

Erfolg ist einzig und alleine eine Frage der richtigen Strategie

(Teil 8-1) Brauchen Sie für Ihren Erfolg eine Kooperation?

1 Ihre Spezialisierung bedarf zwingend einer Kooperation

Der Spezialist ist darauf angewiesen, mit anderen zusammenzuarbeiten. Diese Kooperationen können ganz verschiedene Formen annehmen – von der gelegentlichen Zusammenarbeit bis zur engen Partnerschaft.

2 Kooperation ist für Sie immer erfolgreicher als Konkurrenz und Wettbewerb

Der Wettbewerb gilt als der Motor des Fortschritts. Aber der Kampf um Marktanteile kostet oft Geld, Kraft und Energie. Viel *sinnvoller ist es, mit gebündelten Kräften im Interesse des Kunden zu arbeiten.*

3 Die gemeinsame Bündelung von Kräften erhöht nachhaltig Ihre Durchschlagskraft

Erstens, weil durch Kooperation *Kräfte* frei werden, *die zum Nutzen der*

Zielgruppe eingesetzt werden können. Zweitens, weil der *Durchbruch* am Markt *um so schneller* geschieht, *je präziser und stärker die Kräfte konzentriert werden.*

4 Kooperation bewirkt Synergien

Zusammen erreicht man mehr als die Summe dessen, was jeder im Alleingang schaffen würde – vorausgesetzt, es treffen Partner aufeinander, die komplementäre Fähigkeiten besitzen.

Wie finden Sie den optimalen Kooperationspartner?

1 Definieren Sie das Ziel der Kooperation

Es lautet in jedem Fall, *gemeinsam den Nutzen für die Zielgruppe zu steigern.* Dies ist besonders wichtig, weil das Ziel immer den Weg der Partnerschaft festlegt. Nur mit diesem Ziel ist der dauerhafte Erfolg gesichert.

2 Kooperieren Sie stets engpassorientiert

Know-how, das nur vorübergehend oder einmalig benötigt wird, sollte über externe Berater hinzugekauft werden.

3 Suchen Sie systematisch nach Kooperationspartnern

Überlassen Sie die Suche nicht dem Zufall. Erfassen Sie möglichst alle Personen, die Ihnen bei der Überwindung Ihres Engpasses behilflich sein können (Minimumgruppe). *Suchen Sie einen Partner aus, der Sachkompetenz besitzt und mit dem Sie sich persönlich gut verstehen.*

4 Suchen Sie einen komplementären Partner

Viele Menschen machen den Fehler, sich mit Partnern gleichen Wissens zusammenzutun. Solche Verbindun-

gen sind nicht sinnvoll, weil sich dort keine Synergien entwickeln.

5 Sorgen Sie für eine Übereinstimmung der Kooperationsziele

Seien Sie absolut sicher, dass Sie und Ihre Partner in den Zielen hundertprozentig übereinstimmen – oder führen Sie diese Übereinstimmung herbei. Das Ziel der Kooperation muss wie das Grundgesetz sein.

6 Vereinbaren Sie eine geistige Probezeit

Bevor Sie auch nur einen Euro gemeinsam investieren, vereinbaren Sie eine geistige Probezeit, *in der Sie Ihr Konzept zunächst einmal theoretisch ausreifen lassen.* Erst wenn feststeht, dass Sie mit Ihrem Partner hundertprozentig übereinstimmen, sollten finanzielle Verpflichtungen eingegangen werden.