

*Der mittelständische Fachgroßhandel sieht sich derzeit einem großen Herausforderungspotential gegenüber. Die Anforderungen an die Vertriebsstufe werden nicht nur kundenseitig, sondern auch lieferantenseitig stetig erhöht. Eine Lösungsstrategie, um nicht in eine „Dienstleistungsfalle“ zu geraten, besteht in der zwischenbetrieblichen Kooperationsform mit präzisen Partnern.*

*In diesem strategischen Umfeld haben die NORDWEST Handel AG und das Fraunhofer Institut für Materialfluß und Logistik (IML) im Rahmen des Forschungsprojektes D 2000plus ein Methodenhandbuch entwickelt, das kooperationswillige Unternehmen eigenständig durch die verschiedenen Phasen der Gestaltung einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit begleitet, auf Probleme aufmerksam macht, Lösungsvorschläge anbietet und sie auf diese Weise bei der Erlangung einer kooperationsfähigen Unternehmenskultur und -struktur unterstützt.*