



University Spin-offs Alliance:

From the idea to the market through mentoring and transnational entrepreneurial teams

Partner/innen und Partnerschaft

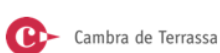
Module 2

Disclaimer: The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Project partners:



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
Definition von Partnerschaft	4
Partnerschaften für das Tagesgeschäft	4
Partner/in für Innovation im Unternehmertum	5
Partner/in für Geschäftsexpansion.....	5
Partnerschaften für die Markteinführung der Produkte oder Dienstleistungen	6
Partnerschaften für Mehrwert.....	6
Wie können Partnerschaften aussehen?	8
Nationale Partnerschaften	8
Internationale Partnerschaften	11
Wie nutzt man die Partnerschaft?	13
Definition von Partnerschaften	13
Relevante Überlegungen.....	14
Mögliche Partnerschaften	15
Beispiele von nationalen Partnerschaften.....	15
Beispiele von internationalen Partnerschaften.....	16
Herausforderungen in Partnerschaften	17
Identifizierung.....	17
Nachhaltige Partnerschaft	17
Stakeholder Management	18
Stakeholder Risiko.....	18
Ausgaben.....	19
Beschränkungen und Online-Partnerschaften.....	19
Unterstützung der EU	20
Schlussfolgerungen	21
Praktische Fragen	22
Quellen	23

Einleitung

Der Aufbau einer Partnerschaft spielt eine wichtige Rolle in der Wirtschaft. Sie kann dazu beitragen, viele Prozesse zu vereinfachen, z.B. Kapital zu erhöhen oder das erforderliche Fachwissen bereitzustellen. Außerdem können Partnerschaften sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene entwickelt werden. Ein wichtiger Aspekt, den es zu beachten gilt, ist, dass es eine ganze Reihe von Organisationen und Instrumenten gibt, die den Prozess der Entwicklung von Partnerschaften erleichtern und vereinfachen können - Gründerzentren, Institutionen, EU-Instrumente und Programme.

Das Hauptziel des nachstehenden Lernmaterials ist es, das grundlegende Wissen über Partnerschaften und die Prozesse ihrer Entwicklung zu vermitteln.

Das Lernmaterial bietet die Möglichkeit, folgende Ergebnisse zu erreichen:

- Die Möglichkeit zu definieren, nach welcher Art von Partnerschaft der/die werdende Unternehmer/in sucht;
- Das Verständnis dafür, wie Partnerschaften aussehen können;
- Die Fähigkeit, verschiedene Möglichkeiten der Nutzung von Partnerschaften zu identifizieren;
- Das Verständnis dafür, welche Herausforderungen bei der Entwicklung von Partnerschaften auftreten können;
- Die Fähigkeit, mögliche Wege zu finden, wie die EU dabei helfen kann.

Das Lernmaterial wurde von der lettischen Industrie- und Handelskammer erstellt:

- Jānis Lielpēteris
- Jekaterina Miņkova

Icons, die im folgenden Dokument verwendet werden:



Autoren/innen



Hauptpunkte



Was denken Sie?



**Autor/in der
Materialien**

Definition von Partnerschaft



Die Partnerschaft nimmt einen wichtigen Platz im Prozess der Entwicklung und des Wachstums eines jeden Unternehmens ein, insbesondere in der Gründungsphase. Die Partnerschaft kann in verschiedenen Formen zum Ausdruck kommen, angefangen bei der Zusammenarbeit von Unternehmen mit dem Ziel, ein gemeinsames Produkt oder eine

gemeinsame Dienstleistung zu entwickeln, bis hin zum Austausch von Wissen, Kompetenzen und Ideen.

Betrachtet man das Partnerschaftskonzept als Ganzes, so lassen sich mehrere Definitionen für Partnerschaften unter verschiedenen Aspekten finden:

1. der Zustand, ein/e Partner/in oder Partner/innen zu sein.

"Wir sollten in einer Partnerschaft zusammenarbeiten".

2. ein Zusammenschluss von zwei oder mehreren Personen als Partner/innen.

"eine Zunahme von Partnerschaften mit Wohnungsbau-gesellschaften".

Die Definitionen zeigen, was eine Partnerschaft sein kann, sie schaffen eine Perspektive, dass eine Partnerschaft von zwei Personen ausgehen und in verschiedenen Fällen viel größer werden kann.

