

alghele niveau van het vertrouwen (indicatorfunctie), het is tevens een analysehulp voor de sterke en zwakke punten in het vertrouwen en tenslotte een leidraad voor mogelijke verbeteracties.

Essentie

Het instrument werkt als volgt: de samenwerkende partijen vullen beiden, maar apart van elkaar, een vragenlijst in over twaalf factoren die onderdeel zijn van het begrip vertrouwen. Deze factoren zijn op basis van literatuur-

uitrolt'

'Het is essentieel dat men de vragenlijst eerlijk invult en er geen 'gewenste' score

en veldonderzoek tot stand gekomen. Op basis van de ingevulde vragenlijsten kan men een totaalscore berekenen voor het vertrouwen binnen de samenwerking. Daarnaast kan men zien op welke onderdelen verbetering plaats zou moeten vinden om de factor vertrouwen als geheel te verhogen. Ook kan men zien of er op onderdelen duidelijke verschillen zijn tussen beide partijen. De vragenlijst biedt daarnaast concrete aanknopingspunten voor een gesprek over vertrouwen binnen de samenwerking. Door het onderwerp specifiek en concreet te maken, wordt het makkelijker om met elkaar van gedachten te wisselen en een ander ook daadwerkelijk te verbeteren.

Essentieel is dat men de vragenlijst eerlijk invult en er geen 'gewenste' score uitrolt. Mocht het lastig zijn in een inkoop samenwerkingsverbanden. Dit mits er sprake is van een bepaalde mate van gelijkwaardigheid van de deelnemende partijen. Hoeel de Trustometer® is ontwikkeld vanuit een inkoopperspectief, is deze ook geschikt voor gebruik bij andere samenwerkingsverbanden. De Trustometer® is ontwikkeld door Suzanne de Jong (Varden), Marco van der Plets (KLM), Heijden (Rexam Airspray), Floris Bax (KPN), Wim van Es (PPG) en Michel Hilgersom (KLM).
» **Downloaden** kan via www.trustometer.com.

re situatie aan te passen en daarmee toepasbaar in vrijwel elke (inkoop-) samenwerking.

Uit praktijkervaring met de Trustometer® is inmiddels gebleken dat een aantal aspecten vrijwel altijd van groot belang is. Het gaat dan onder andere om de mate van uitwisseling van informatie tussen beide partijen, de mate waarin de organisatieculturen overeenkomen en de onderlinge persoonlijke relaties. Wanneer op deze drie onderdelen hoog wordt gescoord, is de kans groot dat de totaalscore ook hoog is en dat het dus wel goed zit met het vertrouwen.

De Trustometer® is een instrument om vertrouwen in samenwerkingsrelaties te meten en bespreekbaar te maken. Het geeft inzage in het alghele niveau van het vertrouwen, is een analysehulp en biedt een leidraad voor mogelijke verbeteracties. De Trustometer® is ontwikkeld door Suzanne de Jong (Varden), Marco van der Plets (KLM), Heijden (Rexam Airspray), Floris Bax (KPN), Wim van Es (PPG) en Michel Hilgersom (KLM).
» **Downloaden** kan via www.trustometer.com.

SAMENVATTING



De Trustometer® kan direct worden gebruikt, of naar behoefte worden toegespitst op een specifiek samenwerkingsverband. Zo hebben alle onderdelen van de vragenlijst een weegfactor die gewijzigd kan worden (in een internationale samenwerking speelt cultuur wellicht een grotere rol) en zijn onderdelen weg te laten of toe te voegen (bij een vrijwillige samenwerking speelt het procedurele aspect mogelijk in het geheel niet). Het instrument is dus eenvoudig en individueel aan iedere partij. De Trustometer® is (nog) niet direct bedoeld voor gebruik in samenwerkingsverbanden met leveranciers, hoewel bepaalde aspecten ook daar een zelfde rol vervullen. Inmiddels is bij onder andere Achmea, Ballast Nedam, Corus, Friesland Foods, ICR, KLM Air France, KPN, Partspaan, PPG, Recron en SCA de Trustometer® in de praktijk getest. Een aantal van deze organisaties werkt op dit moment al met de Trustometer®. »

* Suzanne de Jong is hoofd Inkoop en Facilitaire Zaken bij Varden en Marco van der Heijden is hoofd Inkoop en Logistiek bij Rexam Airspray. De Trustometer® heeft in november 2006 de hoofdprijs gewonnen in de landelijke NEVI Inkoopcompetitie.