



Grant Agreement n°101121658

Analyse: Sammlung erfolgreicher B2B-Partnerschaften

Das Projekt Buy WISEly zielt darauf ab, Soziale Unternehmen zur Arbeitsintegration (sog. WISEs) und klassische Wirtschaftsunternehmen (MBs) in den beteiligten Ländern dabei zu unterstützen **transaktionale Partnerschaften, vor allem Handelsbeziehungen**, für einen **nachhaltigen sozialen B2B-Markt** zu entwickeln, zu fördern und umzusetzen, um auf die verschiedenen identifizierten Bedürfnisse zu reagieren und den derzeitigen Mangel auf dem Arbeitsmarkt durch einen ganzheitlichen Ansatz zu beheben.

Die **Sammlung erfolgreicher B2B-Partnerschaften** bietet einen Überblick über **bewährte Praktiken von Transaktionspartnerschaften**, die bereits zwischen Sozialen Unternehmen klassischen Wirtschaftsunternehmen bestehen. Zusätzlich zu den teilnehmenden Ländern Österreich, Niederlande, Italien und Irland werden auch Beispiele aus Frankreich, Spanien und Rumänien genannt. Alle 19 good practices wurden unter dem Gesichtspunkt des **Upscaling-Potenzials** ausgewählt und enthalten eine Beschreibung und Hinweise auf Elemente, die zu einer erfolgreichen Partnerschaft führen. Im Folgenden werden die Schlüsselemente analysiert:

Schlüsselemente für eine erfolgreiche B2B-Partnerschaft

- ✓ Eine **regelmäßige, ehrliche und wertschätzende Kommunikation** steht bei der Umsetzung einer erfolgreichen Partnerschaft an erster Stelle und das **Verständnis für das gemeinsame Ziel** der Zusammenarbeit ist entscheidend.
- ✓ Ein **direkter und persönlicher Austausch** ist oft nicht zu ersetzen. Der Wechsel einer Führungsposition kann zu Schwierigkeiten führen, daher ist die **Berücksichtigung der menschlichen Komponente und der Beziehungen** entscheidend.
- ✓ Ausgehend von der jeweiligen Geschäftsmöglichkeit muss sich das Soziale Unternehmen ausreichend Zeit nehmen, um **sich vorzubereiten und entsprechende Fähigkeiten zu**

entwickeln. Dies kann von der Anpassung der Angebotserstellung bis hin zum Besticken von empfindlichen Stoffen oder der Größe der Lagerhäuser reichen.

- ✓ Darüber hinaus müssen beide Seiten an einer **gemeinsamen Entwicklung und am Lernen** interessiert sein. Dazu gehört der Wille zur Verbesserung und die Offenheit, Feedback anzunehmen und daraus zu lernen.
- ✓ Es ist auch notwendig, **gemeinsame Ziele zu identifizieren**. Es kann das Ziel des Wirtschaftsunternehmens sein, Arbeitsintegration zu unterstützen, aber auch ein gemeinsames Ziel in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit, die SDGs oder die Produktionsmethode sind mögliche Ausgangspunkte.
- ✓ Beide Seiten müssen offen sein und akzeptieren, dass die **Zusammenarbeit im Hinblick auf das Auftragsvolumen schwanken kann**.
- ✓ **Anpassung der Vereinbarung an Kultur und Kontext:** Es ist ein Schlüsselfaktor, eine formelle oder informelle Vereinbarung zu gestalten, die auf die Kultur und den Kontext zugeschnitten ist. In den Niederlanden gibt es zum Beispiel eher formellere Verträge als in anderen Ländern. Solche Entscheidungen hängen nicht nur vom nationalen (und rechtlichen) Kontext ab, sondern auch von den beteiligten Sektoren und Personen.