

Tool K: Auswahl von Partnern am Zielmarkt – Punktebewertungsverfahren



Ziel & Nutzen des Tools

Für die erfolgreiche Umsetzung Ihres Geschäftsmodells am Zielmarkt ist oft eine Zusammenarbeit mit (lokalen) Partnern notwendig (z. B. Lieferanten, Distributionspartner, Logistikdienstleister, Finanz- und Zahlungsdienstleister, Forschungs- und Entwicklungspartner, Berater). Daher ist die sorgfältige Auswahl von Partnern anhand spezifischer Kriterien von hoher Bedeutung. Dieses Tool hilft Ihnen dabei, die für Ihr Geschäftsmodell geeigneten Partner zu identifizieren.



Anleitung

1. Definieren Sie mindestens zwei potenzielle Partner am Zielmarkt, mit welchen Sie für einen bestimmten Zweck (z. B. Distribution) zusammenarbeiten möchten. Tragen Sie diese in der ersten Zeile in den gekennzeichneten Feldern („Partner ...“) ein.
2. Überlegen Sie, welche Kriterien für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit potenziellen Partnern in dem von Ihnen angestrebten Zielmarkt von hoher Bedeutung sind (z. B. Standort oder bestimmte Fähigkeiten). Tragen Sie diese in die erste Spalte ein.
3. Stufen Sie die Relevanz der Kriterien ein, indem Sie jedem Kriterium einen Prozentsatz (auf einer Skala von 0% = unwichtig, 100% = sehr wichtig) in der Spalte „Gewichtung“ zuordnen. Beachten Sie dabei, dass die Summe aller Prozentsätze 100% betragen muss.
4. Bewerten Sie (Spalte „Bewertung“), in welchem Ausmaß die Kriterien für die einzelnen Partner zutreffen (auf einer Skala von 0 = trifft nicht zu, 10 = trifft zu).
5. Gehen Sie die einzelnen Kriterien nacheinander durch. Berechnen Sie das gewichtete Ergebnis pro Partner (Spalte „Ergebnis“), indem Sie die Gewichtung mit der Bewertung des jeweiligen Partners multiplizieren.
6. Berechnen Sie das Gesamtergebnis pro Partner, indem Sie die gewichteten Einzelergebnisse summieren.
7. Tragen Sie das Ranking der Partner in der letzten Zeile in der Tabelle ein. Der Partner mit der höchsten Punkteanzahl stellt den „am besten passenden“ Partner für die erfolgreiche Umsetzung Ihres Geschäftsmodells am Zielmarkt dar. Gleichzeitig sehen Sie die relativen Stärken (hohe Bewertung) und Schwächen (niedrige Bewertung) der einzelnen potenziellen Partner.



Tool

Kriterien (kritische Erfolgsfaktoren)	Gewichtung	Partner 1 _____		Partner 2 _____		Partner 3 _____		Partner 4 _____	
		Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis

Summe									
Ranking									

💡 Tipps & weitere Schritte

Das Ergebnis des Punktbewertungsverfahrens zeigt Ihnen, welche Partner anhand den von Ihnen definierten Kriterien für eine Zusammenarbeit besonders geeignet sind. Als nächster Schritt gilt es, die Partner zu kontaktieren und die Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Kooperation zu klären.

Sollten Sie feststellen, dass keiner der Partner für Ihr Geschäftsmodell geeignet ist, ist eine weitere Recherche empfehlenswert. Neben der Recherche im Internet können Sie auch die internationalen Netzwerke der Außenwirtschaft Austria nutzen. Ist für die erfolgreiche Umsetzung Ihres Geschäftsmodells die Zusammenarbeit mit Partnern für unterschiedliche Zwecke notwendig (z. B. Logistikpartner, Finanzdienstleister), können Sie das Tool nochmals anwenden.