

CLUB UB

Mit Partnerschaften mehr bewegen

Herzlich Willkommen

11. November 2024

Begrüßung

Michael Raab

Berufsgruppensprecher Unternehmensberatung der
Fachgruppe UBIT Wien



Die Zukunft der Unternehmensberatung

Wie sich Ein-Personen-Unternehmensberater:innen und kleine Unternehmensberatungen für die Zukunft aufstellen können

TRENDS UND ENTWICKLUNGEN IM BERATERMARKT

Überblick der Themenfelder



**Veränderung des
Beratungsansatzes**



**Digitalisierung &
Technologische Innovation**



**Pricing und
Abrechnung**



**Nachhaltigkeit und
ESG**

VERÄNDERUNG DES BERATUNGSANSATZES



Wandelnde Kundenanforderung erfordern einen veränderten Beratungsansatz

Spezialwissen ist gefragt

Wissen wird für Kund:innen immer **zugänglicher** und gelangen leichter an Informationen – Fachwissen fehlt aber weiterhin

71 % der Kunden geben an, dass sie **lieber mit spezialisierten Unternehmen zusammenarbeiten** als mit einem One-Stop-Shop

Tendenz zur Umsetzungsberatung

Anteil der klassischen Strategie in Projekten – heute nur **bei etwa 20 %** im Vergleich zu 60-70% vor 30 Jahren

61% der Kunden geben an, „**schlüsselfertige**“ **Lösungen** von Unternehmensberater:innen erwarten

Wachsende Bedeutung von Erfahrung und Seniorität

Routineaufgaben rücken durch Digitalisierung weiter **in den Hintergrund - Erfahrung und Branchenwissen wird wichtiger**

Zunehmende **Nachfrage nach Senior-Berater:innen**, um die schnelle und erfolgreiche Durchführung von Projekten zu gewährleisten

VERÄNDERUNG DES BERATUNGSANSATZES

Auswirkungen auf EPUs



▶ **Spezialwissen und Erfahrung werden wichtiger**

Berater:innen sollten sich auf eine Thematik spezialisieren, in der sie über ein tiefes Wissen, langjährige Erfahrung oder einen Wettbewerbsvorteil verfügen

▶ **Fokus auf Wertbeitrag legen (“Return on Consulting”)**

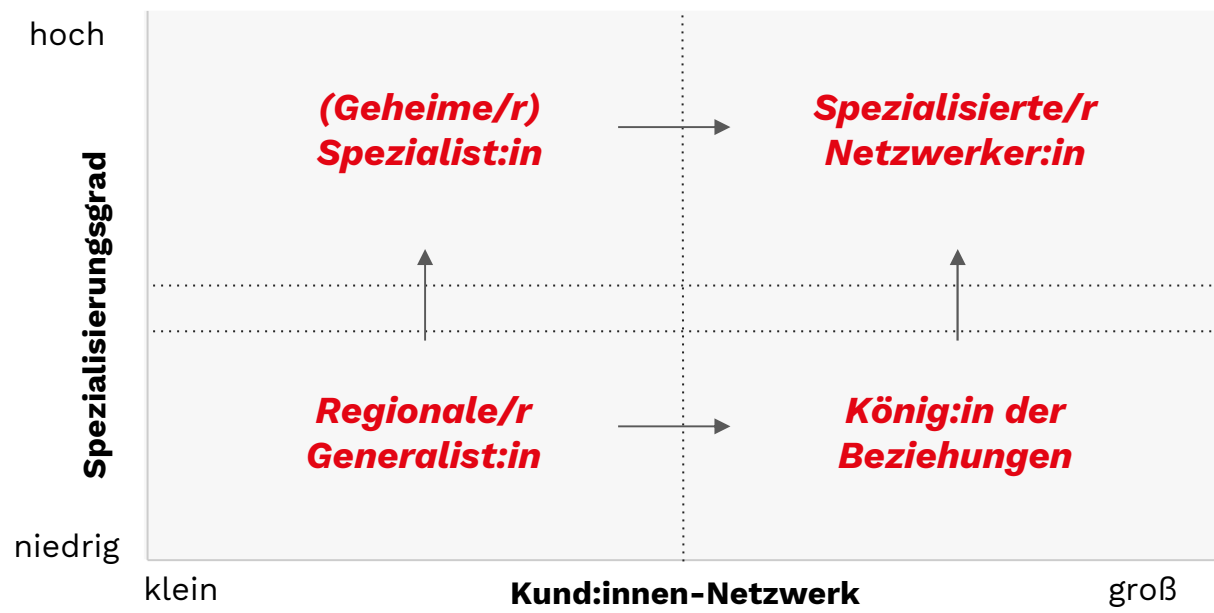
EPUs sollten sich dadurch abheben, dass sie für ihre Kund:innen einen Mehrwert schaffen und nicht nur über den Preis konkurrieren

▶ **Aufbau einer starken Marke und Pflege existierender Geschäftsbeziehungen**

Beratung ist nach wie vor ein “people business”. Markenaufbau und Kontaktpflege hilft, um langfristige Geschäftsbeziehungen und ein Vertrauensverhältnis aufzubauen

NORMSTRATEGIEN UND MÖGLICHE POSITIONIERUNGEN

4 verschiedene Positionierungen



Der Markt der Generalist:innen wird zunehmend kleiner, da die Nachfrage nach Spezialist:innen steigt

Notiz: ob eine Einordnung in das Segment kleineres oder größeres Kundennetzwerk erfolgt ist maßgeblich abhängig vom Beratungsangebot und der Projektgrößen der Unternehmensberatung

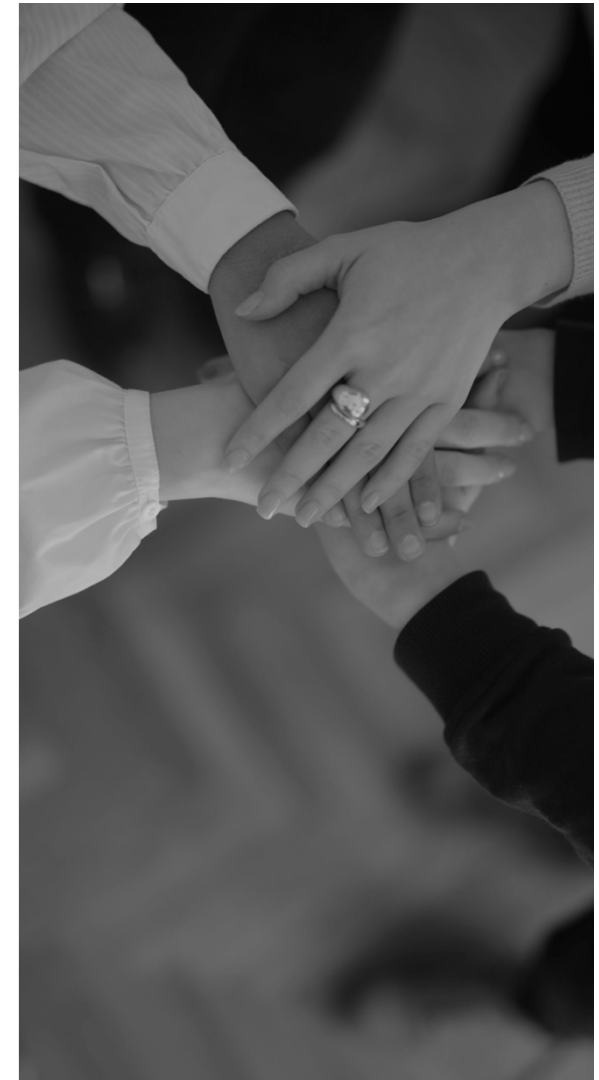
Source: Pioneers Innovation GmbH

ENTWICKLUNGSPFADE

Partnerschaften

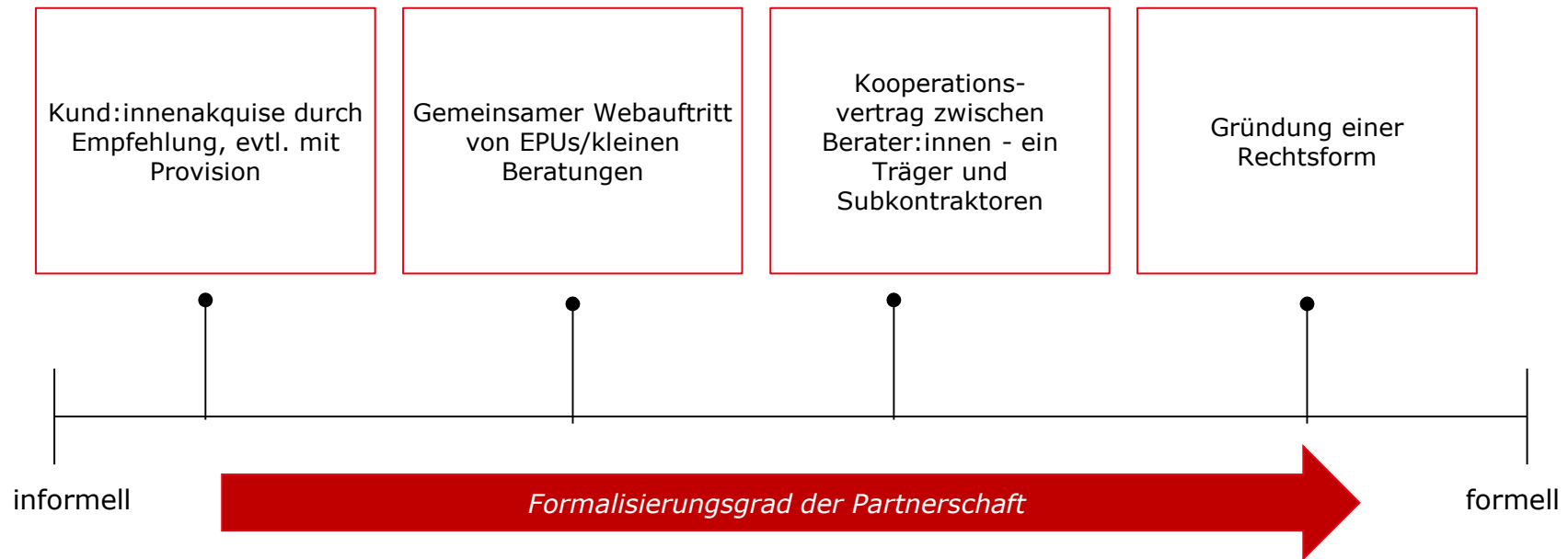
Vorteile von Partnerschaften

- Reichweite vergrößern und Zugang zu neuen Kund:innengruppen und Märkten erlangen
- Anbieten eines breiteren und vielfältigeren Angebot an Dienstleistungen
- Gemeinsame Bewältigung größerer Projekte



ENTWICKLUNGSPFADE

Ausprägungen von Partnerschaften



VIELEN DANK!



