

Побеждают те, кто действует сообща!



Сотрудничество может быть использовано для достижения различных целей: оно может помочь в освоении новых целевых групп, повысить известность, улучшить имидж и сэкономить издержки. Разнообразие вариантов велико и простирается от простого обмена мнениями, через общий промоушн, сотрудничество в сбыте до создания товарищества. Сотрудничество выгодно не только большим

предприятиям. Многочисленные возможности сотрудничества с интересными перспективами для малых и средних предприятий возникают именно на региональном уровне.

Демографические изменения делают свое дело. Так, например, растущая целевая группа пожилых и нуждающихся в уходе людей ставит специальные требования, которые делают сотрудничество как раз необходимым. Если предстоит ремонт, целевая группа предпочитает выбирать для всех предстоящих работ центрального оферента, услуги которого координируются. Что может быть лучше для ускоренного ремонта, чем сотрудничающие друг с другом социальные службы и предприятия, занимающиеся садовыми работами, заменой сантехники и т.д. То же самое и с услугами первой необходимости: предлагается сотрудничество предприятий по оказанию услуг по уходу за пожилыми, фирм, занимающихся уборкой, садовников и пр. При помощи сотрудничества других целевых групп также можно создать прибавочную стоимость, которая поможет извлечь приобрести несколько преимуществ на конкурентном рынке. Так становится возможным расширение собственного набора услуг с целью предоставить клиенту дополнительный сервис и удобства.

К выбору правильных партнеров для сотрудничества необходимо относиться критически. Чтобы сотрудничество было успешным длительное время, должны быть выполнены следующие условия:

- Оба партнера выигрывают от кооперации
- У обоих партнеров **общая целевая группа**
- У обоих партнеров один и **тот же фокус предприятия**. Фокус может быть направлен на издержки, продукт, продажи и клиентов
- Партнеры предлагают различные продукты и услуги и не составляют **друг другу конкуренции**
- Отношения партнеров основаны **на доверии и открытости**
- Выгоду извлекают не только оба предприятия, но появляются преимущества и для конечного потребителя. Тогда говорят о **ситуации, выигршной для всех сторон**

Если выполнены все условия, успешному созданию кооперации помогут 3 золотых правила:

1. Зафиксировать цели сотрудничества, ожидания и пользу для обоих партнеров на бумаге
2. Определить процессы, задачи, издержки и полномочия. Кто за что отвечает? Кто несет какие издержки?
3. Обеспечить постоянную коммуникацию. Кто является контактным лицом? Как происходит общение и с какой частотой?

Вывод: Кто действует сообща, тот побеждает! Кооперация может иметь большое значение при стратегическом планировании. Больше информации на эту тему Вы можете получить на семинаре **BEITRAINING® Seminar Building Your Business (BYB) – Стратегическое создание предприятия.**

Цитата месяца:

„Если хочешь расти постепенно, будь готов к постоянной конкуренции. Если хочешь расти быстро, сотрудничай!“

автор неизвестен

ESW	- 02.09.2010 29.09.2010
REP	- 07., 14.09.2010, 24., 28.09.2010
POP	- 08.09.2010
NFT1	- 11.-13.09.2010
NFT2	- 17.-19.09.2010 25.-27.09.2010

Большое спасибо за удачный тренинг и за информативные материалы. В свою очередь, хочу заметить, что сотрудничество с Вами не только приносит пользу, но и доставляет удовольствие от общения. Охотно поделюсь с Вами своими результатами и ошибками в ходе применения изученных методик.

Федор Брякин

ООО DLS Russija,
Участник LYT®, 30.07.2010



Moscow City

Россия
119435 г. Москва
ул. Малая Пироговская д. 5,
офис 322
Phone: +7 495 775-04-99
info@bei-training.ru
www.bei-training.ru

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**[®] Seminar Building Your Business (BYB) – **Strategischer Unternehmensaufbau**.

Zitat des Monats:

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

(Verfasser unbekannt)

ESW	- 02.09.2010 29.09.2010
REP	- 07., 14.09.2010, 24., 28.09.2010
POP	- 08.09.2010
NFT1	- 11.-13.09.2010
NFT2	- 17.-19.09.2010 25.-27.09.2010

Vielen Dank für das gelungene Training und die informativen Materialien. Ganz gegenseitig finde ich in der Zusammenarbeit mit Ihnen nicht nur Nutzen, sondern auch Vergnügen. Über meine Leistungen und Fehler in der Anwendung der geschulten Technik werde ich Ihnen gerne berichten.

Fedor Briakin

ООО ДЛС Россия,
Участник ЛYT[®], 30.07.2010