



MODUL 3b

AUSGESTALTUNG DER RECHTLICHEN UND OPERATIVEN
GRUNDLAGEN FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT

Übersicht

Dieses Modul zeigt Ihnen die Schritte zum Aufbau einer erfolgreichen Kooperation einschließlich der notwendigen formalen Aspekte sowie den unternehmerischen Ansatz zur Schaffung der rechtlichen und operativen Grundlagen für die Zusammenarbeit und deren erfolgreiche Umsetzung.

Dieses Modul baut auf den Inhalten des Moduls 3A auf.

Lernziele (Wissen/Fähigkeiten/Einstellungen)

Wissen

- Klare Vorstellung der notwendigen Schritte für den Aufbau einer Kooperation.
- Klares Bild von Planung und Management einer erfolgreichen Kooperation.

Fähigkeiten

- Reflexion über unternehmerisches Handeln unter bestimmten Umständen und Ihre eigene individuelle Situation der Kooperation.

Einstellungen

- Bewusstsein für die Verbesserung / Erhaltung der erfolgreichen landwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit durch Kooperation
- Indem Sie den angebotenen Links zum ZUSAMMENFASSENDEN BERICHT und zu den FALLSTUDIEN folgen, sollten Sie die Gelegenheit nutzen, Ihre Situation, Einstellung und Ihr unternehmerisches Handeln mit anderen Landwirten und anderen Ländern zu vergleichen.

Inhaltsverzeichnis

1. Geschäftsplanung für die Kooperation.
2. Ziele, Vision und Leitbild für die Kooperation.
3. Konkrete Maßnahmen und Zeitplan.
4. Operative Organisation.
5. Rechtlicher Rahmen.
6. Kontrolle und Reflexion der Planung.

Zusammenfassung

Eine Kooperation sollte gut geplant und durchgeführt werden. Ein Kooperationsplan stellt sicher, dass Sie die richtigen Erwartungen an das gemeinsame Projekt haben. Der Plan sollte auch Folgendes vermeiden dass zu hohe oder unrealistische Erwartungen an die Ergebnisse der Zusammenarbeit gestellt werden.

In jedem Fall sind die Erfolgsaussichten in der geplanten Zusammenarbeit wesentlich besser als Kooperationen durch spontane Entscheidungen.

Der Kooperationsplan sollte eine mögliche Art der Kooperationsbildung, wichtige Schritte sowie eine sinnvolle Reihenfolge der Umsetzung beschreiben.

Der Plan sollte nur als Leitfaden und Orientierungshilfe dienen. Die Details werden individuell entwickelt, entschieden und umgesetzt.

Ein Kooperationsplan sieht die folgenden Phasen der Zusammenarbeit und deren Umsetzung vor:

Stufe 1: Vorbereitung der Zusammenarbeit (siehe Modul 3a)

Stufe 2: Bildung der Kooperation (siehe Modul 3a und Modul 3b)

Stufe 3: Umsetzung der Zusammenarbeit (siehe Modul 3b)

1. Geschäftsplanung für die Kooperation

1.1 Notwendigkeit eines Businessplans

Wenn Sie das Glück haben, einen möglichen Kooperationspartner gefunden zu haben, mit dem Sie sich über das gemeinsame Vorgehen bei der Detailplanung und Umsetzung einer Kooperation geeinigt haben, dann ist es an der Zeit, mit der Geschäftsplanung zu beginnen.

Gerade bei der Zusammenarbeit mehrerer Unternehmen/Unternehmer gibt es eine Vielzahl von Unsicherheiten und Aspekten, die im Vorfeld durchdacht werden müssen, um das Risiko eines schlechten Starts oder einer vorzeitigen ungeplanten Beendigung der Zusammenarbeit zu minimieren.

Mit der Präsentation eines Businessplans beweisen die Unternehmer, dass sie mit den vielen Aspekten der Wirtschaft und Zusammenarbeit vertraut sind.

Der Businessplan ist somit ein schriftliches Geschäftskonzept, bei dem Unternehmen, die zusammenarbeiten wollen, alle Faktoren berücksichtigen, die für den Projekterfolg entscheidend sind. Eine sorgfältige Planung ermöglicht die Überprüfung der Geschäftsidee auf Machbarkeit und Zielerreichung.