Begrüßung

Giesela Ebermayer-Minich


Experts Group: Kooperation & Netzwerke

Browser tabs: a1 business w..., www.kooperat..., Home - Expert..., Barcamp-A4-H..., Barcamp-A4-H..., Barcamp-A4-H...

Address bar: https://www.kooperation-netzwerke.at/wp-content/uploads/2024/10/Barcamp-A4-HF_Whitepaper_.pdf

Browser extensions: Gmail, YouTube, Maps, Nachrichten, Übersetzen, Texte urheberrechtli..., Gisela Ebermayer-M..., My Kaspersky | Wel...

Other favorites: Other favorites



von l.n.r.:

Katja Oeller, Günter Schwarz, Claudia Glawischmig-Hejtmank, Nadja Maria Wegscheider, Elisabeth Alder-Würerer, Christian Imboden, Gisela Ebermayer-Minich, Martin Seibt, Armin Ziesemer, Ewald Babka, Christoph Ortner, Anton Aldrian, Joachim Reitbauer



Werte der ExpertsGroup Kooperation und Netzwerke

Rahmen schaffen und ermöglichen



ExpertsGroup Kooperation und Netzwerke

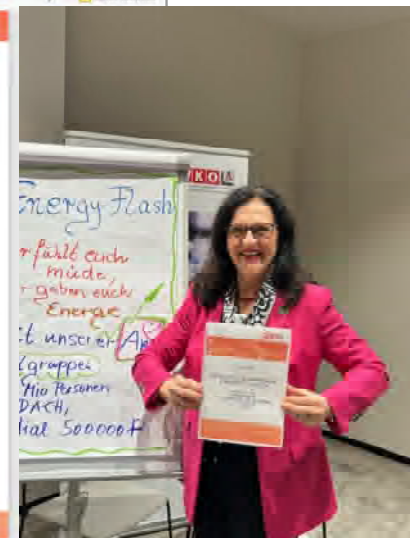
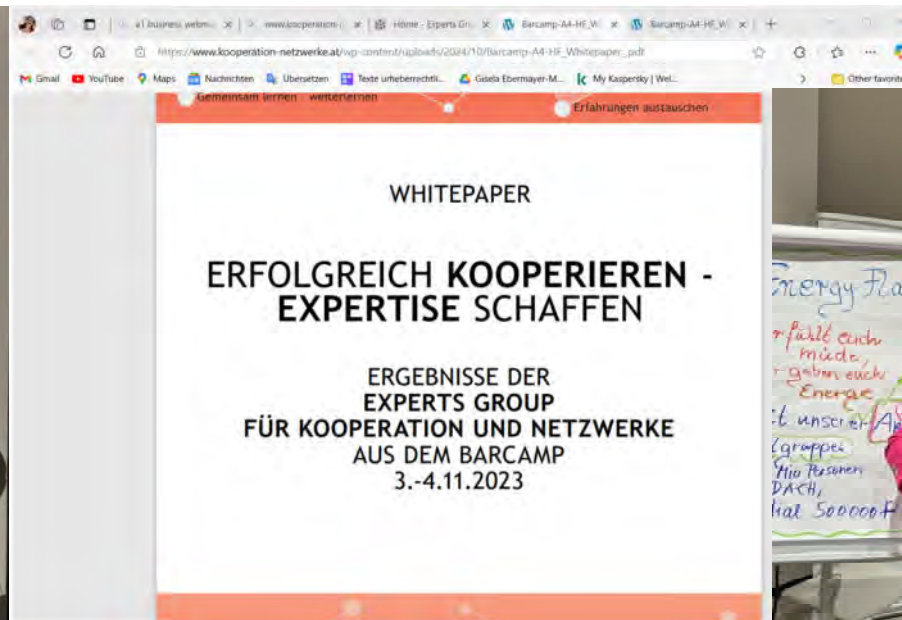
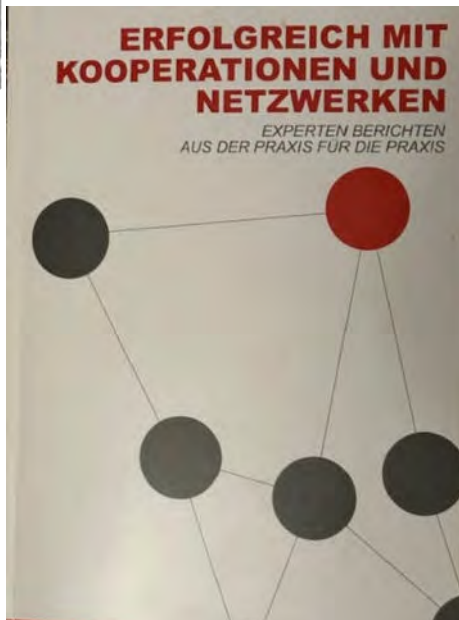
Die Experts Group für Kooperation und Netzwerke berät Sie zu wirtschaftlichen Kooperationen und Netzwerken.

Mitglieder: aktuell 66 Österreichweit





Aktivitäten



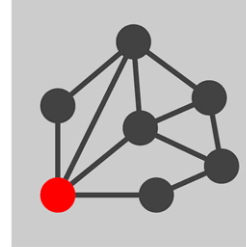
Jahreskonferenzen



EXPERTS GROUP

KOOPERATION UND NETZWERKE

www.kooperation-netzwerke.at



**Bundessprecher der Experts
Group Kooperation & Netzwerke
Mag. Martin Rudolf Seibt
Ludwig-Zeller-Weg 33
5020 Salzburg, Österreich
Telefon: +43 676 3314762**

**Sprecherin des Arbeitskreises
Kooperation & Netzwerke WIEN
Mag. Gisela Ebermayer-Minich
Gallgasse 86-2-6
1130 Wien, Österreich
Telefon: +43 6644881057**

Vortrag: Die Bedeutung von Partnerschaften in der Unternehmensberatung

Michael Raab

Berufsgruppensprecher Unternehmensberatung der
Fachgruppe UBIT Wien

Vortrag: collectiv:a: Als Kollektiv neue Wege gehen - Unsere Entstehungsgeschichte

Stephanie Ogulin

collectiv:a

collectiv:a

collectiv:a

collectiv:a

Als Kollektiv neue Wege gehen – Unsere Entstehungsgeschichte

WKW Club UB 14.11.2024



collectiv:a

Wir sind collectiv:a

- Die Geburt einer Idee:
Warum ein Kollektiv?
- Die Gründungsphase:
Von der Idee zur Realität
- Die Entwicklung von collectiv:a:
Meilensteine und
Herausforderungen
- Die DNA von collectiv:a:
Was uns einzigartig macht
- Die Zukunft von collectiv:a:
Visionen und Ziele

Stephanie Ogulin

The Empathic Strategist



Expertise

- Kund:innenzentrierte Organisations- und Strategieentwicklung
- Setup und Empowerment von kund:innenzentrierten Teams
- Optimierung von Kunde:innenerfahrungen (Omnichannel)
- Identifikation von Innovationspotential entlang der Kund:innen-Reise (Customer Journey)

Erfahrung

- Founder transform XP eU, Co-Founder & Board Member collectiv:a eG
- CX Senior Managerin KPMG Management Consulting, Wien
- Managing Director, verantwortlich für Customer & Transformation Experience Design @ambuzzador GmbH

Referenzen

- Chiesi Pharmaceuticals GmbH (CEE & HUB) | CX Transformation
- MAXENERGY | CX-Roadmap
- KPMG Advisory GmbH | CX Innovation Financial Services
- OMV Deutschland GmbH | Employee-centric Culture Transformation

Qualifikation

- Certified Customer Experience Professional (CCXP)
- Transformational Experience Designerin (Kaos pilot)
- Certified Scrum Master & Agile Leadership Coach (Scrum Alliance)
- Design Thinking Practitioner (Hasso Plattner Institut)
- Certified Strength Profiler (Cappfinity)
- KI-Managerin (tec Train)

collectiv:a

Arbeitsmission:

Balance zwischen Kund:innen- und Mitarbeiter:innen-zufriedenheit

Herzenthema:

Menschen durch Transformationserlebnisse ermöglichen, ihr Potential zu entfalten.

