
EXPORTERFOLG DURCH KOOPERATION

MODUL: EXPORTKOOPERATION



Wer ist CROSSGLOBO®?

Dienstleister für
systematische Internationalisierung
aktives Exportmarketing

Was macht CROSSGLOBO® für Unternehmen?



CROSSGLOBO® macht exportfit
(USP, Stärken, Differenzierung)

CROSSGLOBO® ist Lotsendienst
(Identifizierung und Aufbereitung der Zielmärkte)

CROSSGLOBO® bietet Escort-Service
(Vertriebsbegleitung und Umsetzungs-Verantwortung)



Wer steht für CROSSGLOBO®?

35 Jahre Export-Know-How seines Geschäftsführers

ein Internationales Netzwerk

anerkannte Position in Österreich (Exportpreisträger-Referenzen) seit 1994

Das Unternehmensumfeld in Österreich und sein Potenzial für Going International?



Quelle: Mittelstandsbericht 2014, marktorientierte Wirtschaft nach NACE-Klassifizierung.

ca. 315.000 Unternehmen, davon

99,7% Klein-u-Mittelbetriebe mit ca. 1,4Mio Beschäftigten

87% 274.000 mit 0-9 Beschäftigten (115.000 EPU)

10% 34.000 mit 10-49 Beschäftigten

0,3% 1.100 mit 50-249 Beschäftigten

0,3% 1.100 Großunternehmen mit über 250 Beschäftigten

Was ist Kooperation?

Zusammenkommen = ein Beginn

Zusammenbleiben = ein Fortschritt

Zusammenarbeiten = ein Erfolg

(Henry Ford)

Was ist Kooperation zwischen Unternehmen?



Das zweckgerichtete Zusammenwirken von Handlungen zweier oder mehrerer Unternehmen in Arbeitsteilung, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen bei jeweils rechtlicher unternehmerischer Unabhängigkeit.

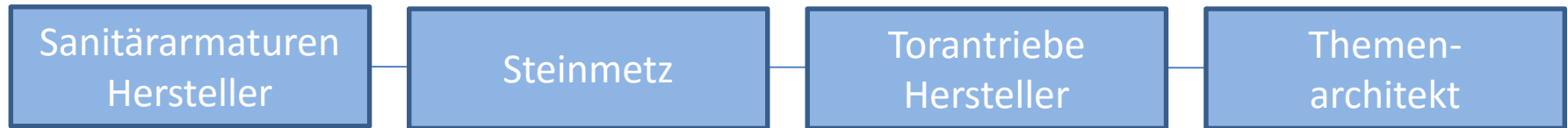
Kooperationsbeispiele



1. Horizontale Kooperation

4 Unternehmen aus dem Bereich Objektausstattung

Ziel: Markterschließung VAE



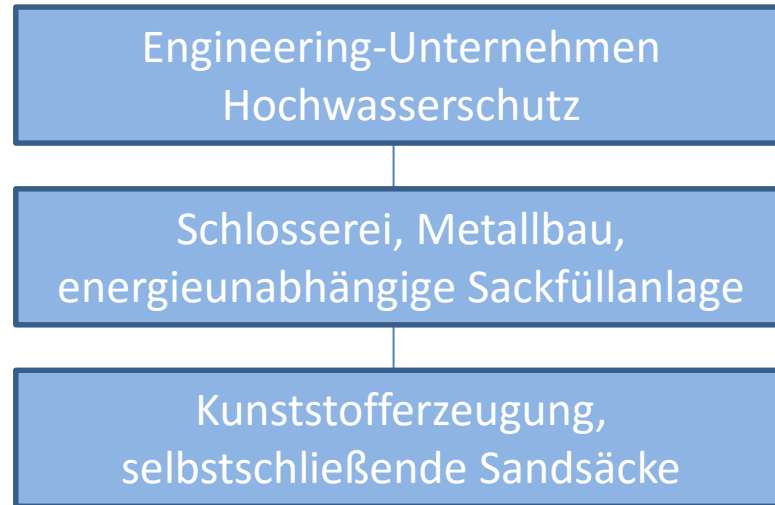
Ergebnis:

- Gewinnung von Referenzprojekten
- Gewinnung von Kooperationspartnern
- Entwicklung einer Produktinnovation
- Reduzierung der Markterschließungskosten durch Cost-Sharing
- Dachmarke **ABV** (**A**ustrian **B**uilding **V**alue)

Kooperationsbeispiele



2. Vertikale Kooperation



Ergebnis:

- Vertrieb in Deutschland, Kroatien
- Innovationsschub für Schlosserei und Kunststoffherzeuger

Kooperationsbeispiele



3. Vertrieb-u. Marketing in UK

Hersteller von Holz - Holz/Alu
Fenstern und Türen

Hersteller von Senkfrontsystemen

Ergebnis:

- gemeinsame Projektakquisition
- gemeinsames Architektenmarketing in UK

Problemstellung für KMU beim Going International



- geringe Größe
- beschränkte finanzielle Ressourcen
- limitierte Managementkapazität
- beschränkte internationale Erfahrungen
- Präferenz für kurzfristige Ziele
- beschränkte Möglichkeit zu Wissenstransfer

Kooperation als Bewältigungsstrategie für Herausforderungen des Going International durch



- Bewahrung der Selbständigkeit
- Freiwilligkeit
- Treffen bewusster Zielvereinbarungen
- aktiver, gemeinsamer Durchführungspläne
- Gleichberechtigung
- WIR statt ICH

Voraussetzungen zum Erfolg durch Kooperationen



- gleiche strategische Ziele und Wertvorstellungen der Partner
- Profitabilität der Zusammenarbeit für alle beteiligten Partner
- ausgeglichene Machtverhältnisse
- Kompatibilität im Managementstil
- Unternehmensgrößen nicht zu sehr voneinander abweichend
- regelmäßige Kontakte

Kooperationen scheitern meist nicht am mangelnden Willen zur ZUSAMMENARBEIT, sondern an der Unfähigkeit eigene Schwächen zu erkennen und ergänzende fremde Stärken zuzulassen.

(Peter Sereinigg)

„Wenn man schnell vorankommen will,
muss man allein gehen.

Wenn man weit kommen will,
muss man zusammen gehen...”

(Indianisches Sprichwort)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !