

- Berater mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Zusammenarbeit in und mit Unternehmen
- Experten mit umfassender Netzwerkerfahrung
- Entwickler und Forscher mit neuesten Erkenntnissen
- Experts Group der Wirtschaftskammer Österreich

Experts Group Kooperation & Netzwerke
WK Steiermark | Fachgruppe UBIT
Körblergasse 111 | 8021 Graz
T 0316/601-444 | F 0316/601-405
expertsgroup@kooperation-netzwerke.at

5 Jahre - eine Erfolgsgeschichte
oder doch mehr?

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

Fünf Jahre sind eine kurze Zeit um etwa Neues zu schaffen. Die Mitglieder der Experts Group „Kooperation und Netzwerke“, allen voran Mag. Erika Krenn-Neuwirth, haben diese kurze Zeit intensiv genutzt und eine tragfähige Plattform geschaffen. Sie haben eine Wissensdreh Scheibe für Einpersonener Unternehmen und multinationale Konzerne gleichermaßen geschaffen. Die Erfahrung zeigt: Netzwerken ist das A und O für einen raschen Marktzugang ebenso wie für das Vorantreiben von Innovationen. Und in Krisenzeiten zeigt sich, wer ein tragfähiges Netzwerk gesponnen hat: Dann ist Erntezeit für jene, die in guten Zeiten in Netzwerke investiert haben. Für die Experts Group Kooperation und Netzwerke ist Erntezeit, denn die Mitglieder haben tatkräftig an ihrem erfolgreichen Netzwerk gearbeitet.

Herzliche Gratulation zum fünfjährigen Jubiläum!

Das ist erst der Anfang!

Die Angebote der Österreichischen Unternehmensberater und IT-Dienstleister sind vielfältig. Eines davon ist die Unterstützung der Unternehmerinnen und Unternehmer bei Kooperationen jeglicher Art. Die Spezialisten dafür sind seit fünf Jahren in der Experts Group Kooperation und Netzwerke zusammengefasst. Damit leisten die Spezialisten einen wesentlichen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft - und nachdem es nie genug Wettbewerbsfähigkeit geben kann, kann es nie genug Experten für Kooperationen und Netzwerke geben.



Alfred Harl, CMC

Obmann Fachverband
 UBIT



Dr. Paul Jiménez

„Erfolg in einer Kooperation kommt aus der Freude zusammenzuarbeiten.“

office@research-team.at

www.research-team.at



KommR

Robert Bodenstein

Obmann-STV des
 Fachverbandes UBIT
 Sprecher des
 Steering Committees

Gesundes Führen - Entwicklung einer Trainingsreihe für gesundheits- und mitarbeiterInnenorientiertes Führen

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Führungstraining für betriebliche Gesundheitsförderung müssen nachhaltige Wirkungen erreichen, um Gesundheit und Leistungsfähigkeit von Führungskräften und MitarbeiterInnen zu erhalten und zu verbessern.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die KundInnen:

Die KundInnen können die Kompetenz von zwei PartnerInnen nutzen und damit auf die praktische Umsetzbarkeit von wissenschaftlich fundierten Ergebnissen der Forschung in der Personal- und Führungskräfte-Entwicklung vertrauen.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die BeraterInnen:

Die jahrelange Zusammenarbeit ergab ein sehr ausgereiftes Produkt das hohe wissenschaftliche und Anwendungskompetenz kombiniert.

Projektumsetzung:

Das Projekt startete mit intensiven Analysen und Recherchen der wissenschaftlichen Grundlagen für Gesundheit in Arbeits- und Führungskontexten. Ein Team von ArbeitspsychologInnen lieferte die wissenschaftlichen Basics. Ein Team von PersonalentwicklerInnen/ BeraterInnen steuerte die Personalentwicklungs- und Führungskräfte-Entwicklungskompetenz bei. Dadurch konnte sowohl die aktuellsten Personalentwicklungs-ÖNORMEN für Interventionen in Systemen und neueste wissenschaftliche Erkenntnisse berücksichtigt werden, als auch die kooperativen Trainingssettings der beiden Professionen.

