

Kooperation und Kooperationsmanagement

Die Königsdisziplin des Managements

Prof. Doz.^(FH) **Ernst K. Sonnleitner**, MA, MBA, CMC
180129

Wann reden wir von Kooperation?

**Reine
Markttransaktion**

Auftraggeber
:
Auftragnehmer

Kaufvertrag,
Dienstleistungsvertrag,
Mietvertrag, Pachtvertrag,
Nutzungsvertrag,
Auftrag ...

**Kooperation
Erfolgs- und
Risikoteilung (!)**

Vertragslose
Kooperation

Kooperationsvertrag

Gemeinschaftsunternehmen

Non-Disclosure Agreement,
Ges.n.b.R – Vertrag,
Konsortialvertrag,
(ARGE-Vertrag),
Gesellschaftsvertrag
...

Grundsätzliches

Die meisten Kooperationsbemühungen scheitern, bevor der erste Kooperationspartner gefunden wurde!

- Keine konkreten eigenen Unternehmensziele
- Keine konkreten Erwartungen an die Kooperation
- Keine Bereitschaft, ausreichend Zeit/Geld in die Kooperation einzubringen

Kooperationen, die nicht bereits im Vorfeld zum Scheitern verurteilt sind, scheitern nach mehr oder weniger kurzer Zeit, weil es

- keine klaren gemeinsamen Zielsetzungen (Inhalt, Zeit, Ausmaß) gibt,
- keine straffe Organisation gibt (oder eingehalten wird),
- keinen Konsens, sondern nur Kompromisse über Wesentliches und
- keine ausreichenden Zeit/Geldbudgets gibt.

Viele Kooperationen, die dann noch immer nicht gescheitert sind, scheitern

**weil sie
keine gemeinsamen Erfolge
haben!**

Das Management von Kooperationen

zählt zu den

Königsdisciplinen des Managements

Wer Schwierigkeiten hat sich selbst und sein Unternehmen zu managen ...

Eine
Kooperation
ist eine
Investition!

Eine Kooperationsentscheidung = eine Investitionsentscheidung

Ist eine Kooperation der richtige Weg?

...oder nur ein sehr aufwendiger Weg seine Ressourcen zu vergeuden?

Was will ich ...

Meine Ziele im Bereich bis zum Jahr ...

Markt

Mitarbeiter

Leistungserbringung

Ressourcen

Qualität

Know How

Beschaffung

Entwicklung

Finanzierung

...

...

...

Was brauche ich ...

Meine Stärken können verstärkt werden durch ...
...	
...	
...	
...	
Meine Schwächen	... können reduziert werden durch ...
...	
...	
...	
...	

Was bringt mir eine Kooperation

Mein Nutzen

...

...

...

...

Meine Investition

Zeit in h und Kraft

Geld in EUR

Know How

Kontakte

...

Meine Risiken

Zeitverlust, Geldverlust, Imageverlust (?) ...

Kooperations- vereinbarung

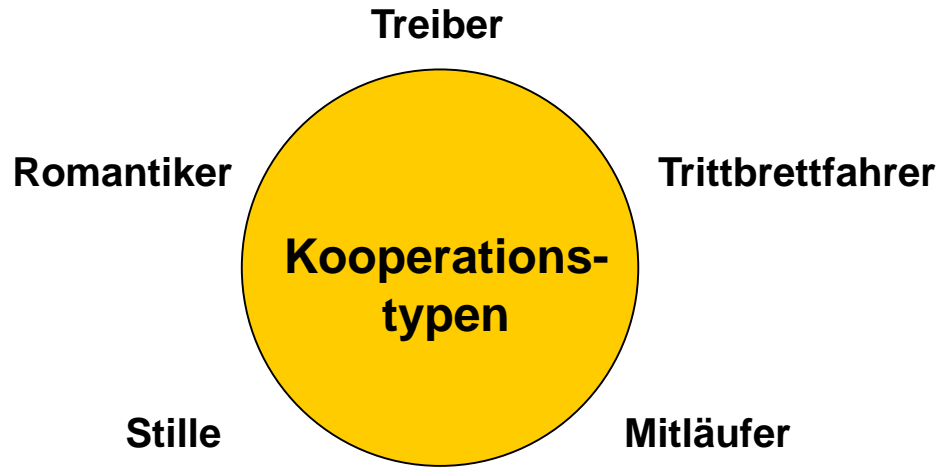
Wichtige Bestandteile einer Kooperationsvereinbarung I

- Was konkret ist das Kooperationsziel bzw. was ist nicht Ziel?
- Wer sind die Kooperationspartner (privat/Firma)?
- Name der Kooperation?
- Verpflichtung zur Zusammenarbeit?
- Ab wann gilt die Kooperation und unter welchen Umständen kann sie wieder aufgelöst werden?
- Unter welchen Umständen kann ein einzelner Kooperationspartner ausgeschlossen werden?
- Wie ist die Kooperation organisiert und wie kommt es zu Entscheidungen?
- Arbeitsaufteilung innerhalb der Kooperation?
- Wer übernimmt die Federführung, was darf der FF in dieser Eigenschaft und was bekommt er dafür?

