



Gemeinsam sind wir stark

„Es kommt nicht nur darauf an, was du kannst, sondern auch darauf, wen du kennst.“ Kleinunternehmer tun sich manchmal schwer, die richtigen Kooperationspartner zu finden: Entweder fehlen ihnen die Informationen bzw. die Kontakte oder sie wissen nicht, wie sie vorgehen sollen. Dabei bieten sich Kooperationen gerade für Dentallabore aufgrund ihrer Betriebsgröße an, denn durch die Zusammenarbeit mit externen Partnern lassen sich oft die Kosten senken und neue Kundenpotenziale erschließen.

▶ Stefan Seidel, Jochen Kriens M.A.

Für die erfolgreiche Suche nach Kooperationspartnern kommt es zunächst darauf an, sich zu überlegen, was man mit der Kooperation erreichen will. In der Regel sind Kooperationen dann zu empfehlen, wenn sich Projekte gemeinsam einfacher realisieren lassen. Solche potenziellen Partner sind z. B.:

- Unternehmen und Einrichtungen in der Region
- Vereine und Verbände mit den Interessenschwerpunkten Gesundheit oder Zahngesundheit (u. U. auch Sportvereine)
- Spezialisten für besondere Fachgebiete, die fachfremdes Know-how an die eigenen Kunden vermitteln können (z. B. Anwälte, Finanzdienstleister etc.)
- Qualitätszirkel
- Arbeitskreise
- Zulieferer von Dentallaboren.

Diese potenziellen Kooperationspartner sollten mit System ausgewählt und gezielt angesprochen werden. Was die Inhalte der Kooperation angeht, sind der eigenen Kreativität keine Grenzen gesetzt. Entscheidend ist lediglich, authentisch zu bleiben und auf die Kontaktaufnahme gut vorbereitet zu sein.

Vorbereitung ist alles

Angenommen, das Labor will eine Kooperation weniger vom Zufall abhängig machen, sondern sie gezielt für die Erreichung der eigenen Ziele einsetzen. In diesem Falle ist eine gründliche Vorbereitung unbedingt notwendig. Die Frage, die jeder potenzielle Kooperationspartner im Vorfeld der Kooperation stellen wird, lautet: „Warum sollte ich ausgerechnet mit Ihnen zusammenarbeiten?“ Daher ist eine gründliche