Nach dem Start der Trainingsreihe bei Kunden kamen regelmäßige Weiterentwicklungsschleifen mit Rückkopplung aus den Erfahrungen aus den Seminaren dazu. Es wurden weitere kundenorientierte Varianten und Beratungs-Tools entwickelt (Schicht-Seminare, GF-Screening, Großgruppenveranstaltungen, spezielle GF-Sensibilisierungs-Workshops, ...). Die KundInnen erhielten also geballte Kraft von beiden Seiten.

Erfahrung aus der Beratung & Netzwerkarbeit:

Die Kooperation hat vor allem durch die Ergänzung bzw. Zusammenführung der beiden Professionen „Arbeitspsychologie“ und „Personal-/ Führungskräfte-Entwicklung“ in einem Beratungs-/Trainings-Produkt zu einer gegenseitigen Kompetenzerweiterung geführt. Diese Kooperationsform kann zurecht als Erfolgsmodell bezeichnet werden und führte in der Folge zu vielen weiteren Kooperationsprodukten in ähnlichen Bereichen. Darüber hinaus entstand durch die jahrelange Zusammenarbeit ein tiefes Vertrauen, das gegenseitige Abstimmung massiv erleichterte.

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

Tourismus: Die Schatzbergung auf der Übergossenen Alm

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Wie können Hotels mit starken saisonalen Schwankungen der Herausforderung begegnen, trotz stetiger Fluktuation von Mitarbeitern ihre zahlenden Gäste als starkes Team immer aufs Neue zu begeistern?

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für den Kunden:

Ein starkes Team bleibt länger zusammen und kommt wieder zusammen. Ein gutes Hotel besteht aus mehreren Teams, die gut kooperieren. Gäste spüren diese synchronisierte Team-Kooperation sofort.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die Berater:

Als Unternehmensentwickler kann ich endlich auch im Hotel aufbauen und muss nicht immer wieder bei Null beginnen. Damit beginnt nachhaltige Arbeit und echte Qualität.

Projektumsetzung: (aus Sicht des Kunden)

„Unser Hotel und besonders die Familie Burgschwaiger, ist dafür bekannt, dass wir in unsere MitarbeiterInnen investieren, da wir alle davon überzeugt sind, dass die schöne Lage, das Hotel selbst und die exquisite Ausstattung nur die Hälfte vom Erfolg ausmachen. Die andere Hälfte kommt durch die schmackhaften Angebote, das friktionsfreie Zusammenwirken der einzelnen Abteilungen, und die Service Excellence jedes Mitarbeiters zustande. Wir freuten uns daher, als unser Chef Wolfgang Burgschwaiger uns mitteilte, dass er mit uns zu Saisonbeginn etwas ganz Besonderes vor habe, er möchte nämlich mit uns auf Schatzsuche gehen und zwar mit allen 55 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Eigens dazu engagierte er Mag. Rudolf Grothusen, einen erfahrenen Unternehmensentwickler, der sich mit seinem Unternehmen synenergy bereits seit vielen Jahren in der österreichischen Hotellerie vor allem der Menschen annimmt und ihnen zeigt, dass der kooperative Weg zu größeren Erfolgen führt, als der kompetitive. Dem Gast ist es beispielsweise gleich, wer der Schnellere und Bessere ist, einzig die perfekte Synchronisation zwischen Küche, Service, Rezeption, Etage und SPA schafft es, ihn zu verzaubern. Wir arbeiteten in 2 großen Gruppen, um unseren Gästen dennoch ein gutes Service bieten zu können und wir durchliefen mit Mag. Grothusen ein buntes Programm, welches alle Mitarbeiter in spannende Aktivitäten verstrickte, welche aus indoor und outdoor Elementen bestanden und allen viel Spaß aber auch wichtige Erkenntnisse bescherten. Als wir dann schließlich unseren Schatz bergen durften, waren wir eine verschworene Gemeinschaft, wussten, worauf wir zu achten hatten und vor allem definierten wir unsere Zusammenarbeit in stimmiger und leicht nachvollziehbarer Art und Weise selbst. Dieser kooperative Geist ist bis heute spürbar und die Veränderung ist gar nicht so leicht in Worte zu fassen, aber jeder spürt es.“



