

MULTI-CHANNEL- DISTRIBUTION

Kooperationen mit anderen Unternehmen



Landsiedel

0

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Einführung in das Thema

Wenn du im Internet Produkte verkaufst, bist du fast nie alleine am Markt. Überall lauern Mitbewerber die ähnliche oder dieselben Produkte verkaufen. Das heißt generell, dass alle deine Konkurrenten sind und deinen Umsatz gefährden. Doch was wenn du deine Mitbewerber dazu nutzen kannst deinen Umsatz zu steigern? Das Zauberwort heißt “Kooperationen”.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Einführung in das Thema

- **Kooperationen** ermöglichen es uns, dass wir andere Firmen zu unserem Vorteil nutzen können.
- **Diversität:** Kooperationen gibt es in vielen verschiedenen Formen und in den meisten Fällen finden man immer eine Möglichkeit der Kooperation zwischen Unternehmen.
- **Vorteile:** Kooperationen können nicht nur den Umsatz steigern, sondern auch andere Vorteile mit sich bringen.
- **Gegenleistungen:** In der Regel erwarten die kooperierenden Unternehmen oftmals etwas im Gegenzug.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Einführung in das Thema - Typischer Ablauf

01

Überlegung was mit Kooperationen erreicht werden muss und Erstellung von Anforderungen für geplante Kooperationen.
Zudem Erstellung von Listen von möglichen Kooperationspartnern.

Reflexion

02

Anfrage zur Kooperation mit Unternehmen, die sich als potenzielle Kooperationspartner eignen.
Bei Zusage erfolgt die Abstimmung für den Verlauf der Kooperation.

Anfrage & Zusage

03

Durchführung der geplanten Kooperation. Entweder kurzfristig oder langfristig, je nachdem was geplant wurde.
Hinterher erfolgt optimalerweise eine Analyse der Kooperation, um auszuwerten wie erfolgreich sie war.

Durchführung

1

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationen

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationen - Definition

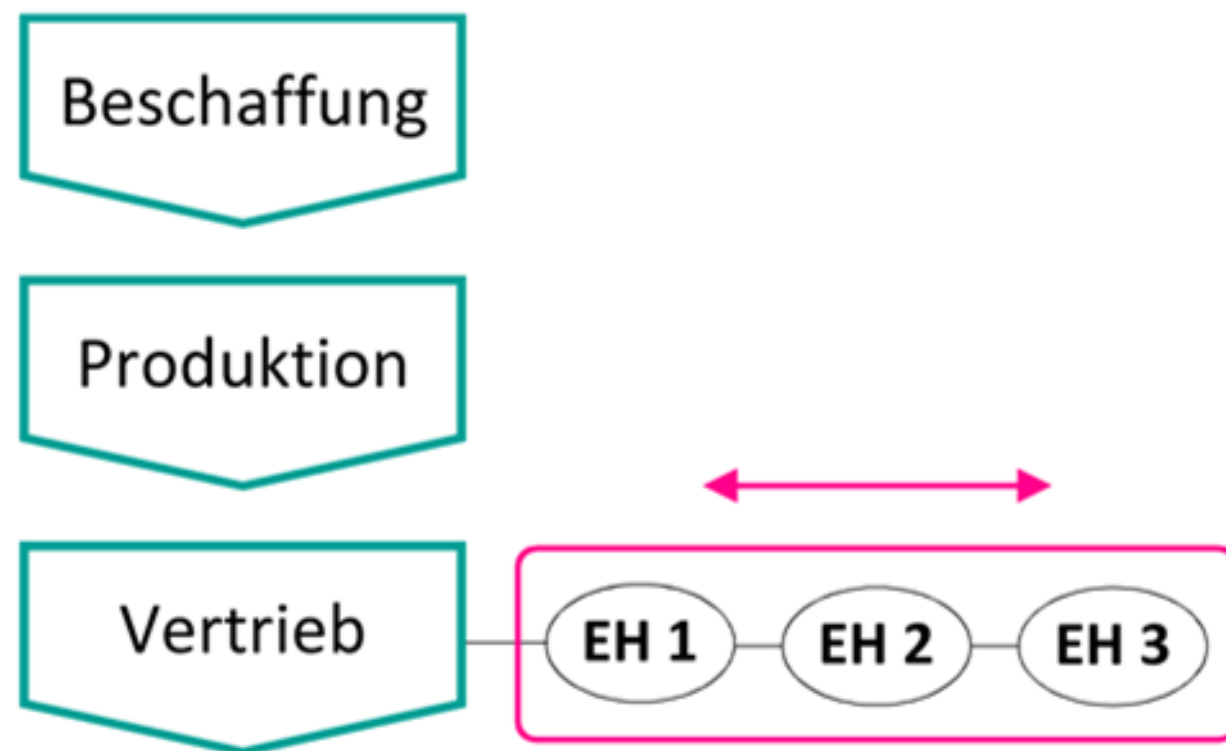
- Kooperationen begegnen dir vielerorts und bezeichnen im Allgemeinen die **partnerschaftliche Zusammenarbeit** von mindestens zwei Parteien.
- Eine Kooperation stellt eine Partnerschaft zwischen zumindest zwei rechtlich und wirtschaftlich eigenständigen Unternehmen dar, welche darauf abzielt, die **Wettbewerbsfähigkeit beider Partner zu erhöhen**.
- **Fusionen** werden somit **nicht als Kooperation** betrachtet.
- Kooperationen **variieren** in Dauer, Intensität und Beteiligung.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationen - Kooperationsformen

