

Welche Ziele möchten Sie mit einer Kooperation erreichen?

Klicken Sie an:

Welche Ziele wollen Sie mit Ihrem Unternehmen durch eine Kooperation erreichen. Ermitteln Sie bei Ihrem Partner-Unternehmen, welche Ziele dieses durch eine Kooperation erreichen will.

Stimmen die Ziele überein? Wenn nicht: Sorgen Sie für eine Übereinstimmung.

Wenn keine Übereinstimmung erzielt werden kann, sollten Sie von der Kooperation Abstand nehmen.

	Ziele für eigenes Unternehmen	Ziele für Partner-Unternehmen
Beschaffung		
<input type="checkbox"/> Preisnachlass durch Einkaufsbündelung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Verringerung der Beschaffungszeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Erschließung neuer Beschaffungsmärkte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Verbesserung des Informationsstandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produktion/Verwaltung		
<input type="checkbox"/> Senkung der Fertigungskosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Senkung der Personalkosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Steigerung der Produktivität (z.B. größere Stückzahlen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Erhalt und Zugewinn von Know-how- und Technologieposition	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Auslastung vorhandener Kapazitäten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ausgleich fehlender Kapazitäten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Verbesserung der Qualität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Erweiterung des Angebots-Spektrums	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Verringerung von Produktionszeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ziele
für eigenes
Unternehmen

Ziele
für Partner-
Unternehmen

Absatz

- Kalkulation günstigerer Preise
- Angebot zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen
- Erschließung neuer Absatzmärkte
- Gewinn zusätzlicher Kunden
- Möglichkeit der Übernahme von Komplett-Aufträgen
- Imagegewinn
- Kosteneinsparung bei Marketing, Vertrieb, Logistik
- Hilfe beim Markteintritt
- Ausbau der Marktposition