

Partnerwaarde-matrix

Weet je nog niet (precies) met welke partijen je aan een project wil starten, wat deze partijen kunnen brengen en wat de mogelijke belangen binnen het project van een partner zijn? Maak dit inzichtelijk door zelfstandig de Partnerwaarde-matrix in te vullen.

De Partnerwaarde-matrix

De Partnerwaarde-matrix is een uitstekend middel om partners met elkaar te vergelijken om zo inzichtelijk te krijgen wat de partners binnen het project kunnen brengen en wat de belangen zijn van deze partijen. Dit doe je voor verschillende partners waarbij je onderscheidt maakt tussen de middelen, maatschappelijke opbrengsten en eventuele andere factoren.

Heb jij de partners binnen het project al gekozen? Dan is het instrument handig om te bekijken of de partners met elkaar in evenwicht zijn op het punt van 'halen en brengen'. Door eventuele ongelijkwaardigheden van partijen vroegtijdig in kaart te brengen kun je daarop inspelen.

Voordelen Partnerwaarde-matrix

- Maak via de matrix in de startfase van een project inzichtelijk wat mogelijke projectpartners kunnen inbrengen.
- Detecteer mogelijke ongelijkwaardigheid bij partners op een later moment in het project.

Instructies gebruik Partnerwaarde-matrix

Het invullen van de Partnerwaarde-matrix bestaat uit vier eenvoudige stappen. Het begint bij het kiezen van de betrokken of potentiële partners, vervolgens vul je per partner in wat ze binnen het project brengen en wat ze eruit kunnen halen. Tot slot analyseer je de data.

Stap 1: selecteer de belangrijkste partners

In de eerste stap schrijft u de namen op van belangrijkste (potentiële) partners in de eerste kolom van de Partnerwaarde-matrix.

Stap 2: noteer wat de stakeholders in het project inbrengen en eruit willen halen.

Je schrijft in de linker kolommen wat partners zoal in het project zullen inbrengen. In de rechterkolommen schrijf je juist op wat partners uit het project hopen te halen. Hierbij maak je onderscheidt tussen 'middelen', 'maatschappelijke opbrengsten' en 'anders'.

Financiële middelen: In deze kolom vul je materiële bijdrages in. Denk hierbij bijvoorbeeld aan financiering of subsidies.

Maatschappelijke opbrengsten: Voor de deelnemende overheid / overheden zijn de baten van een project in de meeste gevallen niet-materieel. Bijvoorbeeld baten in de sfeer van veiligheid, duurzaamheid, bereikbaarheid, kennis, innovatie, imago van de stad, uitstraling en sfeer van de stad. Deze maatschappelijke waarden beschrijf je in deze kolom.

Anders: In deze kolom schrijf je waarden en belangen op die niet binnen de eerste 2 categorieën vallen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan specialistisch advies, kennis, merkimago, communicatiekanalen enzovoort.

Voor de partners in het bedrijfsleven zijn de baten (deels) wel materieel: omzet en winst, afzetmogelijkheden, kans op verwerving van subsidie(s), enzovoort. Probeer deze baten in woorden te omschrijven, dus niet in een geldbedrag of andere kwantitatieve eenheid: die stap kunt u zetten in het opstellen van een businessmodel.

Stap 3: analyseer de gegevens

Bekijk per partner wat ze in het project in kunnen brengen en wat hun belangen binnen het project zijn. Maak aan de hand van de data een afweging of de partner eventueel een interessante partner is om mee samen te werken. Als de partners al betrokken zijn bij het project geeft de Partnerwaarde-matrix een goede fundering voor het neerzetten van een krachtig samenwerkingsverband waarbij de belangen van de verschillende stakeholders inzichtelijk zijn gemaakt.