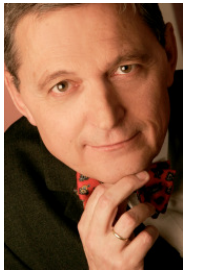
Mag. Rudolf Grothusen

„Am meisten Zeit verlieren wir durch nicht geführte Gespräche“

rudolf.grothusen@
synenergy.org
www.synenergy.com

Netzwerke machen Kleine bedeutend

85 % der Unternehmen in der EU sind KMU, die Anzahl der EPU beträgt in Österreich rund 50 %. Um im globalen Wettbewerb bestehen zu können sind KMU/EPU zunehmend gefordert durch Kooperation oder Netzwerke ihre Schlagkraft zu erhöhen. Die Experts Group Kooperation & Netzwerke wurde in der Steiermark unter der Führung von Frauen gegründet und wird für ihr umfangreiches Wissen im deutschsprachigen Raum sehr geschätzt. Ich wünsche weiterhin viel Erfolg.

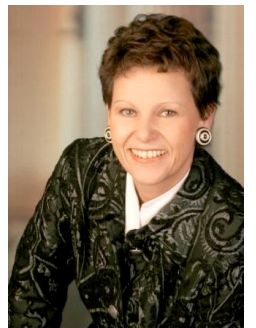


KommR Dipl. Ing.
Heinz Michalitsch

Fachgruppenobmann
UBIT Steiermark

Win³©: Partnergewinne und Kundengewinne im Netzwerk

Funktionierende Experten- und BeraterInnen-Netzwerke zeichnen sich durch zielorientierte gemeinsame Arbeit an der Wert-Schöpfung und am Kundenwunsch aus. Diese Ergebnisse sind selbstverstärkend und sinnstiftend. Wir arbeiten an Modellen und Tools für die Netzwerkpraxis. Dabei setzen engagierte BeraterInnen viel Energie und Konsequenz, Wissen und Zeit ein um das Thema für die UBIT-Mitglieder am Markt zu positionieren und heimische Unternehmen noch wettbewerbsfähiger zu machen. Mein persönlicher Dank gilt diesen unermüdlichen KollegInnen, die das Netzwerkdenken vorleben und dabei für andere, aber auch für sich, Lernchancen und Beratungsangebote gestalten, Expertise verstärken, Blickwinkel national und international erweitern und Wert schöpfen. Besonders hervorheben will ich auch die nachhaltige Unterstützung der Fachgruppe UBIT und ihrer VertreterInnen auf allen Ebenen und über alle Grenzen hinweg. Frei nach unserem Motto: „Alleine sind Sie stark, gemeinsam sind Sie stärker“ wünsche ich der Experts Group noch viele erfolgreiche Veranstaltungen, gebündeltes Know-how und Projekte.



Mag. Erika
Krenn-Neuwirth

Bundessprecherin
Experts Group Koopera-
tion und Netzwerke

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

Fokussiertes Lernen: Rasches Wachstum und passende Organisationsentwicklung

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Ein Unternehmen steht vor dem nächsten Entwicklungsschritt bezüglich Markt-/Unternehmenswachstum und der dazugehörigen Systemorganisation. Hierzu wurde mit den Beratern ein strategisches Projekt durchgeführt.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für den Kunden:

Die Beratungsqualität steigt durch Verbreiterung der Expertise mit vertieftem Spezialisten Know-how, gesteigerte Prozessqualität, Rollen- und Methodenvielfalt, Ausfallsicherheit und raschere, parallele Ergebnisse.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die Berater:

Herstellen von WIN³© durch Know-how-Akkumulation, Qualitätssteigerung aufgrund sich ergänzender Kernkompetenzen und kritischen Fragen. Diese führen zu einem optimierten Kundenservice: Kompetenz - Sicherheit - Erfolg!

