

Erfolgreich Kooperationen eingehen: Gemeinsame Prioritäten als Erfolgsfaktor für branchenübergreifende Zusammenarbeit

Frechen, 02.03.2021. Starke Partnerschaften sind besonders in herausfordernden Zeiten ein Schlüsselfaktor für den Unternehmenserfolg. Neben gemeinsamen Zielen spielen für eine langfristige Partnerschaft aber auch weitere Faktoren eine Rolle, wie beispielsweise die Einigkeit im Hinblick auf Schwerpunkte in der Unternehmensphilosophie.

2020 ist nicht nur der Absatz im Online-Handel gestiegen, sondern auch die Anforderungen an die Händler, Produzenten und Logistik. Für eine maximale Kundenzufriedenheit und Innovationen arbeitet der Maßmöbelhersteller deinSchrank.de mit festen Partnern und erweitert das Netzwerk stetig. Gisela Cousland, Mitgründerin und Geschäftsführerin, erklärt: „Bei deinSchrank.de unterscheiden wir klar zwischen ‚Dienstleistern‘ und ‚Partnern‘. Gerade heute spüren wir, wie wichtig Partnerschaften für unseren Erfolg sind. ‚Dienst nach Vorschrift‘ bringt uns nicht weiter.“ Im Vergleich zu einer reinen Dienstleistung geht das Leistungsspektrum in einer unternehmerischen Kooperation über die eigentliche Sache hinaus: es gilt mitzudenken und auf den Vorteil beider Partner bedacht zu sein.

Neben dem strategischen, betriebswirtschaftlichen Nutzen ist eine Priorisierung derselben Ziele und Grundsätze als mindestens gleichwertig zu sehen. „Wer nach Innovation und Entwicklungsgeschwindigkeit strebt, sollte den Tunnelblick ablegen und branchenübergreifend denken“, so Cousland. Für sie ist das „**Same mental Model“-Prinzip** Grundlage für erfolgreiche Kooperationen.

Das „Same mental Model“-Prinzip beruht auf der Vorstellung, dass alle an einem Prozess Beteiligten die gleiche Idee und das gleiche Verständnis ihrer Geschäftsprozesse und Kundenbeziehungen haben. Der Diplom-Psychologe Alexander Strombach beschreibt das Modell als „einen Rahmen, in dem alle vorhandenen Informationen über die existierenden oder neu entwickelten Geschäftsprozesse miteinander verknüpft werden. Dies gilt auf allen Ebenen von den Geschäftsleitungen bis hinunter zu jedem Mitarbeiter und ermöglicht ihnen, Abläufe zu beschreiben, sich selbst zu erklären und das Verhalten von Kollegen, Kunden und Partnern vorherzusagen.“ Strombach beschäftigt sich seit vielen Jahren mit Kommunikations- und Interaktionsprozessen in Organisationen und Unternehmen.

So kam bei deinSchrank.de bereits Know-how aus anderen Industriezweigen zum Einsatz, mit Underdogs wurden Lösungen in Maschinenbereichen erarbeitet, die von großen Playern als „nicht möglich“ bezeichnet wurden. Daneben wurde zum Beispiel

Pressekontakt:

Lisa Scholz
02234 89 80 445
Presse@deinSchrank.de

deinSchrank.de Holding GmbH
Von-Klespe-Straße 1
50226 Frechen
Germany

auch eine Kooperation mit einem weiteren E-Commerce-Unternehmen im Bereich Logistik aufgebaut. deinSchrank.de wird auch in Zukunft weitere strategische Kooperationen eingehen, denn mit gleicher Einstellung und gemeinsamen Zielen können Risiken minimiert sowie Chancen schneller und umfangreicher genutzt werden.

Cousland geht bei der Auswahl und der Pflege von strategischen Partnerschaften nach einfachen Prinzipien vor:

1. **Ziele definieren, Konsens schaffen:** Ein gemeinsames Verständnis der Strategie und der dahinterstehenden Ziele ist Grundvoraussetzung. Zielkonflikte müssen eliminiert werden, da sie langfristig nicht durch betriebswirtschaftliche Vorteile kompensiert werden. Letztlich muss auch die Unternehmensphilosophie und -kultur mit bedacht werden.
2. **Erwartungshaltung:** Um die festgesetzten Ziele voranzutreiben und Erwartungen zu erfüllen, müssen Ressourcen vorgehalten werden. Darunter zählen insbesondere die IT, die Geschäftsführung und vor allem das Personal – nur durch den Menschen wird eine Partnerschaft zu dem, was sie ausmacht.
3. **Eine passende Infrastruktur** schaffen, damit das Ziel umsetzbar bleibt: Wie sehen die Kommunikationswege aus? Welche Regeln müssen festgelegt werden?
4. **Regelmäßig Ziele abgleichen:** Nur wer regelmäßig kommuniziert, kann sich gemeinsam mit dem Partner weiterentwickeln und auch langfristig von den Vorteilen profitieren. Dabei muss es erlaubt sein, nicht nur den Prozess, sondern auch die Ziele und Strategie immer wieder zu hinterfragen und zu entwickeln.

Auch wenn Unternehmen anderen Branchen zugehörig sind, mit einer gleichen Einstellung und gemeinsamen Zielen vor Auge, kann eine fruchtbare Partnerschaft entstehen.

Über deinSchrank.de

Die deinSchrank.de GmbH ist ein deutscher E-Commerce-Pionier für maßgefertigte Möbel. Das Mass-Customization-Unternehmen fertigt im hochautomatisierten Werk in Rheinbach nach dem Leitgedanken der Industrie 4.0. Im Online-Konfigurator mit 3D-Ansicht gestaltet der Kunde sein einzigartiges Möbelstück und beeinflusst mit jedem Klick den Endpreis. Zusätzlich zu einem Besuch in den Ausstellungen können die Kunden eine persönliche Beratung per Chat, Mail oder Telefon in Anspruch

Pressekontakt:

Lisa Scholz
02234 89 80 445
Presse@deinSchrank.de

deinSchrank.de Holding GmbH
Von-Klespe-Straße 1
50226 Frechen
Germany

nehmen. Seit der Gründung 2010 erschloss deinSchrank.de die Märkte in sieben europäischen Ländern.

Weitere Informationen: www.deinSchrank.de.

Über Alexander Strombach

Diplom Psychologe, systemischer Coach und Supervisor, international zertifizierter Mediator, beschäftigt sich seit vielen Jahren mit Kommunikations- und Interaktionsprozessen in Organisationen und Unternehmen. Seit 2017 agiert er als Geschäftsführer für den Bereich Kliniken und Wirtschaft der Lorenz & Strombach GbR, die unter Ihrer Marke „Lorenz & Strombach Consulting“ erfolgreiche und nachhaltige Beratung im Bereich Konfliktmanagement und Organisationsentwicklung anbietet.

Kontakt: as@lorenzundstrombach.de

Weitere Informationen: www.lorenzundstrombachconsulting.de.

Pressekontakt:

Lisa Scholz
02234 89 80 445
Presse@deinSchrank.de

deinSchrank.de Holding GmbH
Von-Klespe-Straße 1
50226 Frechen
Germany