Horizontale Kooperation

Zusammenarbeit von Unternehmen
der gleichen Wirtschaftsstufe



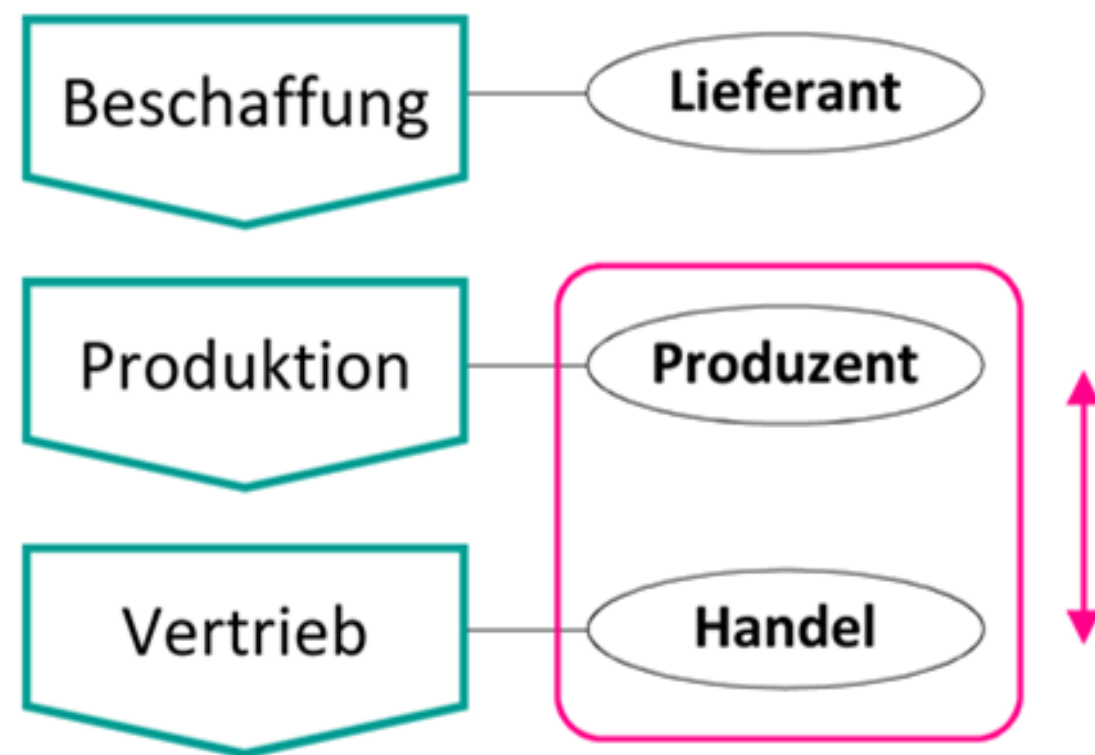
- Horizontale Kooperation:
Mindestens zwei gleichberechtigte Partner schließen sich zusammen.
- Beispiele für horizontale Kooperation sind Absatzkooperationen bei Einzelhändlern und Beschaffungsoperationen bei Großhändlern.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationen - Kooperationsformen

