



IFJ-Checkliste: Erfolgstipps für Kooperationen

ja nein prüfen

Können die **Strategien und Ziele der Beteiligten** in der Kooperation **besser realisiert** werden, als beim Verfolgen einzelbetrieblicher Stossrichtungen?

Werden die **Prozessketten** der Beteiligten dank der Zusammenarbeit **gestärkt** und der **Kundennutzen verbessert**?

Ermöglichen die Interessen der Beteiligten **Win-Win-Beziehungen**?

Passen die Kooperationspartner zusammen?
Sind sich die **Entscheidungsträger** **sympathisch** ("Aus Feinden von gestern werden nicht über Nacht Freunde")?

Wurden folgende Fragen zur Prüfung von den Beteiligten zu Beginn **schlüssig beantwortet**:

Was bieten wir?

Was erwarten wir?

Was kommt nicht in Frage?

Wurde die Zusammenarbeit vor dem Abschluss von Verträgen **getestet**?

Drohen **individuelle Interessen und Bedürfnisse** des einen Partners wegen den gemeinschaftlichen Interessen zu verkümmern.

Wird die Kooperation wie eine **Freundschaft** **schrittweise aufgebaut** und gepflegt?

Treffen sich die Entscheidungsträger auch ausserhalb rein unternehmerischer Anlässe?

Werden auftretende **Konflikte schnell gelöst**? Ist eine faire **Trennung möglich**, wenn sich keine Lösung abzeichnet?

Wird **Ehrlichkeit als eisernes Prinzip** von allen Beteiligten hochgehalten?