



## Netzwerke und Kooperationen gezielt aufbauen

Unternehmen arbeiten mit vielen unterschiedlichen Partnern zusammen – zum Beispiel mit Kunden, Lieferanten, Kammern, Netzwerken oder anderen Organisationen. Diese Kontakte können helfen, neue Ideen zu entwickeln, Herausforderungen zu lösen oder das Unternehmen weiterzuentwickeln.

Im Alltag fehlt jedoch oft der Überblick:

Welche Kontakte sind wirklich wichtig? Mit wem lohnt sich eine engere Zusammenarbeit? Und wo gibt es konkrete Anknüpfungspunkte?

Mit diesem Werkzeug verschaffen Sie sich Schritt für Schritt einen Überblick über Ihr Netzwerk. Dazu erstellen Sie zunächst eine Netzwerkkarte, in der Sie Ihre bestehenden und möglichen Kontakte sichtbar machen. Anschließend bewerten Sie diese mithilfe einer einfachen Matrix zur Priorisierung von Kontakten und wählen gezielt aus, mit welchen Partnern Sie zusammenarbeiten möchten.

So erkennen Sie schnell, welche Kontakte für Ihr Anliegen besonders relevant sind und wo sich konkrete nächste Schritte ergeben.

Das Vorgehen ist einfach umsetzbar und lässt sich gut in den Arbeitsalltag integrieren – zum Beispiel im Teamgespräch oder in einem kurzen Workshop.

Auf den folgenden Seiten finden Sie einen Leitfaden, mit dem Sie Ihr Netzwerk strukturieren und gezielt weiterentwickeln können.

Um geeignete Kooperationspartner zu finden, verschaffen Sie sich zunächst einen Überblick über Ihre bestehenden und möglichen Kontakte. Dazu erstellen Sie eine einfache Netzwerkkarte.

1

## Ziel klären

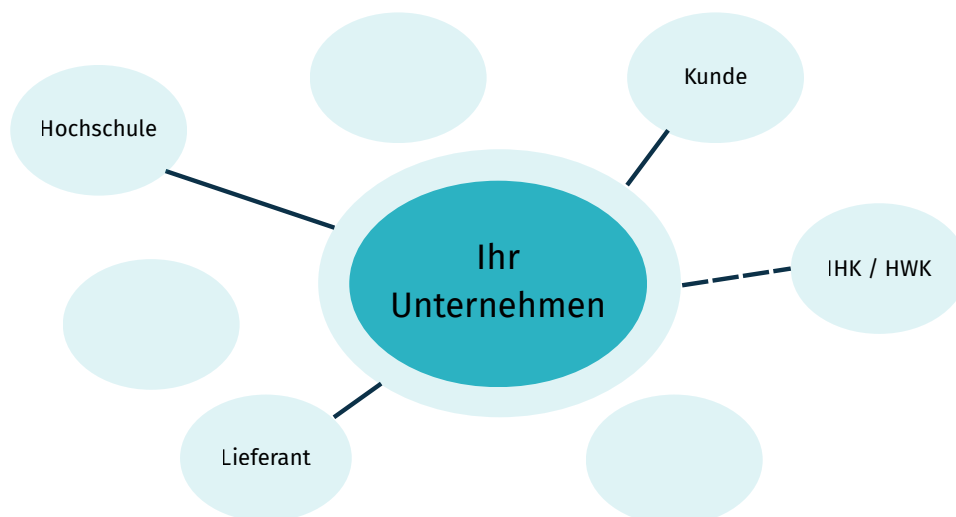
- Wofür benötigen Sie Kooperationen?
- Welche Herausforderung möchten Sie bearbeiten (z. B. Fachkräfte, Digitalisierung, Innovation)?
- Klären Sie, welches Ziel mit der Analyse verfolgt wird.

2

## Netzwerkkarte erstellen

- Mit welchen Organisationen und Personen stehen Sie bereits in Kontakt?
- Welche Kontakte könnten künftig relevant sein?
- Zeichnen Sie Ihr Unternehmen in die Mitte und ordnen Sie die Kontakte im Umfeld an.
- Ordnen Sie die Akteure grob nach Nähe der Zusammenarbeit an (nah = enger Kontakt, weiter weg = weniger Kontakt). Potenzielle Kontakte können Sie als gestrichelte Linie darstellen.

Die Darstellung kann einfach gehalten werden – eine Skizze genügt, z.B.:



3

## Relevante Kontakte auswählen

- Welche Kontakte sind für Ihr Thema besonders wichtig?
- Mit wem lohnt sich eine engere Zusammenarbeit?
- Wählen Sie aus Ihrer Netzwerkkarte die wichtigsten fünf bis zehn Kontakte aus.
- Konzentrieren Sie sich auf Kontakte mit erkennbarem Nutzen für Ihr Ziel.

4

## Kontakte einschätzen (Priorisierungs-Matrix)

- Wie groß ist der Einfluss des Kontaktes auf Ihr Unternehmen oder Ihr Thema?
- Wie hoch ist das Interesse an einer Zusammenarbeit?
- Besteht bereits Kontakt oder nicht?
- Nehmen Sie eine einfache Einschätzung vor und ordnen Sie die wichtigsten Akteure ein

Übertragen Sie die wichtigsten Akteure anschließend in die Matrix, um Prioritäten für die Zusammenarbeit abzuleiten.

| Interesse<br>Einfluss | Hoch                                                     | Mittel                                                          | Gering                                                      |
|-----------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Hoch                  | aktiv einbinden<br>→ enge<br>Zusammenarbeit<br>aufbauen  | gezielt entwickeln<br>→ Interesse stärken,<br>Potenziale nutzen | im Blick behalten<br>→ selektiv informieren                 |
| Mittel                | punktuell einbinden<br>→ bei Bedarf<br>einbeziehen       | beobachten & prüfen<br>→ Entwicklung<br>beobachten              | gering priorisieren<br>→ aktuell keine aktive<br>Einbindung |
| Niedrig               | situativ nutzen<br>→ bei konkretem<br>Anlass einbeziehen | beobachten<br>→ Entwicklung<br>verfolgen                        | nicht relevant<br>→ keine weitere<br>Berücksichtigung       |

5

## Kooperationsmöglichkeiten klären

- Welche Vorteile ergeben sich für beide Seiten?
- Wo gibt es gemeinsame Interessen?
- Welche Ressourcen oder Kompetenzen können eingebracht werden?
- Welche konkreten Ansatzpunkte für Zusammenarbeit bestehen?

6

## Zusammenarbeit konkret starten

- Wen möchten Sie ansprechen?
- Wer übernimmt die Kontaktaufnahme?
- Was ist ein erster Schritt, (z. B. Gespräch, Treffen, gemeinsames Thema)?
- Beginnen Sie möglichst einfach und niedrigschwellig.

7

## Zusammenarbeit weiterentwickeln

- Welche Erfahrungen machen Sie in der Zusammenarbeit?
- Was funktioniert gut, wo besteht weiterer Bedarf?
- Wo kann die Kooperation vertieft werden?
- Reflektieren Sie die Zusammenarbeit regelmäßig.
- Entwickeln Sie Kooperationen schrittweise weiter.



Wenn Sie die Zusammenarbeit nutzen möchten, um von anderen Unternehmen zu lernen und neue Impulse zu gewinnen, unterstützt Sie das Werkzeug „**Interorganisationales Lernen**“.