Vertikale Kooperation

Zusammenarbeit von Unternehmen unterschiedlicher Wirtschaftsstufen

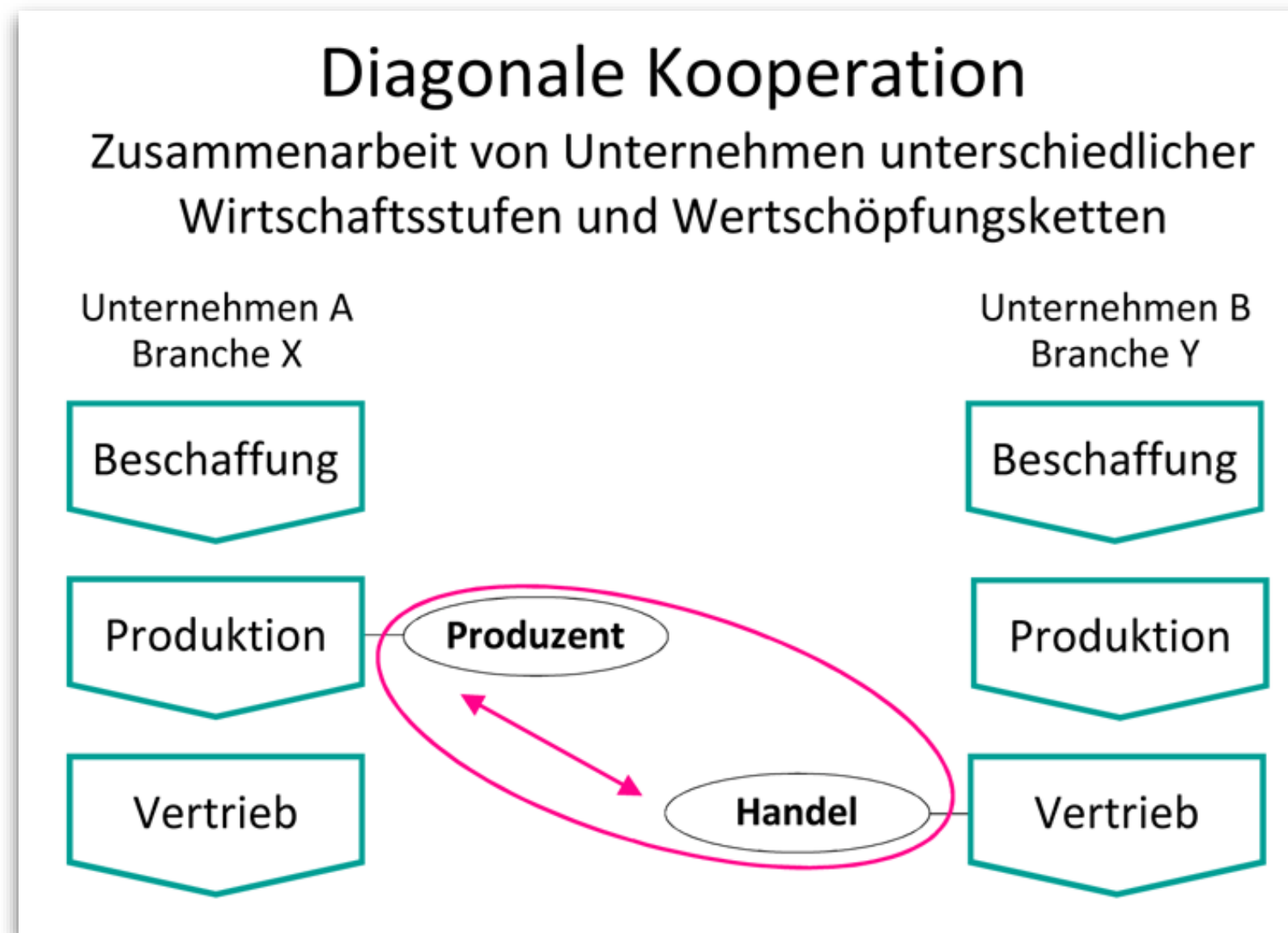


Quelle: <https://lernkarten.de/wp-content/uploads/2018/11/Vertikale-Kooperation-Handelsfachwirt-IHK.png>

- Vertikale Kooperation bezeichnet die Zusammenarbeit zwischen Produktionsstufen vor- und nachgelagert.
- Beispiele für vertikale Kooperation sind die Zusammenarbeit zwischen Industrieproduzenten, sowie die Kooperation zwischen Industriebetrieben und Zulieferern.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationen - Kooperationsformen



Quelle: <https://lernkarten.de/wp-content/uploads/2018/11/Diagonale-Kooperation-HFW-1.png>

- Laterale Kooperation beinhaltet eine simultane Bewegung auf horizontaler und vertikaler Ebene, eine diagonal Seitwärtsbewegung in eine andere Branche.
- Hier kooperieren Unternehmen aus diversen Branchen auf verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette.

