

IFJ-Checkliste: Erfolgstitps für Kooperationen

	ja	nein	prüfen
Können die Strategien und Ziele der Beteiligten in der Kooperation besser realisiert werden, als beim Verfolgen einzelbetrieblicher Stossrichtungen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Werden die Prozessketten der Beteiligten dank der Zusammenarbeit gestärkt und der Kundennutzen verbessert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ermöglichen die Interessen der Beteiligten Win-Win-Beziehungen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Passen die Kooperationspartner zusammen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind sich die Entscheidungsträger sympathisch ("Aus Feinden von gestern werden nicht über Nacht Freunde")?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wurden folgende Fragen zur Prüfung von den Beteiligten zu Beginn schlüssig beantwortet:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Was bieten wir?			
Was erwarten wir?			
Was kommt nicht in Frage?			
Wurde die Zusammenarbeit vor dem Abschluss von Verträgen getestet ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Drohen individuelle Interessen und Bedürfnisse des einen Partners wegen den gemeinschaftlichen Interessen zu verkümmern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wird die Kooperation wie eine Freundschaft schrittweise aufgebaut und gepflegt?

Treffen sich die Entscheidungsträger auch ausserhalb rein unternehmerischer Anlässe?

Werden auftretende Konflikte schnell gelöst? Ist eine faire Trennung möglich, wenn sich keine Lösung abzeichnet?

Wird Ehrlichkeit als eisernes Prinzip von allen Beteiligten hochgehalten?

Copyright: venturelab c/o IFJ Institut für Jungunternehmen

Förderprogramm des Bundes für innovative Start-ups
Businessplan Software und Literatur

