

Kooperationen

Kooperationen bieten eine gute Möglichkeit, eigene Kapazitäten auszuweiten, auf Know how zuzugreifen, das im eigenen Unternehmen nicht oder nicht ausreichend vorhanden ist oder größere Aufträge abzuwickeln, die man allein nicht bewältigen könnte.

Nicht selten erschließen sich im Rahmen von Kooperationen neue Märkte, und ein weiterer Vertriebsweg wird hinzugewonnen. Und schließlich münden erfolgreiche Kooperation in einigen Fällen in einer Fusion oder Übernahme.

Bei allen Vorteilen von Kooperationen darf nicht übersehen werden, dass eine Vielzahl mit gutem Willen eingeleiteter Kontakte nicht zum Ziel führen. Am Ende hat man lediglich erheblichen Gesprächs-, Zeit- und Kostenaufwand gehabt.

Daher bedarf es einer zielgerichteten Vorgehensweise, um eine angestrebte Kooperation nachhaltig zum Erfolg zu führen. Dies beginnt mit der Auswahl des (potenziellen) Kooperationspartners und führt über Verhandlungen und Konzeption von Art und Inhalten der Zusammenarbeit bis hin zu vertraglichen Vereinbarungen und der organisatorischen Umsetzung.

In allen Phasen sind wir Ihr erfahrener Partner, der Sie auch gern zu ausgewählten Aufgabenstellungen (z.B. Verhandlungsführung oder organisatorische Realisierung) unterstützt.