



Kooperationen – die richtige Strategie?

Durch geplante Partnerschaft zum gemeinsamen Erfolg.

Sorgfältige gemeinsame Business- und Marketingplanung ist der Schlüssel zum Erfolg einer Partnerschaft wie sie z.B. zwischen Hersteller und Vertriebspartner bestehen kann. Die gegenseitige Unterstützung von Hersteller und Vertriebspartner ist zwingend und selbstverständlich!

Das Angebot der Unterstützungsmaßnahmen orientiert sich an der gesamten Wertschöpfungskette der Partnerunternehmen. Eine Partnerschaft, auf die man verlässlich bauen kann, muß alle Funktionen in die Gesamtkonzeption einbeziehen. Nur durch die Einbindung des Managements, der Entwicklung, Personalbeschaffung und Personalentwicklung, etc. bis hin zur Serviceorganisation können Produkte bzw. Dienstleistungen professionell und gezielt vermarktet werden.

Gezielt Märkte meistern.

So haben zum Beispiel Vertriebs- und Distributionsstrukturen direkten Einfluss auf die Preis- und Rabattpolitik des eigenen Unternehmens wie auch auf die des Partners! Nicht zu vergessen sind Wartungs- bzw. Servicekonzeptionen.

Eine Partnerschaft dient generell der gemeinsamen Ausschöpfung von Wettbewerbsvorteilen, die in dieser Form alleine nicht möglich wäre. Des weiteren sind von entscheidender Bedeutung bestehende Strukturen und Kulturen. Der Wille zur Kommunikation alleine reicht nicht aus!

Zur Vertriebspartnerschaft z.B. gehört nicht nur die Kommunikationsbereitschaft, sondern auch die Fähigkeit, die Man-Power und die Ausstattung in einer Partnerschaft kommunizieren zu können. Dies schließt auch die Verständigung (Sprache), den verbalen Austausch mit dem ausländischen Partner ein.

Der Kreis der an der Partnerschaft beteiligten Mitarbeiter muss für alle beteiligten Partner transparent sein, um evtl. parallel existierende Verknüpfungen mit Wettberbern erkennen zu können. Eine ausgewogene Partnerschaft ist anzustreben!

ecotec wirtschaftliche technologien gmbH wählt die ganzheitliche Betrachtung für Unternehmen, die Synergien nutzen wollen. ecotec wirtschaftliche technologien gmbH erarbeitet mit Ihnen die „Stärke durch Kooperation“ mit den Inhalten

- Kooperations- und Individualziele
- Potentiale und Risiken der Unternehmen
- Erfolgsfaktoren und Motivationsmaßnahmen
- Konfliktlösungsstrategien und Kooperations - Audit