

#zusammenmehrbewegen

Geförderte Beratung für Kooperationen! Projekte und Aufträge in der Kommunikationsbranche sind umfangreicher denn je. Know-how in vielen unterschiedlichen Disziplinen ist gefragt. Allroundern geht irgendwann die Luft aus, denn der Tag hat nur 24 Stunden. Kooperationen sind eine beliebte Möglichkeit, Kompetenzen sowie Fähigkeiten zu bündeln. Die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation bietet eine geförderte Beratung für Kooperationen an, damit Sie beim Kunden besser punkten. Wir stellen Ihnen gelistete Unternehmensberater vor, die sich auf das Thema Kooperation spezialisiert haben.

Mag. Michael Simon

Wie gehen Sie Kooperationsberatungen an? Worauf legen Sie Ihr Augenmerk?
Die Basis ist eine Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken (SWOT). Ein Schwerpunkt ist ein vertrauensvoller Umgang miteinander.

Welche Themen berücksichtigen Sie in dieser speziellen Beratung?
Die Ziele für die Zusammenarbeit, die gemeinsam erarbeitet werden. Diese beinhalten unter anderem auch Spielregeln für den Umgang miteinander.

Was sind aus Ihrer Sicht Knackpunkte, ob Kooperationen gelingen oder nicht?
Transparenz, vor allem in finanziellen Angelegenheiten. Vertrauen unter den Mitgliedern und in die Partnerschaft. Rollenverständnis.

Welche Chancen sehen Sie in Kooperationen?
Die Möglichkeit, eine breitere Dienstleistungs-/Produktpalette anbieten zu können. Lernen von anderen. Aufträge durch Empfehlungen.

Was sind Ihre Fachgebiete/Schwerpunkte in Bezug auf Kooperationen?
Die Rolle des Einzelnen. Der Umgang mit Spielregeln. Fairness und Transparenz in der Partnerschaft. Hier kann ich sechs Jahre eigene Erfahrungen einbringen.

Weitere Informationen:
Unternehmensberatung und Werbeagentur
Roseggerring 4, 3130 Herzogenburg
0664 9632919
office@marketingbasis.at
www.marketingbasis.at

Reinhard Indraczek

Wie gehen Sie Kooperationsberatungen an? Worauf legen Sie Ihr Augenmerk?
Finden der einzelnen Schwerpunkte/Spezialisierungen/Themen und Kundenzugänge. Was wollen die einzelnen Partner. Form der Kooperation.

Welche Themen berücksichtigen Sie in dieser speziellen Beratung?
Die aktuelle Situation – auch finanziell, das Produkt- und/oder Dienstleistungsportfolio, den Kundenzugang, die Qualität der Partner, Wunsch und Ziele für eine Kooperation.

Was sind aus Ihrer Sicht Knackpunkte, ob Kooperationen gelingen oder nicht?
Jeder Partner muss aktiv mitarbeiten, Regeln gemeinsam erarbeiten. Die Partner müssen auf Augenhöhe agieren (Qualität, Zuverlässigkeit etc).

Welche Chancen sehen Sie in Kooperationen?
Eine Erweiterung des Portfolios, die Darstellung von Lösungskompetenz, eine bessere Wahrnehmung und Akzeptanz durch den Markt sowie eine Ausweitung des Kundenspektrums.

Was sind Ihre Fachgebiete/Schwerpunkte in Bezug auf Kooperationen?
Die Analyse der Ist-Situation, Bedarfsermittlung, Profilerstellung und Auswahl der Partner, der Aufbau von Struktur und Organisation sowie Begleitung und Evaluierung.

Weitere Informationen:
bcd Consulting GmbH
Nordberggasse 11/Top 8, 3462 Absdorf
02278 3176
reinhard.indraczek@bcd-consulting.eu
www.bcd-consulting.eu

Karl Glaser

Wie gehen Sie Kooperationsberatungen an? Worauf legen Sie Ihr Augenmerk?
Aufbauen einer Vertrauensbasis zwischen Klienten und mir! Analyse, ob eine Kooperation der beste Weg ist oder ob auch ein Zukauf reicht.

Welche Themen berücksichtigen Sie in dieser speziellen Beratung?
Welche Expertisen sind im speziellen Projekt gefordert? Persönlichkeitsprofile der Kooperationspartner, rechtliche Grundlagen.

