



# Warum Kooperationen scheitern

Franz-Reinhard Habel



# Wir heiraten nur mit Ehevertrag. Schließlich muss man auch an später denken.

Ein Ehevertrag mag unromantisch sein. Ein Streit um Haus, Firma oder Erbe ist aber noch viel unromantischer. Sprechen Sie darüber mit Ihrer Anwältin oder Ihrem Anwalt. Hier finden Sie sie: [www.anwaltauskunft.de](http://www.anwaltauskunft.de) und Tel. 0 18 05/18 18 05\*.

Vertrauen ist gut. Anwalt ist besser.



\*Festnetzpreis 0,14 €/Min., andere Preise aus Mobilfunknetzen möglich



Deutscher Anwaltverein

**Du bist zu dominant**



**Ich habe mir das anders vorgestellt**



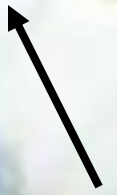
**Du machst alles alleine**



**Du bist nicht flexibel**



**Ich habe weniger Zeit**



Szenenwechsel



Deutschland ist  
ein Flächenland

# Strukturen Public Sector



Bund

16 Bundesländer

11.256 Städte und Gemeinden

295 Landkreise

25.000 Behörden

Kunden: 80 Millionen Bürger

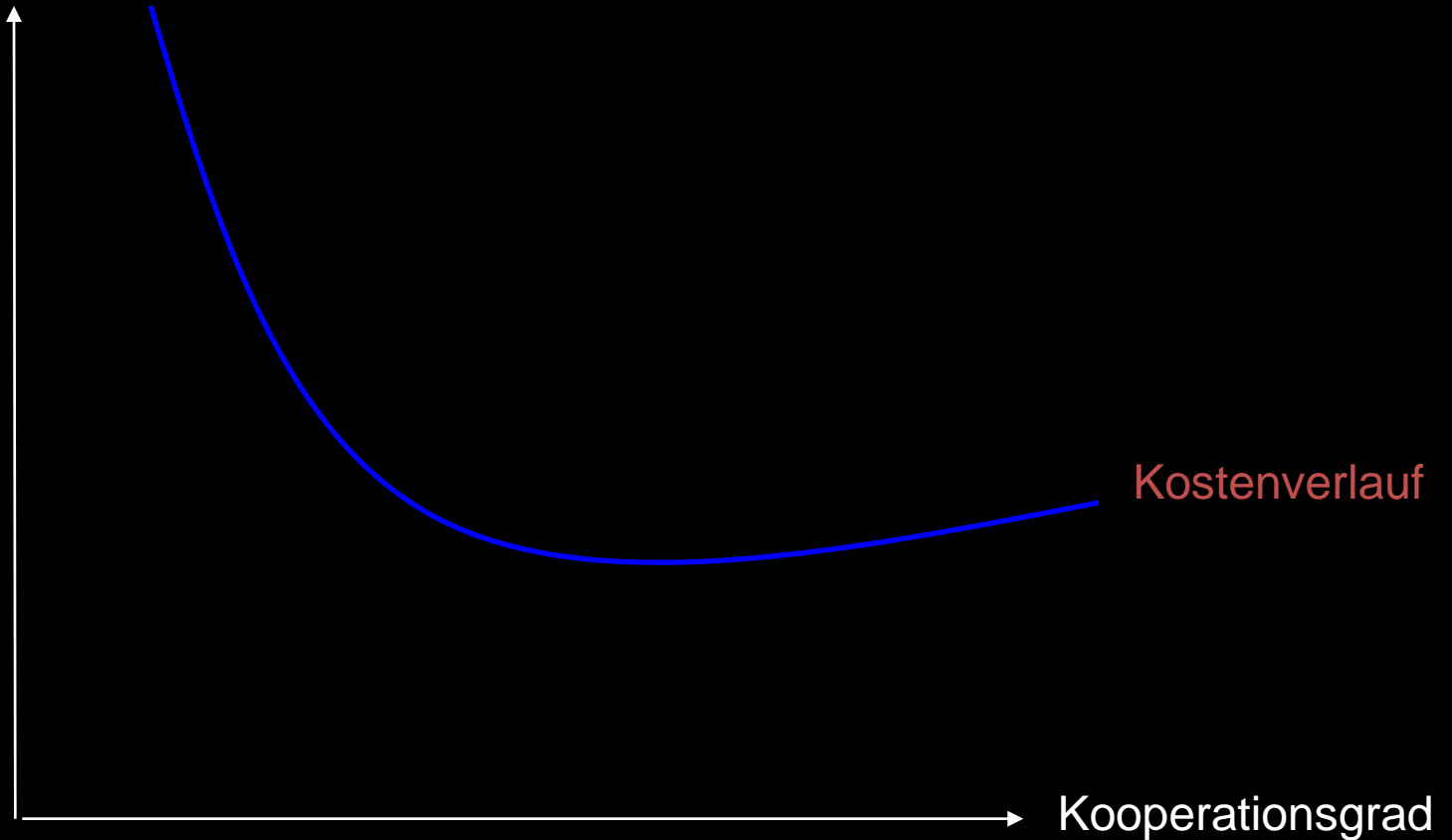
Davon : 7,8 Millionen Ausländer

3,5 Millionen Betriebe

Kooperationen gibt es nicht zum  
Nulltarif!

