MÜLLER ORGANISATION
Projekt- und Change Management

Kooperieren statt Akquirieren

Karin Müller

12. Mai 2016

MÜLLER ORGANISATION
Projekt- und Change Management

Inhalte

Kooperationsbereiche
Kooperationsfelder
Kooperationspartner
Kooperationen zwischen Unternehmen
Unternehmensziele
Kooperationsziele
Mehrwert für Kunden
Beurteilung von Kooperationen
Controlling von Kooperationen
Geschäftsrisiko
Beispiele

Kooperationsbereiche

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

Kooperationsfelder

MÜLLER ORGANISATION
Projekt- und Change Management

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

Unterstützende Prozesse	**Finanz-/Rechnungswesen**				
	Personalwesen				
	Forschung und Entwicklung				
	Beschaffung				
Primäre Prozesse	Einkauf	Produktion	Lagerbestand	Verkauf	Wartung

Partner

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

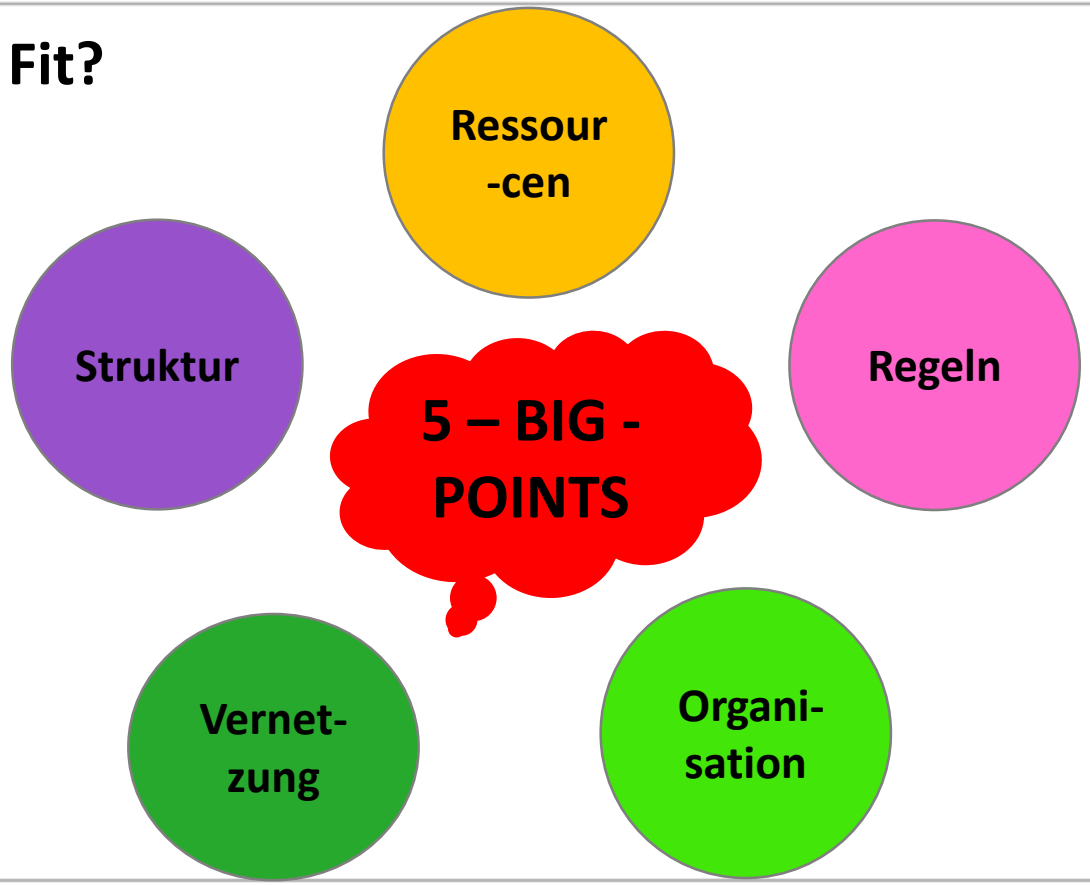
Welche Anforderungen soll der Partner erfüllen?

>> Vertrauenswürdigkeit
>> Aufrichtigkeit
>> gegenseitiges Wohlwollen
>> Zuverlässigkeit
>> wahrgenommene Kompetenz

