

Kooperation als Tool zur Erfolgssteigerung

Teil 10: *Ein kurzes Fazit zum Abschluss der Reihe*

Autor:

Carsten Müller-Wartenberg
 SuC Mueller-Wartenberg
 Telefon +49 871 3307-176
 info@mueller-wartenberg.com
 www.mueller-wartenberg.com



Während der Lektüre der Teile 1-9 haben Sie sicherlich festgestellt, dass Sie bereits in Ihrem Geschäftsleben oder Unternehmen eine Vielzahl von Kooperationen eingegangen sind.

Als Unternehmensgründer sind Sie vielleicht auch über die Vielzahl der aufgezählten Möglichkeiten und der beschriebenen Fallstricke verunsichert. Ich habe Ihnen in dieser Reihe nur einen Bruchteil der Möglichkeiten aufgezählt, **Ihre persönlichen Kooperationsmöglichkeiten und Netzwerke müssen Sie selbst finden und definieren.** Jede Kooperation ist eine individuelle Entscheidung und lässt sich nicht aus einem Standardbaukasten schnell zusammensetzen.

Wie in einigen Fallbeispielen bereits verdeutlicht, liegt Ihre persönliche Kooperationsform näher als Sie vielleicht vermuten. Schauen Sie daher auch einfach hin, sobald sich eine Gelegenheit abzeichnet und lassen Sie sich zumindest auf ein Gedankenspiel ein. Lassen Sie sich während Ihres Gedankenspiels auch nicht verunsichern: legen Sie für sich und Ihr Unternehmen eine Tabelle an, Wo und mit Wem, in welchem Bereich und Umfang und mit welchen Ergebnissen Sie bereits kooperieren. Vergessen Sie auch nicht, in welchen Bereichen Sie einen direkten Handlungsbedarf für sich und Ihre bisherigen Aktivitäten sehen und lassen Sie auch Ihre Expansions- und Erweiterungs-Gedanken mit einfließen. Sie wer-

den sicherlich eine ganze Reihe von Möglichkeiten entdecken.

Vielleicht stellen Sie auch fest, dass es an der Zeit ist, bestehende Verbindungen zu lösen oder einfach nur zu optimieren.

Eines dürfen Sie bitte jedoch niemals vergessen: **Eine echte Kooperation ist in der Regel kein probates Mittel um schnell ein darbenendes Unternehmen zu retten oder eine drohende Insolvenz zu vermeiden!**

Ich wünsche Ihnen auf jeden Fall viel Erfolg auf Ihrem persönlichen Weg zur optimalen Kooperation und stehe Ihnen gerne dabei mit Rat und Tat zur Seite. Weitere Informationen und die ISBN zu meinem weiterführenden Sachbuch finden Sie unter www.mueller-wartenberg.com.

Nachstehend möchte ich Ihnen noch einige übergreifende und vertiefende Fachpublikationen empfehlen. Eine Haftung für Erreichbarkeit, Form und Inhalt der Verlinkungen kann ausdrücklich nicht übernommen werden.

Informationen zu Unternehmen, Bilanzen und Veröffentlichungen in Deutschland finden Sie im [elektronischen Bundesanzeiger](http://www.elektronischenBundesanzeiger.de): www.bundesanzeiger.de oder www.handelsregister.de (teilweise kostenpflichtig). Die Seiten des [Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle](http://www.bundesamtes-fuer-wirtschaft-und-ausfuhrkontrolle.de) (BAFA) bieten auch Informationen und Broschüren zum Themenbereich Kooperation unter www.bafa.de.

Die [Europäische Kommission](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index_de.htm) bietet auch viele deutschsprachige Informationsmöglichkeiten, insbesondere für KMU unter http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index_de.htm.

Das [Bundesministerium für Bildung und Forschung](http://www.bmbf.de/de/3895.php) (BMBF) bietet im Bereich der internationalen Kooperation einige gute Informationen unter <http://www.bmbf.de/de/3895.php> an.