Superkraft:

Struktur

collectiv:a

Durch die Kombination unserer Fachexpertisen schaffen wir einen ganzheitlichen Blick auf Organisationen & Transformation und gestalten so gemeinsam Neues.

Was uns dabei antreibt? Die geteilte Leidenschaft Businesspotenziale zu erkennen, sinnvolle Transformationsprozesse zu gestalten und Führungskräfte mit ihren Teams dabei zu begleiten, Innovationen von Innen heraus zu erschaffen.



Co-creating the New

collectiv:a Logbuch

collectiv:a

2022 - 2024

Nov.-Dec. 2022: erste Gedanken / erste Versuche (FTX)

Jan 2023: "The Collab" Kennenlernen zu Viert

Feb 2023: CoWorking "Werte, Purpose & Ziele, Legal & Struktur"

März 2023: Gesellschaftsformen & Branding

April 2023: Rollen, Meetings & Service Offering

25. Mai 2023: Gründung collectiv:a eG

Juni 2023: Website & Fotoshooting Gründerinnen

Juli 2023: Shoutout on LinkedIn: Explorationsphase "Versteht man uns?"

August 2023: Informationsveranstaltung f. pot. Mitglieder

September 2023: collectiv.a cc going live

Oktober 2023: Migration Microsoft 365 (davor Slack), Steuerberatung gefunden

November 2023: Start Dating-Phase pot. Mitglieder (Buddies)

Dezember 2023: Organisation nach Rollen, ÖAMTC Pitch / MAXENERGY Collab Hannah x Steffi

Jänner 2024: "Future of Consulting", UBIT Zukunftspapier f.d. Unternehmensberatung

Februar 2024: Kickoff & Roadmap 2024, BOLD Pitch / Chiesi Collab Julia x Steffi, BMF Collab Kathi/ Julia

April 2024: schönherr Collab Kathi x Steffi

Mai 2024: 1. Generalversammlung Jahresabschluss 2023 Vorstand

Juni 2024: Aufnahme Inga & Christian, Aufnahme Kollaborationspartnerin Maria/ Nora/ Pooja, traceless (neu) Collab Julia x Inga

Juli/August 2024: Start c-Produktentwicklung

September 2024: Aufnahme Kollaborationspartnerin Christiane, Energie Schwaben (neu) Collab Hannah x Christian

Oktober 2024: 1. Webinar "Co-creating The New", FH Salzburg (neu) Collab Julia x Inga x Steffi

November 2024: 2. Webinar "Agile Strategies", Recap 2024 & Planning 2025, Geschäftsordnung Vorstand

Dezember 2024: Positionierung "Neues Wirtschaften für zukunftsfähige Organisationen", collectiv:a Leadgenerierungsvertrag

Die Geburt (m)einer Idee

Warum? Unzufriedenheit mit dem Status Quo

Von einer Eigentümerin-geführten
Digitalagentur

- ins Big4 Management Consulting
- einem ersten Gründungsversuch
eines Netzwerks

hin zu drei Frauen mit demselben
Gedanken ...



vlnr: Katharina Binder, Stephanie Ogulin, Hannah Sturm, Julia Dreyer – Co-Founderinnen collectiv:a im Februar 2023

Die Geburt einer Idee

Warum ?

Die Unzufriedenheit mit dem Status Quo:

- Was waren die Herausforderungen, denen Sie als selbständige Berater:innen gegenüberstanden?



ambuzzador, KPMG, FTX

Painpoints

- amb: Eigentümer geführte Agentur, ich in GF, toxisches Umfeld/ keine Ausrichtung auf Zukunft wie ich sie mir vorstelle
- KPMG: während Corona, schwer zu connecten, keine ganzheitliche Projektbegleitung (Fach/Prozess/OE) + loads of juniors
- FTX: 1. Versuch einer Kollaboration (unfit #future #waysofworking #mindset)
- privat: motherhood? backup (MHAT sick)? Safespace!

Lücke: Grenzen der herkömmlichen Beratung sprengen – Seniors only, Experts only



vlnr: Julia Dreyer, Hannah Sturm, Katharina Binder & Stephanie Ogulin
– Co-Founderinnen collectiv:a im April 2023

collectiv:a

Beratung geht auch anders
Seniors & Experts only

- Spezialwissen und Erfahrung
#Seniorität sind gefragt
- Transformation braucht
ganzheitliche Sicht auf den Wandel:
aus Sicht der Organisation, der
Mitarbeiter:innen und Kund:innen
- Agile Leistungs
Lebensmodelle
- Wir wollen uns als Berater:innen
nicht auslasten müssen

Die Geburt einer Idee

Darum! Beratung geht auch anders - Seniors & Experts only.

Unternehmensberatung braucht ein Update

- **Spezialwissen und Erfahrung sind gefragt:** um ganze Organisationen dazu zu bewegen, die Dinge anders zu handhaben als bisher (vs. in großen Beratungsunternehmen bekommen Junior-Berater*innen sehr oft zu viel Verantwortung übertragen)
- Verschränkung Fachberatung & Prozess-/Organisations-Entwicklung in Transformationsprojekten ist essenziell: **Transformation braucht ganzheitliche Sicht auf den Wandel**, um nachhaltig Wirksamkeit zu erzeugen - und zwar aus der Organisations-, Mitarbeiter:innen- und der Kund:innenbrille.
- Klassische Managementberatungen sind oft von einem **hierarchischen und starren Leistungsmodell** geprägt, das nicht mehr den Anforderungen einer sich schnell verändernden Geschäftswelt entspricht

collectiv:a

Unternehmensberatung braucht ein Update

collectiv:a eG

Die Geburt einer Idee

Darum! Beratung geht auch anders! Seniors & E

Unternehmensberatung braucht ein Update

Lücke: Grenzen der herkömmlichen Beratung sprengen – Seniors only, Experts only >> Unternehmensberatung braucht ein Update

- Spezialwissen und Erfahrung sind gefragt: um ganze Organisationen dazuz zu bewegen, die Dinge anders zu handhaben als bisher (vs. in großen Beratungsunternehmen bekommen Junior-Berater*innen sehr oft zu viel Verantwortung übertragen)
- Verschränkung Fachberatung & Prozess / Orga Entwicklung in Transformationsprojekten essenziell: Transformation braucht ganzheitliche Sicht auf den Wandel, um nachhaltig Wirksamkeit zu erzeugen - und zwar aus der Organisations-, Mitarbeiter:innen- und der Kund:innenbrille.
- Klassische Managementberatungen sind oft von einem hierarchischen und starren Leistungsmodell geprägt, das nicht mehr den Anforderungen einer sich schnell verändernden Geschäftswelt entspricht

Die Gründungsphase

Von der Idee zur Realität: Satzung & Kollaborationsvertrag

collectiv:a

§ 2 Zweck und Unternehmensgegenstand

(1) Zweck der Genossenschaft ist die umfassende wirtschaftliche Förderung und Betreuung der Mitglieder, insbesondere durch den gemeinsamen Vertrieb, die gemeinsame Projekt- abwicklung und den Erfahrungs- und Expertiseaustausch.

(2) Gegenstand des Unternehmens ist:

- a) die Durchführung und Organisation der Unternehmensberatung;
- b) die Durchführung und Organisation der Organisationsentwicklung;
- c) Leadership-Coaching
- d) alle Dienstleistungen, die zur Erreichung des Unternehmenszweckes nützlich sind.

Die Genossenschaft kann sich an juristischen Personen des Unternehmens- und des Vereinsrechts sowie an unternehmerisch tätigen eingetragenen Gesellschaften beteiligen

Kontenplan	
Konto	Bezeichnung
1000	1000 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1001	1001 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1002	1002 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1003	1003 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1004	1004 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1005	1005 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1006	1006 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1007	1007 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1008	1008 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1009	1009 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1010	1010 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1011	1011 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1012	1012 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1013	1013 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1014	1014 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1015	1015 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1016	1016 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1017	1017 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1018	1018 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1019	1019 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1020	1020 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1021	1021 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1022	1022 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1023	1023 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1024	1024 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1025	1025 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1026	1026 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1027	1027 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1028	1028 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1029	1029 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1030	1030 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1031	1031 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1032	1032 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1033	1033 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1034	1034 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1035	1035 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1036	1036 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1037	1037 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1038	1038 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1039	1039 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1040	1040 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1041	1041 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1042	1042 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1043	1043 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1044	1044 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1045	1045 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1046	1046 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1047	1047 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1048	1048 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1049	1049 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1050	1050 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1051	1051 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1052	1052 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1053	1053 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1054	1054 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1055	1055 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1056	1056 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1057	1057 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1058	1058 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1059	1059 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1060	1060 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1061	1061 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1062	1062 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1063	1063 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1064	1064 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1065	1065 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1066	1066 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1067	1067 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1068	1068 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1069	1069 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1070	1070 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1071	1071 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1072	1072 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1073	1073 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1074	1074 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1075	1075 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1076	1076 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1077	1077 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1078	1078 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1079	1079 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1080	1080 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1081	1081 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1082	1082 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1083	1083 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1084	1084 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1085	1085 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1086	1086 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1087	1087 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1088	1088 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1089	1089 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1090	1090 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1091	1091 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1092	1092 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1093	1093 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1094	1094 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1095	1095 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1096	1096 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1097	1097 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1098	1098 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1099	1099 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)
1100	1100 Guthaben der Mitglieder (Einkaufspreise)



Die Gründungsphase

Strukturelle Herausforderungen im Innen & Außen

Im Innen

- DE/ AT
- Steuerberatung finden (Pitch)
- Genossenschaft neu für alle
- Systemisches Verständnis

Im Außen

- Positionierung & Angebot (testen, iterieren, testen, ...)



