

## Spielregeln

### Präambel

Als Partner bekennen wir uns zu dem Gedanken der Kooperation. Wir sind davon überzeugt, dass ein Miteinander, Solidarität und eine Verbindung unserer Stärken in gemeinsamen Projekten jedem Mitglied nutzen.

Um gemeinsam erfolgreich zu sein, kommt es darauf an, dass sich jedes Mitglied auf seine Kernkompetenz konzentriert. Nur so können im Netzwerk, als solches begreifen wir unsere Kooperation, die Stärken jedes Einzelnen gefördert und die Schwächen in der Gemeinschaft ausgeglichen werden. Darüber hinaus können Synergieeffekte in der Zusammenarbeit erzielt werden, d.h. es können völlig neue Leistungsangebote entwickelt und vermarktet werden.

Ziel unseres Netzwerkes ist es, gemeinsam am Markt zu agieren, gemeinsame „Produkte“ und Dienstleistungen zu entwickeln und diese erfolgreich am Markt zu platzieren.

Uns ist bewusst, dass der Aufbau und der Erhalt einer Vertrauenskultur in unserem Netzwerk durch Offenheit und fairen Umgang miteinander genauso Basis des Netzwerkes ist, wie unser gemeinsamer wirtschaftlicher Erfolg. Uns ist bewusst, dass nur einfachste Regeln eine langfristige reibungsfreie Zusammenarbeit garantieren. In diesem Sinne haben wir die nachfolgenden Regeln aufgestellt, zu denen sich jedes Mitglied bekennt.

### 1. Netzwerkentwicklung

Wir haben eine gemeinsame Vision und verpflichten uns, diese schriftlich festzuhalten. Unser Netzwerk wird dynamisch bleiben. Vision, Strategie und Angebote überprüfen wir periodisch und schreiben sie fort.

Das Wir steht vor dem Ich. Wir pflegen und entwickeln unsere sozialen Kontakte. Wir werden eine Form finden, wie wir uns kontinuierlich bezüglich unserer Kompetenzen austauschen, gegenseitig weiterbilden und gemeinsam Projektansätze identifizieren.

Wir missbrauchen unser Netzwerk nicht als reines Akquisitionsinstrument und verpflichten uns, aktiv an der Gestaltung und Weiterentwicklung des Netzwerkes mitzuarbeiten.

Uns ist bewusst, dass für eine erfolgreiche Netzwerkarbeit ein neutrales Büro, welche die Interessen aller Mitglieder gleichrangig vertritt, unerlässlich ist. Mit „neutral“ ist gemeint, dass dieses Büro in keinem seiner Aktivitäten in Konkurrenz zu den Marktaktivitäten der Netzwerkpartner treten darf. Wir werden die Aufgaben dieses Büros gemeinsam festlegen und einen geeigneten Leistungsträger damit beauftragen.

### 2. Partnerwahl

Die Aufnahme von neuen Partnern in unser Netzwerk kann nur mit Zustimmung aller Partner erfolgen. Wir prüfen die Qualifikation jedes neuen Netzwerkpartners kritisch. Qualifizierte und kooperative Partner sind uns immer willkommen, unqualifizierte, blockierende und schmarotzende verabschieden wir schnellst-möglich.

### 3. Kommunikation und Information

Wir bauen Vertrauen auf, Vorurteile und Befürchtungen sprechen wir offen aus und räumen sie aus. Wir gewährleisten eine optimale Kommunikation. Für die Verbindung zwischen den Partnern nutzen wir modernste Kommunikationsmittel. Informationsmonopole sind unzulässig. Die Kommunikation funktioniert sternförmig über das Büro. Diesbezüglich verständigen wir uns auf eine Vorgehensweise.

#### **4. Kooperationsfähigkeit und Konkurrenz**

Manche Mitglieder des Netzwerkes sind selbstverständlich Wettbewerber, für deren gemeinsame Auftrags- und Projektakquisition und -bearbeitung Regeln aufzustellen sind, die gewährleisten, dass das Innenverhältnis zwischen den Mitgliedern des Netzwerkes hiervon ungetrübt bleibt und eine kooperative Zusammenarbeit mit den genannten positiven Effekten ermöglicht wird.

Kundenschutz ist für uns selbstverständlich und wir werden regelmäßig gemeinsam überprüfen, welche Form und welcher Umfang an Kundenschutz im Netzwerk erforderlich ist.

Die Partner verpflichten sich dazu, auf der Grundlage eines Bonussystems Marktnachfragen, die sie selbst nicht bedienen können, über das Büro allen Netzwerkpartnern anzubieten.

#### **5. Leistungsangebot und Qualitätssicherung**

Wir verpflichten uns dazu, unsere gemeinsam Marktangebote so präzise zu formulieren, dass jedes Netzwerkmitglied seine Rolle darin klar erkennen kann und die Schnittstellen zwischen den Partnern eindeutig beschrieben sind. Wir werden diese Darstellung unserer Angebote periodisch überprüfen und fortschreiben.

Wir legen sehr viel Wert auf Qualität und Qualitätssicherung, sowohl bezüglich unserer „Produkte“ als auch unserer Dienstleistungen. Gemeinsam werden wir unsere Qualitätspolitik kontinuierlich weiterentwickeln. Jeder Netzwerkpartner erklärt sich bereit, diesbezüglich alle erforderlichen Informationen auf Wunsch offen zu legen.

Wir werden gemeinsam in geeigneter Weise dafür Sorge tragen, dass unser Netzwerk über eine hohe Entscheidungsfähigkeit verfügt.

#### **6. Marketing und Projektentwicklung**

Wir werden uns für unser Netzwerk auf ein gemeinsames Marketing verständigen. Das Büro wird die Partner bei der Akquisition neuer Projekte unterstützen.

Ein Partner, der ein neues Projekt in das Netzwerk einbringt, führt dieses und entscheidet, welche Partner an dem Projekt teilnehmen. Akquiriert ein Partner Projekte für das Netz, an denen er nicht beteiligt ist, wird er eine angemessene Provision erhalten. Diesbezüglich verpflichten wir uns, zum gegebenen Zeitpunkt eine detaillierte Regelung zu vereinbaren.

Es ist selbstverständlich, dass für eine Projektentwicklung klare vertragliche Regelungen und Strukturen vereinbart werden, wie z.B. Lasten- und Pflichtenhefte, Masterpläne usw.

#### **Schlussbestimmung**

Sollte sich herausstellen, dass bestimmte Regeln fehlen, werden wir diese rasch ergänzen. Änderungen oder Ergänzungen dieser Regeln können nur einstimmig von allen Netzwerkmitgliedern beschlossen werden.

Hiermit verpflichte ich mich zur aktiven Einhaltung der oben beschriebenen Netzwerkregeln:

Ort und Datum:.....

Mitglied: .....