Was sind aus Ihrer Sicht Knackpunkte, ob Kooperationen gelingen oder nicht?
Eine Vertrauensbasis und die „Chemie“ zwischen den Kooperationspartnern, Erwartungshaltungen der Kooperationspartner zueinander, Qualitätsvorstellungen und Arbeitsweisen.

Welche Chancen sehen Sie in Kooperationen?
Zusätzliche Projekte generieren, zu deren Umsetzung mehr Expertise benötigt wird, als einer allein anbieten kann.

Was sind Ihre Fachgebiete/Schwerpunkte in Bezug auf Kooperationen?

Eine Profilanalyse der Kooperationspartner, die Begleitung beim Konzept und in der Kommunikation sowie die Errichtung eines Vertragsentwurfs.

Weitere Informationen:

glasklar-KOMMUNIKATION, Unternehmensberatung für Marketing
Johann Straußgasse 7 b
2353 Guntramsdorf
0676 913 9583
karl.glaser@glkom.at
www.glasklar-kommunikation.at

KR Günter R. Schwarz MBA CMC CDC CDISE

Wie gehen Sie Kooperationsberatungen an? Worauf legen Sie Ihr Augenmerk?
Erstgespräch zur Klärung der Kooperationswilligkeit sowie -fähigkeit, Abchecken und Gegenüberstellen der Vorstellungen der Kooperationspartner.

Welche Themen berücksichtigen Sie in dieser speziellen Beratung?
Klärung der persönlichen sowie finanziellen Ressourcen unter Einbeziehung der jeweiligen Wissensverteilung und der jeweiligen Kundenbetreuungskriterien.

Was sind aus Ihrer Sicht Knackpunkte, ob Kooperationen gelingen oder nicht?
Die absolute Fähigkeit zur Kooperation, auch wenn der Wille vorhanden ist, Erweiterung oder Verkleinerung der Kooperation mit den jeweiligen (auch finanziellen) Aus- bzw. Einstiegsszenarien.

Welche Chancen sehen Sie in Kooperationen?
In der heutigen Zeit sind aus meiner Sicht Kooperationen die einzig mögliche Form, am Markt besser und vor allem effizienter reüssieren zu können.

Was sind Ihre Fachgebiete/Schwerpunkte in Bezug auf Kooperationen?
Die Abklärung der Kooperationskriterien sowie Klärung der Zusammenarbeit. Wird die Kooperation funktionieren? Unter welchem Firmenkonstrukt wäre eine Kooperation am besten?

Weitere Informationen:

Turmgartengasse 2
2753 Markt Piesting
0676 9555000
office@opestra.com
www.opestra.com

Mag. Dieter Walla

Wie gehen Sie Kooperationsberatungen an? Worauf legen Sie Ihr Augenmerk?
Alle Beteiligten wissen, wohin der Zug fahren soll, und sie haben sich auf das Ziel geeinigt. Wer macht was und wer darf/kann/soll etwas ganz sicher nicht machen.

Welche Themen berücksichtigen Sie in dieser speziellen Beratung?
Gesellschaftsgründung, Sozialversicherung, Steuer, (steuer-) rechtliche Fragen zum Gesellschaftsvertrag, wer soll/kann/darf mitmachen und in welchem Umfang, Fragen zum Thema Nachfolge ...

Was sind aus Ihrer Sicht Knackpunkte, ob Kooperationen gelingen oder nicht?
Wenn vorneweg die Ziele und die Wege der Zielerreichung nicht ordentlich definiert wurden, ist man nachher immer schlauer …

Welche Chancen sehen Sie in Kooperationen?
Fast ALLE.

Was sind Ihre Fachgebiete/Schwerpunkte in Bezug auf Kooperationen?
In erster Linie das Steuerrecht. Aufgrund meines juristischen Studiums maße ich mir an, in anderen Rechtsgebieten und in nahezu sämtlichen Fragen des Lebens meinen Senf dazuzugeben (natürlich nur, wenn ich gefragt werde).

Weitere Informationen:

Mag. Dieter Walla & Partner Steuerberater OG
Kremser Landstr. 7, 3100 St. Pölten
02742/ 36 45 91
kanzlei@walla-partner.at
www.walla-partner.at

Weitere Informationen:

Hier geht es zu den Details der speziellen Förderung für Kooperationen der WKNÖ Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation.

iStock.com/Ridofranz