

## Wer kooperiert, gewinnt!



Kooperationen können zum Erreichen verschiedenster Ziele eingesetzt werden: Sie können helfen, neue Zielgruppen zu erschließen, die Bekanntheit zu steigern, das Image zu stärken und Kosten zu sparen. Die Bandbreite ist groß und reicht vom einfachen Erfahrungsaustausch, über Co-Promotion, Vertriebskooperationen bis hin zum Joint Venture.

Kooperationen sind nicht nur für Großunternehmen lukrativ. Gerade auch auf regionaler Ebene bieten sich für kleine und mittelständische Unternehmen zahlreiche Kooperationsmöglichkeiten mit interessanten Perspektiven.

Die demographische Entwicklung tut ihr Übriges dazu. So stellt z.B. die wachsende Zielgruppe der alten und pflegebedürftigen Menschen spezielle Anforderungen, die Kooperationen geradezu notwendig machen. Wenn eine Renovierung ansteht, bevorzugt diese Zielgruppe einen zentralen Anbieter für alle anfallenden Gewerke, anstelle vieler Ansprechpartner, deren Leistungen es zu koordinieren gilt. Was liegt also näher, als dass sich Handwerksbetriebe zusammenschließen, damit der Umbau reibungslos vonstatten gehen kann. Das gleiche gilt für Leistungen des täglichen Bedarfs: Koordinationen von Anbietern von Pflegeleistungen, Reinigungsfirmen, Gartendienst, etc. bietet sich an. Auch für andere Zielgruppen lassen sich durch Kooperationen Mehrwerte schaffen, die klare Wettbewerbsvorteile mit sich bringen. So wird es möglich, das eigene Dienstleistungsangebot bedarfsgerecht zu erweitern, um den Kunden einen Zusatznutzen an Service oder Bequemlichkeit zu bringen.

Bei der Wahl der richtigen Kooperationspartner sollte man kritisch zu sein. Damit eine Kooperation langfristig erfolgreich sein kann, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- **Beide Partner profitieren** von der Kooperation.
- Beide Partner haben eine **gemeinsame Zielgruppe**.
- Beide Partner haben den **gleichen Unternehmensfokus**. Man unterscheidet zwischen einem Kosten-, Produkt-, Verkaufs- und Kundenfokus.
- Die Partner bieten unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen an und stehen **nicht in Konkurrenz** zueinander.
- Die Beziehung der Partner beruht auf **Vertrauen und Offenheit**.
- Nicht nur beide Unternehmen profitieren, sondern auch für den Endkunden entstehen Vorteile. Man spricht dann von einer **Win-Win-Win-Situation**.

### Wenn die Voraussetzungen gegeben sind, helfen 3 Goldene Regeln, um eine Kooperation erfolgreich zu gestalten

1. Kooperationsziele, Erwartungen und Nutzen für beide Partner schriftlich festlegen.
2. Die Prozesse, Aufgaben, Kosten und Kompetenzen definieren. Wer ist für was verantwortlich? Wer trägt welche Kosten?
3. Für regelmäßige Kommunikation sorgen. Wer sind die Ansprechpartner? Wie wird kommuniziert und in welcher Frequenz?

**Fazit:** Wer kooperiert, gewinnt! Kooperationen können beim strategischen Unternehmensaufbau von großer Bedeutung sein. Mehr zu diesem Thema erfahren Sie im **BEITRAINING**<sup>®</sup> Seminar Building Your Business (BYB) – **Strategischer Unternehmensaufbau**.

### Zitat des Monats:

„Willst du nach und nach wachsen, dann sei stets wettbewerbsfähig. Willst du explosiv wachsen, dann kooperiere.“

(Verfasser unbekannt)

**Der Herbst ist die Jahreszeit der meisten Messen. BEITRAINING<sup>®</sup> wird u.a. auf folgenden Messen vertreten sein:**



[b2d Hannover, 1.+2. September 2010](#)



[Essen, 24.+25. September 2010](#)  
**BEITRAINING<sup>®</sup> ist Hauptpartner der Berater-Lounge**

### Nächsten Termine Unternehmerworkshop „Standortbestimmung“

9. September 2010 – 18:15 Uhr  
22. September 2010 – 18:15 Uhr

*...gern erwarten Ihre Anmeldung*



Willhoop 3  
22453 Hamburg  
040 / 21 99 22-04  
[hamburg-nord@bei-training.de](mailto:hamburg-nord@bei-training.de)  
[www.hamburg-nord@bei-training.de](http://www.hamburg-nord@bei-training.de)