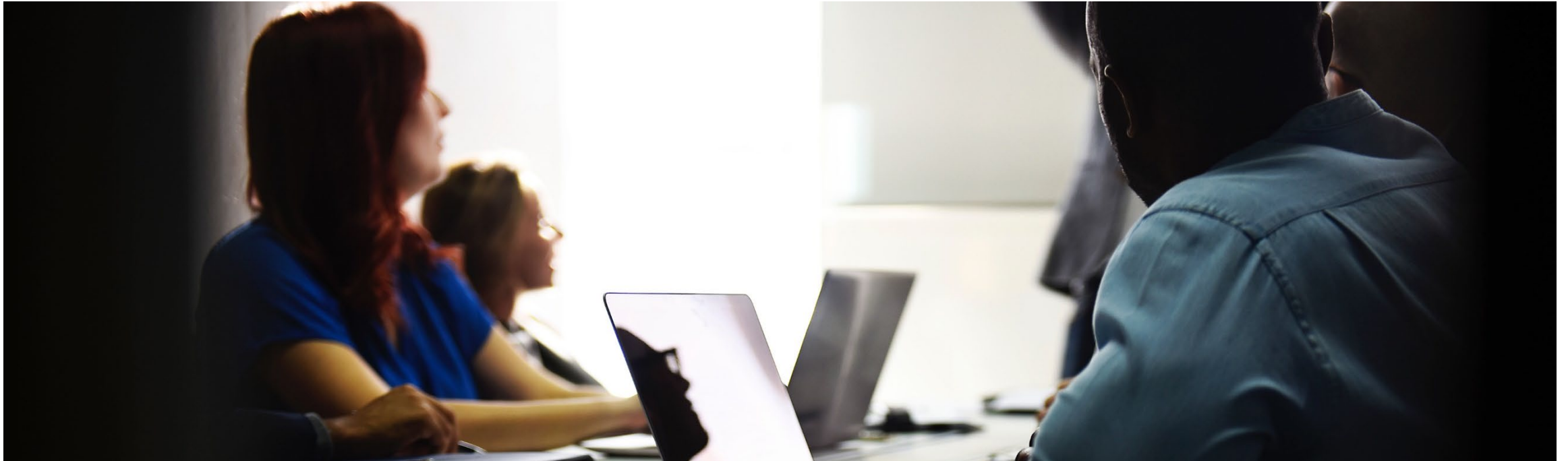




Was für ein
Business Partner
bin ich?

Finden Sie heraus, was Sie für ein Partner sind!



Beantworten Sie bitte die folgenden Fragen, wählen Sie dabei bitte nur einer Antwort, die am meisten Ihrer Einstellung entspricht.

Frage 1

Was machen Sie und
Ihr Unternehmen,
um im Wettbewerb
zu bestehen?

A

Wir verbessern die Kostenstruktur und führen unterschiedliche Prüfungen durch, um Missstände aufzudecken.
.....

B

Wir kämpfen um neue Kunden und unterstützen bestehende Kunden in ihren Anliegen in Bezug auf unsere Produkte.
.....

C

Wir entwickeln Business Strategien und planen das Geschäft weit im Voraus unter Berücksichtigung der sich ändernden Konjunktur.
.....

D

Wir stellen unser Geschäftsmodell stets infrage und überlegen, welche Entwicklungen dieses gefährden.
.....

Frage 2

Was ist Ihr erster
Gedanke, wenn Sie
an Kooperationen
und
Zusammenarbeit
denken?

A

Eine Kooperation kann mein Unternehmen finanziell besserstellen.
.....

B

Eine Kooperation kann meine Umsätze steigern.
.....

C

Eine Kooperation kann meine Stellung am Markt strategisch verbessern.
.....

D

Eine Kooperation kann mich und mein Unternehmen auf neue Ideen bringen.
.....

Frage 3

Was wäre Ihr Ziel, in eine Kooperation einzusteigen?

A

In einer Kooperation kann ich meine Risiken besser verteilen.

B

Eine Kooperation kann mir neue Kunden bringen.

C

Eine Kooperation kann die Wahrnehmung meines Unternehmens auf dem Markt verbessern.

D

Eine Kooperation kann einen grundlegenden Wechsel meiner Strategie herbeiführen.

Frage 4

Was aus Ihrer Sicht
ist bei einer
Zusammenarbeit
besonders wichtig?

A

Besonders wichtig bei einer Zusammenarbeit ist die klare Kommunikation der Zahlen und finanziellen Ergebnisse, die erzielt werden müssen.
.....

B

Besonders wichtig bei einer Zusammenarbeit ist die Bereitschaft der Partner, ihre Kunden und Netzwerke zu öffnen und Kontakte zu knüpfen.
.....