Partnerschaften für das Tagesgeschäft

Aus nationaler und internationaler Geschäftsperspektive ist es möglich, verschiedene Arten von Partnerschaften einzugehen, um Ihre täglichen Geschäftsabläufe zu sichern. In den meisten Fällen werden Sie Partnerschaften mit Ihren lokalen Anwälten/innen, lokalen Buchhaltern/innen und verschiedenen Produktionspartnern/innen je nach Geschäftsfeld eingehen müssen, um Ihr Unternehmen zum Laufen zu bringen. Diese Art der Partnerschaft hat eine wichtige Bedeutung als Basis für all jene Fälle, in denen es notwendig ist, das Geschäft tagtäglich zu führen und seinen Lebensunterhalt zu sichern.



Was denken Sie?

**Was bedeutet
Partnerschaft
für Sie?**

Wesentliche Punkte:

- Geschäftspartner/in;
- Öffentliche Einrichtungen und NGOs;
- Rechtsanwälte/innen;
- Buchhalter/innen.

Partner/in für Innovation im Unternehmertum



In den meisten Fällen wird Innovation dort Realität, wo verschiedene Interessengruppen oder Akteure zusammenkommen und versuchen, ihre Ideen mit dem Ziel abzustimmen, neue Produkte zu schaffen und zu innovieren.

Innovationspartnerschaften im Unternehmertum gibt es in verschiedenen Unternehmensbereichen, insbesondere in Zeiten einer Pandemie, wenn Unternehmen versuchen, ihre Angebote zusammenzulegen, um sie digitaler als zuvor zu gestalten. Daher hat die Innovationspartnerschaft eine wesentliche Bedeutung bei der Zusammenführung verschiedener Ideen und der Schaffung neuer Ideen zwischen verschiedenen Akteuren.

Partner/in für Geschäftsexpansion

Partnerschaften für eine Geschäftsausweitung sind durchaus mit den Partnerschaften für Innovation vergleichbar. Es ist jedoch sehr wichtig, den Unterschied zu verstehen.

Unternehmen entwickeln diese Art von Partnerschaft, wenn sie ihre Unternehmen erweitern wollen, um in einem größeren Rahmen tätig zu sein. In diesem Fall wird die Partnerschaft mit einem bestimmten Geschäftszweck gegründet - die Ausweitung des Geschäfts soll zu höheren Gewinnen führen. Die Motive für eine Partnerschaft haben meist finanziellen Hintergrund, da ihr Hauptziel darin besteht, ihre Geschäftseinnahmen zu erhöhen. Darüber hinaus ist es wichtig, daran zu denken, dass in einigen Fällen die Innovationspartnerschaft zu einer Partnerschaft für die Geschäftsexpansion führt, wodurch diese beiden Arten von



Hauptpunkte

**Partnerschaften
für das "daily
business"**

Partnerschaften miteinander verbunden werden, was jedoch nicht immer der Fall ist.

Hauptpunkte:

- Unternehmensentwicklung;
- Ausbau von Kontakten und Vernetzung;
- Partnerschaft für die Entwicklung spezifischer Geschäftsprojekte (z. B. IT + Mechanik).

Partnerschaften für die Markteinführung der Produkte oder Dienstleistungen



Im Falle einer Partnerschaft zur Einführung von Produkten oder Dienstleistungen legen Unternehmen ihre Ressourcen zusammen, um neue Produkte auf den Markt zu bringen.

Der Unterschied besteht darin, dass die Unternehmen bei dieser Art von Partnerschaft bereits wissen, was sie erreichen möchten, und nicht versuchen, etwas Neues zu entwickeln; sie haben bereits die Idee für das Produkt selbst, aber sie legen ihre Ressourcen zusammen, um die Einführung dieser neuen Produkte oder Dienstleistungen zu unterstützen. Partnerschaften für die Markteinführung von Produkten oder Dienstleistungen können für die internationale Zusammenarbeit zwischen Unternehmen genutzt werden, da in bestimmten Fällen die Lokalisierung verschiedener Produkte und Dienstleistungen ein heikles Thema bei der Ausweitung des Geschäfts im Ausland ist. Partnerschaften für die Markteinführung von Produkten oder Dienstleistungen werden meist für den Eintritt in den internationalen Markt genutzt.

Partnerschaften für Mehrwert

Es ist recht schwierig, Partnerschaften für einen Mehrwert durch ein bestimmtes Mittel zu definieren. Mehrwertpartnerschaften stehen nicht in direktem Zusammenhang mit der Einführung eines neuen Produkts oder dem Beginn eines neuen Innovationsprozesses im



Hauptpunkte

Partnerschaften für Unternehmens-expansion

Unternehmen selbst, sondern führen eher zu verschiedenen Arten von Lobbying-Aktivitäten mit dem Ziel, das Geschäftsnetzwerk oder die Aktivitäten zu erweitern und das Geschäftsumfeld besser zu verstehen. Partnerschaften für Mehrwert können als "weiche" Partnerschaften im Unternehmen betrachtet werden, die dazu beitragen können, verschiedene Ergebnisse in unterschiedlichen Bereichen zu erzielen.

