

Jak znaleźć odpowiedniego wspólnika na dobre i na złe?



Wiek właściciela i związany z tym problem braku odpowiedniego następcy są głównym powodem sprzedaży prosperujących piekarni i cukierni w naszym kraju. Przedsiębiorcy rzadko decydują się na zatrudnienie zewnętrznego menadżera. Nie potrafią zbudować w sobie wystarczającego zaufania do obcego człowieka, aby zatrudnić go w piekarni i powierzyć mu dorobek całego życia. Inaczej sytuacja przebiega, gdy właściciel ma wspólnika, któremu ufa, z którym łączy go nie tylko praca lecz również przyjaźń umocniona razem przeżywanymi trudnościami.

Ta notatka dotyczy przede wszystkim tych, którzy rozpoczynają budowanie własnej cukierni czy piekarni. Osoby te powinny podjąć decyzję czy chcą całe życie pracować sami czy wolą dzielić swe sukcesy i trudności z inną osobą. Należy tutaj dodać, że średniej wielkości przedsiębiorstwa prowadzone przez zgodnych wspólników lub małżeństwo są znacznie lepiej zorganizowane i przez to bardziej wartościowe.

Jak znaleźć odpowiedniego wspólnika?

Wspólnik biznesowy to nie wspólnik dla towarzystwa, to nie przyjaciel. W biznesie nie ma przyjaźni, za to jest wspólny interes. Ludzie dobierają się, ponieważ wspólnie stanowią potencjał, który w pojedynkę jest niewystarczający, aby prowadzić działalność gospodarczą. Piekarnia jest trudnym przedsięwzięciem. Jednego dnia z surowców musi powstać produkt, który trzeba rozwieść i sprzedać, a niesprzedane pieczywo zebrać i zutylizować. I tak każdego dnia bez przerwy, bez taryfy ulgowej. Piekarnia to bardzo ciężka działalność na jednego człowieka.

Doskonałym rozwiązaniem jest partnerstwo, które rozłoży między siebie trudy działalności. Największe szanse na stworzenie partnerstwa pojawiają się na początku prowadzenia firmy.

Niestety, jak pokazuje doświadczenie, większość partnerstw biznesowych się rozpada. Rozpad współpracy następuje zwykle w okresie dojrzałości firmy, gdy firma osiąga spore dochody, a uciążliwość pracy jest względnie niska. Wydaje się, że zwykle walka pomiędzy wspólnikami ma podłoże materialne. Jest walką o bogactwo i władzę. Niestety podłoże niezgody jest nieco bardziej złożone. Jak znaleźć odpowiedniego wspólnika do prowadzenia piekarni, aby związek był korzystny i trwały?

Partnerzy mogą być zgodni, nie jest regułą, że musi pomiędzy nimi dojść do walki.

Na świecie istnieje wiele przykładów dobrej współpracy pomiędzy partnerami: William Hewlett i David Packard (drukarki HP), Gottlieb Daimler i Wilhelm Maybach (Daimler-Benz), bracia Adolf i Rudolf Dasslerowie (firmy Adidas

i Puma), bracia Orville i Wilbur Wright, Ben Cohen i Jerry Greenfield (Ben & Jerry's), bracia Aaron, Szmul, Hirsch Wonsal (Warner Bros. Entertainment Inc).

Faktycznie większość z nich to bracia. Część związków nie wytrzymało próby czasu. Wszyscy oni jednak osiągnęli oszałamiający sukces i pozostawali w związku biznesowym bardzo długo lub do końca.

Co decyduje o trwałości partnerstwa?

Zakładamy, że szukamy odpowiedniego partnera na początku działalności firmy, ponieważ później, jak pokazują badania, znalezienie partnera jest prawie niemożliwe. Jest to ważna uwaga, ponieważ budowanie firmy od podstaw wymaga innych kwalifikacji, innego partnera. Tu mówimy o pewnym przedsięwzięciu, które trzeba zbudować od podstaw, a następnie efektywnie prowadzić. Nie chodzi tu o wspólną „chemię”. Oczywiście ona powinna być, dobrze jak jest. Chodzi przede wszystkim o to, aby obaj partnerzy traktowali się z szacunkiem i szanowali niezależność drugiej strony. Poniżej wymienię cztery najważniejsze obszary, na których może pojawić się rozłam pomiędzy partnerami.