Projektumsetzung:

Die Projektarbeit umfasste ein gesamtheitliches Konzept bestehend aus einer pointierten Diagnosephase und der Entwicklung eines gemeinsamen Lernprozesses unter Einbeziehung der Mitarbeiter. Hierbei wurden in Workshops erfolgskritische Themen, Prozesse und Aufgaben der Mitarbeiter praxisbezogen bearbeitet. Auf Basis dieser Ergebnisse wurden Maßnahmenbündel identifiziert und die Umsetzung in die Wege geleitet. Ein umfassender Feedback-Prozess für die unterschiedlichen Rollen hat Klarheit verschafft und den Umsetzungserfolg beschleunigt. Weitere Erfolgsfaktoren waren die externe Sichtweise der Berater, deren Erfahrungen aus anderen Organisationen, deren spezifisches Know-how sowie der dialogische und kooperative Entwicklungsprozess. Getragen wurde das Ergebnis von der Veränderungsbereitschaft des Unternehmers und seines Teams sowie deren Motivation für innovative Lösungen.

Erfahrung aus der Beratung & Netzwerkarbeit:

- die professionelle Zusammenarbeit fokussiert die Intervention
- optimaler Know-how Transfer durch mehr Wissen in der gleichen Zeit
- Effektivitätsgewinne durch breitere Blickwinkel und mehr Erfahrungen
- gesteigerte Anzahl der Lösungsmöglichkeiten und dadurch verbreiterter Entscheidungsspielraum für Handlungsmöglichkeiten
- „bridge the gap“ - daraus wird ein nachhaltiger Mehrwert geschaffen

Eine Herausforderung stellen die bei weitem aufwändigeren Kommunikationsprozesse in Kooperationen dar. Dieser Mehraufwand wird jedoch durch Effizienzgewinne, parallele Arbeitsprozesse und gesteigerte Kompetenzbreite absolut wett gemacht.

Alle Beteiligten erweitern durch Kooperationen Ihr Wissen und Repertoire.



Mag. Erika Krenn-Neuwirth

„Punktgenau und lösungsfokussiert im Netzwerk Kundennutzen schaffen.“

erika.krenn@kkwico.at
 www.kkwico.at



Mag. Immo Mohrenschildt

„Durch Kooperation zu einem optimierten Kundenservice mit Kompetenz, Sicherheit & Erfolg.“

office@m-o-p.at
 www.m-o-p.at



Mag. Andreas Reisenbauer

„Eine Kooperation ist dann erfolgreich, wenn 1+1 die Zahl 3 ergibt“

office@syscomm.at
 www.syscomm.at



Dkfm. Wolfgang Fröschl

„Netzwerken ist Teamplaying am Markt des Erfolges.“

wolfgang.froeschl@kooperation-netzwerke.at

Social-Media-Netzwerk für FH-Studiengang „Technisches Vertriebsmanagement“

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Der Bachelorstudiengang „Technisches Vertriebsmanagement“ der FH des bfi Wien wurde 2007 erstmals gestartet. Um potenzielle Interessenten darauf aufmerksam zu machen, wurde ein Social-Media-Projekt gestartet.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für den Kunden:

Der Kunde lernte die Wege von digitaler Kommunikation via „Social Media“ kennen und nutzen. Das ermöglichte zusätzliche Wege für die Vermarktung bei gleichzeitiger Reduktion des Marketing-Budgets.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die Berater:

Die jahrelange Arbeit hat auch abseits des Netzwerkprojektes neue gemeinsame Perspektiven ergeben. Die erarbeiteten Lösungen konnten so auch auf ähnlich gelagerte Projekte transferiert werden.