Der Businessplan ist gleichzeitig:

- **Planungsinstrument:** für die strategische Entwicklung der Geschäftsidee.
- **Unterstützung bei der Entscheidungsfindung:** Klärung des weiteren Vorgehens.
- **Visitenkarte:** wichtiges Medium, um Dritte von dem Kooperationsprojekt zu überzeugen.
- **Kontrollinstrument:** für die laufende Überprüfung der Ziele und Ergebnisse.

1.2 Nutzen eines Businessplans

Es ist ratsam, sich genügend Zeit zu nehmen, um den Businessplan als schriftliches Konzept für das Kooperationsprojekt zu formulieren. Ein gut durchdachter Businessplan dient dazu:

- **Überzeugen von Dritten vom Kooperationsprojekt** Der Businessplan zeigt, dass die Unternehmen die Komplexität einer Kooperationsbildung bewältigen können. Das Transkript zwingt dich, klar und tief zu denken.
- **Stärkung der Position gegenüber Verhandlungspartnern** wie Banken, Investoren, Lieferanten etc.
- **die eine Richtlinie darstellen, anhand derer die Ziele und Tätigkeiten überprüft werden können: Der Businessplan ist der Ausgangspunkt für alle Kontrollen, denn ohne Plan gibt es keine Kontrolle.**
- **Förderung eines systematischen Ansatzes** für die Durchführung des Kooperationsprojekts: Bei der Erstellung des Plans werden Wissenslücken und Probleme sichtbar.
- **einen Überblick über das Projekt zu geben:** die einzelnen Teile zu einem Gesamtbild zusammensetzen.
- **Erhöhung der Erfolgsaussichten des Kooperationsprojektes.** Die Umsetzung wird mit Hilfe eines Businessplans wesentlich erleichtert.
- **Bewertung von Risiken und Schwachstellen.**
- **Aufzeigen von Abhängigkeiten.** Auch wenn die einzelnen Teile eines Businessplans getrennt sind, ist es wichtig, dass alle Kapitel im Gesamtinhalt übereinstimmen.

Sehen Sie sich die COFARM Fallstudien an, um die Umsetzung der Unternehmensplanung in der unternehmerischen Praxis kennenzulernen!

1.3 Struktur eines Businessplans

Ein Kooperationsbusinessplan hat natürlich einen anderen spezifischen Inhalt als ein Businessplan für ein Innovationsprojekt. Trotz der unterschiedlichen Anwendungen weisen Businesspläne einige Gemeinsamkeiten auf.

Ein Businessplan sollte immer eine umfassende Bewertung der Chancen und Risiken eines Projekts sein und klar formuliert sein. Es ist wichtig, immer eine ganzheitliche Sichtweise zu haben und sich nicht im Detail zu verlieren.

Der Leser eines Businessplans sollte beim Lesen klare Antworten erhalten. Alle interessanten Themen sollten kurz und bündig, aber vollständig behandelt werden. Trotz der Begeisterung, eine eigene Geschäftsidee präsentieren zu können, sollte der Businessplan immer in einer sachlichen Sprache verfasst sein.

Es ist wichtig, Schwachstellen zu identifizieren, und Ansätze zu entwickeln, um sie zu antizipieren und zu beseitigen.

Neben dem Inhalt sollte auch das Aussehen eines Businessplans ansprechend sein. Es sollte optisch einheitlich aussehen und sauber präsentiert werden.

1.4 Hauptelemente eines Businessplans/1:

Ein Businessplan besteht im Wesentlichen aus drei Teilen:

- **Teil 1:** ist eine kurze Beschreibung der Geschäftsidee und der Maßnahmen zur Zielerreichung.
- **Teil 2:** umfasst objektive Faktoren wie Kunden, Wettbewerber und Standort, die nicht direkt von den Trägern der Zusammenarbeit beeinflusst oder abhängig sind.
- **Teil 3:** quantifiziert das Kooperationsprojekt. Es gibt an, wie viel Geld benötigt wird, wie hoch die Einnahmen und Ausgaben sind, die das Kooperationsprojekt erreichen kann.



