

# Kooperation als Tool zur Erfolgssteigerung

## Teil 3: **Kooperationsformen**

### *und etwas aufwendigere Kooperationsfelder*

Autor:

Carsten Müller-Wartenberg  
SuC Mueller-Wartenberg  
Telefon +49 871 3307-176  
info@mueller-wartenberg.com  
www.mueller-wartenberg.com



Bei der Wahl der aufwendigeren Möglichkeiten sind in den meisten Fällen rechtliche Vorgaben zu beachten und für die diesbezügliche Erfüllung durch die Partner rechtlich einwandfreie vertragliche Grundlagen zu schaffen. Aus Erfahrung kann ich nur zur Beauftragung einer entsprechend spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei raten. Diese kleine Investition wird sich mit großer Wahrscheinlichkeit sehr positiv für die jeweiligen Kooperationspartner auszahlen.

#### **Gemeinsame Produktion bei Einzelvertrieb**

Produktions-Kooperationen sind nicht nur einer der effektivsten sondern auch flexibelsten Kooperationen. Die Möglichkeiten reichen von gemeinsamer Produktion und Vertrieb mit verschiedenen Labeln bis zur gemeinsamen Anschaffung und Nutzung von Produktionsanlagen, Personal bis hin zur Logistik.

#### **Personaldisposition**

Zur Personaldisposition und -beschaffung bei Auftragsspitzen oder in saisonal abhängigen Bereichen können hier entsprechend spezialisierte oder auch eigene Personaldienstleister gelten. In anderen Branchen bereits gelebte Praxis, sind konzernverbundene externe Personaldienstleister. Der Gesetzgeber hat dies durch das Gesetz zur Regelung der Arbeitnehmerüberlassung (Arbeitnehmerüberlassungsgesetz – AÜG) geregelt, was bei entsprechender und sorgfältiger Vorbereitung durchaus positiv zu bewerten ist.

#### **Aus- und Fortbildung**

Die aktuellen und erheblichen Veränderungen im Markt der Kommunikationsmedien und die starke Reduzierung der Marktteilnehmer sind auch bei den Schulabsolventen nicht unbemerkt geblieben. Auch die beruflichen Schulen reduzieren mangels Aus-

zubildenden ihre Angebote. Um diesem Trend entgegen zu wirken ist es eine sehr wichtige Aufgabe, geeignete Fortbildungsangebote zu nutzen oder diese auch in Kooperation selbst anzubieten. Je weiter Sie sich in Ihrem Unternehmen spezialisieren, wird es zunehmend schwieriger für Sie geeignetes Fachpersonal zu finden und dauerhaft an Ihr Unternehmen zu binden. Entspannung kann durch Kooperationen mit anderen Unternehmen durch betriebsübergreifende Aus- und Fortbildung erzielt werden. Bieten Sie wechselseitige Praktika, gemeinsame Trainingscamps an oder betreiben Sie gemeinsame Ausbildungsabteilungen.

#### **Neugründung von gemeinsamen Unternehmen (Joint Venture)**

Diese Kooperationsform ist eigentlich das rechtliche Gerüst für Ihre persönliche Kooperationsform. Speziell bei längerfristigen,

systemrelevanten oder kapitalintensiven Kooperationen ist es empfehlenswert gemeinsam mit allen Kooperationspartnern ein neues Unternehmen, mit dem Unternehmenszweck der Kooperation zu gründen. Dies kann eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft, auch eine Web-to-Print-Plattform, sein. Genauso gut können Sie auch einen Einkaufsverbund oder eine gemeinsame Kundendienstorganisation unter einer neuen Dachmarke gründen. Welche Rechtsform Sie wählen, hängt von Ihren Bedürfnissen und der Struktur Ihrer Kooperation ab. Prüfen Sie aus arbeitsrechtlichem Hintergrund, dass kein Betriebsübergang nach §613a BGB vorliegt, sofern Sie Teile Ihres Unternehmens an die neue Gesellschaft übertragen. Um auf der rechtlich sicheren Seite zu sein, sollten Sie dies, als auch die Vertragsgestaltung, einem spezialisierten Rechtsbeistand überlassen.