

handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Anleitung:

Erfolgreiche **KOOPERATIONEN** im Handwerk

Autorin: Sandra Rauch, freie Journalistin

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

KOOPERATIONEN im Handwerk

Die richtigen Partner, eine engagierte Führung und transparente Abläufe lauten die wichtigsten Erfolgsfaktoren für Kooperationen im Handwerk. Die folgenden sechs Schritte zeigen, wie Sie beim Aufbau vorgehen.

- # **1) IDEE ENTWICKELN.** Welchem Zweck dient die geplante Kooperation? Welche Geschäftsbereiche sollen erschlossen werden? Nach welchen Regeln soll die Arbeit ablaufen? Je klarer das Ziel und die Werte der Zusammenarbeit, desto leichter lassen sich passende Partner finden und Missverständnisse vermeiden.
- # **2) PARTNER SUCHEN.** Welcher Betrieb passt vom Selbstverständnis und den Werten zu den vorhandenen Teilnehmern? Stimmt „die Chemie“ im persönlichen Kontakt? Gehen Sie hier keine Kompromisse ein, das rächt sich auf Dauer. Nur wenn jedes Kooperationsmitglied zu einhundert Prozent hinter dem Zusammenschluss steht, können Output und Nutzen der Teamleistung wirklich die Summe der Einzelleistungen übersteigen.
- # **3) FORM FESTLEGEN.** Wie verbindlich soll die Zusammenarbeit sein? Wie hoch ist der zeitliche und finanzielle Einsatz? Informelle, auf Zuruf arbeitende Teams, sind schnell gegründet und können für kurzfristige Projekte prima funktionieren, brechen aber bei Streitigkeiten auch schnell wieder auseinander. Wer dauerhaft und professionell die Vorteile der Teamarbeit nutzen möchte, sollte daher über eine eigene Rechtsform für die Kooperation nachdenken. Das schafft mehr Verbindlichkeit im Team – und signalisiert auch den Kunden, dass hier Profis strukturiert zusammenarbeiten.
- # **4) AKTIV ZUSAMMENARBEITEN.** Je eingespielter die Kooperationspartner sind, desto höher ist der Gewinn. Das setzt effiziente Absprachen und gemeinsames Problemlösen voraus. Idealerweise mit einer hauptamtlichen Geschäftsführung oder einem „Kümmerer“, der die Fäden in der Hand hält und die Projekte im Griff hat.
- # **5) SYNERGIEN NUTZEN.** Werbeaktionen, Messeauftritte im Team oder auch eine gemeinsame Ausstellung bringen jedem Mitglied Zusatznutzen und erweitern das Kundenspektrum. Dabei gilt: Je professioneller der Marktauftritt, desto stärker das Vertrauen der Kunden (siehe Punkt 3).
- # **6) AUSSTIEG PLANEN.** EWer sich nicht an die Regeln hält belastet das gesamte Team. Da sich vieles erst bei der Zusammenarbeit zeigt, ist es sinnvoll, vorab auch den Ausstieg zu regeln. Da einzelne „Spielverderber“ die Existenz der Kooperation gefährden können, ist es ratsam, auch bei informeller Teamarbeit die wichtigsten Spielregeln schriftlich und verbindlich für alle festzuhalten.