14 Hauptelemente eines Businessplans/2:

Bitte nehmen Sie die folgenden Elemente als Empfehlung und passen Sie sie an Ihre eigenen Bedürfnisse und Gegebenheiten an:

- **Ziele, Vision und Leitbild einer Zusammenarbeit:** Dieser Punkt beinhaltet die Formulierung einer Leitidee und eines Leitbildes für ein Kooperationsprojekt und die Definition gemeinsamer Kooperationsziele. Dazu gehört auch die Planung von Kooperationen.
- **Organisation der Zusammenarbeit:** Die folgenden Fragen werden beantwortet: Wie kann die Zusammenarbeit gestaltet werden? Wie sollen Rollen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten verteilt werden? Wie können die Rechte und Pflichten der Kooperationspartner gehandhabt werden?
- Neben der Organisationsstruktur werden auch die Prozesse in der Organisation geregelt. Die Schnittstellen und die Spielregeln sowie die Kommunikation zwischen den Partnern sind festgelegt.
- **Rechtsformen der Zusammenarbeit:** Für Kooperationsprojekte gibt es verschiedene Rechtsformen, die umsetzbar sind. Die Bandbreite reicht von der temporären Zusammenarbeit, die nur durch einen schriftlichen oder mündlichen Kooperationsvertrag geregelt ist, bis hin zur Gründung einer neuen Gesellschaft.
- **Finanzplanung und Finanzierung:** Neben dem rechtlichen Rahmen ist es für Kooperationen auch wichtig, eine wirtschaftliche Analyse des Geschäftskonzepts durchzuführen und die Wirtschaftlichkeit des Projekts zu überprüfen. Es sollte eine Gewinn- und Verlustrechnung, eine Investitions-, Liquiditäts- sowie eine Finanzierungsplanung mit einer Mindestprognose von 3 Jahren erstellt werden.
- **Kooperationskontrolle:** Neben einer genauen Planung ist die Kontrolle der Zielerreichung sehr wichtig. Denn ohne Planung ist keine Kontrolle oder Kurskorrektur möglich und eine Planung ohne Kontrolle sinnlos.

2. Ziele, Vision und Leitbild für die Kooperation

2.1 Ziele und gemeinsames Interesse

Ausgangspunkt und Grundlage jeder Zusammenarbeit muss ein gemeinsames Interesse sein. Jede Zusammenarbeit erfordert eine langfristige Zielorientierung sowie eine strategische Ausrichtung der Zusammenarbeit.

Nachdem jeder Partner für sein eigenes Unternehmen überlegt hat, ob und wie er durch Kooperationen davon profitieren könnte, muss in der Gruppe Konsens über das gemeinsame Kooperationsziel herrschen. Jeder Partner muss die Vorteile der Zusammenarbeit für seinen Zweck klar erkennen. Nur dann gelingt eine hohe Identifikation und Motivation für eine erfolgreiche Umsetzung des Gemeinschaftsprojektes.

“Wer nicht weiß, wo er hin will, kommt nicht hin“. Im Idealfall werden für jede unternehmerische Tätigkeit die strategischen langfristigen Ziele sowie die operativen kurzfristigen Ziele und die damit verbundenen Maßnahmen formuliert.

Wichtig bei der Zieldefinition ist, dass die Ziele messbar definiert sind. Ein Ziel muss zwangsläufig eine Zeit und eine Menge enthalten.

“WAS will die Kooperation erreichen, WANN und WIE?“

Eine bessere Kapazitätsauslastung oder einen höheren Umsatz durch Kooperation zu formulieren, ist eine Absichtserklärung, aber noch kein sinnvolles Ziel, da es bei der Zielerreichung nicht messbar und damit nicht nachprüfbar ist.

Die gemeinsamen Kooperationsziele müssen schriftlich formuliert werden, da sie die Richtung der Zusammenarbeit vorgeben. Die Kooperationsziele sind daher ein unverzichtbarer Bestandteil einer Kooperationsvereinbarung.