2

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Was sind Kooperationsverträge

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationsverträge

- Rechtliche Vereinbarungen zwischen unabhängigen Unternehmen
- Festlegung der Bedingungen, Pflichten, Rechte und Verantwortlichkeiten der Partner.
- Regelung der Zusammenarbeit an einem spezifischen Projekt, Vorhaben oder Ziel.
- Klarstellung der Erwartungen und Verpflichtungen der beteiligten Parteien.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationsverträge

- Definition von Aufgabenverteilung, Ressourcenbeiträgen und geistigem Eigentum.
- Festlegung finanzieller Vereinbarungen, Haftung und Vertraulichkeit.
- Instrument zur Absicherung der Interessen aller Beteiligten.
- Gewährleistung einer reibungslosen und erfolgreichen Zusammenarbeit.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Was sind Kooperationsverträge - Beispiel

Kooperationsvertrag (Muster)

zwischen dem Wirtschaftsverband 100 Prozent GmbH (Emmy-Noether-Str. 2, 79110 Freiburg) (im folgenden Gesellschaft)

und der Firma xxxxxx (Adresse) als Kooperationspartner
(im folgenden Vertragspartner)

Rechte und Pflichten der Vertragsparteien

1. Der Abschluss eines Kooperationsvertrages berechtigt zur Nutzung der Dienstleistungen der Gesellschaft.
2. Im Gegenzug verpflichtet sich der Vertragspartner der Gesellschaft, diese bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zu unterstützen.
3. Die Gesellschaft ist verpflichtet, Informationen über den Geschäftsbetrieb des Vertragspartners vertraulich zu behandeln, soweit der Vertragspartner einer Veröffentlichung nicht zugestimmt hat.
4. Der Vertragspartner ist verpflichtet, an die Gesellschaft ein jährliches pauschales Entgelt für die Serviceleistungen der Gesellschaft entsprechend der von der Gesellschafterversammlung festgelegten aktuellen Beitragsstaffel an die Gesellschaft zu entrichten. Die jährliche

- Beispiel Kooperationsvertrag zwischen Wirtschaftsverband und Firma
- Rechte und Pflichten werden im Kooperationsvertrag abgeklärt
- Dadurch werden die entstandenen Vorteile für beide Parteien nochmals abgesichert.

3

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Vor- und Nachteile Kooperationen

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Vor-/Nachteile Kooperationen

	Pros		Cons
Zugang zu neuen Kunden und Zielgruppen der kooperierenden Unternehmen.	✓	✗	Erfordert oft aufwändige Koordinierung und Kommunikation.
Erweitertes Produktsortiment und Dienstleistungen.	✓	✗	Vertrauen zwischen Partnern kann eine Herausforderung darstellen
Erschließung neuer Märkte oder durch Kooperation.	✓	✗	Unfaire Ressourcenverteilung oder Beitrag kann zu Spannungen führen.
Reduzierung von Kosten und Invest durch Kooperationen	✓	✗	Kooperationspartner könnten sich zu zukünftigen Wettbewerbern entwickeln.
Optimierung von Betriebsabläufen und Ressourcennutzung	✓	✗	Rechtliche Anforderungen und Vorschriften bei Kooperationen

4

Kooperationen mit anderen Unternehmen Möglichkeiten

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Partnerschaftliche Cross-Promotion

- **Gemeinsame Werbung:** Zwei oder mehr Unternehmen arbeiten zusammen, um sich gegenseitig zu bewerben
- **Kundenbindung:** Die Partner fördern ihre Produkte oder Dienstleistungen gemeinsam, um Kunden zu erschließen und zu binden.
- **Synergien nutzen:** Unternehmen mit ähnlichen Zielgruppen kombinieren ihre Reichweite für größere Aufmerksamkeit.
- **Kosten teilen:** Marketingkosten und Ressourcen werden zwischen den Partnern aufgeteilt.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Partnerschaftliche Cross-Promotion - Beispiel



Quelle: <https://www.sortlist.com/blog/wp-content/uploads/sites/2/2022/11/screenshot-2022-11-25-at-09.39.40.png>

- Kooperative Ads zum gegenseitigen Vermarkten der eigenen Produkte.
- Solche Anzeigen können natürlich auch eine unterhaltsame Form von "Wettbewerb" darstellen, wie in diesem Beispiel gezeigt wird.
- Letztendlich ziehen beide Unternehmen Nutzen aus der Beteiligung der Zielgruppen, daher ist dies trotzdem positiv.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Plattformintegration

- **Plattformintegration:** Prozess, bei dem eine E-Commerce-Plattform Produkte und Dienstleistungen eines externen Unternehmens in ihr Angebot einbindet.
- **Ziel:** Erweiterung des Angebots für Kunden, um eine vielfältigere Auswahl bereitzustellen.
- **Vorteile für Kunden:** Zugang zu einer Vielzahl von Optionen auf einer einzigen Plattform, ohne Plattformwechsel oder separate Konten.
- **Vorteile für Unternehmen:** Erhöhte Reichweite, Erschließung neuer Kundensegmente und Umsatzsteigerung durch Nutzung der bestehenden Plattformnutzer.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Plattformintegration: Beispiel



- Beispiel Ritter-Sport, die auch D2C im eigenen Online-Shop betreiben
- Plattformintegration in Märkte, wie z.b. Rewe, Edeka, Lidl, usw.
- Dadurch Nutzung der Kunden der Märkte und Umsatzsteigerung
- Umsatz der Märkte steigt ebenfalls
- Also profitieren alle Parteien davon

