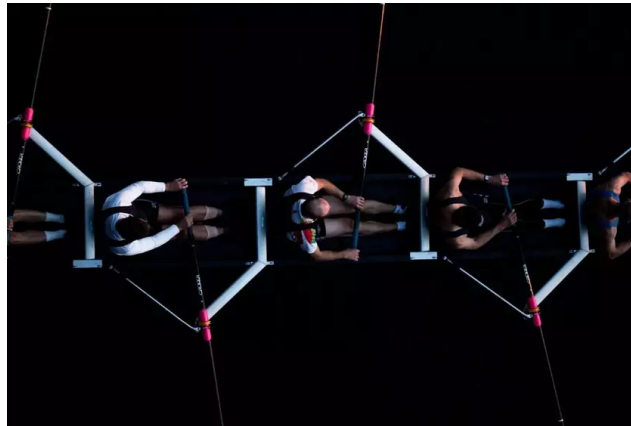


Sinnvoll kooperieren statt sinnlos konkurrieren – Trends in der Zusammenarbeit 2020

 das-unternehmerhandbuch.de/zusammenarbeit-2020

Unternehmerhandbuch

Veröffentlicht am 1. Januar 2020



Gastbeitrag von Ulrike Stahl

Noch immer haben es viele Menschen tief verinnerlicht – das Wettbewerbsprinzip. Dabei steht längst fest, dass wir **zusammen mehr erreichen** können als alleine. Aber nicht nur das: Denn nur gemeinsam sind wir überhaupt in der Lage, die komplexen Herausforderungen der heutigen Zeit in der notwendigen Zeit zu lösen.

Oder wie der englische Schriftsteller und Dichter John Donne bereits Anfang des 17. Jahrhunderts geschrieben hat: „Niemand ist eine Insel, in sich ganz; jeder Mensch ist ein Stück des Kontinents, ein Teil des Festlandes. ...“

Richtig, wir Menschen brauchen den Zusammenhalt. Nur wenn wir unser Wissen vernetzen und teilen, unterschiedliche Perspektiven und Synergien nutzen, können wir kokreativ neue Ideen entwickeln – und ganz nebenbei noch Ressourcen sparen.

Allerdings müssen wir, um langfristig gemeinsam mehr zu gewinnen, auch mal auf einen schnellen, individuellen Gewinn verzichten. Wir müssen erkennen, dass wir von anderen Vorgehensweisen profitieren können – wohlwissend, dass es immer wieder eine Herausforderung ist, mit Andersartigkeit umzugehen.

Das Zauberwort dafür heißt **Vorschussvertrauen**, d.h. wenn wir davon ausgehen, dass die anderen sich auch kooperationsfördernd verhalten, sind auch wir eher bereit, alles zu geben. Dann wird aus eins und eins drei oder noch viel mehr.

Aber was hält uns dann davon ab, zu kooperieren?

Wir sind ... **zu bequem**: „Wir machen unsere Sachen schon immer so. Jetzt einen völlig neuen Weg einzuschlagen birgt ein unkalkulierbares Risiko und das wollen wir nicht eingehen.“

... **zu beschäftigt**: „Uns steht die Arbeit eh bis Oberkante Unterlippe. Kooperieren wäre ja super, aber dafür haben wir jetzt keine Zeit.“

... und **zu blauäugig**: „Das Konkurrenzdenken hat uns bis hierhergebracht – und wird uns sicher auch weitertragen. Alles andere geht vorbei.“

Nein gerade nicht! Jetzt gilt es, andere Wege zu gehen und die neue Technik der Kooperation zu lernen. Folgende Trends zeichnen sich dabei für 2020 ab.

1. Mehr Flexibilität, aber auch mehr Selbstverantwortung für den einzelnen

Die Art und Weise, wie wir uns treffen, ändert sich. Wir erleben mehr spontane Zusammenarbeit. **Open-Office-Konzepte** unterstützen das durch Begegnungszonen.

Bei Meetings setzen Unternehmen auf **Selbstverantwortung**: Statt verpflichtender Teilnahme, wird die Entscheidung dem Mitarbeiter überlassen. Sieht dieser keinen erkennbaren Mehrwert oder glaubt, einen sinnvollen Beitrag leisten zu können, kann er sich dagegen entscheiden. Oder es werden nur noch Termine und Inhalte kommuniziert und alle, die etwas beitragen können, kommen einfach spontan dazu.

Meetings, sowohl Präsenz- als auch Online-Zusammenkünfte werden generell **interaktiver**. Moderne Tools, wie das interaktive Umfrage-Tool Mentimeter, bieten neue Gestaltungsmöglichkeiten. Via mobiles Endgerät erfolgt eine Stichwortabfrage, die in einer sogenannten Wortwolke ausgewertet wird.

Apropos mobil ... **mobiles Arbeiten** gibt mehr Freiheit hinsichtlich des Ortes und der Zeit des individuellen Arbeitsbeitrags. Um den reibungslosen Ablauf sicherzustellen, kommt dem Einzelnen mehr Verantwortung zu.

Immer wichtiger werden hier entsprechende Tools, die Zusammenarbeit auf Distanz ermöglichen. Der Einsatz von **Kollaborationstools**, die es den verteilt sitzenden Teammitgliedern erlauben, sich nahtlos auszutauschen, wird zunehmen.

Die von Keith McCandless und Henri Lipmanowicz entwickelten Liberating Structures sind ein Methodenset für die gemeinsame Arbeit an Produkten und Organisation. Jede einzelne Methode befähigt, tiefgreifend kollaborativ und effektiv zusammenzuarbeiten.

