin tämä korostuu palvelusektorilla. Voidaan ehkä vähän kärjistäen sanoa, että esimerkiksi hoiva-alalla puolet työn tuloksellisuudesta syntyy hyvien vuorovaikutustaitojen avulla. Jos asiakkaalle ollaan ystävällisiä ja häntä on aikaa kuunnella, tulokset muodostuvat myönteisiksi.

Joissakin yhteistyön muodoissa ongelmien ratkaisutaidoilla saattaa olla keskeinen merkitys tuloksellisuutta ajatellen. Yhteistyössäkin nousee aika ajoin ongelmia ja kyky ratkaista niitä kaikkia osapuolia tyydyttävällä tavalla on tärkeää. Yhteistyöorganisaation kyky ratkaista asiakkaan ongelmia takaa osaltaan menestyksen. Sen takia siihen on hyvä myös kriteerejä pohdittaessa kiinnittää huomiota.

Yritysesimerkki

EDIway on alusta alkaen pyrkinyt verkostoitumaan aktiivisesti. Ensimmäiset kohteet olivat ns. hyötyverkostoja eli verkostoja, jotka tarjosivat tietoja, suhteita ja yhteyksiä. Tällaisia olivat ammatilliset, yrittäjyyteen ja erityisesti naisyrittäjyyteen liittyvät järjestöt ja yhdistykset. Myös sosiaalisia verkostoja, joissa hyöty kohdistuu pikemminkin henkilöön kuin yritykseen, oli valmiina ja niitä luotiin lisää.

Varsinaisia bisnesverkostoja, joiden kautta pyrittäisiin kaupalliseen hyötyyn, ei EDIwayllä kuitenkaan ollut.

Potentiaalisten kumppaneiden kartoitus

Mistä sitten löytää yllä olevia kriteerejä täyttäviä kumppaneita. Niitähän yrittäjällä voi jo olla valmiinakin. Moni yrittäjä on mukana tuotantoketjussa esimerkiksi alihankkijana. Yhteistyön luonnetta ei vaan ole mielletty kumppanuudeksi. Mutta mikään ei estä sen kehittämistä sellaiseksi. Pienillä paikkakunnilla yrittäjät myös tuntevat toisensa. Yrittäjäjärjestöt tarjoavat apuaan. Ne muodostavat toisaalta hyvän tietopankin ja tarjoavat toisaalta mahdollisuuden tavata muita yrittäjiä erilaisissa tilaisuuksissa.



Seuraavasta etenemistavasta voi olla hyötyä.

- 1) Mieti kenen asiakkaasi ja toimittajasi kanssa bisnes on sujunut hyvin. Olisiko niistä jostakin Sinulle partneriksi.
- 2) Käy läpi tuttavat ja sukulaiset, tuttavien ja sukulaisten tuttavat. Kerro heille aikomuksistasi. Sana leviää, mutta voi viedä hetken aikaa.
- 3) Käytä internet-hakukonetta. Sieltä voi löytyä kumppani tarpeeseesi. Sieltä saa myös osoitteita.
- 4) Kirjaa ylös ne järjestöt ja yhdistykset, joista sinulle saattaisi olla hyötyä kumppaneita etsittäessä. Tällaisia ovat yrittäjäjärjestöt, uusyrityskeskukset ja yritys-keskukset.
 - Selvitä em. organisaatioiden yhteyshenkilöt
 - Ota heihin yhteyttä ja kerro tarpeesi
- 5) Mieti etukäteen, mitä lisäarvoa kumppanuus toisi yrityksellesi.
- 6) Kun saat yhteystietoja (joko tuttavien ja sukulaisten tai järjestöjen avulla), ota rohkeasti yhteyttä kaipaamiisi muihin yrittäjiin ja kerro mitä olet suunnittelemassa.
- 7) Sovi tapaaminen, jossa voit kertoa tarkemmin ajatuksistasi.

Kun mahdollisia yhteistyökumppaneita on löytynyt ja heille on selvitetty omia ajatuksia sekä saatu heiltä palautetta ja heidän näkemyksiään yhteistyöstä, saattaa olla perusteltua tehdä heistä jokaisesta yksinkertainen riskiarvio. Apuna voi käyttää seuraavaa erittelyä. Riskit voidaan eritellä neljään eri ryhmään seuraavasti:

<p>1. Toimintaan ja tuloksiin liittyvät riskit</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ yhteisen hyödyn löytämisen vaikeus ○ vähäinen lisäarvo ○ tavoitteiden muuttuminen ○ tuotteistuksen vaikeus ○ tulosten mittausongelmat ○ saavutetun hyödyn jakamisen ongelmat 	<p>2. Kumppaniin liittyvät riskit</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ vaikea löytää kumppania ○ budjetoinnin vaikeuteen liittyvät riskit ○ kustannus seurantaan liittyvät riskit
<p>3. Taloudelliset riskit</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ rahoituksen saamisen riskit ○ budjetoinnin vaikeuteen liittyvät riskit ○ kustannus seurantaan liittyvät riskit 	<p>4. Johtamiseen liittyvät riskit</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ motivoinnin vaikeus ○ yhteisten käytäntöjen löytämisen vaikeus ○ koordinointivaikeudet

Nyrkkisääntönä voidaan pitää, että riskiluokkaan kaksi kuuluvia kohtia ei saisi olla kolmea enempää. Jos riskit vaikuttavat suurilta, kumppaniehdokkaiden tulisi käydä huolellinen keskustelu kumppanuuden kokonaishyödyistä suhteessa arvioituihin riskeihin.

