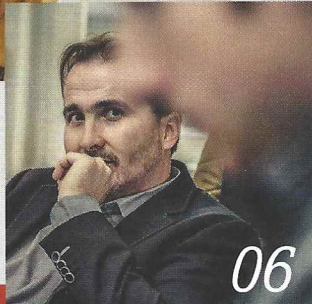
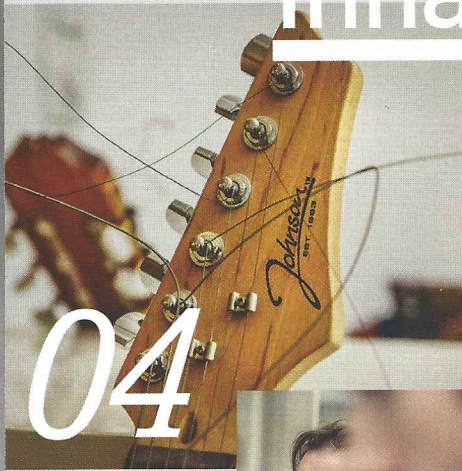


04



06



12

Thema

02 Mit Kooperationen zum Erfolg

vor Ort

04 Zu Besuch bei Wiens besten Teamplayern

Wissen

10 Juristin Mag. Ursula Illibauer im Interview

12 POOL Kooperations-Service: So geht's

Service

14 Förderangebote, Workshops und Seminare zum Thema

IMPRESSUM (Ausgabe Februar 2015):

Medieninhaber und Herausgeber: Wirtschaftskammer Wien, Anschrift von Medieninhaber, Herausgeber und Redaktion: 1010 Wien, Stubenring 8-10, Redaktion: Klaudia Smith, Susanne Kornfeld, Elisabeth Märzendorfer, Christoph Rösch, Andreas Knapp, Lektorat: Susanne Spreitzer, Grafik: Starmühler Agentur & Verlag GmbH (C. Starmühler, B. Kaiser), www.starmuehler.at, Druck: Leykam Druck GmbH & Co KG, 8020 Graz, Eggenberger Straße 7, Grundlegende Richtung: Wahrnehmung der gemeinsamen Interessen aller Mitglieder der Wirtschaftskammer Wien, Offenlegung gem § 25 MedienG: wko.at/wien/offenlegung

Vom Selbst zum **Wir**

Kooperationen *Vernetzung, Kleinteiligkeit, Wissensgesellschaft: Immer mehr Selbstständige entdecken, dass Kooperationen unter diesen Voraussetzungen für sie der richtige Weg sein können.*

Kooperationen sind im Kommen. Dafür sprechen nicht nur die Daten, die das POOL Kooperations-Service der WK Wien zu den Interessentenmeldungen bei seiner Online-Kooperationsbörse seit 2006 erhebt. Um über 100 % sind sie in nicht einmal zehn Jahren gestiegen. Vor allem Betriebe aus den Sparten Handel, Gewerbe und Information & Consulting nutzen das Service stark. „Jede Fünfte der ca. 600 Kooperationsanfragen pro Jahr führt auch zu einer Kooperation“, liefert Fredy Baumgartner, der das Service leitet, eine weitere positive Zahl. Am häufigsten würden Wiener Unternehmen bei der gemeinsamen Nutzung von Immobilien kooperieren, danach beim Einkauf und schließlich, um über einen gemeinsamen Marktauftritt mehr Marktmacht zu bekommen, so Baumgartner.

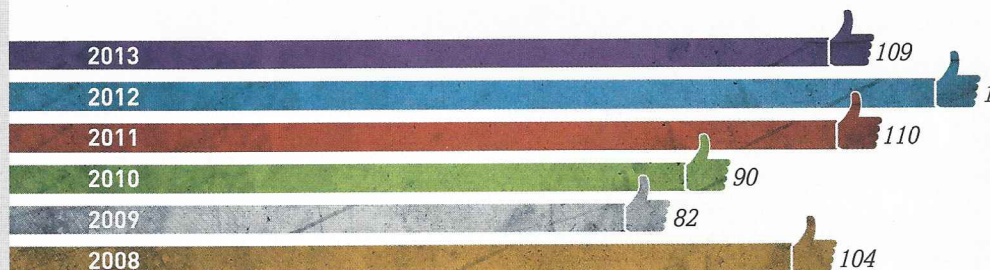
Kooperationsmöglichkeiten gibt es jedoch mehr. Wissenschaftlich ist das Phänomen halb nicht leicht zu greifen: „Der Begriff für die ganze Palette von Arten der Zusammenarbeit verwendet: Über einfache Zulieferbeziehungen bis hin zu Unternehmen, die Prozesse so ineinander greifen, dass sie gemeinsam ein Ganzes ergeben“, erklärt Prof. Dr. Dietmar Rössl, der an der WU über Kooperationen forscht. Zahlen zu den Kooperationshäufigkeiten seien deshalb grundsätzlich mit Vorsicht zu genießen.