Hauptpunkte:

- Lobbying;
- Geschäftskontakte;
- Verständnis und Zugänglichkeit von Informationen.



Hauptpunkte

***Partnerschaften für
Unternehmens-
expansion***

Wie können Partnerschaften aussehen?

Aus der Unternehmensperspektive lassen sich zwei Hauptrichtungen der Partnerschaft ausmachen - nationale Partnerschaften und internationale Partnerschaften.

Nationale Partnerschaften



Die Definition der nationalen Partnerschaft kann aus einer breiten Perspektive verstanden werden. In größeren europäischen Staaten gibt es wesentlich mehr Möglichkeiten für die Schaffung nationaler Partnerschaften. Aus diesem Grund können die Aspekte, die bei der Entwicklung einer nationalen Partnerschaft berücksichtigt werden sollten, je nach Staat unterschiedlich sein. Es gibt jedoch bestimmte Elemente, die für die nationale Ebene ohne Unterteilung in Regionen und Einwohnerzahl gelten.

Die erste Ebene der nationalen Partnerschaft sind lokale und kommunale Partnerschaften, die eng mit der untersten Ebene der Regierungsführung verbunden sind. Auch wenn bestimmte Themen für ein Unternehmen von Bedeutung sind und für ein anderes Unternehmen weniger wichtig sind, so sind doch beide Unternehmen von der lokalen Gemeinde und den lokalen Prozessen betroffen. Lokale und kommunale Partnerschaften sind vor allem für kleinere Unternehmen und Unternehmen, die auf einem kleineren Markt tätig sind (Cafés oder Unternehmen, die sich an die lokalen Verbraucher/innen richten), wichtig.


Betrachtet man die nationale Partnerschaft als ein größeres Konzept, so ist sie in den meisten Fällen für die Unterstützung von





Was denken Sie?

Welche Art von Partnerschaft möchten Sie eingehen?


Unternehmen in der Startphase relevant. Wenn die Unternehmensentwicklung auf der Definition von Partnerschaften auf lokaler Ebene basiert, wird sie meist mit der nationalen Ebene verbunden sein, wo die Unternehmen gegründet werden und wo die ersten Grundlagen des Unternehmens durchgeführt werden.


 Nationale Partnerschaften haben eine wesentliche Bedeutung in Fällen, in denen kleinere Unternehmen spezifische Branchenbedürfnisse haben - wenn beispielsweise ein kleines Unternehmen in der Lage ist, eine Partnerschaft mit einigen Herstellern einzugehen, wird es in den meisten Fällen für kleinere Unternehmen viel einfacher sein, diese Partnerschaften auf nationaler Ebene einzugehen, da es unter Berücksichtigung der Produktionskapazitäten für ein kleines Unternehmen schwieriger ist, einen/eine Partner/in im Ausland zu finden, während lokale Partner/innen für kleinere Unternehmen viel relevanter sind, besonders in der Anfangsphase des Unternehmens. Wenn kleinere Unternehmen hauptsächlich mit lokalen Verbrauchern/innen arbeiten, ist es wichtig, dass die lokalen Kunden/innen das Unternehmen verstehen und wissen, wie sie die angebotenen Dienstleistungen nutzen können.

 Nationale Partnerschaften spielen eine wichtige Rolle für mittelständische Unternehmen, die versuchen, ihre Tätigkeit auf einen größeren Markt auszudehnen. In einigen europäischen Ländern ist der nationale Markt viel größer als in anderen Staaten - die Ausweitung des Geschäfts auf einen größeren nationalen Markt oder auf internationale Märkte könnte ein ziemlich komplizierter Prozess sein, wenn es keine Partnerschaften auf nationaler oder internationaler Ebene gibt. In diesem Fall muss ein Unternehmen, das aus einer bestimmten Region kommt, aber seine Aktivitäten auf die gesamte nationale Ebene ausweiten möchte, eine Partnerschaft mit verschiedenen Agenturen oder anderen Unternehmen des Landes eingehen.

 In größeren Ländern können die nationalen Besonderheiten in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich sein. Die Notwendigkeit, Partnerschaften im ganzen Land zu schaffen, wäre sehr wichtig, um die Lieferketten für die nationalen Unternehmen zu vereinfachen. Eines der besten Beispiele für diesen Fall ist die Lebensmittelindustrie, in der die Lieferketten in der Europäischen Union ziemlich ineffektiv sind und in der die Lieferketten für diese

spezifische Industrie viel besser sein könnten. Dies ist eines der aktuellen Themen, bei denen nationale Partnerschaften tatsächlich helfen könnten (wo die Lebensmittel vom Bauernhof auf den Teller eines jeden Menschen gelangen). Insgesamt kann durch die Schaffung nationaler Partnerschaften und die Verkürzung der Lieferketten der Druck auf die Umwelt verringert werden.

