

Blickkontakt frau und beruf

Dr. Uta Cupok

„Ziele leichter erreichen – durch Kooperation!“

Samstag, 07. Februar 2009
in Karlsruhe

Ziele leichter erreichen – durch Kooperation!

Inhalte:

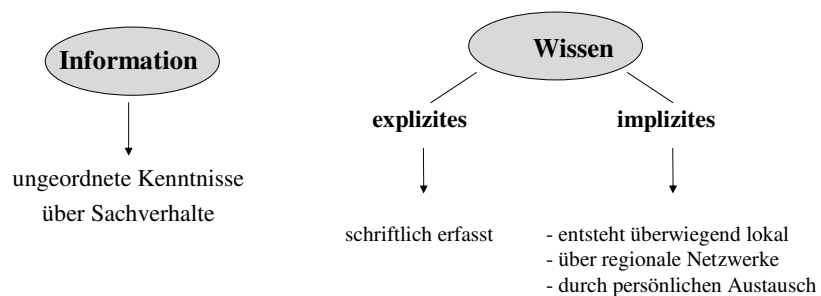
1. Herausforderungen in der Wissensgesellschaft
2. Wettbewerbsfaktor „Kooperation“ bzw. „Networking“
3. Aufbau von Kooperationen
4. Ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele
5. Ihre Kontakte, mögliche Partner, Organisationen, ...
6. Chancen und Risiken in Kooperationen

Herausforderungen in der Wissensgesellschaft

- Tertiärisierung („Verdienstleistung“ der Produktion)
- Industrie und Dienstleistungen wachsen immer weiter zusammen (z.B. im Bereich Verkehr, Umwelt, Gesundheit, Kommunikation)
- Wissen ist weltweit verfügbar!
- Innovative Dienstleistungen sind gefragt!

➔ Intra- und interregionale Netzwerke knüpfen!
Ziele leichter erreichen!

Herausforderungen in der Wissensgesellschaft



Wettbewerbsfaktor Kooperation

These:

Durch stärkere Integration in (über-)regionale Netzwerke können eher **Ideen** generiert und umgesetzt werden

Mehr Kreativität durch Kooperation

- Wie entstehen **Ideen** (Innovationen)?
- Wie entsteht **Wissen**?
- Welche Formen des **Lernens** gibt es?

Learning by **doing**
Learning by **using**
Learning by **interacting**

Aufbau von Kooperationen



Mögliche Kooperationsziele

- neuer Märkte/Kundengruppen erschließen
- Produktpalette erweitern (z.B. Full-Service)
- Kompetenzen bündeln
- Reaktion auf verändertes Kundenverhalten
- Konkurrenzdruck reduzieren
- auf Kernkompetenzen konzentrieren
- Ressourceneffizienz (bessere Auslastung von Personal u. Maschinen)
- Kosten senken (Verteilung fixer Kosten)
- Zeit gewinnen (schnellerer Wissenstransfer, Wettbewerbsvorteile)
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf (Teilzeitmodelle)
- Risiko minimieren bzw. verteilen (z.B. bei Existenzgründung)
- ...

Mit wem könnten Sie kooperieren?

Das Geheimnis des Erfolgs
liegt in der Klarheit der
Zielsetzung

Mit wem könnten Sie kooperieren?

- ... mit Vertretern Ihrer Branche
- ... mit Vertretern anderer Branchen
- ... mit Freiberuflern
- ... mit kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)
- ... mit Großunternehmen (international)
- ... mit Banken, Bausparkassen
- ... mit Vertretern aus Kunst und Kultur
- ... mit Forschungseinrichtungen
- ... mit Städten und Kommunen
- ... mit ...

→ Börsen, Kammern, Frauenclubs, Unternehmerinnen-Tage, Existenzgründungsberatung

Fragen zum Kooperationspartner

- Passen unsere Ziele zusammen?
- Haben wir Vertrauen?
- Stimmt die “Chemie”?
- Haben wir gleiche Werte?
- Wie ist das jeweilige Image?
- Ist der Partner wirtschaftlich gesund?
- Bin ich bereit, Kompromisse einzugehen?
- Habe ich genügend Kapazitäten für eine Kooperation?

Fragen zur Organisation

- Wie soll die Kooperation geführt werden ?
- Wie soll die Arbeitsteilung/Aufgabenverteilung aussehen (Fachgebiete, Kunden, Regionen, Organisation, Marketing) ?
- Auftragsabwicklung: Planung, Informationsfluss, Terminabsprachen, gemeinsame Software ?
- Gibt es Qualitätsstandards, Qualitätssicherung ?
- Haftung: Wie wird verfahren bei Fehlern und Reklamationen ?
- Soll die Kooperation eine eigene Rechtsform erhalten ?

Chancen und Risiken in Kooperationen

+

- Erschließung neuer Märkte
- Gemeinsame Marketing-Aktivitäten
- Kosten- u. Zeitersparnis
- Synergieeffekte
- Knowhow-Zuwachs
- Innovationsschub

-

- Verlust der eigenen Unabhängigkeit
- Abwerbung wichtiger Mitarbeiter
- Unterschätzter Zeitaufwand
- Knowhow-Abfluß
- Flexibilitätsverlust