LinkedIn Posting Sommer 2023

Unsere Methoden und Kompetenzen



Team & Leadership Development

- Systemisches Coaching
- (Agile) Leadership Coaching
- Professionelles Mentoring
- Rollenbasiertes Arbeiten
- Selbstorganisation
- Team Coaching
- Learning Journeys & Programm Design



Culture & Organizational Structures

- Systemisches Design
- Neues Arbeiten
- Transformation Experience Design
- Agile Strategieentwicklung
- Transformationsbegleitung
- Agile Entscheidungsfindung



Customer Centered Strategy & Operations

- Kund:innenzentrierte Strategieentwicklung
- Customer Touchpoint & Experience Management
- Customer & Employee Journey Mapping
- Customer Insights
- Agile Experience Design



Product & Service Innovation

- Agile Methoden (Scrum, Lean Development)
- (Service) Design Thinking
- Human Centered Design
- Design Sprints
- Prototyping & MVP Entwicklung
- Innovationskultur
- Innovation Sparring

Die Entwicklung von collectiv:a

collectiv:a

Die Suche nach Mitstreiter:innen, die gemeinsam ein Unternehmen führen (wollen)

Anhang: Kriterien Dating Phase Members

WAS IST EUCH WICHTIG?

- Was sind eure Erwartungen an die Zusammenarbeit im collectiv:a?
- Worauf möchtet ihr in den nächsten Monaten achten, um am Ende eine Entscheidung treffen zu können?
- Was möchtet ihr einbringen?



Bedingungen

- jemand, mit dem man schon mal zusammengearbeitet hat
- jemand, mit dem man zwecks Kooperation schon länger im Austausch ist und glaubt einen "personal fit" zu sehen

Besonderheiten

- Dating Phase (Erwartungsabgleich)
- Buddy System (Onboarding)
- Midterm Talks (Checkpoint)
- Mitglied oder Kollaborationspartner:in



collectiv:a

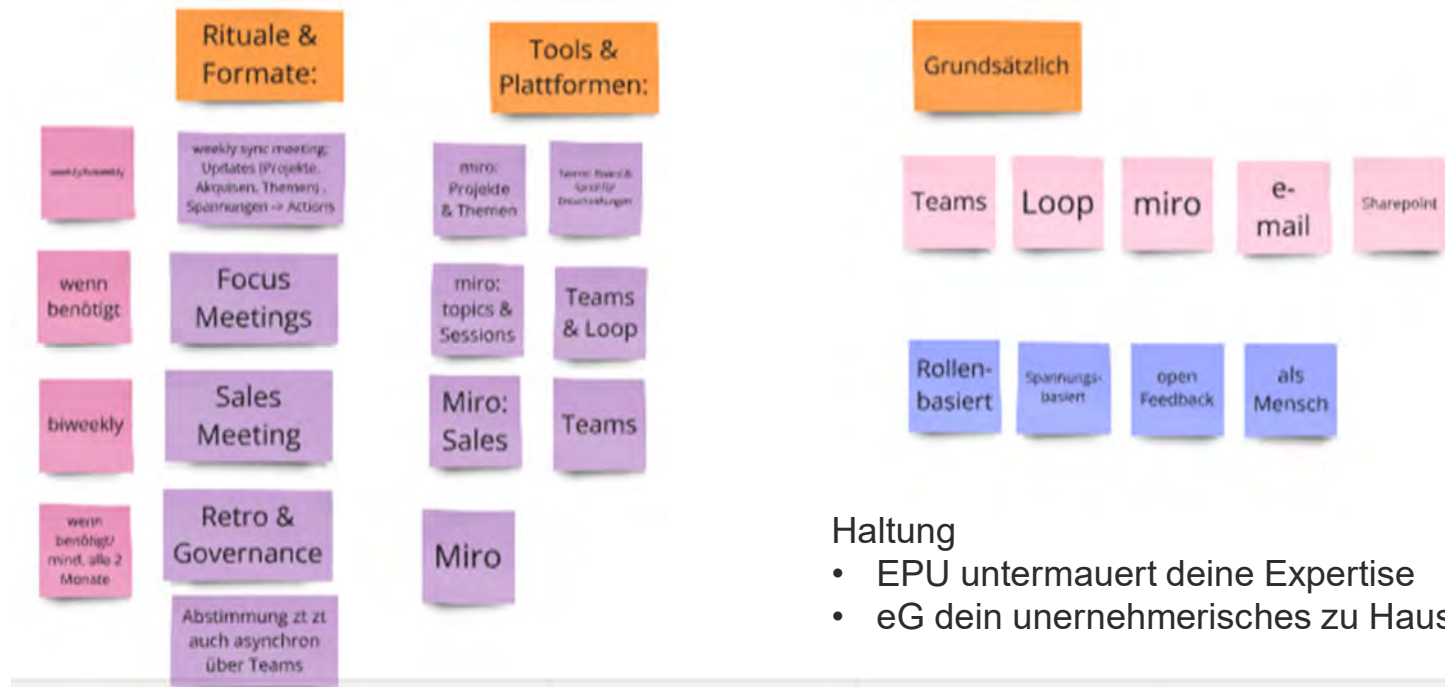
Wir sind collectiv:a

Ein Kollektiv aus selbstständigen
Senior Expert:innen, Berater:innen und
Coaches. Wir begleiten Unternehmen auf
ihrem Weg zur zukunftsfähigen
Organisation.

Die Entwicklung von collectiv:a

collectiv:a

Unsere kollaborative Form der Zusammenarbeit



Haltung

- EPU untermauert deine Expertise
- eG dein unternehmerisches zu Hause

Die Entwicklung von collectiv:a

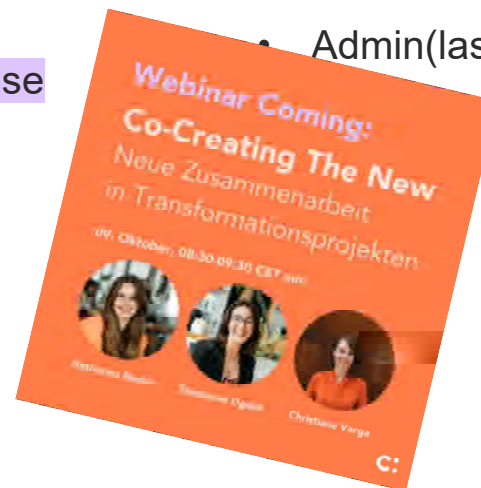
Commitment auf gemeinsame Projekte & Ziele

Sales

- **Jahr 1_Bestandskund:innen-Ausbau**
 - unter EPU-Brand mit collectiv:a Power → Projekte mit mind. 2 collectiv:ist:innen
- **Jahr 2_Neukund:innen-Akquise**
 - 1. HJ: Ausschreibungen
 - 2. HJ: "Aiming for the perfect match"
→ our c-products

Unternehmensführung

- Disbalance Vorstandstätigkeiten vs. restliche Mitglieder?
- Identifikation EPU vs. collectiv:a
- Admin(last) der eG-Führung



collectiv:a

Eine neue Art der Kollaboration

Unsere gemeinsamen Werte und wie sie sich in unserer Arbeit widerspiegeln.

Die DNA von collectiv:a

Co-Creator:innen von Transformationsprozessen



Geburtsfeier Mai 2024

Die DNA von collectiv:a

Neue Zusammenarbeit in Transformationsprojekten

Sales Leads & Kooperationen

- Co-Creation Leads
- Pricing & Revenue Split

c_Account

- collectiv:a Marke
- collectiv:a Werte
- Stärkenbasierte Zusammenarbeit

Netzwerk, aka Kollaborationspartner:innen

- c: products, Meetups & Sales Anfragen



c: Projekt-Vorlage

Hier sammeln wir alle hilfreichen Schritte, Vorlagen usw. um ein [collectiv:a](#) Projekt zu starten.

Kollaborationsvereinbarung zu Beginn besprechen und dokumentieren:

collectiv:a Share 7%: Angebots- und Rechnungslegung [via ?](#)