 Nationale Partnerschaften sind für den Prozess der praktischen Vernetzung und des Erfahrungsaustauschs von großer Bedeutung. Unternehmen sollten Erfahrungen aus anderen Märkten sammeln und diese auf nationaler Ebene austauschen, um andere Unternehmen zu unterstützen. Dieser Erfahrungsaustausch trägt auch zu einer höheren Exportquote in der Europäischen Union bei.

 Nationale Partnerschaften sind wichtig, wenn es um inländische Besonderheiten geht. Auch wenn die Europäische Union verschiedene Unternehmensregelungen auf europäischer Ebene synchronisiert, z.B. steuerliche oder beschäftigungs-politische Regelungen, sollten die spezifischen nationalen Traditionen und Vorschriften ebenfalls berücksichtigt werden.

Hauptpunkte:

- Gründung eines Unternehmens;
- Kleinere Unternehmen mit spezifischen Branchenfragen;
- Kleinere Unternehmen mit Schwerpunkt auf dem lokalen Markt;
- Mittlere Unternehmen, die in große lokale Märkte expandieren;
- Herstellung und Vereinfachung der Lieferketten;
- Praktische Vernetzung und Erfahrungsaustausch;
- Nationale Besonderheiten - Vorschriften, Traditionen usw.
- Lokale und kommunale Partnerschaften - Angelegenheiten, die sich auf die unterste Ebene der Regierungsführung beziehen.



Hauptpunkte:

Nationale Partnerschaften

Internationale Partnerschaften



- Internationale Partnerschaften sind vor allem dann wichtig, wenn es darum geht, ein Unternehmen zu vergrößern und Erfahrungen in einem breiteren Spektrum von Geschäftsaktivitäten zu sammeln. Internationale Partnerschaften sind vor allem dann von Bedeutung, wenn Sie Ihr Geschäft international ausweiten, neue Märkte und neue Möglichkeiten für Ihre Produkte und Dienstleistungen finden wollen. Internationale Partnerschaften hängen von den verschiedenen europäischen Staaten ab. Wenn der nationale Markt eines bestimmten Landes größer ist als der eines Unternehmens aus einem anderen EU-Staat, das in diesen Markt eintreten möchte (größere nationale Marktkapazität, Expansionsmöglichkeiten), kann die Perspektive internationaler Partnerschaften einen großen Einfluss darauf haben, wie wir das Geschäftsumfeld in unseren nationalen Staaten sehen.
- Internationale Partnerschaften sind wichtig für den kulturellen Austausch zu Geschäftszwecken. Sie helfen zu verstehen, wie Unternehmen und Unternehmenskultur in den verschiedenen Teilen Europas und auch in anderen Teilen der Welt funktionieren.
- Im Rahmen der internationalen Partnerschaft ist es möglich zu verstehen, wie wir mit den europäischen Institutionen zusammenarbeiten können und wie wir eine Partnerschaft aufbauen können, um bei der Entwicklung der europäischen Politik zu helfen. Insgesamt bieten internationale Partnerschaften die Möglichkeit, Unternehmen zu erweitern und nationalen Unternehmen zu helfen, zu wachsen.
- Einer der wichtigsten Punkte der internationalen Erfahrung in Bezug auf verschiedene Arten von Geschäftstätigkeiten ist, dass es möglich ist, zu sehen, dass verschiedene Märkte auf der ganzen Welt neue, unterschiedliche Herausforderungen für unsere Unternehmen mit sich bringen, und dass die Schaffung von

Partnerschaften zum Austausch von Kulturen nicht nur zwischen europäischen Staaten, sondern zwischen verschiedenen Kontinenten wirklich entscheidend für Unternehmen ist, um zu verstehen, was die Bedürfnisse der Kunden/innen auf verschiedenen Märkten heutzutage sind.

Hauptpunkte:

- Skalierbare Produkte und Projekte;
- Kultureller Austausch zu Geschäftszwecken;
- Internationale Lobbyarbeit;
- Internationale Erfahrung.



Hauptpunkte:
**Internationale
Partnerschaften**


Wie nutzt man die Partnerschaft?


Es gibt spezifische praktische Fragen dazu, wie Partnerschaften genutzt werden können und was zu tun ist, wenn der/die Unternehmer/in oder Vertreter/in erkennt, dass er/sie eine Partnerschaft benötigt.



Definition von Partnerschaften

Einer der wichtigsten Punkte ist der Prozess der Definition der Partnerschaft, das Verstehen der Ziele der Partnerschaft, die Sie schaffen müssen.

