

Intern splid koster virksomhederne dyrt

SAMARBEJDE. 84 procent af alle virksomheder oplever, at der er problemer i samarbejdet mellem moder- og datterselskab og distributører. Gnidningerne resulterer i ringe effektivitet og dårlig indtjening.

Af Michael Aagaard

»Det er ikke os, der er noget i vejen med, det er de andres skyld, at vi ikke når målene.«

Den retorik bliver brugt i 84 procent af alle danske virksomheder, hvor to selskaber i samme koncern skal samarbejde mod et fælles mål. Det viser ny undersøgelse fra analysevirksomheden Lindberg International.

Undersøgelsen er foretaget blandt en række ansatte på forskellige niveauer i 42 større danske virksomheder og viser desuden, at 64 procent af de adspurgte ansatte føler, at samarbejdsproblemerne har stor indflydelse på deres effektivitet, mens 43 procent mener, at problemerne direkte påvirker virksomhedens indtjening negativt.

Mangel på forståelse

I forbindelse med analysen blev en række virksomheder interviewet om deres erfaringer med samarbejde på tværs af selskaber. Salg- og marketingsdirektør Jan Deding fra virksomheden Cembrit har siddet i ledelsen både i mo-

der- og datterselskaber, og han fortæller, at der let kan opstå performanceproblemer, hvis man tager for let på samarbejdsudfordringerne:

»Hvis vi var endnu mere opmærksomme på at sikre fuld forståelse og fælles mål over hele linjen, ville organisationen som helhed være stærkere til at opfylde de værdier og strategiske målsætninger, der er afgørende for virksomhedens korte og langsigtede succes. Man kan altid gøre det lidt bedre, og der vil altid være penge at hente, både i form af effektivisering og medarbejdertilfredshed,« siger han.

Undersøgelsen viser, at problemerne oftest opstår i forbindelse med forandringer; ændringer i arbejdsmetoder eller implementering af nye strategier, og når de forskellige afdelinger ikke kommunikerer i tilstrækkelig grad med hinanden:

»Kløften mellem den ene parts forventninger og den anden parts formåen skaber ofte splid. Og langt de fleste udfordringer bunder i ren og skær mangel på forståelse og

kommunikation,« forklarer Claus Kynding Jensen, der er direktør og partner i Relationship Barometer, et søsterselskab til Lindberg International, der har specialiseret sig i at analysere relationer og samarbejde i virksomheder samt rådgive om selskabs-samarbejde.

Et velkendt problem

Claus Kynding Jensen er ikke overrasket over undersøgelsens resultat og fortæller, at han tit støder på problematikken:

»Man møder sjældent virksomheder, som ikke kan give eksempler på samarbejdsudfordringer. Og alligevel er det min oplevelse, at det er lidt af et tabuemne, når de to selvstændige selskaber skal konfrontere hinanden med problemerne.«

Han siger, at manglen på arbejdskraft er et vigtigt incitament til at få ændret ved samarbejdsproblemerne og derved undgå, at de ansatte søger væk fra virksomheden.

»Den høje svarprocent og de kommentarer, de knytter til undersøgelserne viser, at de ansatte gerne vil høres og involveres i, hvordan relationer og samarbejde kan forbedres internt i organisationen.«

miaa@berlingske.dk