Fazit: Aus Pflicht wird Freiwilligkeit, aus Anordnung erwächst ein eigenverantwortlicher Umgang – sowohl mit Themen als auch Zeit – unserer eigenen wie der von anderen Menschen. In diesem Zusammenhang wird sich auch die Diskussion über den Umgang mit Vertrauen und Kontrolle intensivieren.

2. In größeren Dimensionen denken

Während der erste Gedanke meist der Eins-zu-eins-Interaktion innerhalb eines Teams gilt, erstreckt sich Zusammenarbeit immer öfter über Teams, Abteilungen und Standorte hinweg.

Doch es geht noch weiter: Unternehmen machen ihre Kunden und sogar andere Unternehmen – zum Teil sogar Wettbewerber – zu Partnern, wie folgendes Beispiel von Mercedes Benz und BMW zeigt: Nachdem im Geheimen lange miteinander gesprochen und verhandelt wurde, überraschten die Unternehmen im März 2019 mit der Meldung, dass die Bündelung ihrer Mobilitätsdienste in fünf gemeinsame Firmen nur der Beginn einer

weitreichenden Kooperation im Bereich autonomes Fahren und E-Mobilität ist. Verständlich, denn alleine wären beide Unternehmen langsamer und könnten die Entwicklungskosten schwer oder gar nicht stemmen.

Anders die Firma Heinz, die sich im Produktionsprozess für Ketchup die Entsorgungskosten der Haut und Stiele spart, weil Ford damit seine Forschungen zu pflanzenbasierten Kunststoffen voranbringen kann.

Egal also, ob sich Unternehmen markttechnisch in die Quere kommen oder nicht – es lohnt sich immer über Kooperationsmöglichkeiten nachzudenken.

Das alles führt natürlich zur Suche nach Tools, die koordinierte sichere Interaktionen außerhalb der Firewall erlauben. Die Popularität von Technologien wie Slack, WhatsApp oder WeChat unterstreicht das.

Ein anderes Beispiel der Zusammenarbeit sind sogenannten WOL-Circles, in denen namhafte Unternehmen Mitarbeiter dazu motivieren, Netzwerke über die Unternehmensgrenzen hinaus aufzubauen und sich so unternehmensübergreifend zu organisieren. In einem 12-Wochen-Programm geht es darum, Beziehungen aufzubauen, die einem dabei helfen können, eine Fähigkeit zu entwickeln oder ein neues Thema zu entdecken. Die jeweils vier bis fünf Mitglieder eines solchen Circles unterstützen sich dabei gegenseitig.

Fazit: Anstatt mehr vom selben zu tun, müssen wir etwas vollkommen Neues wagen – ähnlich dem berühmtesten Hochspringer aller Zeiten Dick Fosbury, der 1968 den Hochsprung revolutionierte. Wie noch keiner vor ihm, sprang er mit dem Rücken zur Latte. Auch heute hat vieles, was lange Zeit galt, keinen Bestand mehr. Wer in der heutigen schnellen und vernetzten Welt erfolgreich sein will, muss komplett umdenken und umlernen.

Die Autorin

Ulrike Stahl ist eine mitreißende Vortragsrednerin, Autorin und Experte für Kooperation und das neue WIR im Business.

Wie geht konkurrenzlos erfolgreiche Zusammenarbeit? Wie entwickeln wir eine WIR-Kultur für uns selbst, in unseren Unternehmen und Verbänden?

Darauf gibt sie Antworten, die wirken. Sie ist Autorin des Buches „So geht WIRTSCHAFT! Kooperativ. Kollaborativ. Kokreativ.“ – laut Handelsblatt eines der besten Wirtschaftsbücher.

Foto: Kersti Niglas

Weitere konkrete Tipps für konkurrenzlos erfolgreiche Zusammenarbeit gibt es in den WIRTSCHAFTSWELTEN von Ulrike Stahl unter <https://www.ulrike-stahl.com/wirtschaftswelten/>.

Mehr Infos unter: www.ulrike-stahl.com

So geht WIRTSCHAFT! – das Buch von Ulrike Stahl

Titel: So geht WIRTSCHAFT: Kooperativ. Kollaborativ. Kokreativ.*

Inhalt: Nach wie vor herrscht in vielen Unternehmensbereichen das klassische Silodenken: Guerillakämpfe zwischen den Abteilungen, Boykott zwischen CEO und Abteilungsleitern, schnelle Gewinnmitnahmen statt nachhaltiger Win-Win-Lösungen. Doch das bringt uns in der heutigen Wissensgesellschaft nicht weiter. Es ist an der Zeit, umzudenken.

Kooperation eröffnet neue geschäftliche Spielräume: Komplexe Aufgaben werden in kürzester Zeit kollaborativ über Abteilungs-, Länder- und Unternehmensgrenzen hinweg gelöst, kokreativ entstehen zukunftsweisende Innovationen. So geht WIRTSCHAFT heute!

[Amazon-Link*](#)

Aber wie bereit und fit sind wir für den notwendigen Wandel? Wie fördert der W.I.R.-Mindset Kooperation? Und wie sind wir auch weiterhin erfolgreich?

Ulrike Stahl ist dem kooperativen Denken und Handeln auf der Spur und illustriert gekonnt, was den Unterschied macht.

Gebundene Ausgabe: 200 Seiten

Verlag: metropolitan

ISBN-13: 978-3961860012

Preis: 29,95 EUR

Pin it!

Foto: Josh Calabrese / unsplash.com

* Alle mit Sternchen gekennzeichneten Links sind Affiliate-Links, d.h. wir bekommen eine kleine Provision, wenn ihr darüber bestellt. Für euch kostet es natürlich keinen Cent mehr :-)