

Checkliste zur Netzwerkbildung

Die folgende Checkliste soll als Diskussionsgrundlage vor der Gründung eines Netzwerkes herangezogen werden, um sich über Chancen, Risiken, Voraussetzungen und Möglichkeiten vorab zu informieren.

Vorteile des Netzwerkes

- Erhöhung der Flexibilität der Teilnehmer
 - o konstantere Leistung durch gegenseitige Unterstützung
 - o gegenseitiger Ansporn, einer lernt vom anderen
 - o Vertretung liefert Stabilität, Sicherheits
- Synergieeffekte:
 - o Möglichkeit zur Konzentration auf Kernkompetenzen
 - o Motivationsaustausch, gegenseitige Aufmunterung
 - o Erhöhung von Innovation und Kreativität
 - o Supervision
 - o Gegenseitige Informations- und Wissensbefruchtung
 - o Erzielung von Wettbewerbsvorteilen
- Leistungssteigerung durch Aufgabekumulation:
 - o Einbringung der Stärken der Partner
 - o Gegenseitige Aufträge (Innenverhältnis)
 - o Auftragsqualität und -kompetenz wird gesteigert
 - o Steigender Profit u.a. durch Kosteneinsparung
 - o Erweiterung des Akquisitionsfeldes, Steigerung der Akquisitionsstärke
- Auftreten als Gesamtorganisation:
 - o Möglichkeit zur Erschließung größerer Dimensionen
 - o fachliche und kapazitive Möglichkeit mehr Leistung anzubieten
 - o Steigerung der Lösungskompetenz
 - o Einheitliches Auftreten als Stärke am Markt
 - o Verbesserung des Marktauftrittes, des Marketing
 - o Viele "Kleine" treten als "Großer" auf

Nachteile im Netzwerk

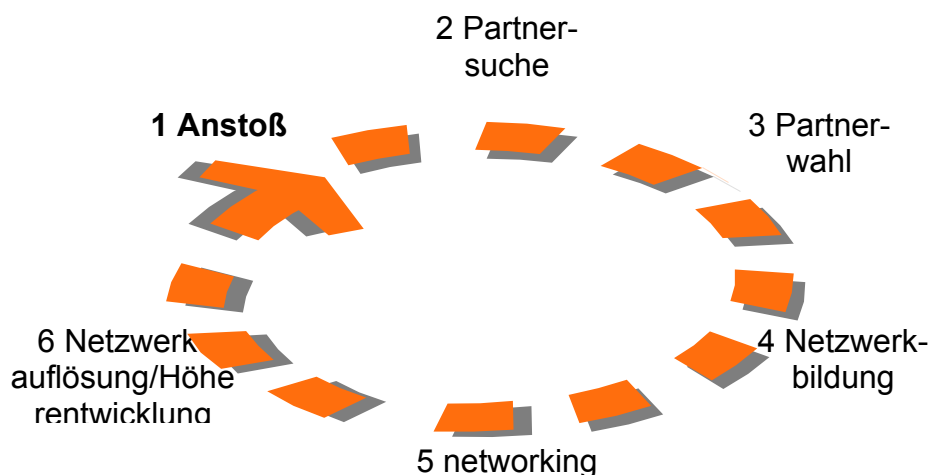
- Investition von Zeit
- Verlust der persönlichen Handlungsfreiheit und der persönlichen Identität
- Aufgabe gewisser Freiheiten
- Einschränkung der wirtschaftlichen Selbständigkeit
- Einzelaktionen sind nicht möglich
- Austauschbarkeit
- Das Versagen eines Mitgliedes kann zur Störung eines ganzen Projektes führen.
- Gegenseitige Haftung/Misstrauen, Vertrauensmissbrauch

Kooperationsbarrieren

- Individualität/Einzelkämpfer
- Fachliche Ergänzung nicht vorhanden? – ist zu überprüfen!
- Eigennutz im Vordergrund
- Misstrauen
- Zeitfaktor
- Kompromisse
- Leidensdruck (noch) zu gering

Es muss klar sein, dass es nicht Zweck eines Netzwerkes sein kann, schwachen Unternehmen als Auffangnetz zu dienen, sondern dass spezialisierte Einzeleinheiten durch Kooperation zu einem synergetisch wirkenden Ganzen werden sollen, um damit dem Kunden optimalen Nutzen bieten zu können.

