

## Kooperationsfördernde und -hemmende Faktoren

### Planung

- + ausreichende Vorbereitung
- Partner haben weder Zeit noch Personal für Kooperationsmanagement

### Wissen

- + solide Kenntnisse über Markt und Kunden
- unzureichende Marktinformationen

### „Chemie“

- + Partner passen zueinander
- Partner harmonisieren nicht

### Vertrauen

- + Partner können sich aufeinander verlassen
- es entsteht keine Vertrauensbasis zwischen den Partnern

### Zuständigkeiten

- + genaue und schriftliche Aufgabenverteilung
- unpräzise Aufgabenstellung und Aufgabenverteilung

### Kommunikation

- + Austausch zwischen den Partnern funktioniert
- Partner haben Verständigungsprobleme, z.B. Sprachprobleme, reden aneinander vorbei, schaffen Missverständnisse, sind nicht imstande, diese aufzuklären

### Nutzen

- + jeder Partner „kommt auf seine Kosten“, weil das Kooperationsziel klar festgelegt ist
- jeder Partner erwartet etwas anderes von der Kooperation

### Verhältnisse

- + passende Firmengröße, Firmenstruktur, Firmenphilosophie, Mentalität
- Firmengröße, Firmenstruktur, Firmenphilosophie, Mentalität sind zu unterschiedlich

## Phantasie

- + Blick über den eigenen (Unternehmens-) Zaun
- + bürokratisches Denken und Angst vor Neuem

## Ausdauer

- + Bereitschaft, bei Problemen Risse zu kitten; Kompromissbereitschaft
- Türen werden zu schnell zugeschlagen

## Berater

- + Verhandlungsgeschick, Brücken bauen, Gesichtsverluste vermeiden
- + Einsatz von Rechtsanwälten kann Kooperationen verzögern und verhindern