

# Anbahnung und Umsetzung strategischer Partnerschaften

**Tipps und Ideen zum Aufbau von erfolgreichen Kooperationen für Technologieunternehmen – ganztägiges Intensivseminar am 08.02.2011**

## 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 Corporate Finance Advisors Unternehmen insbesondere im Bereich Finanzierung. Im Rahmen seiner Tätigkeit hat er zahlreiche strategische Part-

nerschaften abgeschlossen und mit Partnern in aller Welt gearbeitet.

## Zielgruppe

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer, Vertriebsleiter und kaufmännisch Verantwortliche in Ict-, Internet- und Gamesunternehmen. Bitte haben Sie Verständnis, dass im Interesse der Unternehmer keine Berater zugelassen sind.

## Referent

Thomas Schröter, Geschäftsführer der eventurecat GmbH und Coach beim TCC.

## Kosten

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

Dienstag, 08. Februar 2011, 08:30 Uhr bis 16:00 Uhr

## Anmeldung

Bitte melden Sie sich über folgenden Link an:

<http://www.tcc-berlin.de/db/slist.php?id=98>

Anmeldung unbedingt erforderlich.

## Agenda 08.02.2011

<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</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>16:00 Uhr</b>	<b>Ende</b>