

VERTRAUEN

ko. Gleichzeitig schwören wir auf unsere altbewährten Traditionen und all die Dinge, die wir »immer schon« so gemacht haben und an denen eben einfach nicht zu rütteln ist, egal wie sich die Welt um uns herum entwickelt. Kein Wunder! Ein grundlegender, tief greifender Wandel, wie er vielfach nötig ist, macht doch ziemliche Existenzangst. Verständlich, aber definitiv kein Grund, es nicht zu tun.

Du musst ja nicht komplett gegen den Strom schwimmen in deinem Business, aber wenn du dich gar nicht bewegst, gehst du garantiert unter. Vermutlich nicht sofort, aber allmählich, weil deine Kräfte schwinden. Du musst auch nicht sofort alle Antworten kennen, sondern bereit sein, dich Herausforderungen zu stellen und nach Lösungen zu suchen. Das klappt in vertrauensvollen Partnerschaften meiner Erfahrung nach wesentlich besser als im Alleingang.

Ich möchte dir vor Augen führen, warum es sinnvoll und zukunftsweisend ist, gemeinsam mit echten Partnern in anderen, vielleicht sogar branchenfremden Unternehmen auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten, um gemeinsam Innovationen und neue Geschäftsmodelle zu schaffen. Das ist ja genau das, was ich jeden Tag tue und womit wir bei Mantro ziemlich gute Erfahrungen gemacht haben, denn echte Partnerschaften sind nicht mit mehrjährigen Projektgemeinschaften oder reinen Lieferantenbeziehungen vergleichbar; sie sind unendlich wertvoller, weil sie tiefgründiger und langfristig angelegt sind. Ich zeige dir, wie das gelingen kann, welche Hürden dabei genommen werden müssen und warum sich die Leute oft so wahnsinnig schwertun, sich auf vertrauensvolle Partnerschaften einzulassen.

GEMEINSAM STATT EINSAM: WARUM PARTNERSCHAFTEN DICH VORANBRINGEN

Eines verrate ich dir gleich hier und jetzt: Eines der größten Hindernisse auf dem Weg zu vertrauensvollen Partnerschaften ist, dass diese Art des Geschäftemachens in der DNA etablierter Organisationen nicht vorgesehen ist und viele angehende Führungskräfte in der Ausbildung permanent Opportunismus als beste Lösung eingetrichtert bekommen (mehr dazu in Kapitel 4). Erschwerend kommen Ängste hinzu, die mitunter leicht paranoide Züge annehmen und vielfach unbegründet sind. So wird auf unterschiedlichen Ebenen immer wieder verhindert, dass gemeinsame Vorteile die Vorurteile und Vorbehalte überwiegen. Welche Ängste das sind und wie du besser damit umgehen kannst, erfährst du in Kapitel 5.

Der größte Vorteil einer gemeinschaftlichen Unternehmung ist – und danach streben doch die meisten – wirtschaftlicher Erfolg. Dazu kurz die Mantro-Vorgehensweise »in a nutshell«: Wir analysieren Geschäftsmodelle potenzieller Partner. Oft sind das Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Branchen, die ihre Stärken bündeln wollen. Wir stellen jene Faktoren in den Vordergrund, von denen alle bei einer Zusammenarbeit profitieren können. Anschließend erarbeiten wir gemeinsame und individuelle Ziele, sodass jeder für sich den unmittelbaren Nutzen und den langfristigen Mehrwert erkennt. Wir entwickeln eine gemeinschaftliche Innovation, also ein Produkt oder eine Dienstleistung, die wir in ein tragfähiges Geschäftsmodell, in ein neu gegründetes partnerschaftliches Joint Venture überführen. Das Besondere

*»Vertrauen ist das
beste Investment
in einer Partner-
schaft.«*

JEDER FÜR SICH, JEDEN TAG

dieser Konstellation: Für alle Partner ist das Neuland, deswegen stehen alle auf derselben Stufe. Mehr dazu erfährst du in Kapitel 5. Entscheidend für den Erfolg des Gemeinschaftsunternehmens sind dabei letztlich die Menschen, die sich auf den Deal und damit auf eine langfristige Kooperation und eine partnerschaftliche Beziehung einlassen. Es ist nicht schwer, unter guten Voraussetzungen Augenhöhe herzustellen, also sofern das Mindset der Beteiligten stimmt und sich keiner wie ein Arschloch verhält.

Weitere Vorteile: Im Verbund verteilen sich die Risiken – auch die finanziellen – auf mehrere Schultern, und die Chancen auf Erfolg erhöhen sich für alle Partner. Eine prozentuale Beteiligung an einem mittleren bis großen Erfolg ist in Zahlen ausgedrückt immer besser als 100 Prozent von nichts. Außerdem findest du mit echten Verbündeten auf deiner Seite viel schneller praktikable Lösungen, als wenn du allein im stillen Kämmerlein vor dich hinbrütetest. Wenn du auch von anderer Seite immer wieder die Bestätigung bekommst, dass es eine Zukunft gibt, auf die ihr gemeinsam hinarbeiten könnt, gibt das sehr viel Energie für den harten Kampf, der zweifellos vor euch liegt.

Eines ist meiner Meinung nach unbestreitbar: Vertrauen ist das beste Investment in einer Partnerschaft.

**#1 ANGST:
EINER MÜSSTE
MAL ...**