

# Bedarfsermittlung: Erste Schritte Richtung Kooperation

Vor jeder Kooperation stehen konkrete Bedarfe, woraus sich der Wunsch eine Kooperation einzugehen ergibt. Einen ersten Anhaltspunkt zur Bedarfsermittlung kann die Selbstbefragung bieten. So lässt sich herausfinden, wo genau ihr Bedarf liegt und in welchem Geschäftsfeld eine Kooperation für Ihr Unternehmen sinnvoll sein kann. Folgende Fragen sollten Sie sich stellen, bevor Sie weiterführende Schritte Richtung Kooperation gehen:

## Zentrale Fragen der Bedarfsermittlung

- ✓ Für welche Zwecke soll eine Kooperation eingegangen werden?
- ✓ Was sind meine unternehmerischen Ziele?
- ✓ Was können gemeinsame Ziele mit dem Kooperationspartner sein?
- ✓ Welche Kapazitäten/Kompetenzen/-Ressourcen benötige ich von meinem Kooperationspartner?
- ✓ Welche Kapazitäten/Kompetenzen/Ressourcen bringe ich als Unternehmen in die Kooperation mit ein?
- ✓ Welche Kapazitäten/Kompetenzen/Ressourcen bringt mein Unternehmen/Team/individuelle Teammitglieder in die Kooperation mit ein?

## Mögliche Ziele für Ihr Unternehmen könnten zum Beispiel sein:

- Bessere Preiskonditionen erzielen
- Beschaffungskosten durch gemeinsamen Einkauf senken
- Transportkosten durch gemeinsamen Einkauf senken
- Beschaffungszeiten verringern
- Besseren Service durch Lieferanten erhalten
- Zugang zu neuen/anderen Lieferanten bekommen

## Welche konkreten Vorteile erhoffen Sie sich von einer Kooperation?

- Kosten Reduktion
- Vergrößerung des Marktanteils
- Erhöhung des Kundennutzens
- Vergrößerung des Angebots (Qualität, Umfang)
- Verbesserung des Services
- Umsetzung von Innovationen
- Ausbau von Vertrieb und Marketing