Projektumsetzung:

Das Projekt wurde mit Workshops eröffnet, um die strategische Festlegung für den Aufbau von effizienten Netzwerkstrukturen im On- und Offline-Bereich zum Thema „Technischer Vertrieb“ festzulegen. Genutzt wurden bestehende soziale Online-Plattformen wie XING, Facebook, LinkedIn und Twitter. Rückgrat des Projektes war und ist die eigens gegründete Diskussionsgruppe „Technischer Vertrieb“ auf XING mit derzeit knapp 2000 Mitgliedern. Sehr bald hat sich gezeigt, dass die Online-Kontakte auf eine persönliche Ebene gebracht werden müssen. Für diesen Zweck wurden in periodischen Abständen kostenlose Netzwerktreffen in Wien etabliert. Oberste Prämisse war jedoch, die Teilnehmer an den Diskussionsgruppen und Offline-Treffen nicht mit Werbung zu „bombardieren“, sondern in einen qualifizierten Austausch über die Thematik „Technischer Vertrieb“ zu treten. Das begleitend eingeführte Controlling hat diesen vor vier Jahren gestarteten Weg bestätigt, mehr als 50 Prozent der Studierenden haben sich durch die Infos aus den Social-Media-Kanälen für das Studium entschieden.

Erfahrung aus der Beratung & Netzwerkarbeit:

Die Kooperation hat bei allen Beteiligten einen sehr intensiven Nachdenkprozess ausgelöst. Da die Partner mit unterschiedlichen Ansätzen in das Projekt gestartet sind, war ein intensives oftmaliges Abstimmen wichtig. Im Fokus des gesamten Beratungsprozesses stand auch der wechselseitige und individuelle Nutzen aller Kooperationspartner. Das war mit Sicherheit auch der Motor, um gemeinsam zum Wohl des Kunden ein hervorragendes Endergebnis sicher zu stellen. Darüber hinaus entstand durch die jahrelange Zusammenarbeit ein tiefes Vertrauen, das gegenseitige Abstimmung massiv erleichterte.

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

Generationenwechsel: neue Bedingungen für Erfolg

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Eine bestehende Kooperation steht nach vielen Jahren der Zusammenarbeit vor dem nächsten Entwicklungsschritt. Die Gründergruppe wurde inzwischen von der nächsten Generation abgelöst. Neue Wege der Zusammenarbeit und Zielsetzung sind notwendig. Hierzu wurde mit den Beratern ein strategisches Projekt hinsichtlich der Neuausrichtung durchgeführt.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für den Kunden:

Die Kooperationsmitglieder bekommen neue Sichtweisen, Spezialisten Know-how, Moderation im Zielfindungsprozess und kritisches Feedback.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die Berater:

Betrachtung des Generationenwechsels durch gegenseitige kritische Fragestellungen und Einbringen von Erfahrungen. Koppeln des Berater-Know-hows und der Kernkompetenzen, um so die Prozesse des Nach-, Um- und Vorausdenkens noch intensiver zu erleben.

Projektumsetzung:

Die Projektarbeit umfasste die Moderation, kritische Hinterfragung, Zusammenfassung und Unterstützung des Neuorientierungsprozesses. Umfassende Diskussionen und Selbstfindungsprozesse im ersten Schritt haben konkrete Fragen aufgeworfen: Werden wir weitermachen, oder nicht? In welcher Form wird weitergemacht? Wann haben alle Betriebe Nutzen aus der Fortführung der Kooperation? Im kooperativen Entwicklungsprozess wurden die einzelnen Notwendigkeiten herausgearbeitet und erste Schritte der weiteren Zusammenarbeit festgelegt. Getragen wurde das Ergebnis von der Veränderungsbereitschaft der Unternehmen, deren Motivation die Zusammenarbeit zu Verstärken und neu zu beleben, sowie der Möglichkeit des persönlichen Austausches.

