cope-Infoservice
Tipps und Tricks für den Alltag
Ausgabe 69
ISSN 1612-8109

Mehr Umsatz und neue Kunden: Kooperationen strategisch nutzen!

Kooperation als Arbeitsform von morgen?!

Jedes Unternehmen hat das Potenzial zu wachsen, bestehende Kunden mit neuen Services weiter an sich zu binden und neue Kunden zu gewinnen - im Klartext: den Umsatz zu steigern!

Doch gerade für kleinere Unternehmen ist es oft schwer, diese möglichen Potenziale auszuschöpfen: neue Produkt- und Serviceentwicklungen sind arbeits- und damit auch kostenintensiv.

Kooperationen in Form von flexibler Zusammenarbeit und Partner-Netzwerke können hier Abhilfe schaffen - sie sind die Arbeitsform von morgen!

Gründe für Kooperationen

Die Anlässe und Gründe einer Kooperation können vielfältig sein:

- Informationsaustausch zur Qualitätssteigerung der eigenen Dienstleistung / Produkte
- Ein besonderer Auftrag, den ihr Unternehmen alleine nicht „stemmen" kann
- Der Wunsch nach innovativem Angebot, um sich von der Masse der Wettbewerber herauszuheben
- Vermarktung durch erhöhten Marktauftritt relativ kostengünstig optimieren und damit den eigenen Bekanntheitsgrad steigern
- Verbesserung der Wirtschaftlichkeit

Auswahl möglicher Kooperationspartner

Treffen eine oder mehrere dieser Gründe zu, so beginnt die Suche / Auswahl nach geeigneten Partnern. Die dafür anzusetzenden Kriterien sind sehr individuell zu betrachten - die nachfolgende Auflistung reißt mögliche relevante Themen an und möchte nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erfüllen:

- Definition des Wachstumspotenzials des eigenen Unternehmens
- Identifizierung der Qualifikation und fachlichen Anforderungen an den potenziellen Kooperationspartner
- Motivation und Ziele der eigenen Person bzw. des eigenen Unternehmens
- Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Partners
- Hinterfragen der Leistungsfähigkeit des potenziellen Kooperationspartners: Wie ist seine Position im Wettbewerb? Welche Referenzen liegen vor? Stimmen Qualität des Personals und des Angebots?

Fortsetzung nächste Seite

Impressum:
Herausgeber: cope OHG
Am Alten Neckar 27; 64646 Heppenheim
Tel. 06252 795336
Fax 06252 795337
eMail: infoservice@copenet.info
Internet: www.copenet.de
Redaktion: Christine Maurer
Autor dieser Ausgabe: s. Rückseite
Auflage: ca. 355 Stück
Erscheinungsweise: 12 Mal jährlich
Abgabe und Abo kostenfrei
ISSN: 1612-8109 - Tipps und Tricks für den Alltag

Mehr Umsatz und neue Kunden: Kooperationen strategisch nutzen!, *Fortsetzung*

Umsetzung und erste gemeinsame Schritte

Der/die geeignete Kooperationspartner ist/sind gefunden und es stehen die ersten gemeinsamen Schritte an.

Spätestens an diesem Punkt sollten Sie sich darüber bewusst sein, dass Sie nun nicht mehr alleine in und mit Ihrem Unternehmen unterwegs sind, sondern die Dimension des „Wir", d. h. der Gemeinsamkeit hinzukommt:

- Definieren und besprechen Sie offen und ehrlich gemeinsame Erwartungen und Ziele, Zeitachsen für die Umsetzung und den gemeinsamen Nutzen.
- Welche äußere Form hat die Kooperation, wie erfolgt insbesondere der äußere Marktauftritt?
- Wie wird die Zusammenarbeit intern organisiert und wie sehen die Entscheidungsprozesse und das Ergebnis-Controlling aus?
- Last but not least: Wie sehen mögliche Risiken aus und wie soll damit umgegangen werden? Ein Kooperationsvertrag, der u. a. auf oben skizzierte Aspekte eingeht und den Rahmen absteckt, kann hier Abhilfe und dadurch Verbindlichkeit und Sicherheit unter den Kooperationspartnern schaffen.

Beispiel einer gelungenen und erfolgreichen Kooperation:

cope OHG und copenet

Ein Beispiel einer gut funktionierenden Kooperation und Netzwerkarbeit stellt der Herausgeber und Versender dieses Infobriefes dar: cope OHG und copenet!

Das umfangreiche Angebot der cope OHG kann je nach Anforderung und Bedürfnissen der Kunden durch die spezifischen Qualifikationen und Spezialthemen der Mitglieder des copenet ergänzt werden.

Darüber hinaus tauschen wir uns auf Treffen und Workshops oder spontanen Telefonaten regelmäßig aus und leisten untereinander Hilfestellung.

Dies erfolgt stets und immer zum Vorteil und zu Gunsten unserer Kunden!

Wollen Sie mehr zum Thema strategische Kooperationen wissen? Das Team von cope steht Ihnen bei allen Fragen gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüße,

Ihre Monika Wetterauer-Kopka

created by cope OHG, Monika Wetterauer-Kopka, 2006