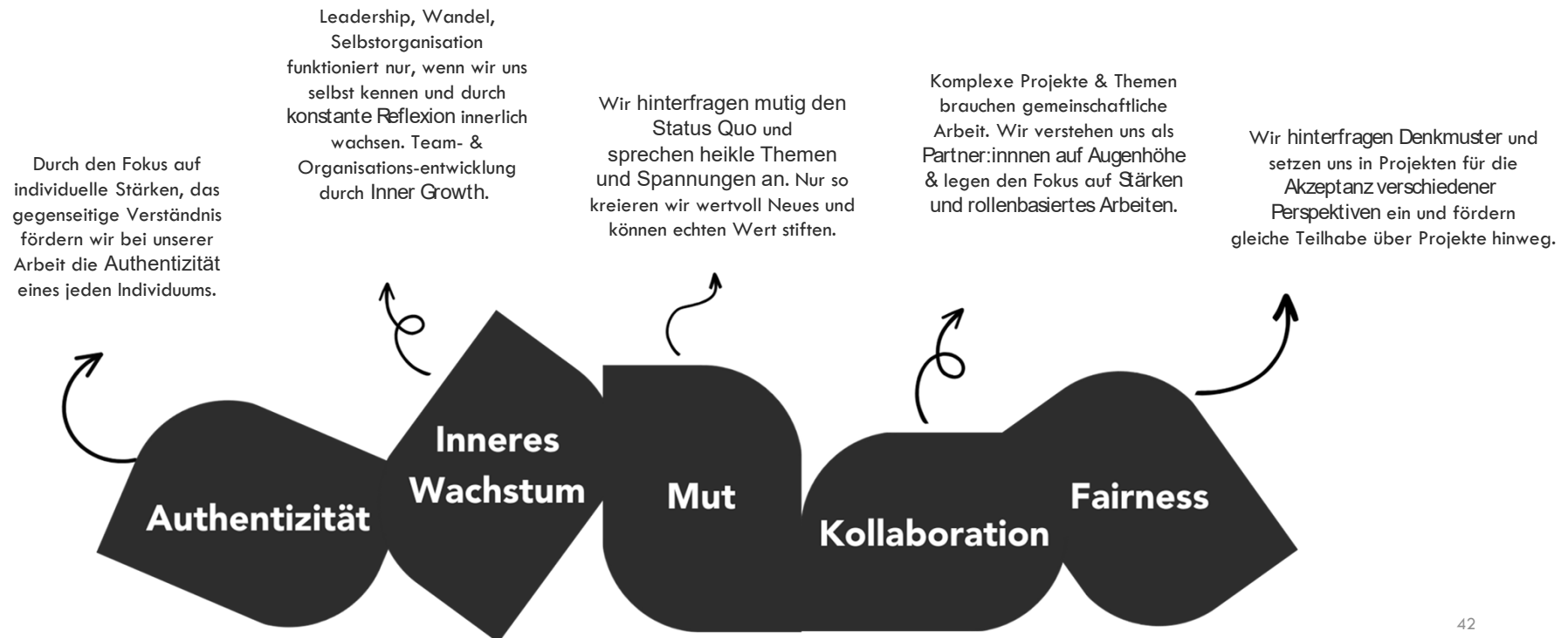
Kontakt-Bonus 5%: Name(n) und Aufteilung Bonus

Akquise-Bonus 10%: Name(n) und Aufteilung Bonus

Projekt-Lead: Name(n) und Aufteilung (sofern bereits dokumentierbar)

Unser Leistungsversprechen

collectiv:a



Die Zukunft von collectiv:a

Wir begleiten Unternehmen auf ihrem Weg zur zukunfts fähigen Organisation

Strategische Stoßrichtungen & Initiativen

- Positionierungsoffensive
- Geschärft digitale Auffindbarkeit
- Weiterentwicklung c-products
- Leadgenerierung

Fokussiertes Wachstum

~ 1-2 Mitglieder pa

+ Kollaborationspartner:innenschaften und Leadgenerierungspartner:innenschaften entlang unserer Wertschöpfungskette



von Stephanie Ogulin, Christian Hattinger, Julia Dreyer, Inga Skowranek, Hannah Sturm & Katharina Binder – collectiv:a Strategiemeeting 12.11.2024



collectiv:a

Key-Takeaways für gelungene Kollaborationen

Ausprobieren und aufs Gefühl hören. Vorerfahrungen helfen, den „perfect match“ zu erkennen

Commiten. Halbherziges wird nie voll aufblühen

Kommunikation. Gemeinsames Verständnis → Qualitätsanspruch, Markenführung, Werte, Verrechnungsprozess, ...

Rollenklarheit. Who leads, follows, supports ... in Projekten und id eG-Führung

Nichts überstürzen. Dating-Phase für Mitgliederaufbau essentiell (Erwartungen)

collectiv:a

Danke!

Kontakt Daten

[LinkedIn](#)

www.collectiva.cc

hello@collectiva.cc

AT: Westbahnstraße 26
1070 Wien

DE: Hagelberger Straße 12
10965 Berlin

Stephanie Ogulin

Co-Founder & Board Member

Expert in Strategy &
Transformation Experience Design

stephanie.ogulin@collectiva.cc

+43 681 10253533

collectiv:a

Anhang

Transformationsverständnis. Projektreferenzen. Berater:innenprofile.

collectiv:a

Transformation gestalten

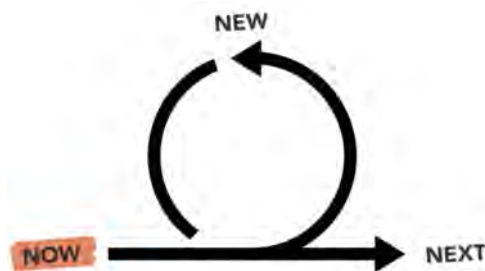
Wie bringen wir Transformationsprojekte auf den Boden? | Stephanie Ogulin

Transformation als Reise begreifen

Kontinuierliche Verbesserungsprozesse in Transformationsprojekten bieten Raum für Feedback, das Sie nutzen können, um Ihre Strategien anzupassen.

Rückspiegel-Perspektive

Egal, wo Sie mit in Ihrem Unternehmen gerade stehen und wie weit Sie schon gekommen sind, **halten Sie inne und reflektieren Sie bewusst den Status Quo**, bevor Sie loslaufen.



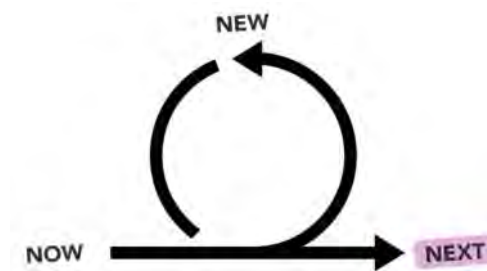
Die Zukunft heute gestalten

Entwickeln Sie mit Ihren Teams einen **Rhythmus, der auf Messungen und Beobachtungen, Experimentieren und Umsetzung basiert** – das hilft, auch widersprüchliche Anforderungen zu priorisieren.



Veränderung mit Kurs

Damit es zu einer konkreten Umsetzung kommt und weil große Veränderungen oft überwältigend wirken, **zerlegen Sie Ihre Transformation in kleinere, überschaubare Schritte**.



Co-creating the New

collectiv:a

Neue Zusammenarbeit in Ihrem Transformationsprojekt:

In gemeinschaftlichen Räumen entstehen die (besten) Treiber für erfolgreiche Transformationen

Neues einladen und Zukunft gestalten

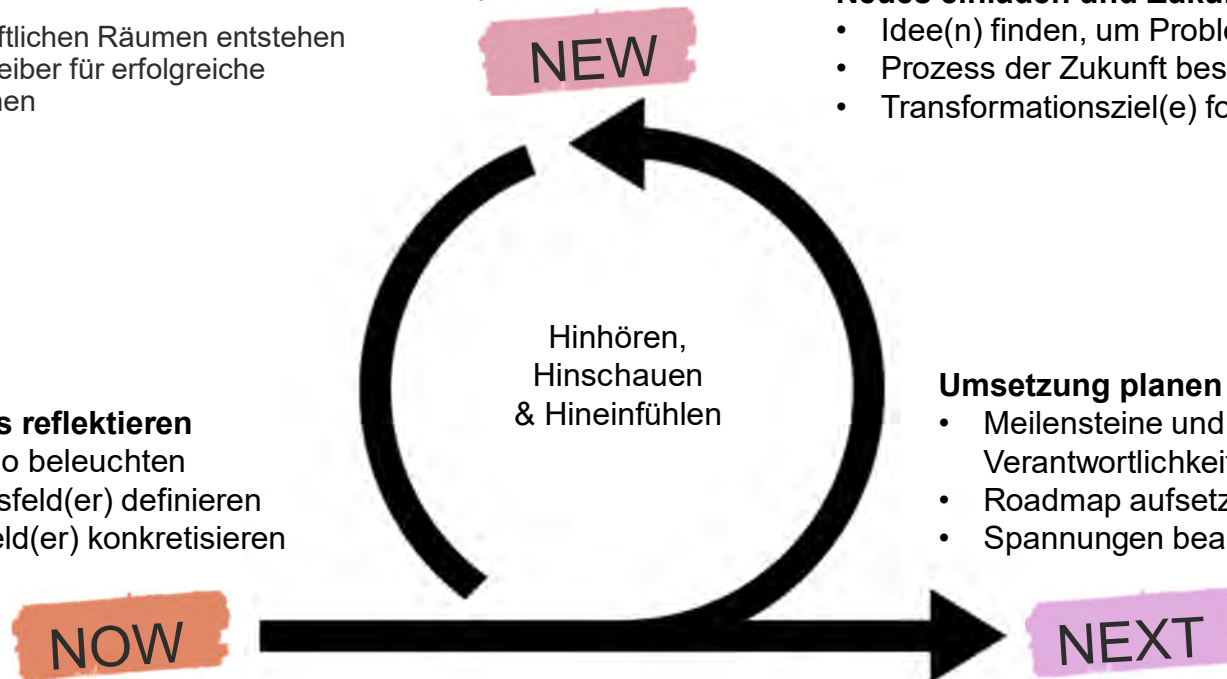
- Idee(n) finden, um Problem zu lösen
- Prozess der Zukunft beschreiben
- Transformationsziel(e) formulieren

Bestehendes reflektieren

- Status Quo beleuchten
- Handlungsfeld(er) definieren
- Problemfeld(er) konkretisieren

Umsetzung planen

- Meilensteine und Verantwortlichkeiten klären
- Roadmap aufsetzen
- Spannungen bearbeiten



Projektreferenzen

Wir glauben nicht alle Antworten auf die großen Fragen zu haben. Die Komplexität von Transformationsprozessen erfordert ein Hinhören, Hinschauen und Hineinfühlen - auf die Bedürfnisse von Menschen, ihr Denken und Wirken. Unser Beratungsstil ist geprägt von Sensibilität, Empathie und der nötigen Anpassungsfähigkeit. Dadurch entsteht greifbarer Mehrwert für Beteiligten – auf persönlicher wie organisationaler Ebene.



