

Kooperation als Tool zur Erfolgssteigerung

Teil 8: *Die Langfristperspektive Ihrer Kooperation*

Autor:

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



Gehen wir davon aus, Sie haben alle Vorbereitungen richtig getroffen und die passenden Partner gefunden. Sie haben klare und eindeutige Ziele definiert und den passenden rechtlichen Rahmen vereinbart. Sie kommunizieren offen und ehrlich sowohl intern als auch mit Ihren Kunden und Sie unterwerfen sich bedingungslos den gemeinsam getroffenen Entscheidungen.

Wenn nun noch Ihre Geschäftsidee funktioniert und Ihre Märkte dies auch annehmen, sind Sie auf dem richtigen Weg!

Die Motivation für Sie selbst und für Ihre Partner entsteht in diesem Szenario durch positive Ergebnisse und ist dauerhaft und messbar. Sofern die Machtverhältnisse in Ihrer Kooperation nahezu auf einer Ebene ausbalanciert sind, haben Ihre Partner und Sie bereits eine gute Grundlage für Beständigkeit und die weitere positive Entwicklung gesetzt. Be-

achten Sie aber bitte, dass Sie aufgrund der unterschiedlichen Charaktere und Anteile der kooperierenden Partner im Regelfall keine vollständige Angleichung der Machtverhältnisse erreichen können.

Der nächste Schritt in die Langfristigkeit Ihrer Kooperation

Die weitere Entwicklung der Kooperation ist Ihre nächste große Herausforderung. Sie und Ihre Partner Risiken auf sich genommen, Zeit und Kapital investiert und sich auch in gegenseitige wirtschaftliche Abhängigkeitsverhältnisse begeben. Kongruent zu Ihren persönlichen Strategien in Ihrem eigenen Unternehmen, müssen Sie Ihre gemeinsame Kooperation auch permanent weiter entwickeln um langfristig und nachhaltig profitieren zu können.

Ein kurzer Blick auf die Struktur erfolgreicher Kooperationen

Einige Kooperationen, die ursprünglich als Joint Venture gegründet wurden, funktionieren langfristig so erfolgreich, dass sie am Markt als eigenständige Unternehmen wahrgenommen werden und in einigen Fällen eine positivere wahrnehmbare Reputation genießen als die eigentlichen Gründer und Gesellschafter. Diese Kooperationen haben durchweg ein gemeinsames Merkmal: sie werden von externen, nicht dem Gesellschafterkreis zugehörigen Geschäftsleitungen geführt. Die Vertretung der Gesellschafter erfolgt hier je nach Rechtsform durch einen gewählten Beirat oder Aufsichtsrat.

Die Praxis zeigt, dass im Rahmen einer derartigen Entwicklung es durchaus sinnvoll sein kann, die bestehenden Unternehmen mit der ursprünglichen Kooperation zu verschmelzen, also zu einer fixierten Einheit unter Einbringung von Geschäftsanteilen der

ursprünglichen Gründungspartner zu formen.

Kooperation als Baustein zur Unternehmensnachfolge

In jedem Unternehmen steht auch irgendwann ein Generationswechsel an. Gerade bei Einzelunternehmen und KMU gestaltet sich die Suche nach einem Käufer oder die generelle Unternehmensnachfolge häufig sehr schwierig. Unter Umständen kann eine bestehende Kooperation in Form eines Gemeinschaftsunternehmens auch eine gute Alternative für die Altersnachfolge sein. Gut für das Gemeinschaftsunternehmen, denn am Standort oder im Bereich des ursprünglichen Partners ist durch den Übergang an die Kooperation weiterhin die Fortführung der Aktivitäten gesichert. Positiv auch für den bisherigen Partner, je nach Konstrukt kann er auch weiterhin über die Kooperation Geschäftsanteile halten.