

Zeitschrift: GmbH Chef  
(www.gmbhchef.de)  
Juni 2006

## Netzwerken mit Erfolg

Im Unternehmerzentrum Schraubenfabrik in Wien kooperieren einzelne Unternehmen regelmäßig miteinander, um Synergien zu nutzen und auch größere Projekte zu bewältigen. Für die einzelnen Unternehmen ist es unerlässlich, dass die Kooperationen erfolgreich vorbereitet und gestaltet werden. Schließlich steht für die Akteure einiges mehr als Geld auf dem Spiel: Der gute Ruf beim Kunden als Lieferant hoher Qualität und der gute Ruf bei den anderen Unternehmen im Netzwerk als verlässlicher Kooperationspartner.

Vertrauen und Kommunikation sind die zentralen Erfolgsfaktoren einer gelungenen Kooperation. Die „Chemie“ zwischen den Partnern sollte stimmen. Das hilft vor allem in kritischen Situationen eine gemeinsame Basis aufrecht zu erhalten.

### Ziele, Nutzen und Risiko

Der Nutzen und das Risiko des Vorhabens muss für alle klar sein. Der wahrgenommene Nutzen wirkt auf die Akteure stärker als das vereinbarte Ziel selbst. Bei der Analyse des Nutzens wird sichtbar, mit welcher Energie die einzelnen Partner die Ziele verfolgen werden. Gemeinsames Kennzeichen sollte sein: die Ergebnisse einer erfolgreichen

Kooperation tragen unmittelbar oder mittelbar zu positiven Geschäftsergebnissen bei.

Parallel muss das Vertrauen in die Qualität der Ergebnisse aufgebaut werden. Können sich die Partner darauf verlassen, dass letztendlich ein Resultat herauskommt, hinter dem jeder stehen kann? Dies kann zum Teil durch Referenzen erfolgen oder dadurch, dass die Produkte und Leistungen der Partner im Vorfeld sorgfältig geprüft werden.

### Prozessqualität

Auch Vertrauen in gemeinsame Arbeitsweisen muss aufgebaut werden, da jedes Unternehmen eine unterschiedliche Arbeitskultur besitzt. Welche Kommunikationsmittel werden bevorzugt, welchen Stellenwert haben Meetings, wie einfach erziele ich den Partner telefonisch? Das alles sollte schon im Vorhinein abgeklärt sein, um Missverständnisse auszuschalten und die Kooperation nicht zu einer notwendigen Mühsal werden zu lassen.

### Virtuelle Kooperation

Besonders schwierig ist es, wenn die Kommunikation großteils medienvermittelt über Standorte hinweg stattfindet und gemeinsame Treffen nur eingeschränkt möglich sind, was bei Netzwerken und Kooperationen häufig der Fall ist. Hier ist es empfehlenswert, klare Vereinbarungen zur virtuellen Kommunikation zu treffen (z.B. per E-Mail) sowie Wege zu vereinbaren, wie sich die Partner gegenseitig sicher telefonisch erreichen können.

### Worauf Netzwerk-Partner achten sollten:

- Kommunikationsschnittstelle definieren
- Aktiv und regelmäßig kommunizieren
- Gemeinsame Verfahrensabsprachen
- Verlässlichkeit sichern, z.B. durch kurze Antwortzeiten

- Einrichtung eines gemeinsamen Servers o.ä.
- Verbindlicher Projektplan
- Klare Vorbereitung der Präsenztreffen
- Mindestmaß an Dokumentation
- Verfahren zur Konfliktlösung im Vorfeld besprechen

Kooperation muss „geübt“ werden. Häufig trägt eine intensive Auseinandersetzung mit möglichen Szenarien einer Kooperation zur eigenen Zielklärung bei und ermöglicht neue Sichtweisen und Wege für die Entwicklung des eigenen Unternehmens. Auch kann ein Coaching gute Starthilfe oder Unterstützung in schwierigen Situationen bieten.

Fotos: Fr. Rohrberg, Hr. Leitner-Sidl

### Andrea Rohrberg

Firma synexa-consult, Essen  
E-Mail: arohrberg@synexa-consult.com  
Internet: www.synexa-consult.com

### Stefan Leitner-Sidl

Schraubenfabrik, Wien  
E-Mail: leitner-sidl@schraubenfabrik.at  
Internet: www.schraubenfabrik.at