

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	VII
Teil I Grundlagen strategischer Allianzen	1
1 Herausforderungen	3
2 Hintergrund	7
3 Motive und Ziele von Branchen und Firmen	15
4 Häufig auftretende Probleme und Stolpersteine	27
Teil II Operative Erfolgsfaktoren strategischer Allianzen	37
5 Planung und Umsetzung	39
5.1 Grundanforderungen	39
5.2 Konfiguration und Design der Allianz	43
5.3 Zentrale Leitlinien des Managements	48
5.4 Flexibilität für Veränderungen, Innovation und offene Kommunikation	50
5.5 Wille zur aktiven und dauerhaften Kooperation	56
5.6 Der 5-Phasen-Ansatz (Lebenszyklus der Allianz)	62
5.6.1 Phase 1: Vorbereitung	64
5.6.2 Phase 2: Planung	64
5.6.3 Phase 3: Umsetzung	66
5.6.4 Phase 4: Betrieb	67
5.6.5 Phase 5: Ende	68
5.7 Project Briefing und Project Due Diligence (organisatorisch)	70
5.7.1 Project Briefing	70
5.7.2 Project Due Diligence (organisatorisch)	71
5.8 Business-Analyse	77
5.9 Projekt-und Prozeßmanagement	78
5.9.1 Projektmanagement	79
5.9.2 Prozeßmanagement	93

5.10	Informationsmanagement103
5.11	Innovationsmanagement122
5.12	Durchführung eines Benchmarks141
5.13	Management of Change146
5.14	Customer Management162
Teil III Besondere Formen strategischer Allianzen171
6	Grenzüberschreitende Allianzen173
7	Mergers183
8	Virtuelle Kooperationen193
Zusammenfassung und Ausblick223
Teil IV Anhang231
Anhang 1	Einsatz externer Berater233
Anhang 2	Business-Analyse241
Anhang 3	Benchmark Praxis-Beispiel 1253
Anhang 4	Benchmark Praxis-Beispiel 2263
Anhang 5	Beispiele strategischer Allianzen, Fusionen, Akquisitionen und strategischer Desinvestments in 1998269
Verzeichnis der Abbildungen279
Verzeichnis der Abkürzungen281
Verzeichnis Fazit für das Management282
Sachwortverzeichnis283