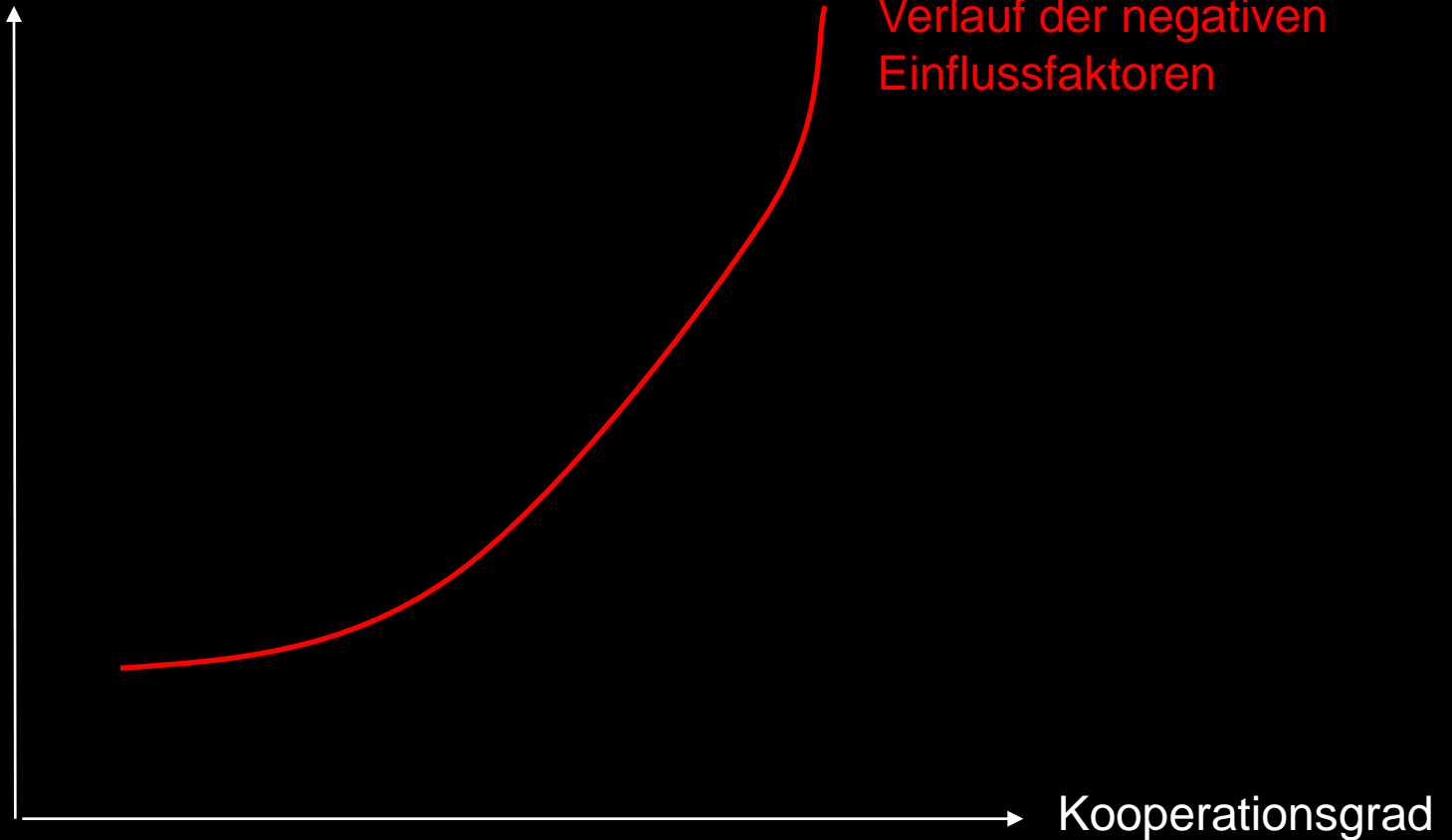
# Grenzen und Optimum von Kooperationen

Kosten,  
negative  
Einflussfak-  
toren

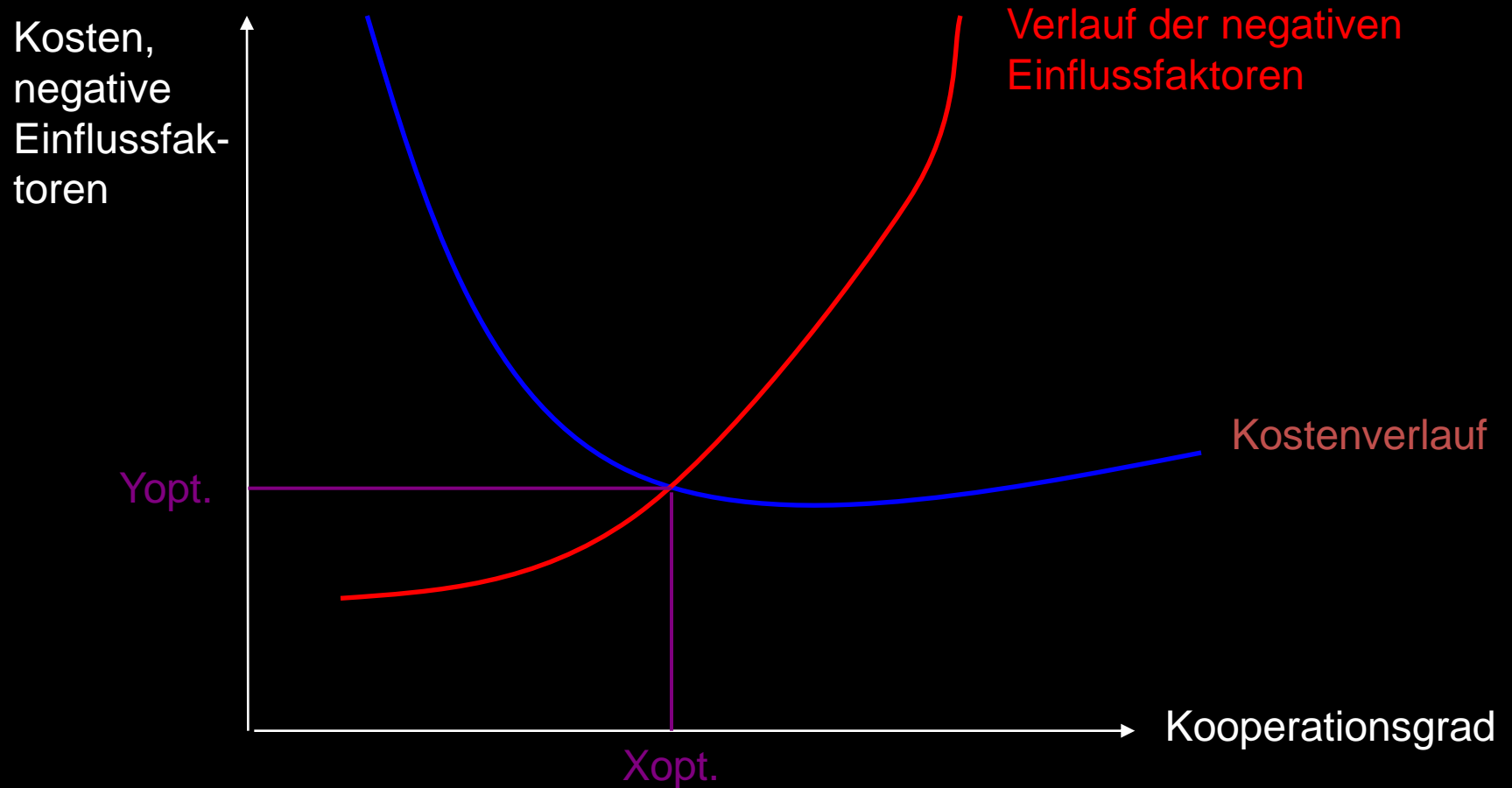


# Grenzen und Optimum von Kooperationen

Kosten,  
negative  
Einflussfak-  
toren



# Grenzen und Optimum von Kooperationen





Machtverlust



Kontrollverlust



Disparitäten



Kein Überblick



Zuviel des Guten

# Nachteile im Überblick

- Machtverlust
- Kontrollverlust
- Weniger Unabhängigkeit
- Identitätsverlust
- Eingehen von Kompromissen
- Keine straffe Organisation
- Keine klare gemeinsame Zielsetzung
- Keine ausreichende Zeit/Geldbudget

# Nachteile für Kooperationspartner

- Investition von Zeit
- Verlust der persönlichen Handlungsfreiheit und der persönlichen Identität
- Aufgabe gewisser Freiheiten
- Einschränkung der wirtschaftlichen Selbstständigkeit
- Einzelaktionen sind nicht möglich
- Austauschbarkeit
- Das Versagen eines Mitgliedes kann zur Störung eines ganzen Projektes führen
- Gegenseitige Haftung, Misstrauen, Vertrauensmissbrauch

