



# PARTNER-RADAR

---



Gebruik van de tool  
Template  
Voorbeeld

# Partner-radar

De Partner-radar helpt je om te identificeren wie je partners en stakeholders zijn. Het helpt je om te zien van welke partners jouw bedrijf afhankelijk is en wat hun invloed is op jouw bedrijf. Zo kun je bepalen welke relatie je met je partners en stakeholders moet onderhouden.

## Tips voor gebruik

Je kunt het template van de Partner-radar zelf invullen of samen met anderen.

Print de template groot uit en gebruik Post-its om iets op de Partner-radar te zetten. Zo kun je er gemakkelijk iets bij zetten of iets verplaatsen indien nodig. Bekijk het voorbeeld van Tinnitracks om te zien hoe de Partner-radar wordt ingezet.

## Gebruik van de tool

Op de Partner-radar kun je alle partners van jouw bedrijf beschrijven. De Partner-radar kent drie niveaus om aan te geven hoeveel invloed een partner heeft op jouw bedrijf.

### Niveau 1 – Veel invloed

Partners op dit niveau zijn je strategische partners. Strategische partners zijn de partners die heel belangrijk of zelfs kritiek zijn voor je bedrijf. Je hebt een zeer nauwe relatie met deze partners

nodig en je moet hun perspectieven meenemen in je beslisprocessen.

### Niveau 2 – Beperkte invloed

Deze partners zijn niet kritiek, maar ze leveren wel belangrijke bijdragen aan jouw bedrijf. Deze partners zijn moeilijk te vervangen. Je zou deze partners daarom wel willen informeren of raadplegen, maar hoeven niet betrokken te worden in grote beslissingen van je bedrijf.

### Niveau 3 – Weinig invloed

Met dit type partner werk je op operationeel niveau samen. Ze kunnen aanvullende middelen leveren, maar hebben weinig invloed op jouw bedrijf.

Vervolgens zijn er vier soorten partners onderkend op de Partner-radar.

### Leveranciers

Een leverancier is een persoon of bedrijf dat goederen en/of diensten levert aan jouw bedrijf. Leveranciers voorzien jou van iets dat je nodig hebt, bijvoorbeeld grondstoffen voor jouw product, halffabricaten, verpakkingsmaterialen of specialistische onderdelen. Een leverancier kan ook diensten leveren zoals dataopslag, kennis of training.

Schrijf de namen van de bedrijven op van wie je iets nodig hebt. Wees ervan bewust dat de ene leverancier meer invloed kan hebben dan een andere. Verdeel je leveranciers over de drie niveaus.

### **Investeerders**

Investeerders voorzien je bedrijf van kapitaal in ruil voor financieel rendement op deze investering. Investeerders kunnen kapitaal direct leveren of aandelen in je bedrijf kopen.

Schrijf elke persoon, elk bedrijf of instituut op dat kapitaal heeft geïnvesteerd in jouw bedrijf. Houd er rekening mee dat de ene investeerder meer invloed kan hebben dan een andere, bijvoorbeeld omdat hij meer heeft geïnvesteerd. Deel de investeerders op over de drie niveaus.

### **Samenwerkingspartners**

Een samenwerkingspartner is een persoon of bedrijf dat dezelfde doelen nastreeft als jouw bedrijf. Met je samenwerkingspartner kan jouw bedrijf meer bereiken. Samen kunnen jullie bijvoorbeeld meer grondstoffen, herkenning of beloning ontvangen. Samenwerken kan je bedrijf ook veel geld en tijd besparen.

Schrijf de namen van de bedrijven waarmee je bedrijf samen werkt op. Wederom kan één samenwerkingspartner meer invloed hebben dan een ander. Verdeel de samenwerkingspartner over de drie niveaus

