

Mit internationalen Kooperationen und Partnerschaften Chancen nutzen

von [Lilo Thielen](#)

Zusammenfassung

Vielfältige Herausforderungen prägen das aktuelle wirtschaftliche Umfeld für Unternehmen: Globalisierung, Regionalisierung, Wettbewerbs- und Innovationsdruck, Kostensteigerungen, Digitalisierung, technologischer Wandel, geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheiten, um einige Phänomene zu nennen. Unternehmen sind angehalten, diesen „Challenges“ mit geeigneten Konzepten, Strategien und Maßnahmen zu begegnen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) haben auf Grund ihrer begrenzten Ressourcen und Handlungsspielräume im Vergleich zu Großunternehmen und Konzernen diesbezüglich eine besondere Ausgangslage. Kooperationen bzw. Partnerschaften können im Rahmen der Internationalisierung eines Unternehmens eine sinnvolle Strategie bei der Erschließung bzw. Bearbeitung von Auslandsmärkten sein sowie zur Erzielung von Kosten- und Zeitvorteilen und zum Wissensaufbau beitragen. Die Autorin möchte mit ihren Ausführungen in allgemeiner Form Denkanstöße für eine „kreative“ Durchdringung des Themenkomplexes „Internationale Kooperationen“ geben. Dazu zählen auch ausgewählte Hinweise zur Partnersuche und Kooperationsgestaltung.

Stand des Beitrages: November 2016

- [1. International kooperieren – was ist gemeint?](#)
- [2. Ausgewählte Kooperationsformen für das Auslandsgeschäft](#)
- [3. Vorbereitung: strategische Positionierung und die Ist-Analyse](#)
- [4. Unternehmensbereiche und mögliche Kooperationsansätze](#)
- [5. Partnersuche und -wahl](#)
- [6. Ausgewählte Eckpunkte für Regelungen zur Zusammenarbeit](#)
- [7. Literaturhinweise und Links](#)