

# Anbahnung und Umsetzung strategischer Partnerschaften

## Tipps und Ideen zum Aufbau von erfolgreichen Kooperationen für Technologieunternehmen

Ganztägiger Intensivworkshop am 28. Januar 2010

### Inhalt:

Kooperationsformen, Ziele von Kooperationen, Akquise von großen strategischen Partnern, Zusammenarbeit zwischen mittelständischen Unternehmen, Erfolgsfaktoren, Beispiel einer Vertriebspartnerschaft, Beispiel einer Entwicklungskooperation, vertragliche Aspekte, Chancen und Risiken bei strategischen Partnerschaften

Wie kann ich Partnerschaften für meine eigenen Wachstumsziele nutzen?  
Wie finde und akquiriere ich attraktive Kooperationspartner?  
Was ist bei Abschluss von Kooperationsverträgen zu beachten?

### Hintergrund:

Die Anbahnung von strategischen Partnerschaften ist in vielerlei Hinsicht ein notwendiges Element, um unternehmerisch erfolgreich zu sein. Nicht nur im Zuge der besseren Markteinführung und im Rahmen von Vertriebs- und Marketingkooperationen spielen Partnerschaften mit Anderen eine Rolle. Auch bei der gemeinsamen Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungsangebote und zur Finanzierung der weiteren Expansion können strategische Partnerschaften nützlich sein.

Die Vorbereitung und Anbahnung solcher Partnerschaften erfordert viel Erfahrung und gute Vorbereitung. Dieser ganztägige Workshop gibt eine sehr praxisorientierte Anleitung zur Anbahnung und erfolgreichen Umsetzung von strategischen Kooperationen. An praktischen Beispielen werden die Möglichkeiten, Chancen und Risiken diskutiert.

Thomas Schröter war mehr als 14 Jahre selbst Unternehmer und berät seit 2001 als Geschäftsführer der eVentureCat GmbH Unternehmen insbesondere im Bereich Finanzierung. Im Rahmen seiner Tätigkeit hat er zahlreiche strategische Partnerschaften abgeschlossen und mit Partnern in aller Welt gearbeitet.

**Zielgruppe:** Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer, Vertriebsleiter und kaufmännisch Verantwortliche in Technologieunternehmen

**Referent:** Thomas Schröter, Geschäftsführer eVentureCat GmbH und Coach beim TCC Berlin.

**Seminarkosten:** 115 Euro inkl. MWSt und Verpflegung für technologieorientierte Unternehmen aus Berlin, für andere Branchen 175 Euro. Unternehmensberater sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

**Ort:** Bundesallee 210, 10719 Berlin

**Datum:** Donnerstag, der 28. Januar 2010, 08.30 Uhr bis 16.00 Uhr

**Anmeldung** Bitte melden Sie sich über den folgenden Link an:  
<http://www.tcc-berlin.de/db/slist.php?id=8>  
**Anmeldung unbedingt erforderlich!**

© eVentureCat GmbH  
The IT-Venture Catalyst  
Pascalstr. 10  
D - 10587 Berlin

Tel.: +49 (0)30 726 13 23 - 0  
Fax: +49 (0)30 726 13 23 - 23  
Email: [info@eventurecat.com](mailto:info@eventurecat.com)  
[www.eventurecat.com](http://www.eventurecat.com)  
[www.eventurecat.com](http://www.eventurecat.com)

**Programmagenda**

<b>08.30 Uhr</b>	<b>Begrüßungskaffee, Check-In und Ausgabe der Unterlagen</b>
<b>09.00 Uhr</b>	<b>Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer</b>
<b>09.30 Uhr</b>	<b>Einführung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Ziele strategischer Partnerschaften</li><li>◦ Die verschiedenen Kooperationsformen</li></ul>
<b>10.00 Uhr</b>	<b>Anbahnung von Partnerschaften</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Auffinden geeigneter Partner</li><li>◦ Partnerakquise und erste Kontaktaufnahme</li><li>◦ Vorbereitung erfolgreicher Kooperationen</li><li>◦ Erfolgsfaktoren</li></ul>
<b>11.00 Uhr</b>	<b>Kaffeepause und Gespräche mit dem Referenten</b>
<b>11.15 Uhr</b>	<b>Rahmenbedingungen und vertragliche Aspekte</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Chancen und Risiken bei der Zusammenarbeit</li><li>◦ Vertragliche Regelungen und Umsetzung</li><li>◦ Minimalvereinbarungen</li><li>◦ Absichtserklärungen (Letter of Intent)</li></ul>
<b>12.15 Uhr</b>	<b>Mittagspause und offener Dialog</b>
<b>13.15 Uhr</b>	<b>Beispiel einer Vertriebskooperation mit einem Big Player</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Partneridentifikation und Ansprache</li><li>◦ Inhalte der Zusammenarbeit</li><li>◦ Vertragliche Aspekte</li><li>◦ Praktische Umsetzung</li><li>◦ Ausbau der Partnerschaft</li></ul>
<b>14:15 Uhr</b>	<b>Kaffeepause und Gespräche mit dem Referenten</b>
<b>14:30 Uhr</b>	<b>Beispiel einer Entwicklungskooperation zwischen KMUs</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Ideenfindung und Partnersuche</li><li>◦ Gemeinsame Beantragung einer Technologieförderung</li><li>◦ Der Kooperationsrahmenvertrag</li><li>◦ Praktische Umsetzung</li><li>◦ Erweiterung zur Vertriebspartnerschaft</li></ul>
<b>15:30 Uhr</b>	<b>Abschlussdiskussion</b>
<b>ca. 16:00 Uhr</b>	<b>Ende</b>