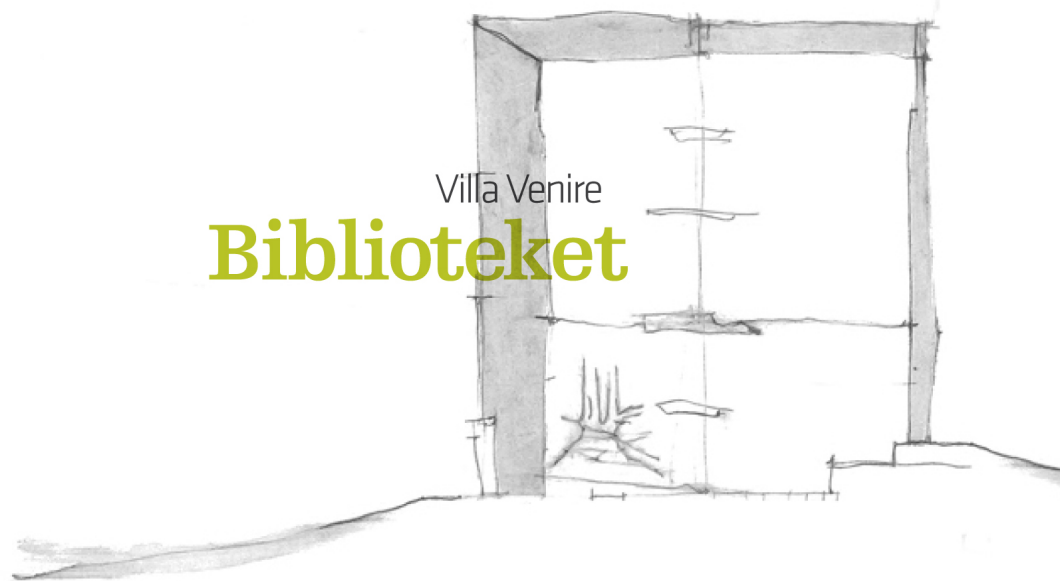


Venlighed, venskab og forretning

*- modsætninger eller komplementære
størrelser?*

Af Frederikke Larsen, Villa Venire A/S - oktober 2010

Villa Venire
Biblioteket



En åben brevveksling mellem Frederikke Larsen, Villa Venire A/S og Søren Peter Villadsen, Connectia A/S.

Kære Søren Peter m.fl.

Jeg skriver til dig/jer i anledning af vores næste "avis Venire". Den kommende avis har temaet "lige-ud-ad-landevejen", hvor vi prøver at formidle Villa Venires almene virke. Vi mener selv, at vi bedriver venlighed, værtskab, samarbejde, forretning, villighed og "bedre-viden". I den anledning, tænkte vi, at det gav god mening at spørge jer, som kender os på den ene eller anden måde. Hvad oplever I, når I mødes med eller arbejder sammen med os?

Med venlig hilsen Frederikke Larsen

Kære Frederikke

Mange tak for din hilsen. Når du nævner venlighed og samarbejde blandt de første karakteristika for Villa Venire, er det næppe tilfældigt. Det stemmer i hvert fald nøje overens med min erfaring med Villa'en. For at gribe tilbage til begyndelsen opstod min relation til Villa'en – formidlet gennem fælles venner og samarbejdspartnere i branchen – omkring en omfattende og krævende proces i forbindelse med en SKI-ansøgning. Undervejs har vi nydt godt af hinandens hjælp, støtte og kompetencer, og vi har sammen lært af et nært og givende samarbejde omkring en konkret proces som afsæt for forhåbentligt mange flere processer fremover.

Gennem hele dette samarbejde har venlighed stået i centrum. Villa'ens medarbejdere er venlige, imødekommende og hjertelige, og jeg har altid som ekstern samarbejdspartner ikke alene følt godt taget imod, men altid oplevet mig som en naturlig del af huset. Samtidig forfalder den venlige attitude og tilgang aldrig til overfladiskhed eller kosmetisk facade. Tværtimod er det klart, at der hele tiden er noget væsentligt på spil. Fagligheden er høj, og i venligheden gemmer der sig til stadighed en lyst til at udvikle sig i fællesskab og sammen lære mere.

"Rigtige venner kan ej købes for penge", hedder det i den kendte dansktop sang. Sentensen rummer, på sin for denne genre så karakteristisk banale vis, en elementær sandhed, der gælder for menneskelige relationer og forhold. Rigtige venskaber bygger på elementer som fortrolighed, venlighed og gensidig respekt, og det er ikke noget, man kan komme til ad omveje.

