

*Unternehmen erzeugen einen immer größeren Anteil der Wertschöpfung durch die Zusammenarbeit im Netzwerk, wobei vorausgesetzt wird, dass alle Akteure von der Kooperation profitieren.*

*Die Umsetzung solcher unternehmensübergreifender Projekte zeigt jedoch, dass fokale Unternehmen häufig die einzigen Kooperationsgewinner sind. Widerstände schwächerer, aber unverzichtbarer Partner werden durch Machteinsatz übergangen.*

*Die durch Zusammenschlüsse wachsende Verhandlungsmacht auf Zuliefererseite zeigt allerdings langsam Wirkung und begrenzt zukünftig die Dominanz der fokalen Unternehmen. Diese werden verstärkt die wirtschaftlichen Konsequenzen der Kooperationsentscheidungen für alle betroffenen Akteure nachvollziehbar machen und kommunizieren müssen. Besondere Bedeutung erhält in diesem Kontext die transparente Verteilung von Netzwerkgewinnen.*

*Zu diesem Zweck wird in der Arbeit das Verfahren des „Cost Benefit Sharing“ entwickelt.*

*Dabei steht eine verhandlungs- und faktenbasierte Verteilung der Gewinne und Verluste aus Kooperationsprojekten im Vordergrund. Hierzu werden in der Arbeit theoretisch begründete Lösungsvorschläge unterbreitet.*

*Der Einsatz von Cost Benefit Sharing wird an einem Fallbeispiel aus der Automobilindustrie demonstriert. Neben auftretenden Herausforderungen werden auch die Grenzen der Methode dargestellt.*