C

Besonders wichtig bei einer Zusammenarbeit sind strategische Überlegungen: die Kooperation soll in die Zukunftsstrategie meines Unternehmens passen.
.....

D

Besonders wichtig bei einer Zusammenarbeit ist die gemeinsame Vision, die Fähigkeit, über den Tellerrand zu schauen und Neues zu entdecken.
.....

Frage 5

Welche Risiken
sehen Sie bei einer
Zusammenarbeit mit
anderen
Unternehmen?

A

Die Unzuverlässigkeit des Partners kann sich auch auf meine Finanzsituation auswirken.
.....

B

Die Kunden meiner Partner interessieren sich doch nicht für meine Produkte.
.....

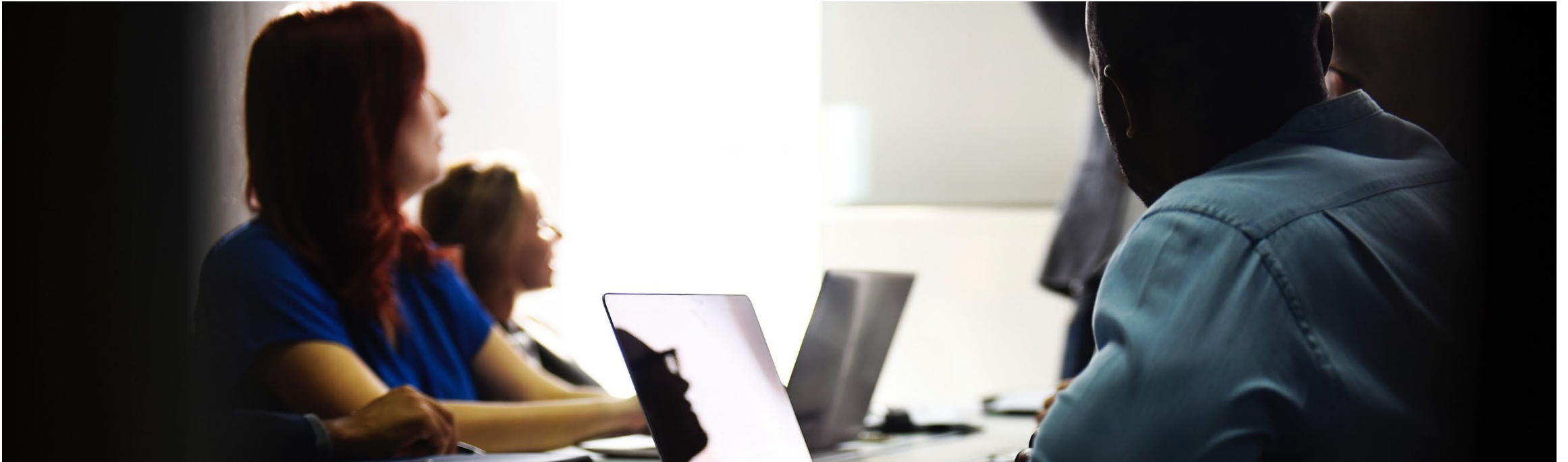
C

Mein Partner nimmt solche Änderungen in Produkten oder Dienstleistungen vor, die unsere strategische Partnerschaft in Frage stellen.
.....

D

Mein Partner ist nicht bereit, grundlegende Änderungen und disruptive Entwicklungen zu akzeptieren.
.....