Team- & Leadership Development

Wir helfen Führungskräften dabei, ihre Mitarbeiter:innen durch den Wandel zu führen.

Deutscher Energieversorger

Wie transformiere ich ein Unternehmen in ein neues (remote) und Führen? (seit 2020)

Herausforderung: Durch die Corona-Krise musste von 100% Büroarbeit zu 100% Home-Office umgestellt werden. Das Unternehmen wollte Remote Leadership, effiziente Online-Zusammenarbeit mit den passenden digitalen Tools lernen und sinnvoll etablieren.

Lösung: Erarbeitung von neuen Führungsmethoden, Prinzipien für die Zusammenarbeit und Team-Ritualen sowie Einführung in agiles Arbeiten und Etablierung neuer digitaler Kollaborationstools.

Beitrag Hannah Sturm: Erarbeitung New Work Strategie, Führungskräfte Coachings, Team Workshops und Trainings

Internationaler Pharmakonzern

Wie führen wir die agile Transformation im digitalen Zeitalter? (2019)

Herausforderung: Kund:innenzentriert und iterativ zusammenzuarbeiten erfordert neue Tools, Skills und auch das Üben eines neuen Mindsets – über Abteilungsgrenzen hinaus. Wie kann das Führungsteam zum Gelingen dieser Veränderung beitragen?

Lösung: Begleitung des Führungsteams aus 14 Ländern im kund:innenzentrierten Umbau der Marketing- und Vertriebsorganisation (globalen Kontext).

Beitrag Stephanie Ogulin-Weinlich: Agile Coaching (Design Thinking, Scrum, Experiment-Design) in ausgewählten Märkten, Agiles Mind- und Skillset-Training für das Management Team



Culture & Organizational Structures

Unser agiler Ansatz basierend auf menschenzentrierten Werten fördert eine anpassungsfähige Kultur mit effizienten Prozessen.

Internationaler Finanzdienstleister

Wie transformiere ich ein Team in rollenbasierte Strukturen und Prozesse? (seit 2021)

Herausforderung: Ein 10-köpfiges Team in Großkonzern-Strukturen, das mit unterschiedlichen Innovations- und Strategiethemen eigene Vehikel bildete, wollte Anpassungsfähigkeit und Austauschmöglichkeiten innerhalb des Teams, sowie effizientes und eigenverantwortliches Arbeiten verbessern.

Lösung: Transformation von funktions- in rollenbasiertes Denken und Arbeiten, Konzeption und Etablierung neuer Meeting-Formate und Entscheidungswege.

Beitrag Hannah Sturm: Konzeption Transformationsreise, Purpose und Setup Workshops, Trainings zu selbstorganisiertem Arbeiten, Team- und Einzelcoaching

OMV AG & Deutschland

Wie transformiere ich die generationenübergreifende Zusammenarbeit in Teams? (2019-2020)

Herausforderung: Der generationenübergreifende Wissenstransfer in einer Organisation voller Expert:innen muss zeitnah sichergestellt werden, um zukunftsfit zu werden.

Lösung: Etablierung eines Transformationsteams und New Work Programm zur generationenübergreifenden Kulturveränderung. Umsetzung und Entwicklung agiler Kommunikations- und Trainingsformate. Setup eines interdisziplinären Mitarbeiter:innenteams zur Arbeit am Kulturwandel.

Beitrag Stephanie Ogulin-Weinlich: Transformation Experience Design für ganzheitliche Change-Begleitung des Kulturwandels Agile Leadership Coaching und Agile Impact Trainings, Analyse der Wissens- und Prozessdokumentation und Vermittlung.



Customer-Centered Strategy & Operations

Wir entwickeln umsetzbare Strategien, die einen nachhaltigen Einfluss auf das Kund:innen- und Mitarbeiter:innenverhalten haben.

Internationaler Finanzdienstleister

Wie transformiere ich Kund:innenfeedback in ein herausragendes Kund:innenerlebnis? (2021-2022)

Herausforderung: Kund:innenfeedback wurde zwar regelmäßig eingeholt, Schmerzpunkte wurden aber nur punktuell bearbeitet – Verantwortlichkeiten waren unklar.

Lösung: Konzeption eines Frameworks zur kontinuierlichen Verbesserung des Kund:innenerlebnisses und Bearbeitung der kritischen Schmerzpunkte in einem Innovationszyklus zur Sicherstellung der nachhaltig-profitablen Kundenbeziehung.

Beitrag Stephanie Ogulin-Weinlich: Framework Design „Continuous Improvement & Innovation Cycle“ nach agilen Prinzipien zur nachhaltigen Verbesserung der cross-funktionalen Zusammenarbeit, Cycle-Leitung, Beratung im Re-Design des Betriebsmodells (Fokus Rollen & Verantwortlichkeiten)

Chiesi Pharmaceuticals (CEE)

Wie transformiere ich Kund:innenfeedback in ein herausragendes Kund:innenerlebnis? (2023f)

Herausforderung: Aufgrund regulatorischer Marktveränderungen wird die Kund:innenorientierung zum globalen Fokus. Marktverantwortliche Teams sollen auf lokaler Ebene begleitet werden, damit die Transformation vom Produkt- zur Kund:innenzentrierung gelingen kann.

Lösung: Konzeption „Agile Experience Design Program“ für die CEE & HUB Region, welches lokale Teams befähigt, lokale Marketing- und Sales-Aktivitäten auf neue Kund:innenerwartungen auszurichten.

Beitrag Stephanie Ogulin-Weinlich: Entwicklung Vorgehensmodell, länderübergreifendes Trainingsdesign nach Service-Design Prinzipien (analog und digital), Aufbereitung CX-Frameworks (Customer Journey Atlas uvm), Ableitung strategischer Handlungsfelder



Product & Service Innovation

Wir begleiten Sie bei der Entwicklung kund:innenorientierter Lösungen und fördern dabei eine innovationsorientierte Kultur.

Finanzdienstleister

Wie können wir nutzer:innenzentrierte Produktinnovation durch empowernte Teams in stark regulierte Kontexte bringen?

Herausforderung: Durch ein Intrapreneurship-Programm will der Finanzdienstleister eine Innovationskultur fördern und Produkt- und Dienstleistungsinnovationen ermöglichen, um ihr Portfolio zu erweitern.

Lösung: Durchführung von Design Sprints, Unterstützung im Aufbau eines MVPs, sowie Team- & Innovations-Coaching um ein digitales Zahlungsprodukt bis zum Rollout und der Skalierung zu bringen.

Beitrag Julia Dreyer & Katharina Binder: Moderation von Design Sprints, Workshops und Sessions, Beratung zur MVP-Phase und schlanker Produktentwicklung, Coaching von agilen Teams

Lufthansa Group – Austrian Airlines

Wie mache ich aus aus unbekanntem Wenigflieger:innen bekannte Mehrflieger:innen? (2019)

Herausforderung: Digitalisierung der Passenger Journey: Mit dem Internet an Bord hat Austrian erstmalig Chancen, Zusatz-Services zur Kund:innenbeziehungspflege zu entwickeln und das Reiseerlebnis zu verbessern.

Lösung: Entwicklung einer digitalen Onboard Community namens „CleverTogether“. Ziel: Austrian Kund:innen während ihrer Reise mit Zusatzinformationen zum Reiseziel versorgen und diese durch Gamification kurzweiliger gestalten.

Beitrag Stephanie Ogulin-Weinlich: Kund:innenzentrierte Konzeption (Personas, User Tests), Design iterativer Customer Excellence Loops, Dashboard-Design zur Kommunikationssteuerung und Serviceentwicklung,

Unternehmen mit denen wir gerne zusammenarbeiten

collectiv:a



schönherr



FH Salzburg

traceless

**MAX
ENERGY**

The Danube
Youth Network

collectiv:a

Collectivist:innen

Als Zusammenschluss von erfahrenen, selbstständigen Berater:innen und Coaches schaffen wir maximalen Mehrwert und Ganzheitlichkeit in Transformationsprojekten. Wir kollaborieren selbstorganisiert und schöpfen aus einem großen, verlässlichen Netzwerk, welches sich inspiriert und unterstützt.

Stephanie Ogulin

The Empathic Strategist



Expertise

- Kund:innenzentrierte Organisations- und Strategieentwicklung
- Setup und Empowerment von kund:innenzentrierten Teams
- Optimierung von Kunde:innenerfahrungen (Omnichannel)
- Identifikation von Innovationspotential entlang der Kund:innen-Reise (Customer Journey)

Erfahrung

- Founder transform XP eU & Co-Founder collectiv:a eG
- CX Senior Managerin KPMG Management Consulting, Wien
- Managing Director, verantwortlich für Customer & Transformation Experience Design @ambuzzador GmbH

Referenzen

- Chiesi Pharmaceuticals GmbH (CEE & HUB) | CX Transformation
- MAXENERGY | CX-Roadmap
- KPMG Advisory GmbH | CX Innovation Financial Services
- OMV Deutschland GmbH | Employee-centric Culture Transformation

Qualifikation

- Certified Customer Experience Professional (CCXP)
- Transformational Experience Designerin (Kaos pilot)
- Certified Scrum Master & Agile Leadership Coach (Scrum Alliance)
- Design Thinking Practitioner (Hasso Plattner Institut)
- Certified Strength Profiler (Cappfinity)
- KI-Managerin (tec Train)

collectiv:a

Arbeitsmission:

Balance zwischen Kund:innen- und Mitarbeiter:innen-zufriedenheit

Herzenthema:

Menschen durch Transformationserlebnisse ermöglichen, ihr Potential zu entfalten.