1. Podział własności

Konieczność utworzenia partnerstwa może wynikać z przyczyn finansowych. Jedna osoba ma odpowiednie kwalifikacje i predyspozycje do prowadzenia piekarni, ma wiedzę zawodową i odpowiednią praktykę. Druga ma odpowiednie zdolności kapitałowe. W wypadku, gdy partnerzy wniesli do nowej firmy nieproporcjonalne udziały, należy przyłożyć ogromną wagę do ustalenia podziału kapitału. Wygodnym rozwiązaniem jest podział kapitału własnego na udziały. Bez transparentnego podziału kapitału, partner większościowy z czasem zacznie odczuwać krzywdę i niesprawiedliwość, co może prowadzić do konfliktów.

2. Rola partnerów

Najlepiej, gdy partnerzy mają uzupełniające się kompetencje. Każdy z nich powinien mieć swój obszar działania i obaj nie powinni wchodzić sobie w drogę. Na początku współpracy warto ustalić i zapisać podział obszarów, w których partnerzy będą w jakimś stopniu niezależni. W obszarach tych partnerzy powinni mieć autonomię i własną strefę komfortu. Działa to pozytywnie na trwałość współpracy.

Przykładem takiego podziału w piekarni może być sfera produkcyjna oraz sfera dystrybucji i sprzedaży. Każdy z tych obszarów ma swoje problemy, odmienne procedury i normy. To dwa różne światy, które działają na zasadzie symbiozy. Ponieważ produkcja i sprzedaż to dwa odmienne procesy, obie sfery mogą się nie do końca rozumieć.

Zawsze konflikty pojawiają się na stykach procesów. Konflikty te jednak nie są groźne dla trwałości firmy. W długiej perspektywie raczej poprawiającym współpracę.

Jeżeli partnerzy będą pozbawieni własnych obszarów, będą zarządzać wszystkimi obszarami wspólnie, rozpad ich piekarni będzie tylko kwestią czasu.

3. Wspólny Cel

Wspólny cel jest tym co jednoczy ludzi. Jeżeli każdy z partnerów będzie miał inną wizję rozwoju piekarni, rozpad współpracy jest nieuchronny. Partnerzy przed uruchomieniem wspólnej piekarni powinni najpierw ustalić, czy budują ją dla siebie czy w celu jej przyszłej sprzedaży? Czy chcą tworzyć nowe rodzaje działalności czy wolą trzymać się stereotypowego profilu działalności? Partnerzy powinni umówić się co do przyszłej strategii i kierunków rozwoju piekarni. Powinni nawet ogólnie określić metody, które będą używane do osiągnięcia wspólnych celów. Ważne jest, aby zarys takich wspólnych ustaleń zapisać.

4. Szacunek i zaufanie

Można szukać partnera biznesowego w kręgu znajomych lub w rodzinie. Nie gwarantuje to jednak sukcesu, a wiąże partnerów przez ich wspólne środowisko. Nie jest to najlepsze spoiwo. Kluczowym dla trwałości każdego związku jest wzajemne poszanowanie. Partnerzy powinni wzajemnie się szanować, mieć do siebie wzajemny szacunek. Bardzo ważne, aby byli wobec siebie otwarci. Szacunek i otwartość budują wzajemne zaufanie i przewidywalność.

Nie ma złotej recepty jak znaleźć odpowiedniego współnika na dobre i na złe.

Aby związek partnerski był trwały, partnerzy muszą być sobie potrzebni. Oznacza to, że każdy z nich musi być niezależny w swoim obszarze, musi też być tam efektywny. Najważniejsze jest wzajemne poszanowanie i zaufanie. Partnerzy muszą wzajemnie sobie pomagać, wzajemnie się zabezpieczać. Tylko takie podejście gwarantuje trwałość współpracy.

Wojciech Moszczyński



Z dobrego upieczesz najlepsze!

NOWOŚĆ

KOMPLET

Krem Jogurtowy

KOMPLET

Krem Karmelowy

Mieszanki do produkcji kremu jogurtowego i karmelowego z zastosowaniem na zimno i do wypieku.



ARTYSTA: OCEAN / PROJEKCJA: PODANA



KOMPLET Polska

www.komplet.pl