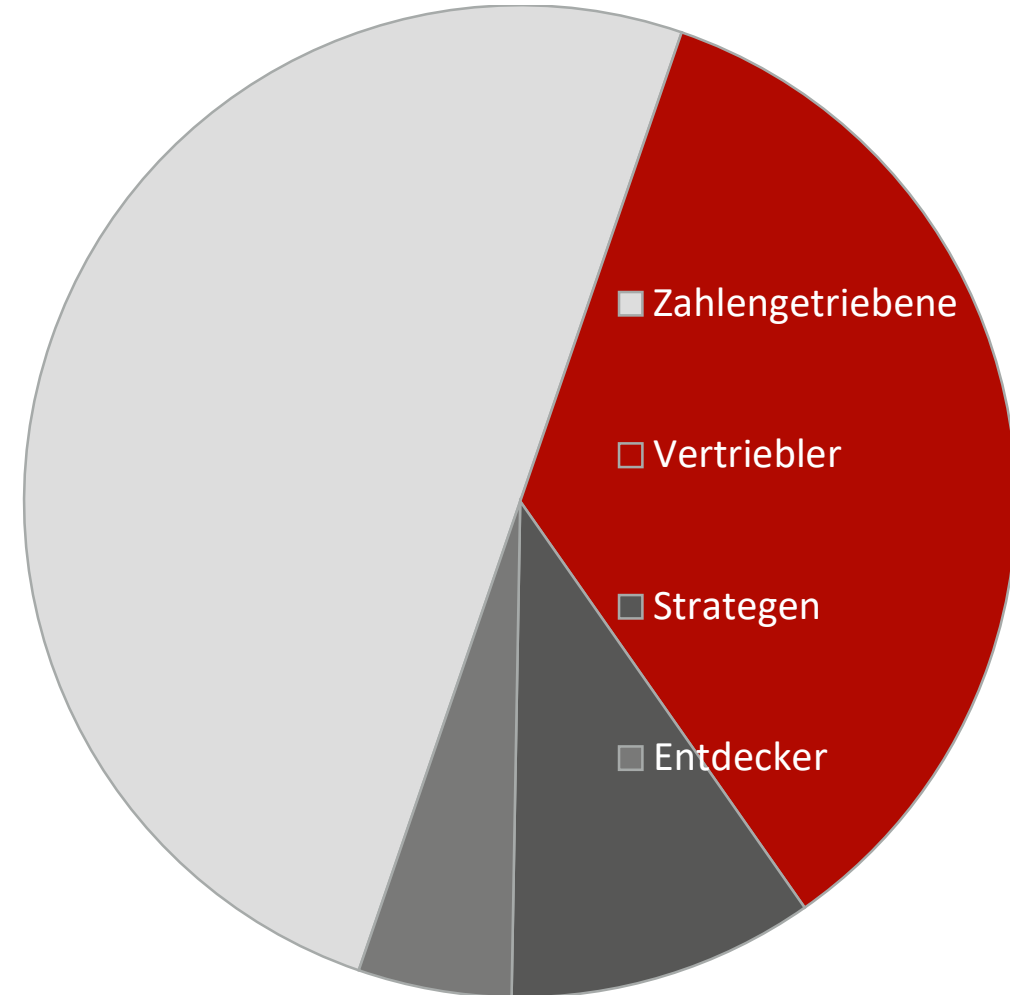
Finden Sie heraus, was Sie für ein Partner sind!



Schauen Sie bitte, welchen Buchstaben Sie am häufigsten gewählt haben: A, B, C oder D.

Auswertung

- A** Mehr „A“s – Zahlengetrieben
- B** Mehr „B“s – Vertriebler
- C** Mehr „C“s – Strategen
- D** Mehr „D“s – Entdecker



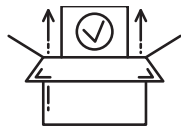
Auswertung



Zahlengetrieben

Haben Sie überwiegend die Antwort „**A**“ gewählt, sind Sie ein Traditionalist unter den Business Partnern: Sie wollen einen zuverlässigen Partner haben, dem Sie konkrete Zahlen mitteilen und dabei sicher sein können, dass er sie auch erreicht. Sie sehen die Partnerschaft als ein Teil Ihres Unternehmens und wünschen sich Rückmeldungen und Business Pläne wie es sich gehört. Sie fühlen sich wohl in der Welt der Zahlen und Finanzdaten, meinen, dass jeder Erfolg in Zahlen gemessen werden muss und erwarten von Ihren Partnern, dass sie die Ungewissheit des Marktes mit Ihnen zusammen tragen. Auch wenn eine zahlengetriebene Zusammenarbeit besser ist als gar keine, müssen Sie sich noch zu öffnen lernen, um nachhaltig im Wettbewerb bestehen zu können. Zahlen sind zwar wichtig, dennoch stellen sie kein Ziel, sondern lediglich eine Reflektion Ihrer Entwicklung dar. Gute Zahlen heute gewähren leider keine guten Zahlen morgen. Um wichtige Entwicklungen nicht zu verpassen und das eigene Geschäft zu sichern, müssen Sie einen Kooperationspartner suchen, der Sie und Ihr Geschäftsmodell herausfordern und „up to date“ halten kann. Ihre Zweifel und die Risiken der Zusammenarbeit können dabei wunderbar rechtlich abgesichert werden.