Superkraft:

Struktur

Hannah Sturm

The Mindful Catalyst



Expertise

- Organisationsentwicklung, Fokus auf holokratische Strukturen
- Transformation & Prozessbegleitung, Fokus auf erfahrungsbasiertes Lernen
- Team- & Leadership Coaching, Fokus auf 'New Work needs Inner Work'

Erfahrung

- Co-Founder collectiv:a eG & Founder Hannah Sturm eU
- Co-Founder & Managing Partner pikesform OG
- Head of Campaign Management in einem Startup @CONDA Crowdfunding GmbH

Referenzen

- MAXENERGY GmbH | Organisationsentwicklung, Leadership- & Team Coaching
- VAMED-KMB | HR Beratung & Workshops
- Wien Holding GmbH | New Work & Leadership Trainings

Qualifikation

- Systemische Organisationsentwicklung & Leadership (next:pedition, dwarfs and Giants)
- Zertifizierter Coach (Institut Dr. Rampitsch)
- Master of Science in Management, Bachelor of Science in Social Economics (WU Wien)
- Intercultural Management & International Corporate Management (University of Texas)

collectiv:a

Arbeitsmission:

New Work needs Inner Work

Herzenthema:

Privilegien bewusst machen, gleiche Teilhabechancen ermöglichen

Superkraft:

Achtsamkeit

Christian Hattinger

The No Bullshit Facilitator



Expertise

- Aufbau von Organisationen im Startup- als auch im Konzernumfeld
- Agile Arbeitsweisen und Coaching im Startup und in der Skalierung
- Mitglied des Leitungsteams mit Schwerpunkt auf Kultur und Veränderungsprozessen.

Erfahrung

- Global Head of Digital Agility Center - Roche Diabetes Care
- Head of Agile und Organisationsentwicklung - mySugr
- Head of Quality Assurance - mySugr

Referenzen

- Roche Diabetes Care
- mySugr
- XUND
- Hi.health

Qualifikation

- Zwei Master Abschlüsse: Informatik Management und Software Engineering
- Systemische Organisationsentwicklung (Sbi Doujak /Exner)
- Scaled Agile Framework Trainer - SAFe® Program Consultant (SPC)
- Flight Level System Architektur- Klaus Leopold und Florian Junglas

collectiv:a

Arbeitsmission:

Transformation in stark regulierten Industrien (vgl. Medizinprodukte)

Herzensthema:

Social Impact & Veränderung gestalten

Superkraft:

klare Moderation

Katharina Binder

The Creative Connector



Expertise

- Leadership & Kreativitätscoaching
- Verbindung, Verständnis und klare Kommunikation in Teams
- Kund:innenzentrierte Innovation (Design Thinking, Lean Startup, Customer Development)

Erfahrung

- Co-Founder collectiv:a eG & Founder Connected Dots
- Lektorin an der FH Burgenland & FH Wiener Neustadt
- Head of Accelerator & Innovation Coach @TheVentury GmbH

Referenzen

- Adcash | Management Training, Team- & Kultur Entwicklung
- Superheldin | Teamentwicklung
- Wirtschaftskammer Österreich | Zukunftsfähigkeits-Trainings

Qualifikation

- Certified Systemic Business Coach (CTC Academy)
- People Development, Coaching & Training (AMC Wirtschaftsakademie)
- People, Leadership & Management Competences (AMC Wirtschaftsakademie)
- Business Administration, BSc (WU Wien)

collectiv:a

Arbeitsmission:

Verletzlichkeit unternehmensfähig machen

Herzensthema:

Systeme fair & inklusiv gestalten

Superkraft:

Kreativität

Julia Dreyer

The Social Innovator

collectiv:a



Expertise

- Adaptive agile Methoden & Frameworks
- Handlungsfähigkeit, Kommunikation & Entscheidungsfindung in komplexen Kontexten
- Teams & Organization dazu befähigen adaptiv, resilient, und selbstlernend zu werden

Erfahrung

- Founder curious mind innovation & Co-Founder collectiv:a eG
- Agile Innovation Consultant @ambuzzador GmbH, Wien
- Marketing & CX Director @fittrack (Health Tech Startup), Wien
- Core Team Lead @icons – consulting by students, Wien

Referenzen

- Haufe | Trainerin für Strategie & Agile Methoden
- Raiffeisenbank International | Team Coaching & Venture Building
- Comuneo / phineo Startups | Organisationsentwicklung, Mentoring und Coaching
- mySugr/Roche Diabetes Care | Organisationsentwicklung & Entscheidungsfindungsprozesse

Qualifikation

- Certified Professional User Experience (CPUX)
- Transformational Experience Designerin (Kaos pilot)
- Certified Scrum Master & Agile Leadership Coach (Scrum Alliance)
- Design Thinking | Lean Startup | Agile Development (Hasso Plattner Institut)

Arbeitsmission:

Transformation stark regulierter & komplexer Systeme

Herzensthema:

nachhaltig & ganzheitlich
Veränderung gestalten

Superkraft:

Resilienz

Inga Skowranek

The Observing Deconstructor



Expertise

- Adaptive, agile & nachhaltige Organisationsentwicklung
- CSRD Reporting Begleitung
- Training (Agile Methoden, User Research, Sustainability)
- Transformations – und Prozessbegleitung

Erfahrung

- Mitglied collectiv:a eG
- Selbstständige Beraterin @isko
- Lecturer und Mentorin u.a. @Brand University & UE Hamburg

Referenzen

- IT Agentur Hamburg | (Agile) Transformation Coach
- P&C Düsseldorf | Team Coaching, Scrum Master & Agile Coach
- Leuphana Universität, Social Change Hub (SCHub) | Coach
- Haufe | Trainerin Sustainability Compliance
- RecyclingMonitor | Consultant für Digitalisierung & Nachhaltigkeit
- Namahn Brüssel für EFSA Europe | User Centric Vision Development

Qualifikation

- MBA Sustainability Management (Leuphana Universität, Lüneburg)
- Systemische Organisationsentwicklerin (Ios Schley, Hamburg)
- Certified Sustainability Reporting Specialist (CSRS)
- Certified Scrum Master (Scrum Alliance)
- Certified SAFe® Agilist (Scaled Agil Inc.)
- Dipl. Mediengestalterin (Bauhausuniversität Weimar)

collectiv:a

Arbeitsmission:

Menschenzentrierte Arbeitsprozesse schaffen

Herzensthema:

Systemische, ausbalancierte Nachhaltigkeit

Superkraft:

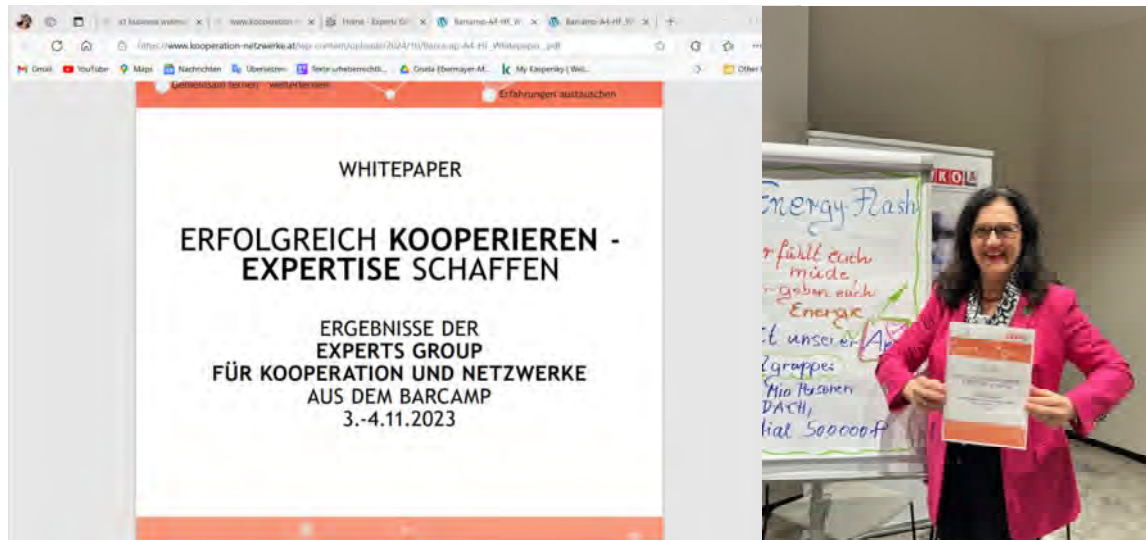
Fokus

Giesela Ebermayer-Minich

Experts Group: Kooperation & Netzwerke



Whitepaper Erfolgreich Kooperieren - Expertise schaffen



Mag. Gisela Ebermayer-Minich



Motivation zum Teilen

- Sharing Economy
- Komplexe Situationen
- Ressourcen teilen erforderlich

„In einer Zeit, in der Märkte sich immer schneller verändern und Unternehmen unter enormem Druck stehen, wettbewerbsfähig zu bleiben, sind Kooperationen der Schlüssel, um nicht nur zu überleben, sondern auch zu wachsen.“



