

# Anbahnung und Umsetzung strategischer Partnerschaften

Praxisseminar zum Aufbau von erfolgreichen Kooperationen für Technologieunternehmen – ganztägiges Intensivseminar am 21.06.2012

## 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 Dritten 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 2002 als Geschäftsführer der

eventurecat GmbH Corporate Finance Advisors Unternehmen insbesondere im Bereich Finanzierung. Im Rahmen seiner Tätigkeit hat er zahlreiche strategische Partnerschaften abgeschlossen und mit Partnern in aller Welt gearbeitet.

## Zielgruppe und Kosten

Seit dem 1.1.2012 dürfen an den TCC-Seminaren ausschließlich Mitarbeiter/innen sowie Gründer/innen von Unternehmen mit Sitz in Berlin, die innovative technologieorientierte Produkte oder Dienstleistungen entwickeln, produzieren und vermarkten, teilnehmen.

## Referent

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

## Ort

Bundesallee 210, 10719 Berlin

## Datum

Donnerstag, 21. Juni 2012, 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=239>

Anmeldung unbedingt erforderlich.

# Agenda 21.06.2012

<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>