Wichtige Bestandteile einer Kooperationsvereinbarung II

- Was ist bei Leistungsverzug innerhalb der Kooperation - wer haftet wofür?
- Wie wird die Gewährleistung gegenüber dem externen Vertragspartner geregelt?
- Wer ist unter welchen Umständen zu Schadenersatz verpflichtet?
- Geheimhaltungspflicht?
- Informationspflicht?
- Schutzrechte?
- Kosten- Gewinnverteilung?
- Schiedsgericht / Mediation?
- U.s.w.

Kooperationstypen



Der Treiber

- Ist der Motor des Projektes
- Hat meist klare Vorstellungen/Zielsetzungen (nicht immer zum Nutzen aller Beteiligten)

WICHTIG: Was sind seine wahren *Motive*?

TIPP: Erst wenn Sie die wahren *Motive* des Treibers kennen, entscheiden Sie über Ihr eigenes Engagement in einer Kooperation.

Der Trittbrettfahrer

- Typischer Rosinenmensch: Kommt, hört und handelt (nicht selten alleine für sich) - der Rest interessiert ihn nicht.
- Beim Zahlen oft behäbig.
- Beim Mitarbeiten meistens verhindert.
- Bei der Weitergabe von eigenen Ideen in der Regel taubstumm.

WICHTIG: An den Trittbrettfahrern erkennt man, ob eine Kooperation Zukunft hat. Denn, wenn das nicht der Fall ist, sind die Trittbrettfahrer die ersten, die weg sind.

TIPP: Beobachten, Fakten sammeln und konkret ansprechen.

Der Mitläufer

- Finanziell oft gar nicht so schlecht gestellt.
- Arbeitet und bezahlt brav mit.
- Ist bei Abstimmungen immer auf der Seite der „Netten“.
- Eigener Antrieb kommt von ihm jedoch kaum.

WICHTIG: Der Mitläufer ist der Idealtyp, mit dem man eine Kooperation eingehen kann. Er denkt, handelt und zahlt mit, setzt aber nicht viel Kraft darauf, seine Ideen durchzusetzen. Er ist der Unterstützer, der ideale „zweite Mann“.

TIPP: Sehen Sie zu, dass Sie möglichst viele „Mitläufer“ in Ihrer Kooperationsgruppe haben und Sie werden erfolgreich sein!

Der Stille

- Beteiligt sich kaum an Diskussionen.
- Inhaltliche Beiträge sind meist sehr karg.
- Die Ursache dieser Zurückhaltung ist nicht selten die blanke Existenzangst.
- Bei Kampfabstimmungen wird er eher auf der „sicheren“ Seite bleiben.

WICHTIG: Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit / -willigkeit ist meist sehr eingeschränkt.

TIPP: Als Arbeiter in der Kooperation ist dieser Typus aber oft sehr wertvoll.

Der Romantiker

- Kein Geld, keine Ziele, keine Zuverlässigkeit.
- Aber: wunderbare Träume, wie „man“ es „eigentlich“ machen sollte.

WICHTIG:

Für diese Kooperationsgruppen gibt es nur eine Beschreibung: **außer Spesen, nichts gewesen!**

TIPP: Halten Sie sich von Kooperationsgruppen fern, bei denen dieser Typus dominant ist.

Nochmals: Worauf es ankommt

Klare eigene Ziele
Klare gemeinsame Kooperationsziele
Verbindliche Vereinbarungen
Verlässliche Ressourcenzuteilung
Geeignete Persönlichkeiten!

Kooperationspartnersuche - WIE?

POOL Kooperations-Service der WK Wien | wko.at/wien/pool

Datenbank-Plattform mit zahlreichen Kooperationsanfragen
(Kooperationswunsch-Anbieter sucht Interessent)
Kostenloses Service

Service in 3 Schritten:

1. Analyse (Anmeldung, Infoaustausch, Textformulierung)
2. Vermarktung (in Medien, Rundschreiben, POOL Webseite)
3. Vermittlung zwischen Anbieter und Interessent

Kostenfreie POOL-Beratung

- > Unterstützung bei der Suche nach Kooperationspartnern
- > Analyse Ihres Anliegens in einem persönlichen Gespräch
- > Möglichkeit zur Erstellung eigener Kooperationsangebote
- > Anbieter-/Interessenten-Service (Vermittlungsprozesse einleiten)
- > Info über Netzwerke und Plattformen der WK Wien und deren Nutzen

Viel Erfolg!

Wünscht Ihnen

Ernst K. Sonnleitner

Tel. 02683/20 070

sonnleitner@sonnleitner.biz

www.sonnleitner.biz