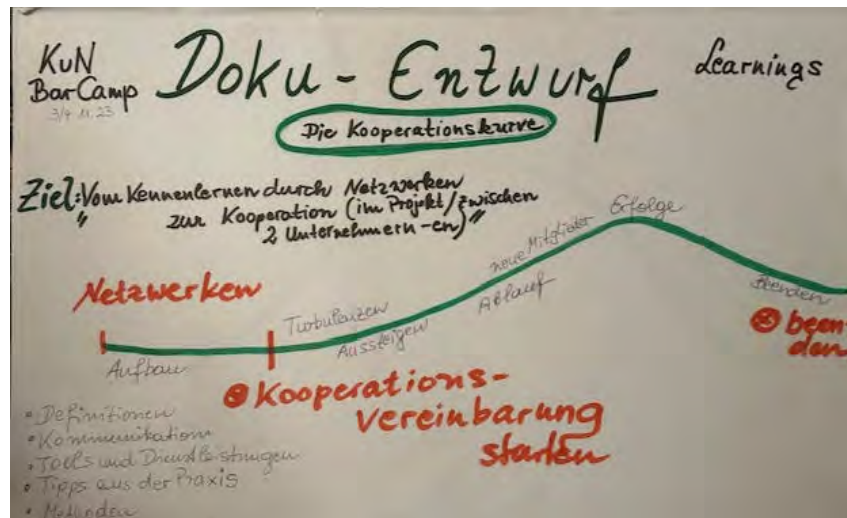
Kooperations-Garten und -Wiese

Entwicklung eines Whitepapers zu ‚erfolgreich Kooperieren‘
- unter Unternehmer:innen
Start am 3./4.11.23 Barcamp in Salzburg
9 Beiträge als Basis für das Whitepaper

Bild der Entstehung eines Gartens und einer Wiese



Whitepaper Start mit Doku Entwurf



Über das Netzwerken zur Kooperation mit Vertrauensaufbau und Kooperationsvereinbarung für die Dauer der Kooperation



EFFEKTIVES NETZWERKEN ROADMAP ZUM ERFOLG

Erkenntnis

Die Rose: Der Beginn der Idee

- die Inspiration für neue Projekte und Geschäftsideen? ...
- Potenzielle Partner:innen oder Kundinnen durch „Networking“





Die Tulpe: Die erste Erweiterung der Vision



BEZIEHUNGSHALTUNGEN
BEWUSST FÖRDER, auf
EBENBÜRTIGKEIT setzen



„PSYCHO-LOGISCHE DNA“ ERKENNEN
UND MESSEN VON
PERSÖNLICHKEITSDATEN

KOOPERATIONEN – UNGLEICHGEWICHT?
MEHR CHANCEN MIT
UNTERSCHIEDLICHEN MENSCHENTYPEN

Das Gänseblümchen: Die wachsende Zusammenarbeit



PRESENCENEST DAS PRAXISBEISPIEL
FÜR EIN NEUES NETZWERK ALS
Projekt: KOOPERATIONSTART

Kirschbaum als Avatar
für das
Kundenprojekt, das
mehrere Berater
beschäftigt.





Der Fliederstrauch: Die Struktur und Vertiefung - Kooperationsverträge

KOOPERATION MIT
UNBEKANNTEN
MENSCHEN GELINGT





Wachsen

NETZWERKE ZUM WACHSEN BRINGEN
INTERNE UNTERNEHMENSNETZWERKE
ALS STRATEGISCHE IMPULSGEBER FÜR
DIE WEITERENTWICKLUNG VON
UNTERNEHMEN fördern



Die Palme: Das
Wachstum über
Grenzen hinaus
Gemeinsame Projekte
auf globaler Ebene





Langfristig erschaffen



Die Platane: Die lange Perspektive und Nachhaltigkeit

KMU-BERATUNG: VERTRÄGT EIN KMU
ZWEI BERATER:INNEN?



Der Haselnussstrauch: Der Abschied und der neue Zyklus

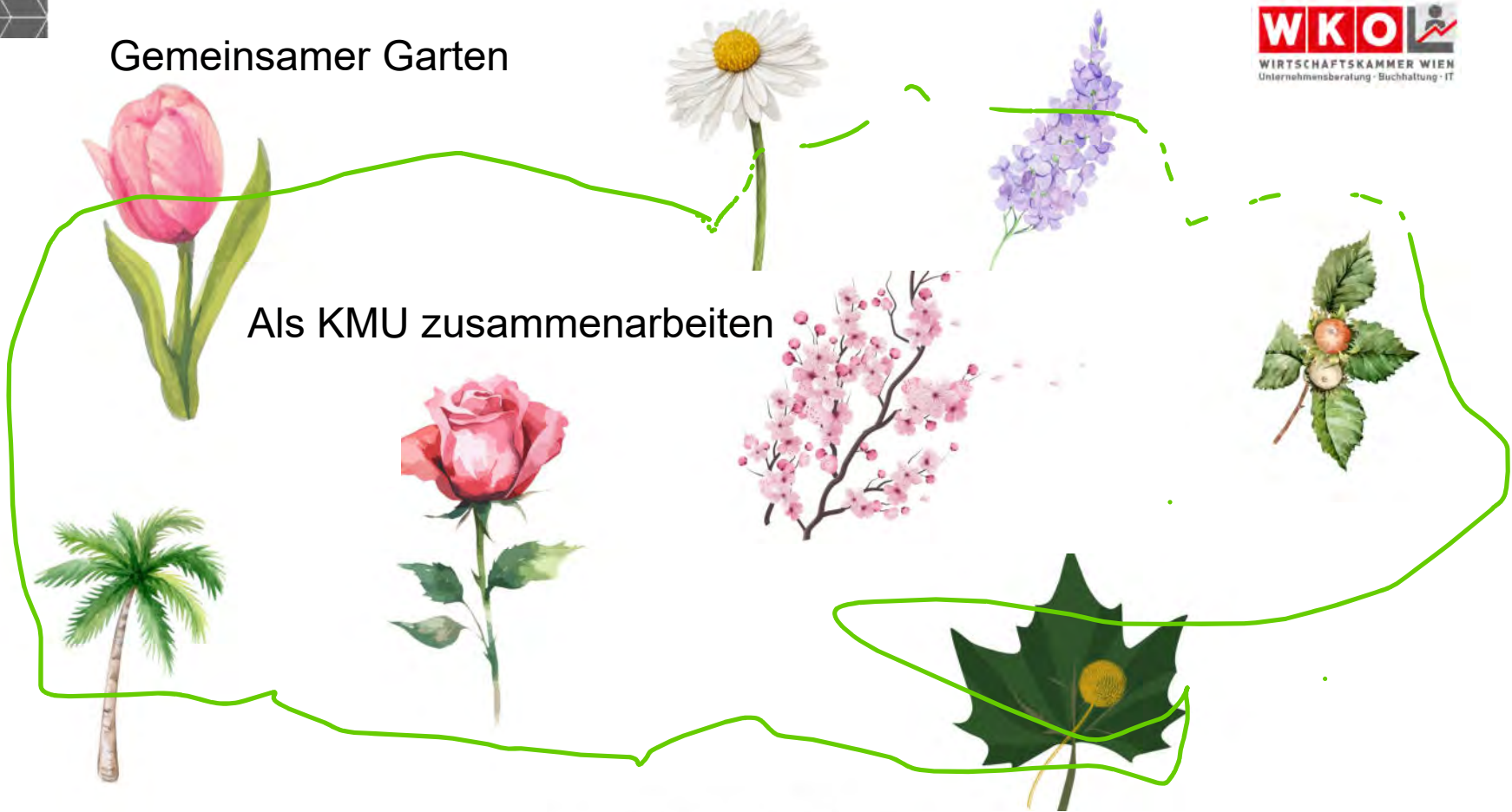


StartUp and Stop Down
Projekte abschliessen
und neue beginnen

DAS EWIGE UNTERNEHMEN START-UPS
UND STOP-DOWNS DURCH
KOOPERATIONEN NACHHALTIG
ZUSAMMENBRINGEN



Gemeinsamer Garten



Als KMU zusammenarbeiten

Gemeinsame Wiese:



Community



Plattform



Cluster





Community



Plattform



Cluster



Einladung zum Netzwerken

- 1) 3 Fragen mit dem Nachbarn besprechen
- 2) Mit dem Plenum Erkenntnisse teilen
- 3) Gesprächspartner mit dem gleichen Zuckerl finden, sich austauschen



Fragen zum Netzwerken

- 1) Was war heute schon gut bei Ihnen /Dir?
- 2) Was beschäftigt dich im Zusammenhang mit Kooperation am meisten?
- 3) Was ist anders, wenn du/Sie den Kooperationspartner gefunden haben?



Link zum Whitepaper und Kooperationsvertrag

[Barcamp-A4-HF Whitepaper .pdf](#)

[Muster: Kooperationsvertrag - WKO](#)



Neue Ziele, Effizienz, Wachstum, Nachhaltigkeit

In Kooperationen leichter erreichen... zusammenarbeiten will gelernt und geübt sein! Lob und Anerkennung der gegenseitigen Beiträge verbessert die Möglichkeiten der Zusammenarbeit!

Dr. Paul Jimenez von der Uni Graz hat zu Führung, die Zusammenarbeit fördert, eine Studie gemacht.

[Hoch motiviert - Universität Graz](#)



Studie zu Kooperation von StartUPs mit ...

<https://unipub.uni-graz.at/obvugrhs/content/titelinfo/7708865/full.pdf>



Mag. Gisela Ebermayer-Minich
Sprecherin des AK Kooperation und Netzwerke Wien

Wir kooperieren mit den Arbeitskreisen, die Netzwerken und Kooperieren für wichtig finden, sich dazu austauschen und neue Methoden ausprobieren wollen.

Kooperation und Netzwerke Wien wächst durch Kooperation und Netzwerken

Wir wünschen gute Gespräche!