Quelle: <https://www.tz.de/bilder/2022/11/07/91899727/28559284-ritter-sport-tafeln-in-einem-regal-13e9.jpg>

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Plattformintegration: Beispiel



- Natürlich auch Online möglich
- Online werden dann Produkte auf anderen Online-Shops integriert
- wie z.B. Nike-Socken im "About You" Online-Shop

Quelle: <https://www.tz.de/bilder/2022/11/07/91899727/28559284-ritter-sport-tafeln-in-einem-regal-13e9.jpg>

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Gemeinsame Veranstaltungen

- **Gemeinsame Veranstaltungen:** Wirkungsvolle Kooperationsmöglichkeit für E-Commerce-Unternehmen.
- **Ziel:** Wachstum und die Sichtbarkeit beider Unternehmen fördern.
- **Neue Zielgruppen ansprechen:** Die Kooperation ermöglicht es beiden Unternehmen, ihre Zielgruppen zu erweitern, indem sie von den bestehenden Kunden des jeweils anderen profitieren.
- **Kundenbindung:** Solche Veranstaltungen bieten eine einzigartige Gelegenheit, auch bestehende Kunden enger an das Unternehmen zu binden.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Gemeinsame Veranstaltungen: Beispiel



Quelle: <https://www.fvw.de/news/media/23/Kahn-Event-Events-Mice-Veranstaltung-225059.png>

- Bsp.: Küchenmesse-Veranstaltung, die von mehreren kooperierenden Unternehmen gehostet wird
- Alle beteiligten Unternehmen profitieren von einem Besucheranstieg durch die Kunden des jeweils anderen kooperierenden Unternehmens.

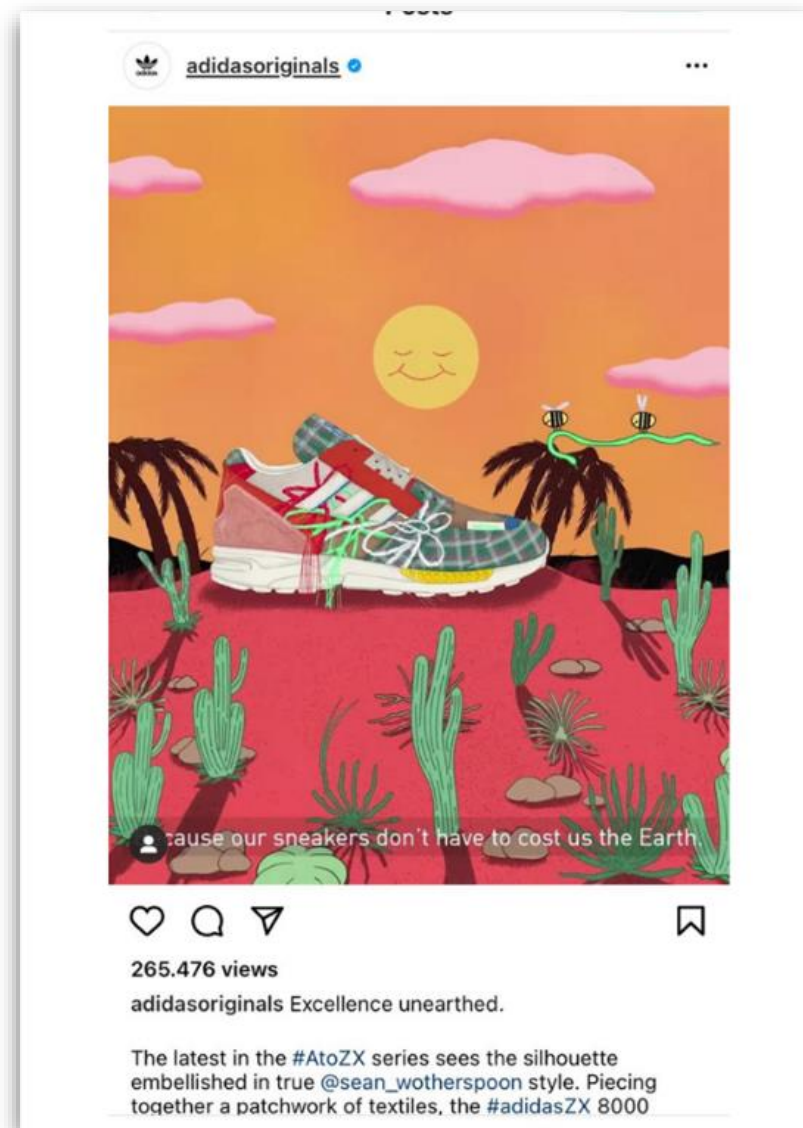
Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Kooperative Content-Erstellung