 Wenn ein Unternehmer/in oder ein Vertreter/in in der Lage ist, eine neue Partnerschaft auf nationaler oder internationaler Ebene zu gründen, ist es notwendig, den Grundgedanken der Partnerschaft zu verstehen - ob die Notwendigkeit besteht, den täglichen Geschäftsbetrieb zu sichern oder zu versuchen, das Geschäft zu erweitern oder Innovationen im Unternehmen zu schaffen. Das Erste, was man tun sollte, ist, den Zweck der potenziellen Partnerschaft zu verstehen.

 Auch die erwarteten Ergebnisse der Partnerschaft sollten in Betracht gezogen werden. Wenn Sie eine Partnerschaft mit dem Ziel der Innovation eingehen, müssen Sie verstehen, was innoviert werden soll. Bei Partnerschaften mit dem Ziel des Mehrwertes sollte man sich darüber klar werden, was für das eigene Unternehmen am nützlichsten ist. In manchen Fällen kann es vorkommen, dass Sie eine neue Partnerschaft eingehen, um neue Innovationen in Ihrem Unternehmen zu schaffen, aber nach kurzer Zeit würden Sie einsehen, dass diese Partnerschaft für Sie ziemlich nutzlos ist, weil die Partnerschaft Sie nicht in die Richtung bringt, in welche Sie gehen wollten.

Hauptpunkte:

- Was ist die aktuelle Situation, in der Sie eine Partnerschaft aufbauen möchten?
- Was sind die erwarteten Ergebnisse?



Hauptpunkt:

**Definition von
Partnerschaften**

Relevante Überlegungen

Bei der Definition Ihrer Partnerschaft, der Schaffung von Partnerschaften und der Nutzung von Partnerschaften als Instrument zur Ausweitung Ihres Geschäfts sollten mehrere wichtige Überlegungen berücksichtigt werden.



Arbeit mit dem Stakeholder-Mapping. Beim Stakeholder-Mapping ermitteln die Unternehmer/innen ihre Partner/innen und arbeiten mit ihnen gemeinsam an verschiedenen Themen. Es muss festgelegt werden, wer die wichtigsten Stakeholder sind, die in den Zielsektoren tätig sind und die helfen können, die spezifischen Situationen zu verstehen. Solche Akteure können beispielsweise Ministerien, Vertreter/innen des Nichtregierungssektors und entsprechende Verbände sein. Es ist wichtig zu definieren, welche Informationen von den einzelnen Interessenvertretern/innen zur Verfügung gestellt werden können, und durch den Prozess des Stakeholder-Mappings ist es möglich, die Antworten auf die wichtigsten Themen zu finden - wie man die Ziele der Partnerschaft definiert und wie bestimmte Interessenvertreter bei der Entwicklung Ihres Unternehmens helfen können.



Der gewünschte Grad der Beteiligung sollte ebenfalls berücksichtigt werden. Aktiv/führend vs. passiv/folgend. Jede Partnerschaft hängt stark davon ab, ob sich der/die Unternehmer/in für eine aktive oder führende Rolle in der Partnerschaft entscheidet oder ob er sich für eine passive oder folgende Rolle in der Partnerschaft entscheidet. Jede Partnerschaft wird die notwendigen Vorteile bringen, wenn sie richtig und aktiv geführt wird. In einigen Fällen kann es wirklich irrelevant sein, Partnerschaften zu gründen, die keine langfristigen Perspektiven haben. Bei der Entwicklung einer Partnerschaft sollte sich jede/r Beteiligte darüber im Klaren sein, wie aktiv und wie engagiert sie/er sein möchte.

Hauptpunkte:

- Stakeholder Mapping;
- Entscheidung über den Grad der Beteiligung.



Hauptpunkte:

**Relevante
Überlegungen**

Mögliche Partnerschaften



Beispiele von nationalen Partnerschaften

- Aus der nationalen Perspektive der Schaffung von Partnerschaften sind die nationalen Kammern einer der Hauptakteure. Die Kammern sind wichtige Partner/innen bei Geschäftsprozessen und deren Expansion in ganz Europa - der Hauptgrund dafür ist, dass die Kammern Wirtschaftsverbände sind, die Unternehmen aus verschiedenen Branchen miteinander verbinden. Während es Verbände gibt, die bestimmte Branchen vertreten, sind die Kammern die Hauptanlaufstelle für Unternehmen, die einen größeren Tätigkeitsbereich in einem bestimmten Geschäftsumfeld erreichen möchten. Im Grunde genommen können die Kammern als eines der besten Beispiele für nationale Partnerschaften für Unternehmen angesehen werden.