Afledt af min stærke og givende relation med Villa'en er jeg kommet til at tænke på, om dette kan overføres til erhvervslivet? Er der med andre ord plads til venlighed, åbenhed og gensidig respekt i en verden, hvor markedet bestemmer, og penge er en væsentlig del af de fleste relationer? Er venlighed og venskab også en mulighed her eller stiller jagten efter den store bundlinje - efter mammon og profit - sig hindrende i vejen?

Som allerede nævnt var mit første møde med Villa Venire ikke uformidlet eller tilfældigt, og jeg medgiver gerne, at vi helt fra begyndelsen havde fælles interesser. Min egen virksomhed, Connectia, ved at styrke vores chancer ved at etablere et konsortium, der i kraft af bedre cases og større volumen ville have gode muligheder i SKI-processen. Villa Venire ved sammen med os at få en chance for at komme ind i et eksklusivt selskab, som de qua deres størrelse aldrig alene ville kunne gøre sig forhåbninger om at blive en del af.

Ikke desto mindre rummede samarbejdet med Villa Venire helt fra begyndelsen andet og mere end disse forudsætninger i sig selv vil kunne betinge. Det forhold, at vi mødtes af pragmatiske grunde, kom således ikke til at stå i vejen for, at vi straks kom til at føle et naturligt fællesskab. Videndeling, kommunikation og gensidig læring flød let og ubesværet frem og tilbage. Kemi'en var, som man siger, i orden, men der var også en grundlæggende forståelse af, at begge parter kun vinder ved at vise tillid, åbenhed og venlighed. Vi var, så at sige, "lig(esom) gamle venner", helt fra begyndelsen.

Lad os for sjovs skyld forestille os den modsatte situation. Hvad var der sket, hvis vores relation var blevet bestemt af forbehold og manglende tillid, og jeg blevet mødt med skepsis og afstandtagen, da jeg første gang talte med dig, Frederikke. Ja, formodentligt havde det været så simpelt, at samarbejdet aldrig ville være kommet i stand, men selv hvis vi antager, at vi trods alt var gået i gang med SKI-processen, var resultatet blevet et andet og langt mindre værdifuldt for begge parter.

Som bekendt er det en logisk fejlslutning at slutte fra det partikulære til det almene. Alligevel tror jeg, at det er værd at tage ved lære af den oplevelse, jeg har haft i min relation med Villa Venire, og det er min klare overbevisning, at elementer herfra med fordel har gyldighed ud over det konkrete tilfælde. Hvad jeg er blevet bevidst om, er, at venskab og åbenhed er forudsætninger, der også skaber værdi, når det handler om at drive forretning. Ud af den venlighed og imødekommenhed, jeg i sin tid mødte og til stadighed møder hos Villa Venire, er der ikke alene kommet en lærerig SKI-proces, der er blevet kronet med adgang til "det forjættede SKI-land", men også et gensidigt lærende samarbejde, der over tid ikke alene vil gøre de deltagende parter klogere på sig selv og andre, men ganske givet også vil føre ordrer og omsætning med sig.

Det handler om at vokse sammen og se værdien af at lære mere af hinanden ved at give noget af sig selv. Som du ganske givet vil udtrykke det i åbne brev, som du skriver som "komplementært modbillede" til mine tanker, så handler det om at gå fra minus-sum til plus-sum, eller, kan man med afsæt i min inden for konsulentbranchen en kende usædvanlige uddannelsesmæssige baggrund med Løgstrup tilføje, om at vise det menneske, man møder tillid, ved at udlevere noget af sig selv til det uden sikkerhed for at få noget godt igen. I denne forstand kan bundlinje og venskab, venlighed og fælles udvikling således hænge meget nøje sammen, og venlighed og samarbejde bliver dermed også en givende

Kan det så overføres til andre markedsbestemte sammenhænge? Er venlighed en grundbestanddel i god forretning, og er det i det hele taget værd at udlevere sig selv til sine samarbejdspartnere og kunder? Svaret herpå er ganske givet både et klart "nej" og et utvetydigt "ja" – med en klar overvægt mod sidstnævnte. "Nej", fordi der faktisk gives bestemte forretningsrelationer, hvor begge parter på forhånd er indforstået med, at kontakten er kortvarig og ikke fordrer noget personligt forhold. Når en avissælger eller forsikringsagent ringer til mig for at sælge sit produkt, er både

han/hun og jeg på forhånd indforstået med, at forbindelsen uanset udfaldet er yderst kortvarigt og ikke fordrer venlighed eller særlig imødekommenhed. I sådanne tilfælde er påtaget venlighed og hjertelighed snarere en hindring end en fordel, og jeg kan ikke undlade at nævne, at i hvert fald jeg føler et vist ubehag, når en fremmed, jeg aldrig har mødt og aldrig vil komme til at tale med igen, indleder en samtale med at kalde mig ved fornavn og spørge, hvordan min dag har været.