- **Kooperative Content-Erstellung:** Gemeinsame Erstellung von Inhalten wie Blog-Posts, Videos oder Social-Media-Posts.
- **Ziel:** Kundenwert erhöhen als auch die Sichtbarkeit beider Unternehmen steigern.
- **Bessere Sichtbarkeit und Reichweite:** Durch die gemeinsame Erstellung und Promotion von Inhalten können beide Unternehmen von der kombinierten Reichweite und dem Publikum des anderen profitieren.
- **Kreieren von Mehrwert:** Kunden erhalten einen umfassenderen und abwechslungsreicheren Inhalt, der ihre Bedürfnisse besser abdeckt

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Kooperative Content-Erstellung: Beispiel



- Beispiel: Social-Media Posts von “Adidas” und Designer “Sean Wotherspoon”
- Gegenseitige Posts um die jeweiligen Follower des anderen anzusprechen und auf die andere Partei aufmerksam zu machen
- Auch hier profitieren beide Parteien

Quelle: <https://www.socialinsider.io/blog/content/images/2021/06/end-plastic-waste.png>

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Werbepartnerschaften

- **Werbepartnerschaften:** (Werbe-)Fläche anderer Unternehmen nutzen um seine eigenen Produkte oder sein eigenes Unternehmen zu bewerben.
- **Ziel:** Traffic des anderen nutzen um auf eigenes Unternehmen aufmerksam zu machen.
- **Flächen-Sharing:** Jedes Unternehmen stellt Werbefläche auf seinen Plattformen für das andere Unternehmen zur Verfügung.
- **Werbemaßnahmen:** Werbepartnerschaften können Anzeigen, Banner, Social-Media-Posts oder auch andere Werbeformate umfassen.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Möglichkeiten - Werbepartnerschaften

welt.de/vergleich/mausefalle/

Preis-Leistungs-Sieger



Izsuzee Mausefalle lebend

★★★★☆ 1243 Käufermeinungen

ab 19,00 € (**Gleich lieferbar**)

 ab 19,00 €

Auf Position 2 platziert im Mausefalle Vergleich

Preisübersicht und mehr Angebote

Produkt-Spezifikationen

Produktmodell	Izsuzee Mausefalle lebend
Anzahl Fallen	3
Vorteile	Leicht zu reinigen

Positive Eigenschaften

- + Reinigungsimpel
- + Schützt vor Einklemmen
- + unkompliziert in der Bedienung
- + Köder inklusive
- + nicht nur einmal verwenden

QUALITÄTSZEUGNIS

Note:
SEHR GUT

seit 07/2023

Quelle: <https://www.welt.de/vergleich/mausefalle/>

- Beispiel: “Welt.de” vergleicht und wirbt regelmäßig Produkte anderer Unternehmen
- Im Gegenzug werben die Unternehmen zurück “Verglichen von Welt.de”
- Beide Unternehmer fördern somit ihren Traffic und steigern im besten Fall noch ihren Umsatz

5

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Beispiel einer guten Kooperation

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Beispiel einer guten Kooperation