Gutes Kooperationsklima

Immo Mohrenschildt, stellvertretender Sprecher der Experts Group Kooperation & Netzwerke (www.kooperationen-netzwerke.at) kann trotzdem mit einigen aufwarten. Die

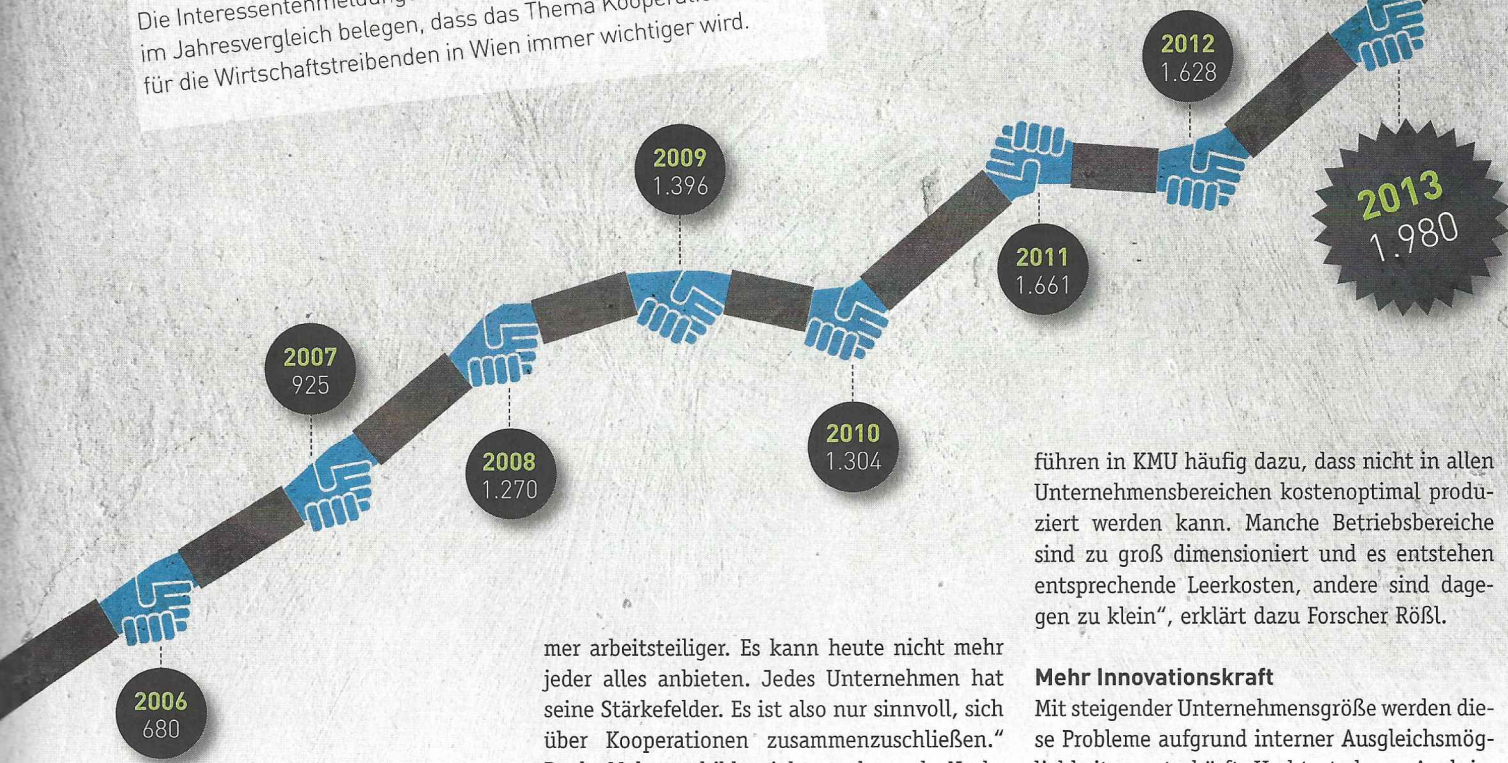
ERFOLGSGESCHICHTEN

Über die Online-Plattform POOL Kooperations-Service der WK Wien sind über die Jahre schon viele hundert Kooperationen erfolgreich vereinbart worden. Allein 2013 waren es 109.



WACHSTUMSZAHLEN

Die Interessentenmeldungen beim POOL Kooperations-Service im Jahresvergleich belegen, dass das Thema Kooperationen für die Wirtschaftstreibenden in Wien immer wichtiger wird.



perts Group hat gemeinsam mit der Karl-Franzens-Universität Graz unter Leitung von Erika Krenn-Neuwirth eine noch unveröffentlichte Studie zum Kooperationsklima in Österreich durchgeführt. Eines der überraschenden Ergebnisse: 90 % der 500 befragten Unternehmen kooperierten bereits auf die eine oder andere Art. 44 % davon dauerhaft mit einem Vertrag, 38 % finden sich ad hoc zusammen und 18 % setzen längere Projekte gemeinsam um. Dass diese Kooperationen auch lukrativ sind, belegt ein weiteres Ergebnis: 64 % der Unternehmen gaben an, dass sie aus ihren Kooperationen durchschnittlich einen Nutzen von über 5.000 Euro ziehen.

