

Beratung von Kooperationen und Netzwerken

Das Anstreben einer Kooperation kann aus verschiedenen Beweggründen erfolgen.

Strategische Innovationen

Komplexe und strategisch nachhaltige Innovationen scheitern im Mittelstand oft am fehlenden Knowhow oder sind für Einzelunternehmen zu risikoreich. In einem Bündnis aus Unternehmen und Forschungseinrichtungen können die Partner ihre sich ergänzenden Stärken einbringen, das Ziel schneller erreichen und die kritische Phase „Time to Market“ deutlich verkürzen.

Optimierung der Wertschöpfungskette

Mit vertikaler und horizontaler Integration können Wertschöpfungsketten in Bündnissen wirtschaftlicher und konkurrenzfähiger gestaltet werden.

Erfolgsfaktoren dafür sind:

-

Die Chancen der Zusammenarbeit erkennen und präzise beschreiben

-

Eine Vertrauenskultur entwickeln

-

Formulierung der Kernkompetenzen

-

Fokussierung

-

Nachhaltige Innovationsstrategie

-

Aufbau einer gemeinsamen Dachmarke

-

Überzeugendes Managementkonzept

Der Weg eines Unternehmens in eine Kooperation setzt eine strategische Entscheidung voraus. Folgende Aspekte sollten überprüft werden:

Entscheidungskriterien

-

Einbettung in die Unternehmensstrategie

-

Quantifizierung des Zukunftspotenzials

-

Risikobewertung und Erfolgchancen

-

Bewertung der Handlungsalternativen des Unternehmens

-

Angestrebte Position in der Kooperation

-

Engagement der Unternehmensleitung

-

Chancen nutzen und Risiken minimieren

Die Entscheidung des Unternehmens für eine Kooperation oder die strategische Einbindung in eine Netzwerk muss Überprüfungen standhalten und verständlich und überzeugend nach innen und außen sein. Nur mit einer klaren eigenen Position ist man ein starker und verlässlicher Partner.