

Gastkommentar von Erich Leopold Koller,

Unternehmensberater & Verkaufstrainer, Gründer der Ideenwerkstätte

Noch keine erfolgreiche Kooperation? Oder „poolen“ Sie schon ?

Viele sprechen von Synergien, Kooperationen und Innovationen. In keiner Wirtschaftszeitung fehlen diese Themen. Kooperationen sind die Chancen und die Herausforderungen, mit einem Partner gemeinsam die Zukunft besser und oft einfacher zu bewältigen. Als Handelsagent und als Verkaufs- und Marketingberater, gelingt es mir oft, interessante Geschäftsleute zusammen zu führen. Zunächst fragt man sich, was ist eigentlich eine Kooperation? Wo und wie finde ich den richtigen Partner? Nun der Reihe nach: Bei Kooperation steht im Duden einfach „Zusammenarbeit“ und genau das ist es! Gerne vergleiche ich diese Arbeitsgemeinschaft mit einer Ehe. Man muss sich gegenseitig vertrauen und zuhören. Alle Themen sorgfältig abstim-

Erwin Koller, Unternehmensberater und Handelsagent, jahrelanger Verkaufsleiter mehrerer Lebensmittelkonzerne, seit 1995 selbstständig – Gründer des Unternehmens „Ideenwerkstätte“. Die Firmenphilosophie lautet: Im Mittelpunkt steht immer der Mensch, mit seinen Stärken und Schwächen. Bei der Umsetzung wird nach den „Limbischen Gesetzen“ gearbeitet. In Anbetracht der Motivforschung öffnen sich neue Aspekte bezüglich Kaufreizen, Abschlussverhalten und Kundenemotionen.

E: kolleridee@aon.at
T: 0664/16 05 976



Erich Leopold Koller (L.)
und „Junior Manager“ Florian Koller (r.)

→ POOL-Erfolgsbeispiel

TELEMEDconsult wurde im Jänner 2007 von Thomas Pfeller gegründet und ist eines der wenigen privaten österreichischen Unternehmen, das sich auf die Themen Telemedizin, Telecare und IT-Homocare spezialisiert hat. TELEMEDconsult übernimmt für Unternehmen aus dem Sozial- und Gesundheitsbereich die Evaluierung und die Integration von neuen innovativen Technologien.

netvance wurde 1997 von Andreas Bauer gegründet und ist ein Softwarehaus mit derzeit sieben Mitarbeitern. Die Kernkompetenz von netvance ist die Spezialisierung auf Prozesssteuerung und Automatisierung von internen Betriebsabläufen.

Unabhängig voneinander schalteten beide Unternehmer beim POOL ein Kooperationsangebot. Bald wurde vom POOL der Kontakt zwischen den beiden „Suchenden“ hergestellt – und knappe zwei Monate später fanden sie sich zu einer Bürogemeinschaft zusammen. Im revitalisierten Büro in 7., Burggasse 94, sitzen heute die EDV-Spezialisten vom Softwarehaus NETVANCE, Andreas Bauer (T: 478 277 41, W: www.netvance.at) und die Telemedizin Spezialisten von TELEMEDconsult, Thomas Pfeller (T: 478277 47, W: www.TELEMEDconsult.at).

Die Kooperation umfasst:

• Office sharing

TELEMEDconsult war auf der Suche nach geeigneten Büroräumlichkeiten und netvance hatte die entsprechenden Räumlichkeiten frei. Die Unternehmen nutzen seither gemeinsam die Infrastruktur (Internet, Netzwerk, Server, Drucker, Sekretariat,...) was speziell für Startups eine sehr kostengünstige Variante zum eigenen Office darstellt.

• Gemeinsame Marketing Aktivitäten

Beide Unternehmen treten gemeinsam am Markt auf und veranstalten gemeinsame Akquisitionen-Aktivitäten. Externe Kosten für Marketing-Materialien (Broschüren,



Thomas Pfeller (links) und
Andreas Bauer (rechts)

Werbemittel) lassen sich dadurch reduzieren.

Gemeinsame Auftritte bei Messen/Veranstaltungen sind geplant.

• Projekte im Ausland

TELEMEDconsult suchte im Rahmen von Consultingverträgen mit niederländischen Kunden (KPN und Sensire) einen Partner, der sich um spezifische Softwareentwicklungen kümmert. Hierbei geht es um Video-Kommunikationsanlagen mit medizinischen Zusatzfunktionen.

• Projekte in Österreich

TELEMEDconsult verpflichtet für diverse IT Projekte regelmäßig externe Software Spezialisten. Diese sitzen nun im selben Büro. Die Abwicklung der Projekte ist daher wesentlich effizienter.

• Know How-Support

Die Unternehmen stehen sich gegenseitig mit Rat und Tat zur Seite, wenn es um spezifische Fragen aus dem jeweils anderen Kompetenzbereich geht.

men und den vereinbarten Weg auch gemeinsam durchgehen. Es werden viele Verleitungen und andere Angebote locken, aber auch hier ist die Gemeinschaftlichkeit gefragt.

Wo und Wie finde ich einen geeigneten und richtigen Partner?