"Ja'et" stikker derimod langt dybere, for i langt de fleste tilfælde er selv forretningsrelationer dybere end blot det overfladiske møde. Her kan så afgjort betale sig at udvise venlighed, åbenhed og stræbe efter den nære og lærende relation. Ved at investere andet og mere end penge og ressourcer og bringe sig selv i spil og give noget af sig selv uden sikkerhed for at få noget igen bliver chancen for gevinst og udbytte på alle planer så meget desto større. Venlighed, samarbejde og lyst til at lære bliver dermed ikke hindringer for at tjene penge og skabe profit, men så at sige mulighedsbetingelser herfor, og markedet, hvor grådigheden hersker, og begreber som venlighed, åbenhed og lyst til at vokse og lære i fællesskab bliver dermed ikke modsætninger, men komplementære størrelser.

Bedste hilsener
Søren Peter

Kære Søren Peter

Afsættet i billedet af mennesket, der udleverer sig selv, virker stærkt på mig. Det er fortællingen om, at der også i sammenhænge, der ellers er præget af økonomiske rationaler, er brug for at møde mennesket i den anden ende af samarbejdet, eller for den sags skyld, konkurrencen. Ved at skyde hjertet op i livet og række en hånd frem, kan man få kontakt, der rækker længere og bærer mere med sig. Man kunne kalde kontakten for "kon-kollegaskab", som en betegnelse for en ny position, der bryder med gamle forestillinger om hhv. konkurrent og kollega.

Du refererer også til forskellen på minus- og plussums-spil. Minussum-spillet er vi skolet godt og grundigt i: Når du spiser af kagen, bliver der mindre til mig. Plussums-spillet peger på den modsatte verdensopfattelse; at der kan blive mere af det hele. At den enes fremstød ikke er den andens tilbagetog, at der paradoksalt nok kan være udbytte til begge parter. Hvad enten det måles på bundlinien; begge parter profiterer, eller det måles på de alternative bundlinier; social ansvarlighed, kompetenceudvikling, etisk ansvarlighed, samfundsmæssig bæredygtighed m.m.

Når prioriteringerne således bliver bevægelige størrelser, kan os, der arbejder med dem, også blive levende. Når vi kan se os selv som kon-kollegaer med mange andre, når vi kan se plussums-spillets paradoksale påstand lige i øjnene, og når vi går frem med venlighed, kan vi mødes i tillidsfulde mellemrum. Som stod vi alle i forstuen og talte frit, lige før døren går op til møderummet. Alle de uformelle samtaler, der skal til, før det bliver muligt at træffe en kvalificeret beslutning. Hvor alt tales igennem på forhånd. Kortene skal ligge med forsiden opad på bordet, når magtspillet går i gang.

Der kan siges meget om denne form for professionel venlighed. Den udøves i mange sammenhænge, sommetider helt åbentlyst, men oftere lidt i det skjulte. Som er der noget suspekt på spil, hvis konkurrenter eller interessenter taler for godt sammen. Det

er klart at mange systemer arbejder ihærdigt på at adskille parterne fra hinanden. Det er forbudt at lave aftaler om fælles prisniveau m.m. I forhold til det offentliges indkøb skal Kontrolloven sikre, at alle stilles lige. Og gør de mon det, hvis nogen taler mere sammen end andre?

I et samfund, der på denne måde værner om konkurrencen og dens rettigheder og pligter, kan det således være en svær sag at tale for grænseoverskridende flydende samarbejdsformer. Det vil givetvis aldrig lykkes, hvis vi anskuer verden som eet stort minussums-spil. I en sådan verden står venlighed og venskab i direkte modsætning til forretning. I en anden verden, hvor mere og mere af det, vi skal fordele mellem os, ikke har konkret fysisk form, kan venligheden og venskab blive til vigtige forudsætninger for forretning. Det, vi skal fordele mellem os, bliver aldrig brugt op. Viden. Erfaring. Kompetence. Der bliver bare mere af det hele i plussum-spillet mellem kollegaer.

Mange hilsner fra din kollega Frederikke