

Kooperation als Tool zur Erfolgssteigerung

Teil 5: *Die Gründung, Chancen und Fallstricke*

Autor:

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



Sie wissen nun, welche Art von Kooperation Sie möchten. Ihre Partner und eventuell sogar eine bestehende Kooperation haben Sie identifiziert und sich über das/die Partner-Unternehmen informiert. Sie kennen auch die wirtschaftlichen Kennzahlen des Marktes und Ihrer zukünftigen Partner. Eventuell haben Sie bereits ein erstes Vorgespräch, diskret und an neutralem Ort geführt?

Definieren Sie nun gemeinsam Ihre Erwartungen und die geplanten Ziele für Ihre Kooperation möglichst exakt und diskutieren Sie auch den Worst-Case. Gerade bei Kooperationsvorhaben mit hohen Investitionstiefen stelle ich immer wieder fest, dass die finanzielle Grenze für ein eventuelles Scheitern in den seltensten Fällen fixiert wird. Erzielen Sie hierbei unbedingt eine vollständige Übereinstimmung aller Partner. In diesem Stadium sollten Sie

noch jedem Partner die Möglichkeit geben, auszusteigen oder es selbst zu tun.

Wenn Sie sich einer bestehenden Kooperationsanschlüssen möchten, sind deren Unternehmensziele wie auch alle anderen relevanten Dinge bereits durch die bestehenden Partner definiert. Sie können diese Formalien daher nur prüfen und anerkennen oder eben auch nicht.

Wenn Sie bezüglich der gemeinsamen Ziele und der Rahmenbedingungen Ihrer Kooperation Einigkeit erzielt haben, sollten Sie unbedingt alle Details schriftlich fixieren, schon alleine um später auftretende Missverständnisse zu vermeiden.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist zu diesem Zeitpunkt die Definition von Zuständigkeiten der Beteiligten. Definieren Sie fachliche Zuständigkeiten (z.B. Verwaltung,

Koordination, Finanzen usw.) und bestimmen Sie ein Leitungsgremium (Beirat) sofern Sie mehr als eine Handvoll Partner in der Kooperation sind.

In diesem Zusammenhang legen Sie auch eindeutig die Gewinn-Kostenverteilung und Haftungen der Teilnehmer fest. Beachten Sie aber, dass jeder Partner gleichmäßig gemäß seinem Einsatz profitieren und haften sollte. Je nach Art und geplanten Rechtsform ist es nun auch spätestens an der Zeit einen spezialisierten Rechtsbeistand einzuschalten. Dieser kann auch mit Ihnen und Ihren Partnern letzte Differenzen in der Gestaltung der Kooperation diskutieren und als Mediator eine Einigung herbeiführen. Vom klassischen Handschlag rate ich Ihnen grundsätzlich ab.

Wie in jedem Unternehmen in der Gründungsphase, benötigt auch eine Kooperation eine Anlaufzeit.

Je nach Art und Umfang Ihrer Kooperation sollten Sie diese Startphase gemeinsam definieren und die Entwicklung in einem Stufenplan sowohl zeitlich als auch mit einer soliden Finanzplanung festlegen. Lassen Sie sich hierbei nicht von Gefühlen oder Wünschen leiten, erstellen Sie Ihre Planungen eher solide und mit Bedacht.

In dieser Startphase, wie auch in den späteren Phasen Ihrer Kooperation, ist es von eminenter Bedeutung, dass Sie und Ihre Partner miteinander offen und auf Augenhöhe kommunizieren. Diese Kommunikation beschränkt sich nicht nur auf die Geschäftsleitungen, sondern schließt alle beteiligten Mitarbeiter mit ein.

Definieren Sie auch frühzeitig, wie die IT-Lösungen in Ihren Unternehmen zukünftig miteinander kommunizieren können und suchen Sie hierfür nach möglichst kostengünstigen und flexiblen Lösungen.