Aus Geschäftsfreundschaften, zufälligen Treffen, Netzwerkveranstaltungen oder bei einer ganz gezielten Interessengemeinschaft. Viele reale Verbindungen kennen wir ja. Denken Sie an das Baugewerbe, wo ein Baumeister auch seine Spezial-Handwerksfirmen vermittelt. Auch im Gesundheitswesen, wo der Hausarzt zu seinen Fachärzten und Instituten überweist.

Kooperationen bringen Innovationen und Ideen. Diese sind wichtig und geben einem Unternehmen einen temporären Wettbewerbsvorteil. Erfolgreiches Zusammenarbeiten schafft Synergien, Kosteneinsparungen und viele Vorteile bei der Kundengewinnung, Kundenbindung und Geschäftserweiterung.

Auch ich, als Gründer der „Ideenwerkstätte – KOLLER“, bin ständig auf der Suche nach Vereinfachungen und freue mich über Menschen, die das gleiche Wirtschaftsziel anstreben. Für besondere Geschäftsfälle und auch für Basisüberprüfungen, arbeite ich mit www.shop-marketing.at erfolgreich zusammen. Eine Kooperation der besonderen Art, denn hier werden viele Möglichkeiten und Ideen zugespielt. Man erkennt, wie man im Markt gesehen wird und entwickelt schlagfertige Strategien. Natürlich kann man auch seinen Mitbewerber klarer analysieren und Verbesserungen prompt umsetzen.

„Gemeinsam statt einsam“ lautet mein Credo. Suchen Sie einen zu Ihnen passenden Kooperationspartner, damit auch Sie stärker agieren können. Auch hier ein Beispiel, das Möglichkeiten aufzeigt. Ein Weinhändler nimmt zu seinen Gesprächen einen Antiquitäten-Katalog mit und liefert diese Waren auch aus. Umgekehrt findet man im exklusiven Altwarengeschäft feine Weine. Beide Unternehmen stellen auf diversen Fach-Messen aus und erzielen Umsätze, die man als Zusatzumsatz einstufen kann.

In meiner Beratung wird immer empfohlen, das POOL-Kooperations-Service der Wirtschaftskammer Wien zu nützen. Seien Sie für das Thema „Kooperation“ empfänglich, nehmen Sie sich Zeit, surfen Sie unter wko.at/wien/pool und lassen Sie sich zu Ihrer Kooperationsidee inspirieren, denn „Die beste Methode, eine gute Idee zu bekommen, ist, viele Ideen zu haben!“ (Linus Carl Pauling, zweifacher Nobelpreisträger).

→ POOL-Erfolgsbeispiel

Am 8. September fand im Rahmen des dreitägigen Festivals „Donaukanaltreiben“ am Wiener Donaukanal eine erfolgreiche POOL-Kooperation der beiden Unternehmen Sukha – Handel & Feuerwerk und Admiral Moeza mit einem großen Abschlussfeuerwerk sein fulminantes Finale.

Zur POOL-Vorgeschichte: Im Juni 2007 antwortete Pyrotechnikexperte Georg Melzer auf ein POOL-Kooperationsangebot von Harald Skrabal, das er in der *Wiener Wirtschaft* gelesen hatte. Nach ersten zurückhaltenden Telefonaten entschied man sich für ein Treffen. Die Überraschung war groß als sich herausstellte, dass sich die beiden schon vor mehr als einem Jahr im Zuge eines Ausbildungskurses bereits kennen gelernt hatten. Ende Juli begann die erste Kooperation zwischen den Unternehmen Sukha und Admiral Moeza.

Georg Melzer wurde für ein Feuerwerk zum dritten Jahrestag einer bekannten Strandbar in Wien während der Behördenwege und Planung durch einen Mitarbeiter von Sukha begleitet und unterstützt. Für den Abschluss des Feuerwerkes wurden auch die normal mit hohen Anschaffungskosten verbundenen Zündanlagen und Abschlussgestelle zur Verfügung gestellt. Durch die positiven Kooperationserfahrungen aller Beteiligten konnte ein zweiter Auftrag gewonnen werden – das große



Abschlussfeuerwerk beim dreitägigen Festival „Donaukanaltreiben“.

Für diesen bedeutenden Auftrag wurde die Kooperation noch einmal erweitert. Gemeinsam wurde an der Choreographie bis hin zur Anwendung von neuen Techniken zum Aufbau und Zünden von Feuerwerkskörpern getüftelt.

Der Erfahrungsschatz beider Pyrotechnikexperten garantierte ein spektakuläres Feuerwerk. Aufgrund dieser erfolgreichen POOL-Kooperation sind auch für die Zukunft weitere Projekte zwischen beiden Unternehmen geplant.

Admiral Moeza

DI Georg Melzer
E: pyro@moeza.org
W: pyro.moeza.org

Sukha – Handel & Feuerwerk

Harald Skrabal
E: harald.skrabal@sukha.at
W: www.sukha.at



Harald Skrabal (r.) und Georg Melzer

Besuchen Sie den POOL auch im Internet. Unter

wko.at/wien/pool

finden Sie aktuelle Kooperationswünsche.

Ansprechpartner: Fredy Baumgartner, T: 514 50 DW 6740 E: pool@wkw.at