

## **Existenzgründerinnentag**

Ziel: Selbstständigkeit

Dr. Uta Cupok

„Wir starten gemeinsam!  
Chancen und Risiken einer Gründung in Kooperation“

Samstag, 08. Mai 2010  
in Ettlingen

### **Wir starten gemeinsam!**

Chancen und Risiken einer Gründung in Kooperation

Der rote Faden zum Vortrag:

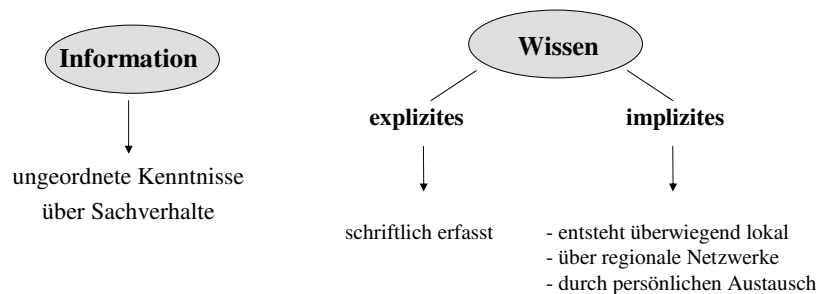
- Herausforderungen in der Wissensgesellschaft
- Wettbewerbsfaktor „Networking“ und „Kooperation“
- Aufbau von Kooperationen
- Ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele
- Ihre Kontakte, mögliche Partner, Organisationen, ...
- Chancen und Risiken in Kooperationen

## Herausforderungen in der Wissensgesellschaft

- Tertiarisierung („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 „Networking“

**These:**

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

**Links zu Netzwerken:**

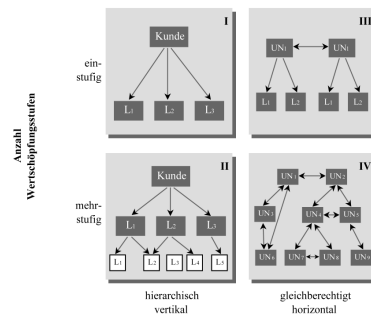
[www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de)  
[www.xing.com](http://www.xing.com)  
[www.bpw-germany.de](http://www.bpw-germany.de)  
[www.bfbm.de](http://www.bfbm.de)  
[www.berufstätige-muetter.de](http://www.berufstätige-muetter.de)  
...

## Wettbewerbsfaktor Kooperation

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

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

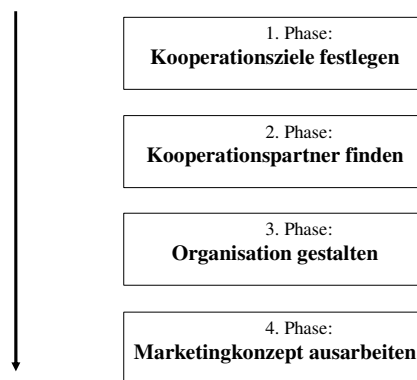
## Typen von Kooperationen



### Verhältnis der Partner

- I. Einfache vertikale Kooperation
  - II. Kooperation über Zulieferketten  
z.B. Systemhersteller/ Baugruppen/  
Teillieferant
  - III. Einfache horizontale Kooperation  
z.B. Strategische Allianz, Joint Venture
  - IV. Kooperative Netzwerke  
z.B. Kundenlieferantennetzwerk
- L = Lieferant    UN = Unternehmen

## 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?

- ... mit Vertretern/innen Ihrer Branche
- ... mit Vertretern/innen anderer Branchen
- ... mit Freiberuflern
- ... mit kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)
- ... mit Großunternehmen (international)
- ... mit Banken, Bausparkassen
- ... mit Vertretern/innen 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

## Cupok-Training und Beratung

...für Existenzgründer(innen):

- Persönliche und unternehmerische Zieldefinition
- Strategieberatung und Coaching
- Kreativitätstraining und Innovationsförderung
- Prozessbegleitung für Kooperationen
- Kommunikationstraining

➔ [www.cupok-training-beratung.de](http://www.cupok-training-beratung.de)



Zusammenkunft ist ein Anfang.  
Zusammenhalt ist ein Fortschritt.  
Zusammenarbeit ist der Erfolg.

Henry Ford (1863 – 1947)