Erfahrung aus der Beratung & Netzwerkarbeit:

Die kooperative Zusammenarbeit in Kombination mit den bereits angeführten Maßnahmen hat im ersten Schritt bei allen Beteiligten die Denk- und Handlungsweisen in der kooperativen Zusammenarbeit gebündelt. Dies hat für die nächsten Schritte mehrere Vorteile:

- Sicht- und Arbeitsweisen der Protagonisten erfahren und einbringen
- Synergieeffekte durch Erfahrungsaustausch Alt und Jung
- gemeinsame Erarbeitung von Zukunftsszenarien
- kritische Reflexion der bisherigen Arbeit und Hilfestellung auf betrieblicher und Kooperationsebene

Eine besondere Herausforderung stellt die Tatsache des Generationenwechsels und das Thema „Loslassen“ dar. Eine neue Kommunikationsbasis ist Voraussetzung. Die Ergebnisse daraus sind der intensive Austausch auf betrieblicher und privater Ebene. Eine neue rechtliche/vertragliche Basis wird geschaffen.



Dr. Patricia Radl-Rebernig

„Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen.“
 (Henry Ford)

office@radl-rebernig.at
 www.radl-rebernig.at



Dr. Walter Prager

„Alleine stark -
 gemeinsam stärker.“

pracon@aon.at
 www.pracon.at



Josef Meringer CMC

„Zusammenarbeit ist
 ein Beginn,
 Zusammenbleiben ist
 ein Fortschritt,
 Zusammenarbeiten ist
 ein Erfolg.“

josef.meringer@meringer.at
 www.meringer.com
 www.benuvos.com



Mag. Leo Fuchs

„Kompetenz, Vernetzung und
 Zuverlässigkeit der
 Experten sichern den
 Projekterfolg.“

leo.fuchs@valuedimensions.com
 www.valuedimensions.com
 www.benuvos.com

Kooperation „beNUVOS Expert Partners“

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Auf Initiative von J. Meringer wurden die anerkannten Kernkompetenzen der Partner aus verschiedenen Ländern in „Business Development Institute“ gebündelt und als geschlossenes Netzwerk verwirklicht, um die Chancen des Einzelnen (EPU) und des Netzwerks in bestimmten Marktsegmenten bei verschiedenen Kundengruppen zu erhöhen.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für den Kunden:

Das Projekt „CSP Catering Special Plate“ überzeugt durch das zukunfts- und lösungsorientierte Konzept aus den verschiedenen Sichtweisen der Partner. Der Fokus auf Gästezufriedenheit, Wertschöpfung und Nachhaltigkeit wird unterstützt durch neue Beratungsansätze im strategischen Management, Marketing und Vertrieb, Finanzplanung und Optimierung, Visual- und Productdesign sowie praxisnahe „Leading by example“.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die Berater:

Der Wissens- und Erfahrungstransfer innerhalb der Kooperation war großartig und die individuellen Netzwerke waren eine große Bereicherung. Aus dem Projekt heraus ergaben sich völlig neue Möglichkeiten sowohl für den einzelnen Partner als auch in einer gemeinsamen Aufgabenstellung.

Projektumsetzung:

Für die Planung des Projekts wurden umfangreiche nationale und internationale Recherchen mit Kundenbefragung durchgeführt. Auf Basis der Ausgangssituation im Catering wurde ein Pflichtenheft in Bezug auf Design, Funktion, Ergonomie und USPs erstellt. Die grafische Darstellung des Prototyps in 3D erleichterte die Präsentation beim selektierten Hersteller. Besonderes Augenmerk wurde darauf gelegt, dass es sich nicht um einen Teller für das Catering handelt, sondern um eine komplexe Konzeption mit Hard- und Software, die eine neue Ära des Catering einläutet. Für die Gäste das Genusserlebnis, für den Caterer ein „Werkzeug mit Köpfchen“.