Co-/Partnerunternehmen

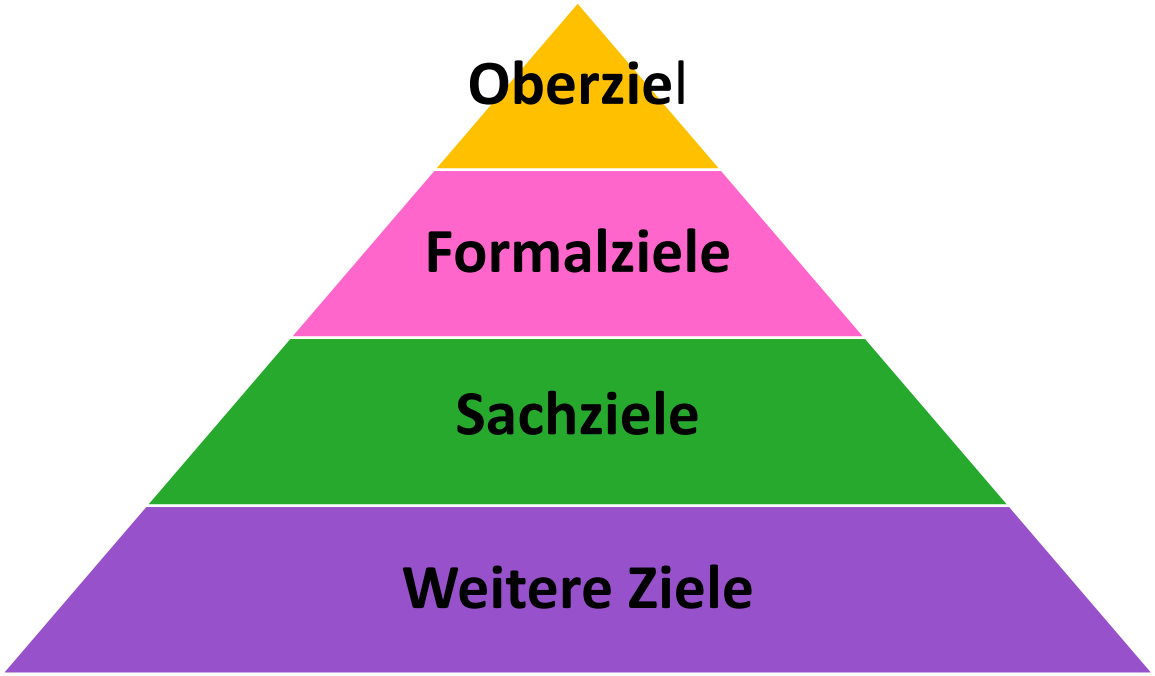
Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

Was ist struktureller Fit?



Unternehmensziele

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele



„Kooperation erfordert die Einsicht, dass nur die Erreichung des gemeinsamen Ziels die optimale Erfüllung der eigenen Interessen ermöglicht.“ Reinhard/Schnauber (1997)

Kooperationsziele

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

Welche Kooperationsziele haben Sie?

Mehr Umsatz
Neue Produkte entwickeln
Mehr Patente entwickeln
Mehr Dienstleistungen anbieten
Kosten sparen
Gemeinsame Forschung
Gemeinsames Personal nutzen
Gemeinsames Vertriebsnetz nutzen
Dienstleistung aus einer Hand anbieten
Bekanntheit vergrößern

Gründe für das Scheitern von Marketingkooperationen

>> Bei 63 % kein echter Nutzen für den Endkunden
>> Bei 50 % zu geringe Berücksichtigung beiderseitiger Zielsetzungen
>> Bei 32 % Unterschätzung von Zusatzkosten
>> Bei 67 % unzureichende Vorbereitung (Etablierung)
>> Bei 50 % Mangelnder Fit der Partner
>> Bei 48 % Kooperation wird aus dem Bauch heraus geschlossen
>> Bei 73 % mangelnde Ressourcen und Kontinuität in Projektbetreuung
>> Bei 43 % inadäquate Umsetzung

Was ist der Kunden-Mehrwert?

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

Wie kann Ihr Kunde von Ihrer Kooperation profitieren?

>> Schneller / billiger / besser / Zusatzangebot beim Partner
>> Vergünstigte Mitgliedschaft
>> Schnellere Lösungen durch Komplettangebot
>> Leistungen aus einer Hand

Wird der Zusatznutzen vom Kunde bemerkt!

Beurteilung der Kooperation

★

Basisanforderungen

- Ist das Geschäftsmodell mittelfristig überlebensfähig
- Jeder Partner hat einen gefühlten Vorteil durch die Kooperation, die Partner fühlen sich nicht benachteiligt

★★

Leistungsanforderungen

- Größere Investitionen erfolgen nach sorgfältiger Planung und wirtschaftlich stabiler Phase des NW
- Transparenz für Nutzen und Kosten des Netzwerks
- Der Nutzen ist für alle Partner signifikant.

★★★

Excellenzanforderungen

Gemeinsames Netzwerkcontrolling

- Nutzen NW ist hoch, das Partner wirtschaftlich davon abhängig sind
- Partner haben hohen immateriellen Nutzen, insb. gesellschaftl. Ansehen

Controlling der Kooperation

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

1) Erfüllte Ziele der Partner/ Unternehmen

2) Ist das Unternehmensziel erfüllt?

>> **langandauernde Kooperation -** Erfolg?

>> **Input**

>> **Output**

>> **individuelle Erfolgsgrößen:**
generierte Abschlüsse, Presse Kunden v. Ort

>> **finanzielle Erfolgsgrößen**:
15 % Umsatz, Gewinn, Wachstum

Geschäftsrisiko von Kooperationen

MÜLLER ORGANISATION
Projekt- und Change Management

Bereiche
Felder
Partner
Unternehmen
Ziele
Koop. Ziele
Mehrwert
Beurteilung
Controlling
Geschäftsrisiko
Beispiele

- >> **Ruf**
- >> **Qualität**
- >> **Kompetenz des Partners**
- >> **Kapitalverlust**
- >> **Kundenansprache**
- >> **Professionalität**
- >> **Umgang mit Kundenreklamation**

Ihnen einen schönen kooperativen Abend

WOMAN AND WORK

Weil der Stadt

Erfolgsstrategien im Business

Kooperationsveranstaltung am 8.7.2016 im Klösterle

bei Anmeldung heute:

39,00 € statt 49,00 €