2.2 Vision

Um ein möglichst hohes Maß an Kooperationsbewusstsein und hoher Identifikation der einzelnen Partner zu schaffen, ist es wichtig, eine verständliche Leitvision der Zusammenarbeit zu haben. Eine klare und klare Sinnvolle Visionen liefern Energie und Motivation für die Zusammenarbeit.

Die Vision beschreibt die langfristige Ausrichtung der Zusammenarbeit und gibt Orientierung bei der Formulierung der Kooperationsziele.

Eine Vision drückt den Grund für die Existenz und den inneren Zweck der Zusammenarbeit aus und sollte es in jedem Fall sein:

- einfach und offensichtlich sein
- kommunizierbar und präsentabel sein
- eine starke Orientierung geben
- gegenseitige Begeisterung wecken.

2.3 Leitbild

Das schriftliche Leitbild wird zur Leitidee oder Vision der Zusammenarbeit. Sie sollte das Hauptziel der Zusammenarbeit zum Ausdruck bringen und die Aktionsprinzipien zur Angleichung der Partner an eine einheitliche Linie enthalten. Vor allem aber vermittelt das Leitbild auf den Punkt gebracht, wofür die Zusammenarbeit steht.

Das Leitbild beinhaltet:

- die Kooperationsphilosophie.
- das Tätigkeitsfeld.
- die Positionierung der Zusammenarbeit auf dem Markt.
- die internen und externen Verhaltensgrundsätze.

Das Leitbild sollte die folgenden Fragen beantworten:

- Wie wird unser spezifischer Markt in fünf Jahren aussehen?
- Wird dieser Markt unser spezifischer Markt bleiben?
- Müssen wir uns an diesen Markt anpassen?

Es muss möglich sein, die Idee überzeugend zu vermitteln, warum und dass die Zusammenarbeit besser läuft als die Konkurrenz.

3. Konkrete Maßnahmen und Zeitplan

3.1 Konkrete Maßnahmen

Nachdem sich die Kooperationspartner auf die gemeinsamen Ziele, Visionen und Aufgaben der Zusammenarbeit geeinigt haben, müssen sie nun grob festlegen, mit welchen Maßnahmen und unter welchem Ressourceneinsatz sie diese Ziele erreichen wollen.

Um die Potenziale der einzelnen Kooperationspartner nutzen zu können, müssen die Potenziale bekannt oder definiert sein. Die am besten geeigneten Kooperationspotenziale werden zu den "Kernpotenzialen" der Zusammenarbeit. Das können sein: Personal, Kunden, Ausrüstung, Technologie/Maschinen oder Innovation.

Es ist sinnvoll, die Kernpotenziale zu kombinieren.

Daher müssen die folgenden Aufgaben geklärt werden:

- **Strukturierung und Verteilung von Arbeitspaketen und -prozessen:** Welches Partnerunternehmen übernimmt welche Rolle und welche Aufgaben?
- **Erstellen Sie Zeit- und Budgetpläne:** Was muss bis wann getan werden? Welche Kosten entstehen und wie werden sie finanziert?
- **Vorschriften für Personal und Verantwortlichkeiten:** Was genau sollte jeder Teilnehmer in der Zusammenarbeit tun? Wer ist für welche Arbeiten verantwortlich?
- **Kooperationskoordinator / Steuerungsteam:** Wer koordiniert, steuert und überwacht den Kooperationsprozess?

Lesen Sie den COFARM-Zusammenfassungsbericht und die Module 1 und 2, in denen das Potenzial der Zusammenarbeit in der Landwirtschaft aufgezeigt wird!

3.1 Zeitplan

Die Erstellung eines realistischen Zeitplans für ein Kooperationsprojekt ist keine leichte Aufgabe. Aber es wäre fatal, die Zeitplanung zu ignorieren, weil es zu viele Unsicherheiten, Abhängigkeiten und Schnittstellen gibt.

Bei der Planung der Umsetzung der Zusammenarbeit sollten die Ziele wie folgt operationalisiert werden:

“WER tut WAS mit welchen Mitteln, bis WANN? WIE wird das Ergebnis kontrolliert?”

