

Samenwerkingschecker

Geldt helemaal niet (voor geen van de partners)

Geldt helemaal wel (voor alle partners)

	1	2	3	4	5
We willen geld in de samenwerking steken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We denken hetzelfde over wat de markt wil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We willen klanten bij de samenwerking betrekken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We vinden de risico's acceptabel.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We denken hetzelfde over wat we willen bereiken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We kunnen elkaar vertrouwen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We zetten ons voor 100% in.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Als iemand met een probleem zit, helpen we hem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Niets in de eigen organisatie staat een goede samenwerking in de weg.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hoe we denken en doen in onze bedrijven, komt met elkaar overeen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We weten welke kennis de samenwerking (nog) nodig heeft.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We leveren een waardevolle bijdrage aan de samenwerking.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We stellen onze eigen waardevolle kennis beschikbaar aan de samenwerking.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We overleggen met de rest, voor we beslissingen nemen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We weten hoe we de baten en lasten verdelen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eén van de partners neemt het voortouw.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
We weten wat onze taken zijn.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Hoe succesvol vindt u uw samenwerking?

Ik geef onze samenwerking een:

- Wie onze klant is, wat de klantwensen zijn, hoe groot de marktvraag is, etc.
- Dat kan bijvoorbeeld door klant-enquetes, klantpanels, gebruikerstests.
- Het risico op te weinig winst, hoge kosten, missers, etc.
- We hebben een gemeenschappelijk doel met onze samenwerking.
- Bijvoorbeeld: plannen voor een fusie, geen commitment van het management, etc.
- Denk aan: belangrijke waarden in het bedrijf en vanzelfsprekende handelingen en protocollen.
- Deze bijdrage kan op elk vlak zijn (operationeel, strategisch, organisatorisch, etc.).
- Dit gaat erom bereid te zijn eigen kennis, die echt wat waard is, te geven.
- Niet alleen financiële baten en lasten, maar ook tijd, mensen, etc.
- Neemt het initiatief, initieert regelmatig bijeenkomsten, is penvoerder, etc.
- schaal: 1 - 10