Erfahrung aus der Beratung & Netzwerkarbeit:

Die Arbeit in der Praxis hat gezeigt, dass die „Chemie“ stimmen muss und das gemeinsame Ganze der „geistige Leitfaden“ ist. Durch die gepflegte Kommunikationskultur, basierend auf gegenseitigem Vertrauen und Geben - auch bei kontroverser Sichtweise - wurden völlig neue Lösungsansätze konzipiert und umgesetzt. Alle Partner betonten den „emotionalen Mehrwert“ und die Bereicherung der eigenen Kompetenzen durch neues Wissen.

Im Sinne des „7 S Model“ - Shared Values, Strategy, Skills, Staff, Structure, Style, Systems“ - kann gesagt werden:

- Erweiterung des Horizonts und der kundenorientierten Sichtweise.
- Austausch der individuellen Erfahrungen steigert die Effizienz und Effektivität, und schärft die Prioritäten und den Fokus auf Ergebnisse.

In Summe wurde das Vertrauen in die Kooperation vertieft und die positive Haltung verstärkt, sehr zum Wohle aller Beteiligten.

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

Kooperation „AUXPRO“ - Business Development für Technologie- und IKT-Unternehmen

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Im Zuge der gemeinsamen Autofahrten von und zu den Meetings der Experts Group in Graz wurden die Probleme bzw. Schwierigkeiten besprochen, welchen Technologie- und IKT-Unternehmen ausgesetzt sind. Sie sind oft zu klein bzw. haben eine angespannte Finanzlage und daher ist es Ihnen nicht möglich ein eigenes Business Development aufzubauen.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für den Kunden:

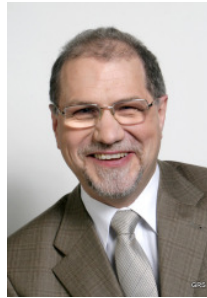
Das Projekt „AUXPRO“ ermöglicht die Stärken der Berater wie z.B.: IT-Affinität, Kooperationsbildung, HR, Vertrieb und Finanzen zu bündeln. Unternehmen welche 1-5 eigene IT-Produkte mit einer überschaubaren Anzahl von Kunden haben, werden bei dem Marktaufbau sowie der Marktdurchdringung optimal unterstützt. Die umfangreichen Kenntnisse der Kooperation „AUXPRO“ ermöglichen eine überzeugende Verbreitung über unterschiedliche Vertriebskanäle sowohl im In- als auch im Ausland. Hier wird die Hilfestellung gemeinsam mit den Unternehmen erarbeitet. Als Multiplikatoren werden eigene Mitarbeiter, projektbezogene Mitarbeiter, Vertriebspartner oder sogar Franchisepartner hinzugezogen. Eine Mithilfe beim Pricing und der Marktsegmentierung ist selbstverständlich auch inkludiert.

Projektplanung & Realisierung:

Für die Planung des Projekts wurden umfangreiche nationale Recherchen mit IT-Experten durchgeführt. Unternehmen wollten oft einen eigenen Mitarbeiter mit der Problematik der Auslastung mit einigen wenigen Produkten. Die Ausgangssituation war, den Unternehmern eine nachhaltige und vor allem leistbare Unterstützung zur Stärkung des Unternehmens anzubieten. Dies kann im Einzelfall sogar in einer eigenen Vertriebseinheit gipfeln um Produkte mittels Synergien in der Entwicklung, in der Umsetzung als auch im Verkauf bzw. Vertrieb sowie in der Implementierung zu „pushen“. Um die Wünsche, Vorstellungen und Möglichkeiten auf einen einheitlichen Nenner zu bringen, wurde ein eigenes Konzept für die Umsetzung, Implementierung, Bezahlung etc. entwickelt. Dass hier ein eigenständiges Unternehmen von den beteiligten Beratern entstehen wird, ist äußerst wahrscheinlich und auch geplant.