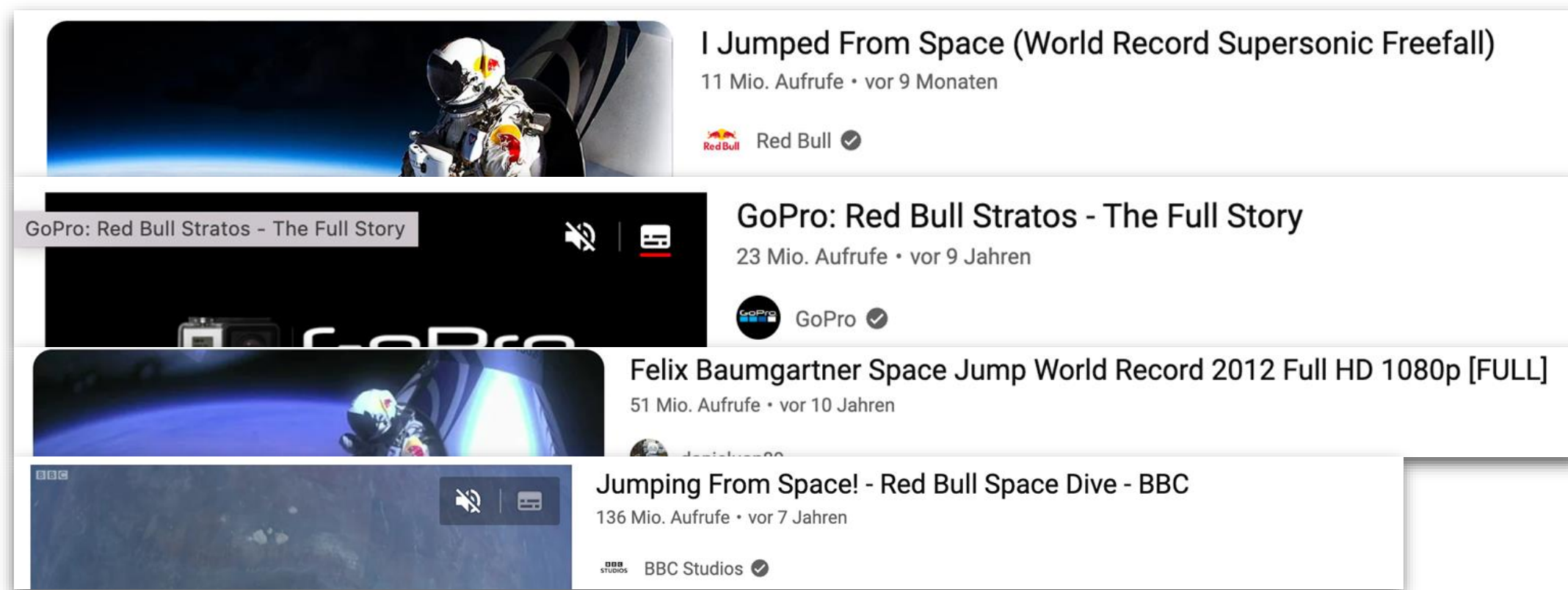


Quelle: <https://img.redbull.com/images/>

- Firmen Red Bull und GoPro haben gemeinsame Kampagne namens "Stratos" gestartet, bei der Felix Baumgartner aus mehreren tausend Kilometern Höhe sprang
- Bei dieser Werbekampagne gab es mehrere Millionen Zuschauer, die sich bis heute noch daran erinnern

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Beispiel einer guten Kooperation



Quelle: Youtube

- Allein auf YouTube hatte diese Werbekampagne über 1 Mrd. Aufrufe
- Rechnet man noch andere Social Media Plattformen mit rein, sind es über 3 Mrd. Aufrufe, die diese Werbekampagne generiert hat

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Beispiel einer guten Kooperation



Riesige Reichweite

Beide Firmen konnten durch eine einzige Werbekampagne riesige Reichweiten erreichen



Starkes Brand-Building

Die Unternehmen, insbesondere GoPro, konnten dadurch ihre Marke sehr stark ausbauen



Neu & Innovativ

Eine solche Werbekampagne gab es zuvor noch nie und klassische Werbekampagnen hätten kein so gutes Resultat erzielen können. Durch diese Innovation war die Kooperation ein voller Erfolg.

6

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Beispiel einer schlechten Kooperation

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Beispiel einer schlechten Kooperation



Quelle: <https://uploads-ssl.webflow.com/>

- Firmen "BestBuy" und "CarPhone" beschlossen 2008 eine Kooperation
- Hierbei hat CarPhone der Firma BestBuy geholfen mehrere Standorte in UK zu eröffnen
- Ziel beider Firmen war eine Marktausweitung und Steigerung der Markenbekanntheit

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Beispiel einer schlechten Kooperation



Quelle: <https://uploads-ssl.webflow.com/>

- Die Entscheidung, Carphone Warehouse als Partner zu wählen, erwies sich für BestBuy ungünstig.
- Beide Unternehmen hatten unterschiedliche Ziele und stellten am Ende fest, dass sie als Partner nicht mehr kompatibel waren
- Daher scheiterte die Kooperation und wurde 2013 beendet

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Beispiel einer schlechten Kooperation



Verlust von Investitionen

Insgesamt investierte BestBuy 2,15 Mrd. Dollar in die Expansion. Durch das gescheiterte Projekt ging ein großer Teil der Investitionen verloren.



Erhebliche Rückzugskosten

Neben dem Verlust der Investitionen entstanden auch beträchtliche Rückzugskosten in Millionenhöhe, die von den Unternehmen getragen werden mussten.



Markenwert und Reputationsverlust

Sowohl CarPhone als auch BestBuy hatten große Reputationsverluste zu beklagen.

7

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Kooperationen anfragen & durchführen

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Kooperationen anfragen & durchführen

01

Anforderungen

- | Überlegung was mit der Kooperation erreicht werden soll
- | Erstellung Anforderungskatalog
- | Welche Kooperationsform soll genutzt werden



Kooperationen mit anderen Unternehmen

Kooperationen anfragen & durchführen

02

Interne Planung

- | Planung der Kooperationsdauer
- | Planung der Plattformnutzung
- | Einplanung Budget

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Kooperationen anfragen & durchführen

03

Recherche

- | Ansprüche für Partnerfirmen klären
- | Erstellung Longlist für potenzielle Unternehmen für die Kooperation
- | Anschließende Erstellung einer Shortlist