- Es ist wichtig, Gründerzentren zu erwähnen, die in ganz Europa gängige Praxis sind. Gründerzentren bieten die Möglichkeit, relevante Erfahrungen und relevante neue Geschäftsfälle mit verschiedenen Unternehmen auszutauschen. Der Innovationsprozess ist in einigen Fällen meist mit höheren Investitionen und neuen Geschäftsentwicklungen verbunden - auf nationaler Ebene sind Gründerzentren und Innovationszentren strategisch wichtige Kanäle, welche die Möglichkeit bieten, Ihr Unternehmen zu erweitern.

- Branchenverbände bieten einen Mehrwert für das Fachwissen von Unternehmen aus bestimmten Branchen, sie bieten die Möglichkeit, Partnerschaften zwischen Unternehmen einer Branche zu gründen und stellen mögliche Verbindungen her, die für die Gründung neuer Partnerschaften und die Entwicklung und Innovation von Unternehmen nützlich sein können. Durch die Branchenverbände erhalten die Unternehmen neue Möglichkeiten der Vernetzung und eine völlig andere Perspektive auf die

Branchenvorschriften. Insgesamt spielen die Branchenverbände eine wichtige Rolle bei der Unterstützung im Prozess der Entwicklung lokaler Partnerschaften.

Hauptpunkte:

- Kammern;
- Business Inkubatoren und Agenturen;
- Industrieverbände.



Hauptpunkte:

**Nationale
Partnerschaften
Beispiele**

Beispiele von internationalen Partnerschaften



Bei der Bewertung der Partnerschaft auf internationaler Ebene sollten 2 Hauptakteure hervorgehoben werden: EUROCHAMBRES als Verband der europäischen Industrie- und Handelskammern und die Internationale Industrie- und Handelskammer. Diese sind die größten Wirtschaftsverbände auf internationaler Ebene, die die nationalen Unternehmen dabei unterstützen, eine Perspektive für die internationale Agenda zu erhalten.



Die internationale Perspektive bietet eine bessere Chance, im Wettbewerb mit anderen Regionen und Teilen der Welt zu bestehen. Internationale Partnerschaften helfen auch auf nationaler Ebene zu wachsen. Industrieverbände auf internationaler Ebene können den Unternehmen auf EU-Ebene einen zusätzlichen Nutzen bringen. Es ist jedoch wichtig, daran zu denken, dass nicht alle Branchen diese internationalen Lobbyorganisationen oder internationalen Berufsverbände für Partnerschaften haben.



Internationale Partnerschaften bieten mehr Möglichkeiten, sich als Partner/innen in einem größeren Prozess weiterzubilden. Wenn man die politischen Entwicklungen nur aus der nationalen Perspektive betrachtet, ist man in den meisten Fällen drei Jahre hinter den Verordnungen oder Diskussionen auf EU-Ebene zurück. Internationale Partnerschaften können helfen, die Zukunft viel besser zu verstehen. Europäische Unterstützung beim Aufbau internationaler Partnerschaften - Erasmus+ ist eines der interessantesten Programme für den Erfahrungsaustausch aus Unternehmenssicht. Die erste Richtung - die Ausbildung junger Unternehmer/innen, der Prozess der Schaffung einer internationalen Mentalität im Geschäftsleben. Auf diese Weise kann

sichergestellt werden, dass durch die Unterstützung der Europäischen Union und der EU-Programme auch die bereits etablierten Unternehmen, die noch nicht das gewünschte Niveau erreicht haben, diese Kanäle der Unterstützung nutzen können.

Hauptpunkte:

- EUROCHAMBRES und ICC;
- Industrieverbände auf europäischer Ebene;
- EU-Projekte zum Erfahrungsaustausch (z. B. Erasmus+).



Hauptpunkte:

**Internationale
Partnerschaften
Beispiele**

Herausforderungen in Partnerschaften



Unabhängig von der Art der Partnerschaft, die Sie eingehen wollen, ist es strategisch wichtig, mögliche Herausforderungen zu definieren, denen man sich im Laufe des Prozesses sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene stellen kann, da dies das Risiko eines Scheiterns der Partnerschaft verringern kann.

Identifizierung



Wenn Sie nicht in der Lage sind, herauszufinden, an welcher Art von Partnerschaft Sie wirklich interessiert sind, was Ihre Hauptziele bei der Gründung einer Partnerschaft sind, was Ihr angestrebtes Ergebnis ist, besteht ein hohes Risiko, dass Sie nicht in der Lage sein werden, die Ergebnisse zu erzielen, die Sie mit dieser Partnerschaft erreichen wollten oder zu erreichen beabsichtigen. Für jede/n Geschäftsinhaber/in oder Unternehmensvertreter/in ist es wichtig zu verstehen, was der Hauptzweck der Partnerschaft ist. Indem Sie Ihre Stakeholder und Ihre Interessen identifizieren, können Sie eine erfolgreiche Partnerschaft aufbauen.