Erfahrung aus der Beratung & Netzwerkarbeit:

Die gemeinsame praxisbezogene Arbeit hat gezeigt, dass sich durch ergänzende Kenntnisse und Spezialisierungen ein enormer Vorteil für die Unternehmerkunden einstellt. Innerhalb einer sehr kurzen Zeit kann - nach einem vorhandenen Leitfaden - eine genaue Strategie für eine nachhaltige Vorgehensweise gefunden werden. Dass bei einer Kooperation die Kommunikationskultur untereinander stimmen muss ist selbstverständlich. Wichtig ist jedoch, dass die Kunden einer einheitlichen Sichtweise und übergreifenden Qualitätskriterien sicher sein können und ihr Business in „besten Händen“ aufgehoben wissen.



Günter R. Schwarz CMC

„Gemeinsam statt einsam“

guenter.schwarz@opestra.com
 www.opestra.com



DI Dr.techn. Karin Grasenick

„Die besten Ideen entstehen durch Wertschätzung von Unterschieden.“

karin.grasenick@convelop.at
 www.convelop.at



Ing. Martin Matyus CMC

„Mit Kooperationen aus 1+1=3 machen.“

matyus@innowork.at
 www.innowork.at

Kooperation: Netzwerk für die Produktentwicklung

Ausgangssituation & Zielsetzung:

Ein Unternehmen steht vor der Aufgabe, für die weitere Entwicklung der Produkte geeignete Partner zu finden und ein stabiles und erfolgreiches Netzwerk aufzubauen.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für den Kunden:

Effektivität und Effizienz in der Entwicklung und Gestaltung von Kooperationen. Ausbau der eigenen Kompetenz für die strategische Planung und erfolgreiche Umsetzung von Projekten in Netzwerken.

Nutzen der kooperativen Zusammenarbeit für die Beraterin:

Eine herausfordernde Aufgabe, durch die Notwendigkeit, Einzelinteressen und „hidden agendas“ zu überwinden. Einblicke in neue technische Entwicklungen und Prozesse, bereichernde persönliche Kontakte.

Projektumsetzung:

Die Projektarbeit umfasste die gemeinsame Entwicklung von Kriterien für die Auswahl von geeigneten Partnern, Unterstützung im Prozess der Suche und Kooperationsanbindung. Planung und Moderation von Workshops zur Entwicklung des Netzwerkes mit den Partnerorganisationen. Hierbei wurde in der Startphase viel Wert auf die Klärung der Interessen und der Entwicklung eines gemeinsamen Verständnisses gelegt. Die MitarbeiterInnen und ihre Einschätzungen wurden in der Planung der Umsetzungsschritte von Beginn an eingebunden. Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor war die gute Balance aus der Fokussierung auf Stärken und motivierenden Zielen bei einer gleichzeitigen systematischen Berücksichtigung von potenziellen „Fallstricken“ und kritischen Faktoren.

Erfahrung aus der Beratung & Netzwerkarbeit:

- Ausreichend Zeit für eine gemeinsame Startphase ist wichtig für den Erfolg. Sie dient der Klärung der verwendeten Sprache, von Sichtweisen und Interessen. Unternehmen, die über eine ähnliche Wissensbasis verfügen, unterschätzen oft die Bedeutung dieser Klärungsphase.
- Eine gute Vertragsgestaltung unterstützt die Klärung.
- Es ist hilfreich, anfangs kleine Ziele für das Netzwerk zu formulieren, nach deren Erreichung über die Fortsetzung der Kooperation entschieden werden kann. Das erleichtert die Bereitschaft, sich in das Netzwerk einzubringen auf eine Kooperation einzulassen und das Vertrauen schrittweise aufzubauen.
- Kooperation sollte auf allen Ebenen bedacht sein und umgesetzt werden: auf der strategischen Ebene des Netzwerkmanagements, in der Führung der einzelnen Unternehmen - und auf der Ebene der MitarbeiterInnen, welche in die Umsetzung eingebunden sind.

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER

GEMEINSAM SIND SIE STÄRKER