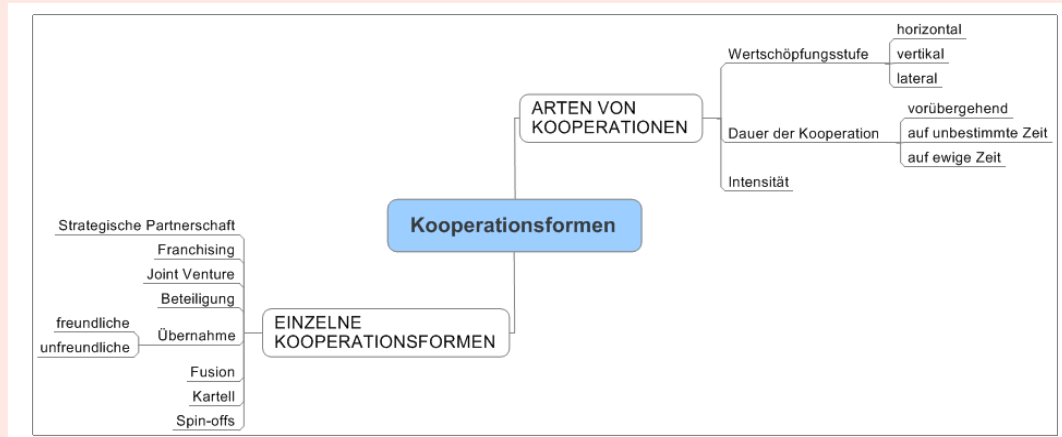


C5 Kooperationsformen – Lösungen

1



2

- im Allgemeinen: hoher Wettbewerbsdruck
- Zwang zur Beschränkung auf Kernkompetenzen, aber Kunden erwarten umfassende Lösungen (vertikale Kooperation)
- Kostendruck, weshalb Economies of Scale gesucht werden müssen (horizontale Kooperation)
- Kreation neuer komplexer Produkte/Dienstleistungen, wozu viel Know-how und Technologie notwendig ist

3

In der Natur frisst der Stärkere den Schwächeren. In der Wirtschaftswelt läuft es ähnlich ab. Der Schwächere ist jener, der nicht erfolgreich und klein ist. Nicht erfolgreich sind Unternehmen, welche keine klare Strategie haben und deren Aktienwert wegen den niedrigen Gewinnerwartungen tief ist. Kleine Unternehmen haben ein kleines Aktienkapital. Die Kombination aus klein und nicht erfolgreich führt zu einer Übernahmegefahr durch den Stärkeren, da der Kaufpreis aufgrund des tiefen Börsenwertes günstig ist. Ein Unternehmen steht also unter ständigem Erfolgs- und Wachstumswang.

4

Allgemeine Vorteile einer strategischen Partnerschaft

- Konzentration auf die eignen Stärken
- erhöhtes Vertriebs-Know-how (Aufbau eines regionalen/nationalen/internationalen Vertriebsnetzes)
- Festigung und Stärkung der Marktposition
- breiteres Produktportfolio/Ausweitung des Leistungsangebotes
- Einstieg in neue geografische Märkte (Sprungbrett zur Produkteinführung auf fremden Märkten)
- grössere Anzahl an Kunden (zusätzliche Kunden des Partners)
- verbesserter Kundenservice
- Erhaltung der Selbstständigkeit beider Partner als juristische Personen
- Image-Transfer (bekannter Firmenname bringt dem Partner Vorteile)

Allgemeine Nachteile einer strategischen Partnerschaft

- aufwändiger und kostenintensiver Suchprozess um den geeigneten Partner zu finden
- der Grössenunterschied der beiden Partner führt zu unterschiedlichen Machtverhältnissen
- allgemeines Ungleichgewicht zwischen den Partnern (beispielsweise, was Aufwand und Ertrag betrifft)
- keine vollständige Autonomie und dadurch Kontrollverlust
- kein Erfolg ohne gegenseitiges Vertrauen und Loyalität
- Vorteile des Partners führen langfristig zu Nachteilen für das eigene Unternehmen

5

Vorteile Franchisegeber

- Einnahmen durch Gebühren und Umsatzbeteiligung
- dichtes Vertriebsnetz bei geringen Fixkosten
- qualifizierte Vertriebspartner
- schnelle Expansionsmöglichkeiten
- geringes unternehmerisches Risiko
- kontinuierliche Stärkung der Marke
- geringer Kapitaleinsatz
- Rationalisierung

Nachteile Franchisegeber

- auf einen Teil der Erträge muss verzichtet werden
- möglicher Freiheitsdrang des Partners
- hohe Kontrollkosten
- Gefahr eines Imageschadens
- keine Kundennähe im Gegensatz zum Franchisenehmer

Vorteile Franchisenehmer

- erhält Know-how und Erfahrung des Franchisegebers
- stärkere Verhandlungsposition (beispielsweise gegenüber Banken)
- geringeres Unternehmensrisiko
- funktionierendes Marketing- und Vertriebssystem
- keine Produktentwicklung
- schneller Marktzugang
- Kundennähe

Nachteile Franchisenehmer

- keine Eigenverantwortung
- keine Unabhängigkeit
- geringe Einflussnahme in die Geschäftspolitik
- eingeschränktes unternehmerisches Handeln
- eingeschränkte Möglichkeiten zur Kreativität
- langfristige Bindung
- volles unternehmerisches Risiko
- Teil des Gewinns muss abgegeben werden

Vorteile Franchisenehmer**Nachteile Franchisenehmer**

- gutes Image
- selbstständiger Unternehmer

6

a Es handelt sich um eine vertikale Kooperation.

b Vorteile:

- gemeinsames Lager
- Café -Kunden kaufen noch etwas in der Bäckerei und umgekehrt
- in Randzeiten kann die Bäckerei auch vom Café -Personal bedient werden und umgekehrt
- gemeinsame Beschaffung von Produkten
- gemeinsamer Werbeauftritt
- kein Lieferweg mehr von Produkten der Bäckerei zum Café

7

- Abbau von Arbeitsplätzen: durch die Verschmelzung von zwei Unternehmen können Doppelspurigkeiten entstehen – unter anderem im Personalbereich. Diese werden durch einen Stellenabbau beseitigt.
- Lohndruck: die Arbeitnehmer haben keine Möglichkeit mehr mit einem potenziellen Abgang zur Konkurrenz ihre Lohnforderungen durchzusetzen.
- Wohnortwechsel: durch die Verschmelzung von zwei Unternehmen können Doppelspurigkeiten entstehen – unter anderem im Infrastrukturbereich. Diese werden beispielsweise durch die Schließung einer Fabrik beseitigt. Im positiven Fall erhalten die Angestellten eine Beschäftigung in einer anderen Fabrik, welche allerdings geografisch entfernt liegt und eventuell einen Umzug notwendig macht.

8

a

Die OPEC ist eine internationale Organisation mit aktuell 12 Mitgliedstaaten und dem Hauptsitz in Wien. Das Kartell hat das Ziel eine monopolistische Stellung auf dem Ölmarkt einzunehmen, um so Preise kontrollieren zu können, es stellt folglich ein Preiskartell dar.

b

Die OPEC ist ein legales Kartell.

c

Es handelt sich um einen Zusammenschluss von Staaten, welche durchaus auch politische Hintergründe haben.

d

- Zweck des Zusammenschlusses (Preis-, Gebiets- oder Mengenabsprachen)
- Beteiligte Parteien (Personen, Organisationen, Länder)
- Rechtlicher Status (Legal vs. illegaler Zusammenschluss)
- Politische Kartelle