### **Anderen**

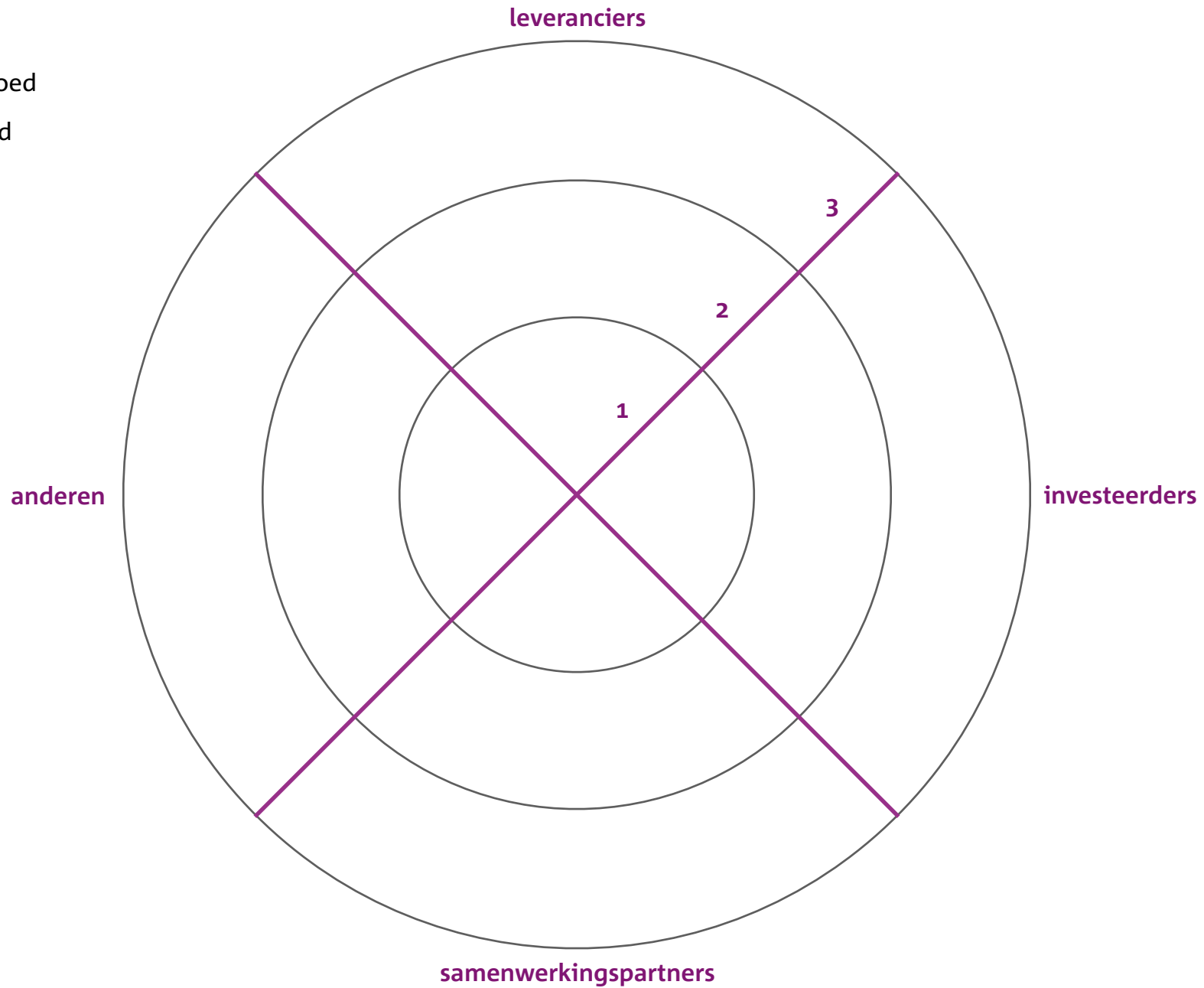
In deze categorie vallen partners die specifiek zijn voor jouw bedrijf. Een online winkel kan bijvoorbeeld veel onlinepartners hebben die een maakbedrijf niet heeft. Denk aan doorverwijzingspartners, tussenpersonen, linkpartners en advertentiepartners.

Schrijf de namen van de partners op die nog niet in een andere categorie genoemd zijn, maar die wel belangrijk zijn in jouw markt of voor jouw bedrijf. De ene partner kan ook hier meer invloed hebben dan een andere. Verdeel de partners over de drie niveaus.

# partner-radar

naam \_\_\_\_\_

- 1 grote invloed
- 2 beperkte invloed
- 3 weinig invloed



datum \_\_\_\_\_

# Voorbeeld Tinnitracks

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>industrie</b>                | Medische technologie                         |
| <b>producten &amp; diensten</b> | Applicatie die tinnitus behandelt met muziek |
| <b>bedrijfs-grootte</b>         | 51 medewerkers                               |
| <b>omzet</b>                    | € 3.560.000                                  |
| <b>locatie</b>                  | Duitsland                                    |



Met Tinnitracks gebruik je jouw eigen muziek voor de behandeling van tinnitus, beter bekend als oorpiepen of -suizen. Tinnitus wordt vaak veroorzaakt door gehoorverlies. Tinnitracks heeft een app gemaakt waarop je een abonnement kunt nemen. Daarnaast kun je bij Tinnitracks ook een koptelefoon kopen waarmee je de behandeling optimaliseert. Tinnitracks maakt gebruik van de neuroplasticiteit van de hersenen, ofwel: het vermogen van de hersenen om zich voortdurend aan te passen. Het is een therapie die de oorzaken van de tinnitus bestrijdt, in plaats van alleen de symptomen te behandelen.

