

Partnerschaft: Jeder ist dafür...

"Das Problem mit strategischen Partnerschaften ist, dass derzeit nur wenige Lieferanten (ca. 20%) über die Kompetenzen eines strategischen Partners verfügen!"

Werner Kalbfuss, Leiter der Strategischen Beschaffung, Carl Zeiss AG
"Managing Global Customers: Anforderungen und Erfolgsfaktoren"
Weiterbildungsseminar, Hochschule St. Gallen, September 2000

Um Enttäuschungen vorzubeugen:

- Fragen Sie die andere Partei, was sie unter dem Wort "Partnerschaft" versteht. Erklären Sie, was Sie selber darunter verstehen.
- Definieren Sie im voraus und mit der anderen Partei:
 - die Merkmale und Regeln der gewünschten Zusammenarbeit;
 - die Kriterien, die zur Beurteilung der Partnerschaftsqualität benützt werden;
 - die Modalitäten des Beurteilungsprozesses.