# Nachteile für Kunden

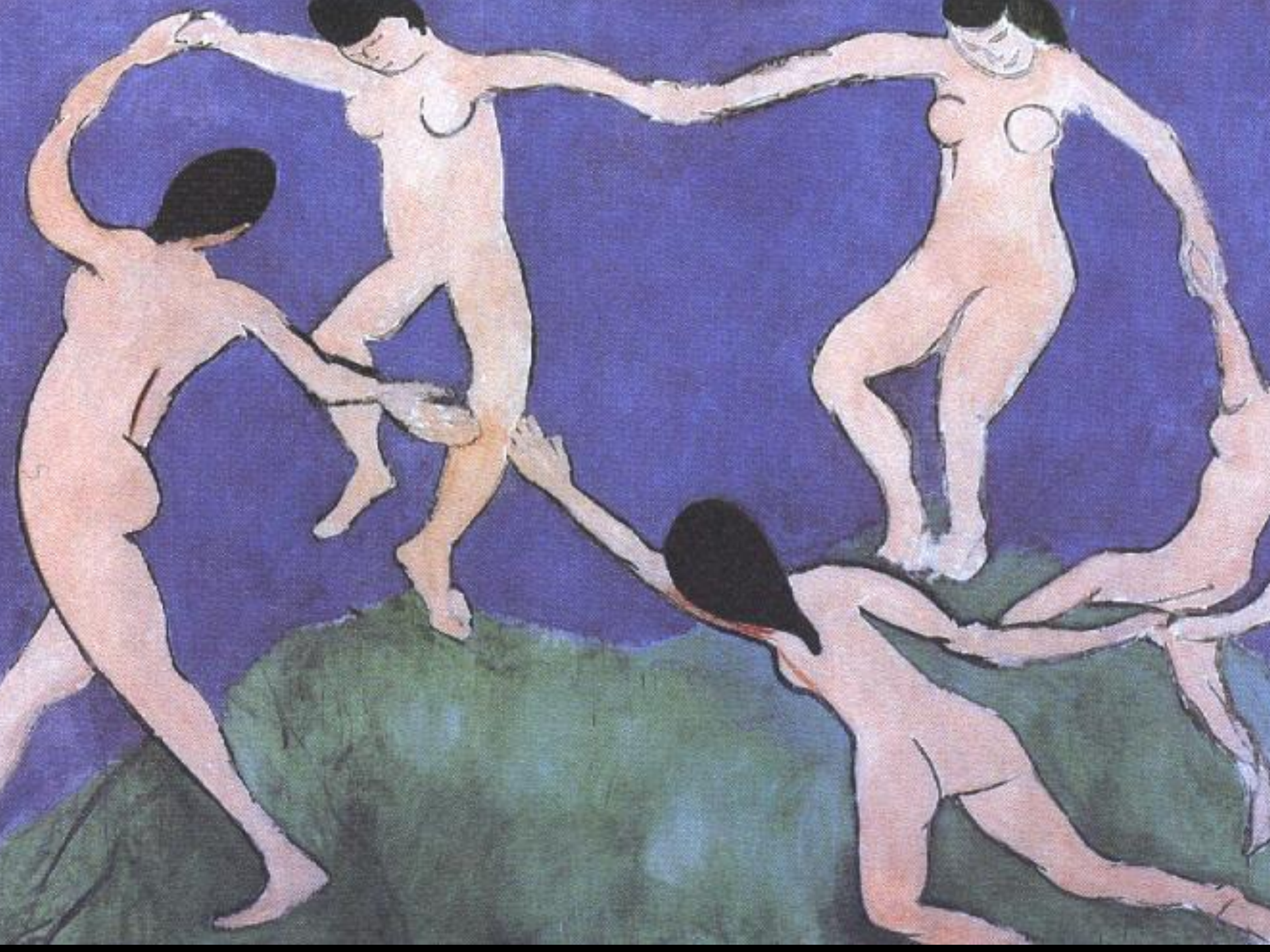
- Koordinationsschwierigkeiten – Trägheit der Reaktionen
- Auffassungsunterschiede, Kommunikationsprobleme, Kulturunterschiede
- Konflikte
- Kostennachteile, weil Kunde die Mehrkosten des Netzwerks mittragen muss, die bei Einzelberatern wegfallen
- Trägheit innerhalb des Netzwerkes verlangsamt Prozesse
- Daraus resultierend: Mangelnde Flexibilität
- Unzureichend definierte Zuständigkeiten – kein Ansprechpartner
- Verantwortungsfrage: Bei Problemfällen kann sich jeder auf den anderen „ausreden“
- Austauschbarkeit der Partner
- Misstrauen, Vertrauensmissbrauch und andere Fehlverhalten

# Was lernen wir daraus?

- Kooperationen realistisch angehen
- Vorteile von Kooperationen klar herausarbeiten
- Ziele setzen (Effizienz, (Service)Qualität)
- Sehnsucht und Emotionen bedienen (regionales Bewusstsein, WIR-Gefühl)
- Politische Botschaft notwendig



Grenzen weg denken







# Habel-Blog

Franz-Reinhard Habel

DStGB-Sprecher - Leiter Innovators Club

Mail: [franz-reinhard.habel@dstgb.de](mailto:franz-reinhard.habel@dstgb.de)

In Vorbereitung:

Neustart Kommunalpolitik

Web 2.0 und Klimaschutz

