

Internationale Kooperationen: Checkliste für Unternehmen

1. Welche langfristigen Ziele strebt Ihr Unternehmen mit einer internationalen Kooperation an? Welche Vorteile hat Ihr Unternehmen durch eine Partnerschaft mit einem internationalen Unternehmen?
2. Welche Art der Kooperation dient Ihren Zielen am besten?
3. Sind Sie sich über die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens bezüglich internationalen Handelns bewusst?
4. Beantworten Sie sich die folgenden Fragen:
 - Was kann mein Unternehmen zu einer Partnerschaft beisteuern?
 - Was erwartet mein Unternehmen vom ausländischen Partner?
5. Formulieren Sie ein detailliertes und genaues Kooperations- und Partnerprofil.
6. Wo (unter Ihren Kunden oder Lieferanten, auf Messen etc.) und wie (Zugriff auf Netzwerke, Datenbanken, Vermittler etc.) könnten Sie einen passenden Partner identifizieren?
7. Nach welchen Kriterien (harten und weichen) können Sie die identifizierten Partner bewerten, um sicherzugehen, dass der potenzielle Partner Ihren Anforderungen entspricht?
8. Bereiten Sie Ihre ersten Kontakte und Verhandlungen sorgfältig vor, indem Sie bestimmen, welche weiteren Informationen Sie benötigen und welche Sie Ihrerseits präsentieren werden.
9. Wenn Sie bezüglich des Partners eine (Vor-)Auswahl getroffen haben, sollten Sie dieser Partnerschaft offen gegenüberstehen:
 - Berücksichtigen Sie, dass Ihr Verhandlungspartner seine eigenen Erwartungen an die Partnerschaft hat.
 - Seien Sie sich bewusst, dass Kompromisse nahezu unausweichlich sind.
 - Vergewissern Sie sich, dass die „Chemie“ stimmt.
10. Halten Sie alle relevanten Eckpunkte dieser Partnerschaft in einer schriftlichen Vereinbarung fest – eventuell mit Hilfe eines Anwalts.
11. Stellen Sie mit Ihrem Partner einen „Kooperationsplan“ auf, in dem Sie gemeinsame Ziele, Aufgabenteilung, Budget oder den Arbeitsablauf formulieren.
12. Informieren Sie Ihre Mitarbeiter zeitnah und legen Sie interne Arbeitsabläufe, Verantwortlichkeiten usw. fest, um eine reibungslose Ausführung der Kooperation in Ihrem Unternehmen zu gewährleisten.
13. Kontrollieren Sie den Erfolg der Partnerschaft in regelmäßigen Abständen und seien Sie darauf vorbereitet, falls notwendig, entsprechende Korrekturen zu ergreifen.