



## Wie Wert-schöpfen in unternehmerischen Kooperationen?

Erfolgreiche UnternehmerInnen orientieren sich an bewährten Grundsätzen der Zusammenarbeit um ihr Geschäft zum Blühen zu bringen. Schaffen Sie win<sup>3</sup> © Situationen, also eine Gewinnsituation für den Kunden, ihre PartnerIn und sich. Richten Sie sich an den eigene Stärken und dem Kundennutzen aus. Das auf den Punkt gebracht, in der Sprache des Kunden zu vermitteln, ist harte strategische Arbeit. Kooperieren Sie also schon oder vernetzen Sie sich noch? Unabdingbar sind abgestimmte Vorgehensweisen, Pläne, um nicht in die falschen Partner Zeit zu investieren. Die **Kooperationsstrategie** umfasst gezielte Weiterempfehlungen, Wissensaustausch und neue Projekte. Damit wird die gemeinsame Wertbasis geschaffen. Vernetzen ist nur die Vorstufe zum Markt. Die Expert Group Kooperation und Netzwerke begleitet und teilt ihr Wissen mit Unternehmern.

Beteiligen Sie sich an unserer Langzeit-Kooperationsstudie 2013 mit der Universität Graz: <http://ww3.unipark.de/uc/kn2013/> zu Ihrem Vorteil. Jetzt ausfüllen und zu unserem Netzwerktag am 7.11.2013 kommen um die Ergebnisse mit uns zu diskutieren.

Mag Erika  
Krenn-Neuwirth,  
[www.kkwico.at](http://www.kkwico.at)  
Bundessprecherin der  
Experts Group Koopera-  
tion und Netzwerke WKÖ



[www.ubit-stmk.at](http://www.ubit-stmk.at)



Engeltliche Einschaltung