Es ist wichtig, dass die Kooperationspartner, aber auch Dritte wissen, wie die Zusammenarbeit ihre Entwicklung plant. Die Planung sollte nicht zu langfristig (bis zu 3 Jahre) und so praktisch wie möglich sein. Ein Zeitplan hilft Unternehmen, verschiedene Aktivitäten, Abhängigkeiten und Schnittstellen zu durchdenken.

Der Zeitplan ist die Grundlage für jedes Planungstool. Eine konkrete Planung wäre ohne einen Zeitrahmen unvollständig.

Sie sollten sich auf die wichtigsten Meilensteine sowie auf die wichtigsten Verbindungen und die folgenden Elemente konzentrieren:

- Überblick über den zeitlichen Verlauf der Zusammenarbeit.
- wichtige Meilensteine und Termine, zu denen die Kooperationsergebnisse erreicht werden sollen.
- Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Phasen.

4. Operative Organisation

4.1 Grundlagen

Kooperationen können lose Erfahrungsaustauschgruppen oder eine Interessengemeinschaft bis hin zu einem Joint Venture sein.

Es gilt folgender Grundsatz: Je intensiver die Zusammenarbeit, desto höher ist der Regulierungsbedarf!

Es wird empfohlen, eine Zusammenarbeit mit einer Art "Testphase" zu beginnen. Es sollten kleinere Arbeiten und Projekte sein, die gemeinsam durchgeführt werden, um herauszufinden, ob:

- die "Chemie" zwischen den Partnern stimmt.
- die Unternehmensphilosophien stimmen überein
- die Kommunikation funktioniert
- die Mitarbeiter der Partner verstehen sich gegenseitig
- das Projekt zahlt sich finanziell aus
- es besteht der Wunsch nach einer langfristig engeren Zusammenarbeit.

Sehen Sie sich die COFARM Fallstudien an, in denen die Zusammenarbeit Schritt für Schritt umgesetzt wurde; exemplarisch: Dapont; die Speisekammer von San Nicolás; IR.04; Zusammenarbeit von zwei selbständigen Familienbetrieben: Eltern und ihre Tochter; Erzeugergemeinschaft Bio-Obst;

4.2 Rollen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten

In jeder Zusammenarbeit arbeiten verschiedene Partner zusammen, um die gemeinsamen Kooperationsziele zu erreichen.

Eine genaue Definition und Verteilung der Rollen, eine Beschreibung der entsprechenden Kompetenzen und Verantwortlichkeiten sind für eine funktionierende Zusammenarbeit unerlässlich.

Im Folgenden können exemplarische Rollen und Aufgaben in einer Kooperation aufgeführt werden:

- **„Kooperations-Koordinator“**: Er ist der Kooperationsleiter im Innenverhältnis und der offizielle Kontakt der Zusammenarbeit nach außen.
- **„Kooperations-Sekretär“**: Er unterstützt den Kooperationskoordinator in allen Verwaltungsverfahren.
- **„Projektmanager“**: Er ist hauptsächlich für die Koordination und Überwachung der Projektabwicklung verantwortlich.

Bei kleineren Kooperationsprojekten ist es durchaus möglich und üblich, dass diese Aufgaben alle nur von einer Person übernommen werden.

[Informieren Sie sich in den COFARM Fallstudien über die Rolle der führenden Unternehmer dort!](#)

4.3 Rechte und Pflichten der Partner

Mit dem Beginn einer Kooperation verpflichtet sich grundsätzlich jeder Partner, sowohl materielle als auch finanzielle Ressourcen in die Kooperation einzubringen und sich aktiv an der Entwicklung und Umsetzung der Kooperation zu beteiligen. Im Gegenzug erwartet jeder Partner eine Beteiligung am gemeinsamen Kooperationserfolg.

Sie sollten die offene und klare Kommunikation über die Grundrechte und -pflichten aus der Partnerschaft im Auge behalten und versuchen, sie zu verbessern.

Es können Rechte vereinbart werden in Bezug auf:

- umfassende Informationen über interessante Aufträge.
- die Überprüfung der Partnerunternehmen.
- die Nutzung von Kundenkontakten aus der Zusammenarbeit.
- die Nutzung der gemeinsam entwickelten Ergebnisse.
- die Nutzung des gemeinsam erworbenen geistigen Eigentums.

