

Kooperation die Marketing-Massnahme mit Potential

In der Schweiz gibt es total 298'000 Unternehmen. Davon sind 261'000 Mikrounternehmen, also Unternehmen mit 0-9 Mitarbeitern. 30'000 Kleinunternehmen (10-49 MA) und 5'000 (50-249) mittlere und 1'000 Grossunternehmen (>250) komplettieren die Statistik der Betriebszählung 2005.



Oliver Bühler

Zahlen und Fakten

Vergleichen Sie nun mal Ihr Unternehmen mit oben stehenden Zahlen. Mit grosser Wahrscheinlichkeit (>97%) gehört ihr Unternehmen zu den Kleinunternehmen oder Mikrounternehmen. Vorweg: Das ist gut!

ein Vorteil

Klein- und Mikrounternehmen haben gegenüber grossen Unternehmen einige Vorteile:

- sie sind meist übersichtlich strukturiert
- sie können sich schnell den verändernden Umweltbedingungen anpassen

Flexibilität

Eine Stärke ist also die Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Doch wird diese Stärke in der Praxis auch angewandt? Leider zu wenig. Was braucht es um Flexibilität zu fördern? Zuerst mal Offenheit. Offenheit für Neues. Offenheit gegenüber anderen Ideen, anderen Partnern. Und hier schlummert riesiges Potential für neue, innovative Geschäftsmodelle.

Neid

Was spricht denn dagegen, dass ich Offenheit gegenüber neuen Ideen zeige? Was spricht dagegen, dass ich neue Partner kennen lerne? Was spricht dagegen, dass gemeinsam mit neuen Partnern Pläne für Zusammenarbeit geschmiedet werden. Ich kenne keinen Grund. Doch hier kommt der Neid zum Zuge. Die Mentalität des Gebens ist hierzulande nicht gerade verbreitet. Gerade bei Klein- und Mikrounternehmen ist man einander schnell neidig und man verfällt einer Missgunst. Auch das Konkurrenz-Denken ist sehr verbreitet. Ist dies angebracht?

Nein!

Ich bin der Meinung, dass in Kooperationen und Zusammenarbeit, auch dem Austausch

zwischen Unternehmen, ein riesiges Potential an Befruchtungsmöglichkeiten schlummert.

Dieses Potential kann schnell und ohne grosse Aufwendungen genutzt werden:

- a) Man sieht in Partnerschaften eine Chance und nicht einen Gegner
- b) Man trifft sich mit diesen Partnern für den regelmässigen Austausch
- c) Man interessiert sich für die Ideen und Tätigkeiten des Anderen.
- d) Man arbeitet aktiv an Ansätzen für die gemeinsame Kooperation
- e) Man lernt Vertrauen in den Partner zu haben

Kennenlernen

Die Einen oder Anderen werden sich nun fragen, wo man denn solche Partner kennenlernt. Nun heute hat man ja fast täglich die Möglichkeit an irgendeiner Veranstaltung – oftmals gratis – teilzunehmen. Netzwerktreffen sind an der Tagesordnung – so normal, dass man nicht mehr hin geht... Doch es gibt noch Netzwerke, die einen echten Businessfokus haben. Dort wo man professionell Geschäfte anbahnen will. Dort wo man noch einen Nutzen vermittelt bekommt.

Netzwerken

Solche Netzwerke bieten grosses Potential:

- a) für das Kennenlernen neuer Partner
- b) für den regelmässigen Austausch
- c) und somit die Möglichkeit über Kooperationen zu besprechen.

Effizienz im
Marketing
www.dotcon.ch

Mein Tipp

Achten Sie darauf, dass die Netzwerke im Fokus businessorientiert sind und nicht in erster Linie einem gesellschaftlichen Zweck dienen. Ausserdem bin ich der Meinung, dass ich als Besucher nach jedem Netzwerk-Treffen was Nützliches, in meinem Geschäft Anwendbares mit nach Hause bekommen muss.

Nehmen Sie sich zum Ziel, sich pro Woche mit 1 neuen, potentiellen Partner auszutauschen und dessen Ideen und Ansätze aufzunehmen. Sie bräuchten dafür 961 Jahre. Das Potential ist riesig!

Bestellen Sie heute noch diesen Artikel als PDF bei ratgeber@dotcon.ch.

empfehlenswerte Links zum Thema:

<http://www.KMUpoint.ch>

das andere Netzwerk. Für aktive Unternehmen.

<http://www.dotcon.ch>

Effizienz im Marketing

Kontakt: www.dotcon.ch | info@dotcon.ch | 055 211 99 11