Nachhaltige Partnerschaft




Aus humanitärer Sicht ist es auch nach der Gründung einer Partnerschaft notwendig, diese aufrechtzuerhalten. In einigen spezifischen Fällen wäre es einfacher, einige Organisationen oder verschiedene Unternehmen zu finden, die in verschiedenen Bereichen Partner/innen sein möchten. Jeder/jede

Partner/in nimmt unterschiedliche Rollen in der Partnerschaft ein, da die Qualität der Partnerschaft stark davon abhängt, wie die Partner/innen ihre Geschäftsbeziehungen zueinander pflegen. Es ist wichtig, dass Sie sich immer darüber im Klaren sind, wie stark Sie sich in die Partnerschaft einbringen können und wie wichtig Ihr Engagement für die Nachhaltigkeit der geschaffenen Partnerschaft sein wird. Wenn der/die Unternehmer/in nicht bereit ist, seine Ressourcen in dem Maße in die Partnerschaft einzubringen, wie es für eine erfolgreiche und dauerhafte Partnerschaft erforderlich ist, ist es wichtig zu überlegen, ob diese Partnerschaft für das Unternehmen relevant ist.

Stakeholder Management

 Das Management der Stakeholder ist für die Aufrechterhaltung der Partnerschaft von wesentlicher Bedeutung. Die Frage des Stakeholder-Managements kann für das Erreichen der Zielergebnisse der Partnerschaft von Bedeutung sein. Von großer Bedeutung ist, welche Rolle die einzelnen Partner/innen spielen. Aus der Perspektive Ihrer Position als Partner/in sollten Sie sich ständig mit verschiedenen Fragen des Stakeholder-Managements beschäftigen. Wenn Sie in der Partnerschaft der/die Leitende sind, sollten Sie immer wissen, welche Bedürfnisse und Ideen alle beteiligten Parteien haben. Wenn Sie der nachfolgende Partner/in sind, sollten Sie die Fähigkeit haben, zuzuhören, zu folgen und die Schritte zu verstehen, die der/die führende Partner/in unternimmt.

Stakeholder Risiko

 Das Stakeholder-Risiko ist eine der Herausforderungen, die Ihre Partnerschaft zum Scheitern bringen können. Wenn das Stakeholder-Management und alle damit verbundenen Prozesse nicht durchdacht durchgeführt werden, besteht ein hohes Risiko, dass einige der Ziel-Stakeholder Ihre Aktivitäten nicht unterstützen, was dazu führen kann, dass die Ziele der entwickelten Partnerschaften nicht erreicht werden.

Ausgaben



Auch wenn es in manchen Fällen überhaupt nichts kostet, neue Partnerschaften zu gründen, kann es ein erhebliches Engagement erfordern. Unternehmer/innen sollten immer bedenken, dass sie bei der Identifizierung der Partnerschaft die möglichen Kosten abschätzen müssen. Aus geschäftlicher Sicht sollte man die Sache immer von der finanziellen Seite des Unternehmens aus betrachten. Wenn ein/e Unternehmer/in eine neue Partnerschaft eingehen und die Einnahmen seines Unternehmens steigern möchte, sollte er/sie bedenken, dass er/sie seine/ihre Arbeitszeit, die Arbeitszeit seiner/ihrer Mitarbeiter/innen und seine/ihre Ressourcen in die Entwicklung der Partnerschaft einbringen muss. In einigen Fällen fallen auch Kosten für die Mitgliedschaft in den Organisationen an. Es ist jedoch wichtig, sich vor Augen zu halten, dass diese Ausgaben zwar heute anfallen, dass diese Investitionen in Ihre Partnerschaft jedoch über einen längeren Zeitraum hinweg nützlich sein werden.

Beschränkungen und Online-Partnerschaften



Das Thema Einschränkungen und Online-Partnerschaften ist in der heutigen Zeit der weltweiten Pandemie sehr wichtig. Die folgenden Herausforderungen werden in den nächsten Jahren relevant sein. Partnerschaften, die "vor Ort" geschlossen werden, wenn ein persönliches Treffen möglich ist, haben mehr Vorteile und einen höheren Mehrwert als Partnerschaften, die hauptsächlich online geschlossen und entwickelt werden. Bei online gegründeten Partnerschaften besteht das Risiko, dass es zu Kommunikationsproblemen kommt, da es eine Herausforderung ist, eine starke Bindung zwischen den Partnern/innen aufzubauen. Diese Herausforderung kann sich auch auf die Aufrechterhaltung der Partnerschaft und das Stakeholder-Management auswirken, aber es ist wichtig zu bedenken, dass es sich hierbei um spezifische Umstände handelt, die nicht von einer der Parteien beeinflusst oder geändert werden können.