Es können Verpflichtungen vereinbart werden in Bezug auf:

- die Interessen der Zusammenarbeit zu fördern.
- Vermeiden Sie Verhaltensweisen, die das Image der Zusammenarbeit schädigen.
- die vereinbarten Spielregeln strikt einzuhalten.
- den Partnern einen Einblick in ihr eigenes Geschäft zu geben und ihre eigenen Unternehmensinformationen zu veröffentlichen.
- sich an den Führungskosten der Kooperation beteiligen.

44 Kommunikation

Wichtig für den Erfolg der Zusammenarbeit ist die Sicherstellung eines umgehenden und regelmäßigen Informationsflusses zwischen den Partnern. Regelmäßige Koordinationsitzungen aller Partner unterstützen die Pflege der zwischenmenschlichen Beziehungen und dienen der gegenseitigen Information und Motivation und geben allen Mitgliedern das Gefühl, einbezogen zu sein.

Darüber hinaus muss aber gerade in der Betriebsphase der Zusammenarbeit eine schnelle und effiziente Kommunikation zwischen den Partnern gewährleistet sein.

Wir empfehlen Ihnen, :

- Einsatz modernster Informationstechnologie.
- Verwendung einer geeigneten (Projekt-)Managementsoftware.
- Aufbau eines zentralen Datenspeichers.

[Informieren Sie sich über die COFARM Fallstudien und den Umgang mit der Kommunikation darin!](#)

5. Rechtlicher Rahmen

5.1 Zu klärende Rechtsfragen

Jede unternehmerische Entscheidung für oder gegen eine Zusammenarbeit muss auch die rechtlichen Aspekte berücksichtigen. Jeder Unternehmer hat das Bedürfnis nach Sicherheit, insbesondere nach Rechtssicherheit, wenn er an eine Unternehmenskooperation denkt.

Sie möchten vor allem die folgenden Fragen geklärt haben:

- Welche Rechte ergeben sich für mich aus der Zusammenarbeit?
- Welche Verpflichtungen habe ich aufgrund der Zusammenarbeit?
- Welche Risiken gehe ich als Unternehmer durch die Zusammenarbeit ein?

Wir empfehlen Ihnen von Anfang an:

- dokumentieren mündliche Diskussionen zwischen potenziellen Kooperationspartnern. Ja, das erfordert ein wenig Aufwand, aber es erleichtert die Aufklärung in einem späteren Streitfall.
- Protokolle über ein wichtiges persönliches oder telefonisches Gespräch aufschreiben und allen Partnern zeigen.
- einen Experten (Anwalt, Wirtschaftsberater) bereits in die Vorgespräche einbeziehen.

5.2 Abschluss einer Kooperationsvereinbarung

Jede Kooperationsvereinbarung sollte schriftlich abgeschlossen werden, da mündliche Kooperationsvereinbarungen keine Rechtssicherheit bieten. Natürlich gibt es in der Praxis gute und schlechte Erfahrungen mit schriftlichen und mündlichen Vereinbarungen.

Welche Voraussetzungen müssen Unternehmer für eine Kooperation mitbringen, um teilnehmen zu können?

- - Die Anforderungen an die "Kooperationsfähigkeit" der Partner (Know-how, Infrastrukturen usw.) werden durch die Art der Zusammenarbeit und ihre Ziele bestimmt.
- - Eine genaue Festlegung der für die Gründung und Leitung der Zusammenarbeit erforderlichen Mittel (Fonds, Büros, Know-how usw.) kann erforderlich sein, sobald Sie sich für eine der verfügbaren Rechtsformen zur Zusammenarbeit entscheiden.

Was passiert nach Beendigung der Zusammenarbeit mit gemeinsamen Erfindungen oder Entwicklungen (neue Produkte, Design usw.), die während der Zusammenarbeit stattgefunden haben?

Diese entscheidende Frage sollte vor Beginn der Kooperation geklärt und vereinbart werden. Wenn es keine vertragliche Vereinbarung zwischen den Partnern gibt, ist der spätere Streit oft "vorprogrammiert". Die Rechtsordnungen lassen den Partnern viel Spielraum für die vertragliche Gestaltung der Nutzung des geistigen Eigentums im Rahmen einer Kooperation.