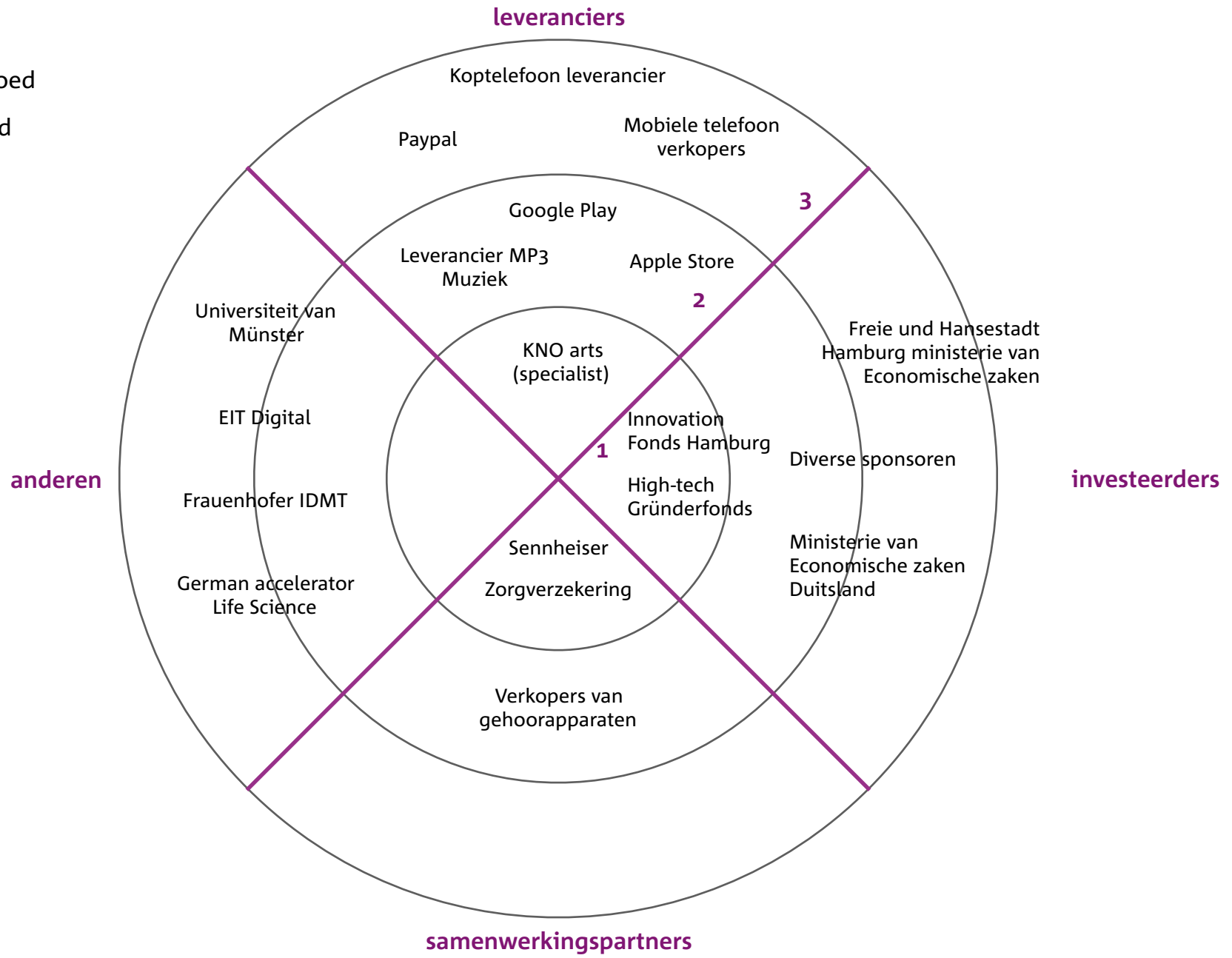
## Partnerradar Tinnitracks

In de Partner-radar zien we de verschillende partners van Tinnitracks: leveranciers, investeerders, samenwerkingspartners en partners die in geen van deze groepen vallen. Door de Partner-radar in te vullen wordt snel duidelijk welke partners het belangrijkste zijn en daardoor ook veel invloed op de bedrijfsvoering hebben. Een goede koptelefoon is belangrijk voor een effectieve behandeling, we zien dit terug in de Partner-radar. Sennheiser wordt daarom als een belangrijke samenwerkingspartner in cirkel 1 gezet.

# partner-radar

naam Tinnitracks

- 1 grote invloed
- 2 beperkte invloed
- 3 weinig invloed



datum \_\_\_\_\_