

# KOOPERATION: KERNKOMPETENZEN IM UNTERNEHMENSNETZ

## – Kooperationen –

	Das Unternehmen	Gruppe/Netz von Unternehmen	Das erweiterte Netz
<b>Untersuchungsobjekt</b>	Das Unternehmen	Das „erweiterte Unternehmen“ – die Kernfirma, ihre Lieferanten und ihre anderen Geschäftspartner	Der ganze Verbund – das Unternehmen, seine Zulieferer, seine Partner und seine Kunden
<b>Ressourcen</b>	Welche sind innerhalb des Unternehmens verfügbar?	Zugang zu Kompetenzen und Anlagen anderer Unternehmen	Zugang zu Kompetenzen und Anlagen anderer Unternehmen ebenso wie zu Kompetenzen der Kunden und deren Investoren in Zeit und Leistung
<b>Massgeblicher Zugangsweg zu Kompetenzen</b>	Interne, unternehmensspezifische Verfahren	Bevorrechtigter Zugang zu Unternehmen innerhalb des Netzwerkes	Infrastruktur für einen aktiven, anhaltenden Dialog mit verschiedenen Kunden
<b>Weg, auf dem die Manager Mehrwert erreichen</b>	Entwicklung und Pflege unternehmenseigener Kompetenzen	Organisation einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit	Nutzung von Kundenkompetenz, Ermöglichung von kundespezifischen Erfahrungen und Beeinflussung der Kundenerwartungen
<b>Wertschöpfung</b>	eigenständig	Kooperation mit Partnerunternehmen	Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen und aktiven Kunden
<b>Anlässe zu Spannungen im Management</b>	Autonomie der Geschäftseinheiten vs. gemeinsame Nutzung von Kernkompetenzen	Partner sind bei der Wertschöpfung zugleich Verbündete und Widersacher	Kunden sind bei der Wertschöpfung zugleich Verbündete und Widersacher

Quelle: Prahalad & Ramaswamy, HM 4/2000