Was denken Sie?

Sind Sie der Meinung, dass die genannten Herausforderungen bei der Entwicklung einer Partnerschaft von Bedeutung sind?

Unterstützung der EU



Im Hinblick auf die Aussicht auf Unterstützung durch die Europäische Union beim Aufbau der Partnerschaft sollten zwei wichtige Dinge berücksichtigt werden.

1. ERASMUS+ - das Programm, das es Ihnen als Unternehmer/in oder Unternehmensvertreter/in ermöglicht, bessere Verbindungen zu verschiedenen Unternehmen in ganz Europa herzustellen. Das Programm kann nicht nur dabei helfen, nationale Partnerschaften zu schaffen, sondern auch internationale Partnerschaften, die wiederum mehr Möglichkeiten für größere Vorteile bieten.
2. Die Europäische Union unterstützt aktiv Organisationen, die auf nationaler Ebene tätig sind. Im Grunde nicht nur die Institutionen, die mit internationalen Projekten arbeiten, sondern auch Organisationen, die mit verschiedenen Arten von Projekten zur Entwicklung des Unternehmensumfelds arbeiten, aber auf nationaler Ebene.

Dank der Unterstützung durch die Europäische Union ist es möglich, das Bewusstsein für verschiedene Themen zu schärfen, die in der europäischen Politik eine Rolle spielen, in der nationalen Politik jedoch nicht so relevant sind. Verschiedene Programme, die von der Europäischen Union unterstützt werden, sind auf solche Initiativen wie den lokalen Informationsaustausch zwischen Unternehmen ausgerichtet. Die Europäische Union kann dabei helfen, sowohl internationale Partnerschaften als auch Partnerschaften auf nationaler Ebene in höherer Qualität zu schaffen.

Schlussfolgerungen

• Einer der wichtigsten Punkte, die bei der Gründung einer Partnerschaft berücksichtigt werden sollten, ist die Ermittlung Ihrer Bedürfnisse. Es ist strategisch wichtig zu definieren, ob Ihre Bedürfnisse den Partnerschaften auf nationaler oder internationaler Ebene entsprechen. Sie sollten Ihre potenziellen Partner/innen und Interessenvertreter/innen, mögliche Risiken und Ihre Rolle in der entstehenden Partnerschaft ermitteln.

• Wenn Sie versuchen, die Partnerschaft aufrechtzuerhalten, ohne relevante Aspekte zu berücksichtigen, besteht die Gefahr, dass die Partnerschaft scheitert und nicht so hilfreich und produktiv ist, wie sie ursprünglich geplant war.

• Es ist wichtig, das Stakeholder-Management und die Risiken des Stakeholder-Managements zu verstehen und zu wissen, wie wir unsere Stakeholder nutzen können, um unsere Ziele zu erreichen, ohne mit schwierigen Problemen konfrontiert zu werden, die wir möglicherweise nicht bewältigen können. Es sollte immer bedacht werden, wie hoch die potenziellen Kosten nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern auch im Hinblick auf das Engagement sein können.

• Es ist strategisch wichtig, die Beschränkungen, die weltweit ständig in Kraft treten, zu berücksichtigen und zu bewerten.

Praktische Fragen

1. Was bedeutet Partnerschaft für Sie?

2. Welche Partnerschaft wollen Sie eingehen?

3. Halten Sie die Herausforderungen in Partnerschaften im Prozess der Entwicklung von Partnerschaften für wichtig?

Quellen

1. <https://www.profit.co/blog/the-alphabet-p/partnership/the-importance-of-partnership-in-business/>
2. <https://www.investopedia.com/terms/p/partnership.asp>
3. <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/>
4. <https://www.eurochambres.eu/>
5. <https://www.iie.org/Learn/Blog/2016/07/2016-July-International-Partnerships-What-Does-It-Mean-To-Be-Strategic>
6. <https://www.darzin.com/stakeholder-management-ultimate-guide/>
7. <https://www.pmi.org/learning/library/stakeholder-management-task-project-success-7736>
8. <https://www.thebalancesmb.com/types-of-partners-in-a-business-partnership-398281>

Bilder und Symbole stammen aus den folgenden Quellen:

1. <https://www.dreamstime.com/>
2. <https://www.istockphoto.com/>
3. <https://clipart-library.com/>
4. <https://icons8.ru/>

Vorbereitet von: **Latvian Chamber of Commerce and Industry**

PROJECT PARTNERS:

