

Kooperationsmöglichkeiten

> Auf allen Ebenen

- ✓ lokal
- ✓ regional
- ✓ national
- ✓ international



→ In alle Richtungen

- ✓ horizontal
- ✓ vertikal
- ✓ diagonal

→ In jeder Form

- ✓ formal (vertraglich geregelt)
- ✓ non-formal (und trotzdem verbindlich!)

Beispiel Einkaufskooperationen

Unternehmen schließen sich in Einkaufsgemeinschaften zusammen, um verbesserte Zahlungskonditionen, Mengenrabatte und eine stärkere Verhandlungsposition auszunutzen, z.B. EDEKA, GVK, EP, Akcent u.a.

Beispiel Marketingkooperationen

Unternehmen arbeiten unter dem Dach einer gemeinsamen Marke zusammen, unter der sie Ihre Marketingaktivitäten bündeln bzw. ihre Produkte anbieten, z.B. im Regionaltourismus, CMA, Apothekenumschau etc.

Problematik

Zunehmende **Globalisierung** und dadurch ständig wachsender **Wettbewerbsdruck** verlangen gerade von kleinen und mittelgroßen Unternehmen, schnell und flexibel auf **Kundenwünsche** zu reagieren. Dem stehen jedoch meist **begrenzte Ressourcen** gegenüber, die zur eher stärkeren Spezialisierung in KMU führen.



Trotz dieser schwierigen Situation operieren in Deutschland weniger als 30% der kleinen und mittelgroßen Unternehmen in nicht-formalen Netzwerken und nur ca. 20% gehen formale Kooperationen ein. Damit liegt **Deutschland** im Vergleich der EU-19-Länder auf **Platz 18**. (ENSR Enterprise Survey 2003)

In Unternehmen, die aus einem Netzwerk heraus Systemlösungen anbieten, liegt die Wertschöpfung je Mitarbeiter um ca. 15% höher als in Unternehmen ohne Kooperationen.

(Fraunhofer ISI 2002)

Unsere Angebote für Unternehmen

→ Beratung

Experten analysieren das **Kooperationspotenzial** Ihres Unternehmens. Auf Basis dieses Kooperationsprofils erarbeiten sie gemeinsam mit Ihnen **Strategien zur Stärkung Ihrer Kooperationsfähigkeit** und zum Aufbau eigener Kooperationen.

→ Seminare/ Workshops

Die Kooperationsfähigkeit des Unternehmens hängt zum einen von der **Kooperationsbereitschaft** seiner Führungsriege und der Mitarbeiter ab und zum anderen von deren Kompetenz zu kooperieren. Das nötige **Kooperations-Know-how** vermitteln Ihnen erfahrene und kompetente Referenten in Workshops und Seminaren. Hier erarbeiten Sie erste Kooperationsansätze mit anderen kooperationswilligen Unternehmen.



→ Coaching

Soziale Kontakte sind unverzichtbar für eine **Vertrauensbasis zwischen den Partnern**. In der Startphase begleiten erfahrene Coaches Ihre regelmäßigen Treffen und unterstützen die Kooperationspartner beratend und vermittelnd, z.B. bei

- Vereinbarung einer Kooperationsetikette
- Entwicklung einer Vertrauensbasis
- Festlegung gemeinsamer Ziele
- Meilensteinplanung
- Lösung von Konfliktsituationen
- ...