

## Christian Schober – 20 Jahre Logistikberatung, Teil 3: Kooperationen

Mein Partner und ich wollten unbedingt etwas Eigenes aufbauen, uns einen eigenen Namen machen. Deshalb konzentrierten wir uns zunächst ausschließlich auf uns selbst und den potentiellen Markt. Wir entwickelten eigene **Vertriebsstrategien**, eigene **Produkte**, unsere **Datenbank** und später auch die eigene **Website**.

Anfragen für Kooperationen lehnten wir anfänglich ab. Mein Großvater, der während und nach dem 2. Weltkrieg in München ein Fuhrgeschäft betrieben hatte, erzählte mir später sein wichtigstes Credo, wie man in den Jahren nach dem **Wirtschaftswunder noch als Fuhrunternehmer** überleben konnte:

*„Fahre niemals für einen Spediteur, sondern nur für Direktkunden. Ansonsten lasse lieber den LKW stehen!“*

Übertragen auf das Beratungsgeschäft hieß das für mich: Lieber nicht beraten, als für einen anderen Berater zu arbeiten. Aber trotzdem probierten wir dann im Laufe der Jahre – entgegen des ersten Vorhabens - vieles aus. So wir waren das „Münchner Büro“ für mehrere Personalberatungen, wir waren die Logistikexperten für sog. „**Cost Cutting**“-Berater, die auf Erfolgsbasis arbeiteten, aber selbst von Logistik wenig wussten. Und wir waren Prozessberater für solche „Logistikberater“, die außer **Frachtausschreibungen** selbst keine weiteren Dienstleistungen mehr anboten oder dort Expertise hatten.

Was haben wir alles auf uns genommen an Reisen, Kosten und Zeitaufwand, um die jeweiligen **Kooperationen** zum blühen zu bringen. Aber in einer Kooperation müssen sich Partner finden, die beide – auf Augenhöhe - „geben“ wollen; nur dann können später alle Beteiligten auch „nehmen“. Diese Firmen und Menschen waren kaum zu finden. Wir waren jahrelang zu naiv um zu merken, dass es im Haifischbecken der Beratung wenige Menschen mit Berufsethos gibt. Es gibt einige wenige, mit denen wir auch heute in Kontakt sind. Aber im Nachhinein muss ich sagen: mein Großvater hatte im Großen und Ganzen Recht. Nicht wenige sog. „Partner“ suchten nur jemand, der die Arbeit machte und sich für 95% der Arbeit und 95% des Risikos mit 20 – 50% des Erlöses begnügte. **Selbst arbeiten oder Risiken tragen** wollten die Wenigsten.

Lesen Sie im nächsten Beitrag, wie es weiterging!

Beste Grüße, Christian Schober