

## Socis: escollir el company de viatge

No m'entengueu malament, però, potser, el més semblant a buscar un soci per a un negoci és com la recerca d'una parella sentimental. Sovint una relació comença amb entusiasme i amb grans expectatives. Un negoci no s'allunya gaire d'això... Escollir un soci implica conèixer bé la ?potencial parella?, el seu estat financer i la seva vida familiar. Però, abans d'escollir el vostre soci, cal fer-se algunes preguntes, feu-me cas:

- a) **Què necessito d'un soci?** Ha d'aportar-nos alguna cosa diferent al que nosaltres aportem al negoci. Si ets creatiu i aportes capital, el teu soci hauria d'aportar, per exemple, contactes i gestió. Si ets tímid, potser el millor soci ha de tenir un perfil comercial i ser un bon relacions públiques. Encara que, segurament, és més fàcil és trobar un soci que s'assembla a tu, de cara al negoci potser no és el més convenient.
- b) **En quina situació es troba?** Cal saber quina és la seva situació financera. És vital. Les seves necessitats financeres poden marcar el futur ritme del negoci.
- c) **Hi esteu igual de compromesos?** El compromís dels socis ha de ser el mateix. Si no és així, si no tenim el mateix entusiasme, podem estar fent un mal progressiu a l'empresa i, per descomptat, a la nostra relació.
- d) **El teu futur soci té algun interès secundari?** Disposar d'altres negocis, tenir una situació familiar complexa o altres factors poden condemnar part de l'èxit del negoci.
- e) **I... com aguanta la pressió?** També és important saber copsar com el futur soci aguanta la pressió. No conec cap mètode infal·libre, però sí que podeu revisar com ha gestionat altres projectes empresarials. I, en aquest context, per exemple, com va reaccionar davant d'una tensió de tresoreria? O si va deixar de pagar proveïdors?
- f) **Com actua davant dels diferents grups d'interès de l'empresa?** A simple vista, molts professionals poden semblar-nos adequats com a companys de viatge. Us aconsello que contacteu, si teniu la oportunitat, amb antics clients, proveïdors, entitats bancàries i, fins hi tot, antics treballadors del vostre futur soci. És important saber si ens sentirem còmodes amb la seva manera de gestionar els negocis.
- g) Insisteixo... **està realment compromès amb el negoci?** No n'hi a prou amb una encaixada de mans. Heu de posar per escrit tots els compromisos que assumiu. Les paraules... se les emporta el vent.
- h) I finalment, **esteu segurs de necessitar un soci?** Sí, potser hauria d'haver començat amb aquesta pregunta i no posar-la al darrere. Però aquesta és la pregunta més interessant que ens hem de fer. Hem explorat totes les opcions possibles? En moltes situacions podem trobar altres possibilitats que no passin exclusivament per tenir un soci que formi part del negoci.