Es sollte vor allem geregelt werden:

- Welche Rechte am geistigen Eigentum haben Partner, wenn die Zusammenarbeit endet oder einer der Partner die Zusammenarbeit verlässt oder ein neuer Partner eintritt?
- Gibt es z.B. eine finanzielle Entschädigung unter den Partnern im Falle eines Ausstiegs oder eines Eintritts?

Schauen Sie sich die COFARM-Fallstudien an, wobei der Schwerpunkt auf den dort getroffenen Vereinbarungen liegt, ob diese mündlich oder schriftlich sind und welche Erfahrungen damit gemacht wurden!

Grundsätzlich gibt es drei Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen mehreren Unternehmen:

- Kooperationsvereinbarung für temporäre Projektzusammenarbeit.
- Wahl der Rechtsform für die Unternehmenszusammenarbeit.
- Gründung eines neuen Unternehmens durch die Kooperationspartner.

Die Überprüfung der in Ihrem Land bestehenden Rechtsformen zeigt Ihnen, dass es sehr unterschiedliche Formen gibt. Einige sind komplexer, andere weniger komplex und die Gründung oder Beendigung ist mehr oder weniger einfach.

Bitte überprüfen Sie Ihre Informationen über:

- Nationale grundlegende rechtliche Erwägungen in Kooperationen.
- Die möglichen nationalen Rechtsformen der Zusammenarbeit und ihre Merkmale, Vor- und Nachteile.

Bestehende Rechtsformen können Sie durch die folgenden Kriterien unterscheiden:

- Außenvertretung und interne Führung
- notwendige Mittel zur Gründung: finanzielle Notwendigkeiten, Know-how, etc.
- Wird es ein gemeinsames Kapital geben?
- was passiert bei einer Kündigung mit dem Kapital und dem geistigen Eigentum?

In jedem Fall ist es ratsam, in diesen sehr individuellen Belangen eine angemessene technische Unterstützung zu suchen!

6. Kontrolle und Reflexion nach Originalplanung

Ihre Geschäftsplanung muss die richtigen Fragen zur richtigen Zeit stellen, und die Kontrolle und Reflexion muss Antworten auf die aktuelle Situation und das Ergebnis der Zusammenarbeit liefern:

- Wie erfolgreich ist Ihre Zusammenarbeit?
- Wie erfolgreich war sie im letzten Jahr, in diesem Jahr, im nächsten Jahr?
- Erreichen Sie Ihre wirtschaftlichen Ziele und Notwendigkeiten mit Ihrer Zusammenarbeit?

Um Ihren Businessplan als lebendiges Dokument und stabilen Kompass nutzen zu können, empfiehlt es sich, ihn einfach zu halten und nicht zu viele, sondern konkrete und klare Werte zu definieren, die messbar sind und die Sie regelmäßig überprüfen sollten.

Zum Beispiel das Bankkonto, der Umsatz, die Ergebnisse, der Cash Flow, die Anzahl der Kunden, die Anzahl der Geschäftspartner der Kooperation.

Beachten Sie, dass es neben den Zahlen weitere Werte eines Unternehmens gibt, die nicht gezählt werden können, die aber bei dieser Kontrolle und Überprüfung natürlich eingehalten werden können.

Das Hauptziel jeder Zusammenarbeit ist es, durch gemeinsames Handeln bessere Ergebnisse zu erzielen als durch alleiniges Handeln. Die Stärken der Partner sollten sich in der Zusammenarbeit ergänzen. Im Idealfall "macht jeder Partner das, was er am besten kann".

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmern, wobei wir bedenken, dass es viele Chancen, aber natürlich auch Risiken gibt.

Die folgenden 2 Zitate können Sie durch Ihren Prozess führen und Ihre Reflexion anregen.

Zusammenkommen ist ein Anfang. Zusammenbleiben ist ein Fortschritt. Die Zusammenarbeit ist ein Erfolg. - HENRY FORD

Die mächtigste jemals auf diesem Planeten bekannte Kraft ist die menschliche Zusammenarbeit - eine Kraft sowohl für Aufbau als auch für Zerstörung. - JONATHAN HAID