

## Checkliste: Synergien, Kooperationen und Partnerschaften

Autor: Hubert Baumann, Marketingexperte für Kundengewinnung und -beziehungspflege

Immer auf der sicheren Seite

- **Von unserer Fachredaktion geprüft** Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

# Synergien, Kooperationen und Partnerschaften

Kooperationen und Partnerschaften mit anderen Unternehmen machen Sinn, wenn sie gezielt und mit Bedacht ausgewählt werden und laufend gepflegt und auf Sinnhaftigkeit überprüft werden. Die 5-Punkte-Checkliste informiert über die wichtigsten Dinge, auf die Sie achten sollten:

Maßnahme	Erledigt	Notizen
<b>1. Mögliche Kooperationen prüfen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– gleichartige oder ähnliche Betriebe zum Ausgleich von Belastungsspitzen, Urlaubsvertretung etc.</li> <li>– Betriebe und Firmen, die ergänzende Dienstleistungen anbieten zwecks Angebot von Komplettpaketen</li> <li>– Betriebe, die etwas anbieten, das in der Regel zeitgleich mit Ihren Produkten und Dienstleistungen auch benötigt wird.</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	
<b>2. Konkurrenzsituation und Art der Zusammenarbeit besprechen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Besteht eine Konkurrenzsituation?</li> <li>– Wie kann diese vermieden werden?</li> <li>– Ggf. gegenseitigen Kundenschutz vereinbaren</li> <li>– Wie soll die Zusammenarbeit genau aussehen?</li> <li>– Welcher Partner bewirbt die Zusammenarbeit in welcher Form?</li> <li>– Tipp: Die Ergebnisse sollten in einem Gesprächsprotokoll zusammengefasst werden, dass von jedem Kooperationspartner unterschrieben wird.</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	
<b>3. Persönliche Komponente</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Wie ist der persönliche Eindruck vom künftigen Kooperationspartner?</li> <li>– Wie ist seine Zuverlässigkeit?</li> <li>– Entspricht die Arbeitsweise und die Qualität der Arbeit den eigenen Ansprüchen?</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	

Maßnahme	Erledigt	Notizen
<b>4. Vertragsmodell / Abrechnungsmodalitäten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– Wer ist unter welchen Voraussetzungen Hauptansprechpartner für den Kunden?</li><li>– Wer erstellt das Angebot für „gemeinsame“ Kunden. Wer stellt die Rechnung?</li><li>– Wie wird untereinander abgerechnet? Zahlungsziele bei ausstehender Kundenrechnung, Provisionsfluss etc.</li></ul>	<input type="checkbox"/>	
<b>5. Regelmäßige Überprüfung der Kooperation und Erfolgskontrolle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– Überprüfen und hinterfragen Sie regelmäßig die Kooperation</li><li>– Was ist bei gemeinsamen Projekten gut gelaufen?</li><li>– Wo müssen wir optimieren?</li><li>– Macht die Kooperation wirtschaftlich noch Sinn?</li></ul>	<input type="checkbox"/>	