Vom Anstoß zur Auflösung eines Netzwerkes:



Fragestellungen vor Bildung eines NW:		Ja	Nein
Soll es sich um ein NW zum Erfahrungs- und Wissensaustausch oder der Gewinnorientierung handeln ?			
Soll es sich um ein NW der Gewinnorientierung handeln ?			
Soll es sich um ein NW zum Erfahrungs- und Wissensaustausch und der Gewinnorientierung handeln ?			
Soll es sich um ein offenes Netzwerk handeln?			
Soll es sich um geschlossenes Netzwerk handeln?			
Persönliche Voraussetzungen:			
Welches spezifische Fachwissen habe ich und wie ist dieses nach außen definiert und abgegrenzt?			
Wie sind folgende Eigenschaften bei mir und meinen potentiellen NW-Partnern ausgeprägt? Kann ich mir vorstellen mit den Partnern diesbezüglich zu gemeinsamen Spielregeln zu kommen?			
meine Einstellung zum Leben:		Wie wichtig ist mir Freundlichkeit und Höflichkeit?	
Meine Reife:		Wie wichtig ist mir Fairness?	
Ist Wille zur Kommunikation vorhanden?		Bereitschaft zur Zusammenarbeit	

Flexibilität	Pünktlichkeit :
Einfühlungsvermögen	Wille zum Wissensaustausch
Ausdauer	
Organisatorische Voraussetzungen	
Wie lauten meine Visionen und Ziele? Bin ich bereit gemeinsam mit meinen NW-Partnern an einer gemeinsamen Vision, einem gemeinsamen Ziel zu arbeiten?	
Welche Prinzipien bezüglich Produkt, Kooperation und Vertrauen sind mir wichtig? Bin ich bereit mit meinen NW-Partnern aufgrund eines gemeinsamen Geschäftsverständnisses zu kooperieren?	
Bin ich dazu bereit, nach außen als Gesamtunternehmen aufzutreten?	
Kann ich mir vorstellen, dass mein individueller Mehrerfolg im NW größer ist, als bei einzelbetrieblicher Vorgehensweise?	

Wie lauten meine Kernkompetenzen? Welche weiteren Kernkompetenzen sind zur Erreichung der NW-Vision notwendig?

Welche Prozesse habe ich im Unternehmen definiert? Ist der Gedanke der Flussorientierung auch bei den NW-Partnern ausgeprägt?

Wie kann ich bei der Bildung von Kooperationen eine Win-Win-Situation herzustellen?

Welche im NW möglichen Synergien kenne ich? Wie ist es möglich diese Effekte bewusst zu steuern?

Handelt es sich bei den potentiellen Partnern um rechtlich unabhängige Partner?

In welche Form kann und will ich mich in eine gegenseitige Abhängigkeit begeben?

Wie regelt das NW die arbeitsteilige Durchführung?

Technologische Voraussetzungen:

Welche technologische Infrastruktur ist im NW notwendig, sinnvoll und möglich?

Welche Standardsoftware verwende ich? Welche technologischen Voraussetzungen bringen die Partner mit? Wie könnte ein gemeinsamer Standard aussehen?

Rechtliche Voraussetzungen:

Beeinflusst wird die Entscheidung bzgl. Der Rechtsform von folgenden Faktoren:

- Wird es sich um ein geschlossenes oder offenes Netzwerk im Mitgliederbestand handeln?
- Wird das Netzwerk für einen Geschäftsfall / mehrere Geschäftsfälle / auf Dauer abgeschlossen?
- Wird es sich um ein umfassendes Netzwerke / auf bestimmte Anwendungsbereiche beschränktes Netzwerke handeln?
- Wird sich das NW nach wirtschaftliche / ideelle Zielen orientieren?

Die für die jeweiligen Faktoren zu empfehlende Rechtsform wird im Leitfaden erläutert.