

Inhaltsverzeichnis

1. Problemfeld Kooperation	1
2. Phasen in Kooperationsprozessen	13
2.1 Initiierung	15
2.2 Formierung	18
2.3 Durchführung	20
2.4 Beendigung	22
2.5 Phasenübergreifende Aspekte	23
3. Analyse der Unternehmenspotenziale	25
3.1 Analyse des Ist-Zustandes	27
3.1.1 Analyse der Wertkette	28
3.1.2 Funktionsorientierter Ansatz	30
3.2 Ermittlung der Stärken und Schwächen	32
3.2.1 Interne Vergleiche	34
3.2.2 Externe Vergleiche mit dem Unternehmensumfeld	34
3.3 Visualisierung der Stärken und Schwächen	36
3.3.1 Stärken-Schwächen Profil	36
3.3.2 Stärken und Schwächen innerhalb einer Funktions- Ressourcen Matrix	37
3.3.3 Stärken und Schwächen innerhalb der Wertkette	39
3.4 Identifikation der strategischen Handlungsfelder	39
4. Ableiten von Kooperationsfeldern	45
4.1 Transaktionskostentheorie	47
4.1.1 Anwendung der Transaktionskostentheorie	49
4.1.2 Beispiel	51
4.2 Ressourcenanalyse	53
4.2.1 Visualisierung der Ressourcen	54
4.2.2 Auswertung der Ressourcenanalyse	57
4.3 Principal-Agent Theorie	62
4.3.1 Anwendung der Principal-Agent Theorie	65
4.3.2 Beispiel	69
4.4 Analyse der Zukunft - Die Szenario-Technik	70

4.4.1	Anwendung der Szenario-Technik	72
4.4.2	Beispiel	83
4.5	Auswählen von Kooperationsprojekten - Die Nutzwertanalyse	84
4.5.1	Prämissen der Nutzwertanalyse	85
4.5.2	Anwendung der Nutzwertanalyse	86
5.	Definition des Kooperationsvorhabens	97
5.1	Property-Rights Theorie	98
5.1.1	Externe Effekte und Transaktionskosten	99
5.1.2	Anwendung der Property-Rights Theorie	101
5.2	Win-Win Beziehung	104
5.3	Ergebnisdokumentation - Beschreibung potenzieller Koope- rationsprojekte	106
5.3.1	Vorhabensbeschreibung	106
5.3.2	Kooperationsentscheidung	108
6.	Eignung von Kooperationspartnern	111
6.1	Anforderungsprofil potenzieller Partner beschreiben	113
6.1.1	Musskriterien	113
6.1.2	Wunschkriterien	114
6.1.3	Wettbewerbsrechtliche Beschränkungen	128
6.1.4	Erstellung des Anforderungsprofils	134
6.2	Informationen über potenzielle Partner erheben	135
6.2.1	Überprüfung bereits bestehender Geschäftsbeziehungen	136
6.2.2	Nutzung von Kooperationsbörsen	137
6.2.3	Nutzung von Datenbanken	141
6.2.4	Internetrecherche	141
6.2.5	Vermittlung durch Dritte	143
6.2.6	Nutzung öffentlicher oder privater Veranstaltungen . . .	143
6.3	Kooperationspartner auswählen	144
6.3.1	Vorauswahl anhand Musskriterien treffen	144
6.3.2	Weitere Einschränkung der Unternehmensauswahl	144
6.3.3	Ausprägungen der Wunschkriterien	145
6.3.4	Erstellung einer Rangliste	145
7.	Ausgestaltung des Kooperationsprojektes	153
7.1	Kontaktaufnahme zum Kooperationspartner	154
7.2	Kooperationsverhandlungen	160
7.2.1	Aufbauorganisation von Kooperationsverhandlungen . .	160
7.2.2	Ablauforganisation von Kooperationsverhandlungen . .	162
7.2.3	Durchführung von Verhandlungen	168
7.3	Kooperationsvertrag	172
7.3.1	Gesellschaftsformen	172
7.3.2	Inhalte eines Kooperationsvertrages	173

8. Unternehmenskooperation als Projekt	177
8.1 Sachebene	178
8.2 Methodenebene	180
8.2.1 Aufbauorganisation	181
8.2.2 Ablauforganisation	185
8.2.3 Kommunikation	189
8.3 Personenebene	195
8.3.1 Auswahl von Mitarbeitern	195
8.3.2 Qualifizierung der Mitarbeiter	197
8.4 Durchführung des Kooperationsprojektes	198
9. Beendigung der Kooperation	201
9.1 Ursachen der Beendigung	201
9.2 Strategien zur Beendigung einer Unternehmenskooperation ..	205
9.2.1 Aufteilung gemeinsamer Ressourcen	205
9.2.2 Innerbetriebliche Beendigung	206
10. Übergreifende Modelle, Methoden und Ansätze	209
10.1 Paarweiser Vergleich	209
10.1.1 Anwendung des Paarweisen Vergleichs	209
10.1.2 Unvollständige Paarvergleiche	213
10.2 Spieltheorie	215
10.2.1 Theoretische Grundlagen	216
10.2.2 Anwendung der Spieltheorie	224
10.3 Visualisierung nicht vollständig bestimmter Tätigkeitsabläufe	225
10.3.1 Die Modellierungssprache	227
10.3.2 Die Erstellung des Modells	231
10.4 Gestaltung von Kooperationsteams	233
10.4.1 Kriterien zur Beschreibung der Teamarbeit	233
10.4.2 Reifegrad von Teams	236
10.4.3 Teamentwicklung	237
10.4.4 Teamdesign	240
11. Zusammenfassung und Ausblick	245
A. Gesellschaftsformen	251
A.1 GbR - Gesellschaft bürgerlichen Rechts	251
A.2 Offene Handelsgesellschaft	252
A.3 KG - Kommanditgesellschaft	253
A.4 GmbH - Gesellschaft mit beschränkter Haftung	254
A.5 AG - Aktiengesellschaft	256
B. Identifikation von Persönlichkeitsausprägungen	257
B.1 Hinweise zur Auswertung	260

X Inhaltsverzeichnis

C. Glossar 261

Sachverzeichnis 277