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Kooperationen anfragen & durchführen

04

Kontaktherstellung

- | Verfassen eines Textes für die Kontaktierung
- | Kontaktweg auswählen (E-Mail, Brief, usw.)
- | Durchführung der Kontaktierung durch interne Mitarbeiter oder externen Dienstleistern für die Kontaktierung beauftragen

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Kooperationen anfragen & durchführen

◀ 05

Planung & Durchführung

- | Bei Zusage in Kontakt mit dem Unternehmen treten
- | Gemeinsame Planung der Kooperation
- | Durchführung der Kooperation

8

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Kooperationsverträge aufsetzen

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Kooperationsverträge aufsetzen

- Ein Kooperationsvertrag legt fest, dass beide Parteien zur gegenseitigen Erbringung von Leistungen verpflichtet sind.
- Sie beruhen auf dem Prinzip „Ich gebe, damit Du gibst“
- Für die Erstellung eines rechtlich korrekten Kooperationsvertrags ist es ratsam, die Unterstützung eines Rechtsanwalts in Anspruch zu nehmen.
- Wenn du dennoch planst, den Kooperationsvertrag intern zu erstellen, solltest du unbedingt die folgenden Punkte in den Vertrag aufnehmen:

Name und Sitz der Unternehmen

Beide Unternehmenssitze gehören in den
Kooperationsvertrag.

01

Zweck der Kooperation

Was soll mit der Kooperations bezweckt werden?

02

03

Welche Form der Kooperation wird ausgeführt?

Kooperationsform

Die Dauer ist nicht immer sofort ersichtlich, allerdings muss ein Enddatum bzw. eine Kooperationsdauer festgelegt werden.

**Dauer der
Kooperation**

Pflichten

Die jeweiligen Pflichten der Kooperationspartner müssen festgelegt werden.

Aufgabenteilung

Welche Aufgaben haben die jeweiligen Kooperationspartner?

06

Die "Willensbildung", also der gemeinsame Prozess, in dem die beteiligten Parteien die Bedingungen und Modalitäten einer Zusammenarbeit aushandeln und festlegen, sollte ebenfalls im Vertrag berücksichtigt werden.

Willensbildung

Abschließend muss im Vertrag unbedingt klargestellt werden, wer im Falle eines Scheiterns der Kooperation haftet und wie diese Haftung geregelt wird.

Haftung

9

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Entscheidung treffen - Kooperationen

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Entscheidung treffen - Kooperationen

01

Invest

- | Oftmals erfordern auch Kooperationen hohe Invests
- | Hast du derzeit genug Budget für solche Invests?
- | Es ist zu beachten, dass Kooperationen kein garantierter Erfolg ist, das heißt der Invest kann auch ins Leere verschwinden

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Entscheidung treffen - Kooperationen

02

Kooperationsfähigkeit

- | Für Kooperationen wird eine gewisse Kooperationsfähigkeit gefordert
- | Es sind regelmäßige Kommunikationen erforderlich
- | Gibt es Kommunikationsschwierigkeiten oder sonstige Probleme kann dies die ganze Kooperation gefährden

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Entscheidung treffen - Kooperationen

03

Produktsortiment

- | Eine Kooperation kann auch dein Sortiment erweitern
- | Je nach Kooperation kannst du das Sortiment deines Partners bei dir einfügen und so dein Produktsortiment erweitern

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Entscheidung treffen - Kooperationen

04

Zielgruppe

- | Je nach Koop-Partner kannst du neue Zielgruppe erschließen
- | Dazu ist es vorteilhaft wenn der Partner in der gleichen Nische ist
- | Bewirbt er andere Zielgruppen, die du noch nicht kennst, kannst du so neues Umsatzpotenzial entdecken

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Entscheidung treffen - Kooperationen

05

Konkurrenzgefahr

- | Genauso funktioniert es allerdings auch andersrum
- | Dein Partner kann auch von dir lernen
- | Erschließt er z.B. deine Zielgruppen, wird er so zu einer gefährlicheren Konkurrenz

Je nachdem wie du dich bei den jeweiligen Gesichtspunkten entscheidest, kannst du dementsprechend **selbst entscheiden** in welche Richtung es dich zieht und ob du dich für Kooperationen oder gegen Kooperationen entscheidest.

Kooperationen mit anderen Unternehmen

Zusammenfassung



Die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen eröffnet die Möglichkeit, Mitbewerber und andere Unternehmen zum eigenen Vorteil einzusetzen. Hierbei kann aus vermeintlichen Nachteilen ein effektiver Nutzen generiert werden. Es ist sehr empfehlenswert, aber du solltest darauf achten, dass die Kooperationen auch wirklich zu deinem Vorteil sind.

10

Kooperationen mit anderen Unternehmen
Aufgaben