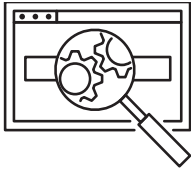
Auswertung



Vertriebler

Haben Sie überwiegend die Antwort „**B**“ gewählt, sind Sie ein klassischer Vertriebsleiter: Von einer Kooperation erwarten Sie in erster Linie neue Kunden, neue Absatzmärkte und somit auch die Steigerung Ihres Umsatzes. Sie kennen Ihre Kunden und sprechen ihre Sprache, sind stolz auf Ihre Produkte und Ihre Kolleginnen und Kollegen. Von einem Kooperationspartner erwarten Sie die gleiche Begeisterung für das Produkt und die Kenntnis des Marktes. Sie als Partner zu haben ist schön, dennoch liegt Ihr Fokus zu stark auf heute, während eine nachhaltige Entwicklung die Kenntnis des Kunden von morgen erfordert. Gewinnung neuer Kunden und Eröffnung neuer Märkte sind gute Ziele, jedoch dürfen Sie nicht vergessen, dass auch Ihr Geschäftsmodell einer Änderung unterworfen werden kann, die Ihre Vorstellung vom Vertrieb ggf. grundlegend ändern wird. Rechtzeitig darauf vorbereitet zu sein bedeutet nicht zuletzt auch zu lernen, anders zu kooperieren, Innovationen zu entdecken, die noch verborgen sind, Partner zu finden, eine Lösung für die Zukunft anbieten. Ihre Besonderheiten, Kompetenzen und Know how werden Sie dadurch nicht verlieren, vielmehr können Sie sich selbst durch Erfahrungen anderer bereichern, denn der Kunde möchte zunehmend weniger eine Lösung haben, sondern vielmehr ein Ergebnis.

Auswertung



Strategen

Haben Sie überwiegend die Antwort „C“ gewählt, sind Sie ein Stratege. Ihre Partnerschaften betrachten Sie als langjährige Bindungen, die in Ihre Unternehmensplanung gut einbezogen und bei der Entwicklung berücksichtigt werden. Von Ihren Partnern erwarten Sie das gleiche Verständnis der Ziele und Wege der Zusammenarbeit, insbesondere aber auch die gleiche Vision. Sie sind bereit, in die Kooperation zu investieren, und wissen, dass jede Entscheidung, die Sie in Ihrem Unternehmen treffen, Auswirkungen auf die Zusammenarbeit haben kann. Sie sind ein wunderbarer Partner für langfristige Zusammenarbeit, leider sind Sie – noch – recht selten.

Auswertung



Entdecker

Haben Sie überwiegend die Antwort „**D**“ gewählt, sind Sie ein unkonventioneller Pionier. Sie stellen das eigene Geschäftsmodell stets infrage, kennen sich gut in der Welt der disruptiven Technologien aus und bilden sich nicht ein, Ihr Business würde die nächsten 50 Jahre unverändert bleiben können, weil die Menschen es brauchen. Sie sind bereits, das eigene Unternehmen umzuwälzen und zu verändern, wenn die Marktentwicklung, die Sie auch sorgfältig verfolgen und analysieren, dies erforderlich macht. Sie bringen neue Ideen – oder sind zumindest für neu aufkommende Ideen empfänglich. Sie sind der beste – und auch der seltenste – Kooperationspartner, die Schwierigkeit liegt bislang darin, dass Ihre Offenheit und Ihre Fähigkeit, Negativszenarien zu entwickeln, viele – noch – abschreckt.

Auswertung der Ergebnisse

Natürlich ist eine eindeutige Zuordnung weder möglich noch sinnvoll, denn jedes Unternehmen ist selbstverständlich von unterschiedlichsten Gedanken in Bezug auf seine Zukunft, die Zusammenarbeit mit anderen sowie die Optimierung des eigenen Geschäftsmodells geprägt. Das Ziel der Befragung liegt somit weniger in der Bestimmung eines konkreten Kooperationspartnertyps, sondern vielmehr in der Aufklärung der häufig anzutreffenden Muster. Wenn Sie sich über Ihre eigenen Muster und über die Gründe Ihrer Partner Klarheit verschaffen, können sie Möglichkeiten zur Zusammenarbeit entdecken, die bis dato noch im Verborgenen liegen.



Durch Kooperationen können Unternehmen ihre besten Ressourcen mit einem minimalen Input für den maximalen Effekt - das Generieren von neuen Ideen, Entdecken von Innovationen und Steigern des Umsatzes - bündeln. Unternehmen müssen die Kooperation wertschätzen lernen, ihre Vorstellung über den Zugewinn durch das Kooperieren überdenken und auch ausreichend Zeit in die Zusammenarbeit investieren, um zu Pionieren in ihrer Branche zu werden.

Jetzt sind Sie gefragt!

Sind Sie bereit, Ihre eigenen Entscheidungsmuster und Hemmnisse zu überdenken?
Wollen auch Sie von den Vorteilen einer Kooperation profitieren?

Kontaktieren Sie uns!

Wir unterstützen Ihr Kooperationsprojekt. Kostenfrei. Effektiv.

www.itwirtschaft.de

Ihre Ansprechpartner

Stützpunkt
Berlin



Janek Götze
Geschäftsführer
Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft

janek.goetze@itwirtschaft.de



Olga Kunkel, LL.M.
Rechtliche Rahmenbedingungen
Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft

olga.kunkel@itwirtschaft.de

Mittelstand-
Digital



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft gehört zur Initiative Mittelstand-Digital.

Mit Mittelstand-Digital unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie die Digitalisierung in kleinen und mittleren Unternehmen und dem Handwerk.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.mittelstand-digital.de