„Für mich sind Kooperationen die Erfolgsstrategien der Zukunft“, ist Mohrenschildt deshalb überzeugt. „Unsere Wirtschaften werden im-

mer arbeitsteiliger. Es kann heute nicht mehr jeder alles anbieten. Jedes Unternehmen hat seine Stärkfelder. Es ist also nur sinnvoll, sich über Kooperationen zusammenschließen.“ Doch Mohrenschildt sieht auch noch Nachholbedarf: „Die Bereitschaft, Kooperationsbildungsprozesse mit Hilfe externer Moderatoren zu durchlaufen, muss noch zunehmen“, glaubt der Experte, der selbst als Berater aktiv ist. „Etwa die Hälfte der Kooperationen scheitern daran, dass sich die Partner nicht über die gemeinsamen Ziele einig werden. Hier werden wir in Zukunft eine deutliche Zunahme an Professionalität erleben.“

„Selbstständigkeit“ am Ende?

Eine ähnliche Entwicklung prophezeit WU-Professor Rößl: „In Österreich besteht manchmal das Problem, dass die UnternehmerInnen Angst vor Abhängigkeiten haben. Die aktuell feststellbare gesteigerte Bereitschaft, Kooperationen einzugehen, hat etwas damit zu tun, dass die nachwachsende UnternehmerInnen- generation ‚Selbstständigkeit‘ nicht mehr im selben Ausmaß zum Mythos hochstilisiert. Die Entscheidung über Selbstständigkeit und Abhängigkeiten sieht sie als Managementaufgabe: Welche Abhängigkeiten kann man akzeptieren und wo erhöht die Kooperation die Bewegungsfreiheit und damit die Selbstständigkeit?“

Gerade EPU und GründerInnen stellen sich heute diese Frage und sehen die Chancen, die ihnen Kooperationen bieten. Für die rund 60.000 EPU in Wien sind sie meist die einzige Möglichkeit, größere Projekte umzusetzen. Aber auch Klein- und Mittelbetrieben bieten Kooperationen eine spannende Alternative zur Lösung von Dimensionierungsproblemen. „Die vorgegebenen Größen von Potenzialfaktoren

führen in KMU häufig dazu, dass nicht in allen Unternehmensbereichen kostenoptimal produziert werden kann. Manche Betriebsbereiche sind zu groß dimensioniert und es entstehen entsprechende Leerkosten, andere sind dagegen zu klein“, erklärt dazu Forscher Rößl.

Mehr Innovationskraft

Mit steigender Unternehmensgröße werden diese Probleme aufgrund interner Ausgleichsmöglichkeiten entschärft. Und trotzdem: „Auch im großbetrieblich strukturierten Bereich finden wir manchmal eine bemerkenswerte Dichte an Kooperationen – zum Beispiel in der Pharma- und der Autoindustrie“, erklärt Rößl.

Doch Kooperationen – so Rößl – sind weit mehr als ein Hilfsmittel, um Über- oder Unterkapazitäten auszugleichen. Sie fördern auch die Innovationskraft und Leistungsfähigkeit einer Wirtschaftsregion, wie die Emilia Romagna in Italien oder das deutsche Bundesland Baden-Württemberg zeigen. Gerade Letzteres ist für einen extrem hohen Grad der wirtschaftlich-technischen Vernetzung bekannt. Aufbauend auf der Kompetenz eines Unternehmens kann ein anderes etwas völlig Neues aufsetzen, nutzt Synergien und spart so Entwicklungskosten. Dazu kommt, dass das Innovationsrisiko von einer Gruppe getragen wird und der Anreiz, Neues auszuprobieren, größer ist.

Sollte also auch in Wien mehr passieren, um das Kooperationsklima zu fördern? Rößl betont zwar, dass ein erfolgversprechendes kooperatives Geschäftsmodell grundsätzlich keine Unterstützung braucht, meint aber zugleich, dass durch die Schaffung informeller Kommunikationsräume wie Messen oder Branchentreffen die Steigerung der Awareness für das Thema und die Begleitung durch KooperationsmoderatorInnen und schon bestehende Online-Plattformen durchaus noch mehr Kooperationen in Wien angestoßen werden könnten.

Wie zehn Wiener UnternehmerInnen darüber denken, die über das POOL Kooperations-Service der WK Wien zusammengefunden haben, zeigt ON auf den folgenden Seiten.

KOOPERATIONSSPEZIALISTEN

Vor allem die Sparten Gewerbe und Consulting sind an Kooperationen interessiert.

- Gewerbe & Handel 38 %
- Information & Consulting 30 %
- Handel 22 %
- Tourismus 5 %
- Industrie 3 %
- Transport & Verkehr 2 %

