

Evaluation und Auswahl strategischer Partnerschaften für Unternehmen

Schritt für Schritt zu erfolgreichen Partnerschaften. Ein Leitfaden für Kollaborationen

Diplomand



Dario Brunati

Ausgangslage: BrunatiWatches ist ein neu gegründetes Unternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat, unter der Bezeichnung „Swiss Made“ hochwertige Armbanduhren mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Das Unternehmen strebt danach, sich durch Einzigartigkeit in einem traditionsreichen Markt zu positionieren. Dabei legt es grossen Wert auf die Qualität und Herkunft seiner Uhrenkomponenten, die ausschliesslich von den besten Schweizer Zulieferern stammen. Die Qualitätsauswahl symbolisiert „Swiss Made“ für Spitzenqualität, Präzision und Zuverlässigkeit. Zur Unterstützung dieses Ziels plant das Unternehmen, einen Leitfaden zur Entwicklung strategischer Partnerschaften zu erstellen, um Innovation und Wachstum gezielt zu fördern.

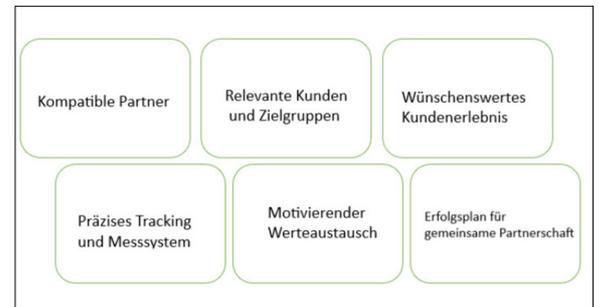
Problemstellung: Unternehmen suchen kontinuierlich nach Strategien, um Wettbewerbsvorteile zu sichern und Wachstum zu fördern. Strategische Partnerschaften sind dabei entscheidend, da sie Zugang zu neuen Märkten und Technologien bieten und Synergien für Kosteneinsparungen und Innovationen ermöglichen. Allerdings stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, geeignete Partner zu finden und erfolgreiche Partnerschaften zu etablieren. Dies ist häufig auf das Fehlen eines strukturierten Ansatzes zurückzuführen. Daher ist ein klarer Leitfaden für die Identifikation und Etablierung von Partnerschaften dringend notwendig.

Ziel der Arbeit: Die vorliegende Arbeit verfolgt das Ziel, eine detaillierte, schrittweise Anleitung zur Etablierung strategischer Partnerschaften zu erstellen, die sowohl für Start-ups als auch für etablierte Unternehmen geeignet ist. Im Rahmen dieser Arbeit wird ein Leitfaden entwickelt, dessen Anwendbarkeit anhand der Unternehmen

BrunatiWatches und RA Scale AG evaluiert wird.

Bausteine heutiger Partnerschaften

In Anlehnung an David, 2020



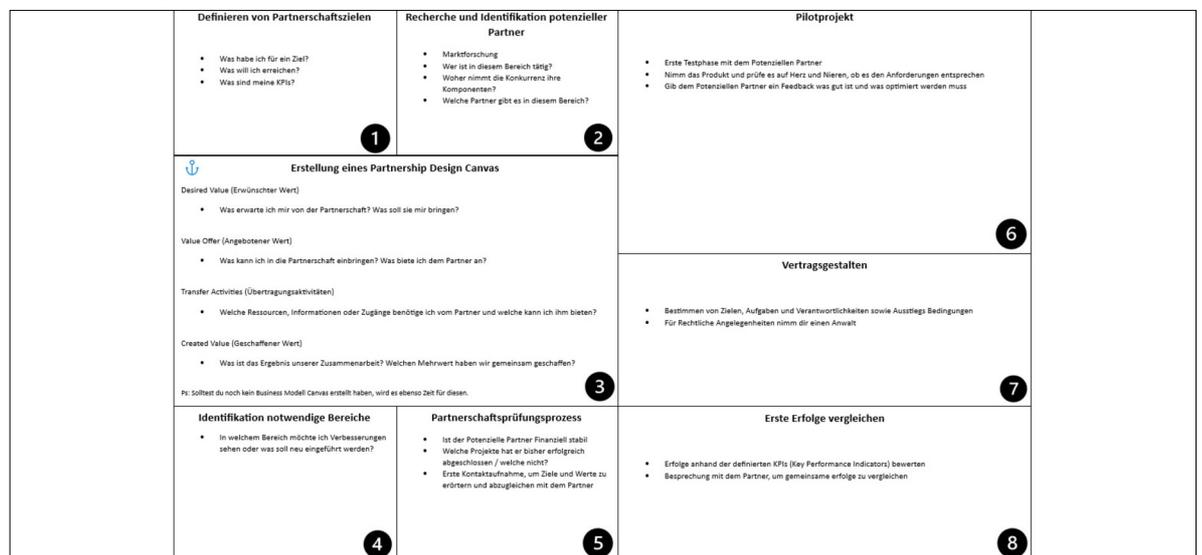
Business Model Canvas

Wolter, 2023



Wegleitung für Kollaborationen

Eigene Darstellung



Referent
Prof. Dr. Daniel Patrick Poltze

Korreferentin
Dr. Noëlle Jufer

Themengebiet
Produktmanagement

