

Dipl.-Kfm. Dr. Stefan Borchert
 Mendelssohnstraße 8 – DE 48308 Senden
 Telefon (+49) 02597 / 9399 850
 Telefax (+49) 02597 / 9399 853
 Dr.Borchert@DBUC.de
 Homepage: www.DBUC.de



Dipl.-Phys. Dr. Angelika Kolb-Telieps
 Reichenberger Str. 12 – DE 58511 Lüdenscheid
 Telefon (+49) 2351 980 583
 Mobil +49 176 62 57 51 56
 Telefax +49 322 23 77 86 11
 Kolb-Telieps@k-t-innovation.de
 www.k-t-innovation.de

Ab September 2010 bieten wir an:

1-tägiges (Inhouse-) Seminar

„Unternehmensnetzwerke als Innovationsplattform“

Termin und Preis nach Absprache

Dieses Seminar ist für Sie richtig, wenn Sie für Ihr Unternehmen über branchen- oder wertschöpfungsstufenübergreifende Kooperationen zur Erreichung von Wettbewerbsvorteilen durch gemeinsame Innovationen oder als Marktzugangsinstrumente nachdenken.

Ihr Nutzen:

In immer wettbewerbsintensiveren Märkten bei zugleich knappen finanziellen Ressourcen erreichen mittelständische Unternehmen allein nur unter Schwierigkeiten die notwendigen Betriebsgrößen im Hinblick auf Umsatz, Mitarbeiterkapazitäten und Realisation von Innovationen. In dieser Situation sind Integrationen durch Fusionen mit Wettbewerbern, Lieferanten bzw. Abnehmern gerade für kleine und mittlere Unternehmen auch aus Inhabersicht nicht durchführbar oder wenig attraktiv, zumal große Vorbilder mit umfangreichen Managementkapazitäten häufig scheitern.

Wie lassen sich also **Wettbewerbsvorteile** insbesondere bei Innovationen und in der Forschung & Entwicklung, durch Kooperation mit den vor- und nachgelagerten Stufen der Wertschöpfungskette realisieren, ohne die rechtliche Selbständigkeit aufgeben zu müssen?

Eine Antwort können **Unternehmensnetzwerke** sein, die in der Wirtschaftspraxis weiter verbreitet sind als häufig gedacht wird: Mittels geführter Franchisesysteme werden beispielsweise mehrstufige Lieferketten realisiert oder Märkte in einer Kombination mehrerer selbständiger Unternehmen erschlossen. Mithin ist auf die Voraussetzungen, Bildung und Potentiale von solchen multilateralen Kooperationen zu schauen, um eine Entscheidungsgrundlage für die Überlegung zu erarbeiten, mittels Netzwerken oder Franchisesysteme neue Absatzwege zu erschließen.

Seminarinhalte:

Am Vormittag:

- Begriffklärung: Was unterscheidet das Networking vom Unternehmensnetzwerk und dem Franchising?
- Treiber für Unternehmenskooperationen wie Netzwerke, Allianzen und Franchisesysteme
- Der Entstehungsprozess von Unternehmensnetzwerken
- Zum organisatorischen Rahmen von Unternehmensnetzwerken
- Zur Führungsnotwendigkeit von Unternehmensnetzwerken
- Franchisesysteme als geführte Netzwerke zur Markterschließung
- Wettbewerbs- und andere Vernetzungsvorteile
- Nachteile von Unternehmensnetzwerken und Franchisesystemen
- Beispiele für Unternehmensnetzwerke und aus dem Franchising
- Förderungsmöglichkeiten für Unternehmensnetzwerke
- Diskussion offener Fragen

Am Nachmittag:

- Geschlossener und offener Innovationsprozess
- Netzwerke bei der Sammlung, Verfeinerung und Auswahl innovativer Ideen
- Netzwerke bei Innovationsprojekten und der Markteinführung
- Praktische Übungen zur Vernetzung
- Offene Fragen und Feedback-Runde

Bitte wenden.

Dipl.-Kfm. Dr. Stefan Borchert
Mendelssohnstraße 8 – DE 48308 Senden
Telefon (+49) 02597 / 9399 850
Telefax (+49) 02597 / 9399 853
Dr.Borchert@DBUC.de
Homepage: www.DBUC.de



Dipl.-Phys. Dr. Angelika Kolb-Telieps
Reichenberger Str. 12 – DE 58511 Lüdenscheid
Telefon (+49) 2351 980 583
Mobil +49 176 62 57 51 56
Telefax +49 322 23 77 86 11
Kolb-Telieps@k-t-innovation.de
www.k-t-innovation.de

Die Ergebnisse:

- Sie kennen Möglichkeiten, Chancen und Risiken von Netzwerken.
- Sie wissen, wie Netzwerke für erfolgreiche Innovationen genutzt werden können.
- Sie haben die menschliche Seite von Netzwerken in Fallbeispielen und praktischen Übungen kennengelernt.

Die Dozenten:

Dr. Angelika Kolb-Telieps hat Physik studiert und in Werkstoffkunde promoviert. Während ihrer 19-jährigen Tätigkeit als F&E- und Innovationsleiterin in der Metallindustrie hat sie zahlreiche unternehmensübergreifende, umsatzwirksame Innovationsprojekte initiiert und in solchen mitgewirkt. Seit Juli 2008 berät sie die mittelständische Industrie zu Strategie und Innovation als Inhaberin, Projektleiterin und Trainerin von K-T Innovation.



Dr. Stefan Borchert hat nach seiner Großhandelslehre Betriebswirtschaft studiert. Zu Unternehmensnetzwerken promovierte er bereits 2000 im Rahmen einer Untersuchung der Kooperationsansätze in der deutschen Lebensmittelbranche, in der er auch einige Jahre als Warengruppen- und Trademarketing-Manager tätig war. Seit 2004 berät der Diplom-Kaufmann freiberuflich kleine und mittlere Unternehmen bei der Gründung u.a. von Unternehmensnetzwerken und in der Geschäftsplanung sowie -finanzierung. Auch ist er als Gutachter im Bereich „Unternehmensgründung & Franchising“ tätig.



Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gern unter den im Kopf angegebenen Kontaktdaten zur Verfügung.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

Dr. Angelika Kolb-Telieps

Dr. Stefan Borchert