

Bildprotokoll vom 4. Kooperationstag am 11.3.2011 bei der IHK Akademie in Feldkirchen Westerham

1. Workshoprunde

13.45 - 15.00

Saal A **Podium Brainworks**
Business - HL-WLAN
 THOMA

Attraktivität durch WERT-Schöpfung
Saal B Jürgen Richte

Saal C
Meine B2B-Markte Positionieren
 E. Schmider

13.45 - 15.00

Entwicklung ei 104
 Geschäfts idee nach Rockefeller
 (Massenware/dienst verkaufen, Premiumware/dienst verkaufen)
 Andreas Geßner, GEDAG

Zukunfts- und Trendanalyse 103
 Strategische Geschäftsentwickl.
 E. Krenn, Krenn & Partner

Office Solution Network
 Netzwerk für ERP, CRM, ECM, etc.
 Oliver Schulz
 EIM component

002

Faktor Mensch ↔ Operabilität
 status - Ziel - ?
001
 E. G. Leow

13.45 - 15.00

DEMOGRAPHIE
 NEUE MITARBEITER
 WOHER
107
 Koop. für MA-Gewinnung
 sind-pooling

Warum Koop?
 Hast mal 'nen Auftrag
 vs.
 Ich gebe
 Ich erwarte ... **105**

CMS TYPO3 Projekte gesucht
106
 Hr. Hirremer
 Studio 9 GmbH

IT-KOOP 2011

Workshoptitel:
Attraktivität durch WERT-Schöpfg.

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

- Wertschöpfung kommt durch Wertschätzung
- Attraktivität ist wahrgenommene Wertschätzung.
- Mit-/Selbstbestimmung erhöht die wahrgenommene Wertschätzung

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- betriebl. Machbarkeit
- Dosierung d. Vertrauens
- "Loslassen"
- langer/langwieriger Prozess

Ziele und nächste Schritte:
t. b. d.

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
= Teiln.

Mitgearbeitet haben:

- Simon Ashdown
- Jürgen Richter

IT-KOOP 2011

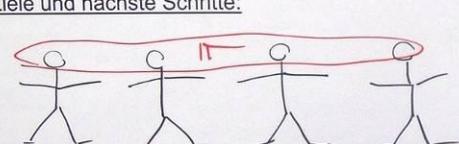
Workshoptitel:

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):
Mangelnde Interoperabilität
bremst Innovationskraft der Unternehmen.



Besondere Herausforderungen und Hindernisse:
Effiziente Nutzung von Mitarbeiterkompetenzen
Innere Bereitschaft aller Stakeholder
Prozessuale Strukturen

Ziele und nächste Schritte:



Cloud Abstraktion

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
Arbeitsgruppe

Mitgearbeitet haben:
Hamisch
Gevorgoß-Loche

MA - Gewinnung IT-KOOP 2011

Workshoptitel:

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

Bewerber - Pooling (Weitergabe)
Bewerber - Veranstaltung, (Vorträge)
kein gemeinsames Geschäft
keine Einstellungen durch Gruppe

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Ziele und nächste Schritte:

Abgleich der offenen Stellen
Plattform für Austausch

Aktionen aus der Plattform

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Hr. Hartung
Mitgearbeitet haben:

Hr. Terasa	Frau Neuberg
Hr. Hartung	Hr. Gabriel
Fr. Puckner	Hr. CHOREAN
Hr. Oesterling	Hr. Koch

Workshoptitel: iPad + Co. IT-KOOP 2011

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

iPads + Tablet PC + Mobilephones werden als
Arbeits- u. Präsentationsmittel durchschlagende
Erfolg haben.
Android sind wichtig (3.0)

→ Post-PC-Products

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Keine gemeinsame Plattform
Sicherheitsaspekte
Neue Anwendungen, die möglich sind, aber nicht genutzt werden (Pay-
ment, Parkle etc.)

Ziele und nächste Schritte:

Entwicklungs-Kooperation, bei der jeder spezialisiert teilnimmt.
Indoor-Lokalisierung
Zusammenarbeit Road-Show

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Anton Thoma
Mitgearbeitet haben:

Anton Thoma - Braunschweig	Andreas Lehmann
Christian Wundt -	Christian Roth
Dr. Rothmeyer -	Mathias Reithmann
Hans Richter -	Christian Kalkbrenner
Thomas Hantke -	Dr. Schneider

IT-KOOP 2011

Workshoptitel:
Geschäftsstrategieentwicklung in der Kooperation

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

- Kooperationspartner und Netzwerk brauchen abgestimmte Strategie
- Fachlicher und Strategischer Austausch
- Gemeinsame Entwicklung von Kompetenzen
- Trends vorhanden. Man muß sie systematisch erkennen und weiterentwickeln.

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Vertrauen
- Technische Plattform
- Hohe Kompetenz
- Betriebswirtschaftliches Konzept
- Ressourcen bereitstellen und weiterentwickeln
- Entscheider muß am Tisch sitzen

Ziele und nächste Schritte:

- Verschiedene Kooperationsmodelle vergleichen
- Erfahrungsaustausch
- Vernetzung der Netzwerke

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

- E. Hermannsdorfer, C. Eich

Mitgearbeitet haben:

- E. Hermannsdorfer
- C. Eich
- K. Häusler

IT-KOOP 2011

Workshoptitel:
Die ~~App~~ als Rockefeller-Idee

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

Hype-/Trendprognosen sind wesentlich
Erfolg kaum planbar
Think or Copy
Lösungen für Web 4.0

Zielgruppen-
definition
0-100%!

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Ideen sind da, die Budgets fehlen
bezahlbare SW-Geschäftsmodelle
B2B vs. B2C, kurzlebigkeit, Planbarkeit

Ziele und nächste Schritte:

"Rockefeller-Connection"
Treffen im März 2011

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

Strehlau, Gessner, Süß, Elster
Knittel, Fuhrmann, H. Richter

Workshoptitel: **IT-KOOP** 2011

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

- Markenführung ist nötig und möglich und Zielgruppe klar adressierbar.
- Die Marke ist emotional und wirkt nach innen wie nach außen

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Botschaft reduzieren
- Selbstfindung
- richtige Instrumente finden
- Erfolgsfaktoren identifizieren

Ziele und nächste Schritte:

- Klares Ziel definieren
- Erfolgsfaktoren = Instrumente benennen

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
E. SCHMIDER

Mitgearbeitet haben:

A. LORENZ	D. HAUPT
W. Witte	B. Hermannsdorfer
A. Drippke	G. Seragl
T. Weiß	J. Jacop

Workshoptitel: **IT-KOOP** 2011

Auftrag: + v.s. geben + erwarten!

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

- gemeinsames Verständnis
- Verbindlichkeit
- Regelmäßigkeit
- Meßbarkeit Ergebnisse
- Spezialisierung (Tiefe) / Generalisierung (Breite)

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

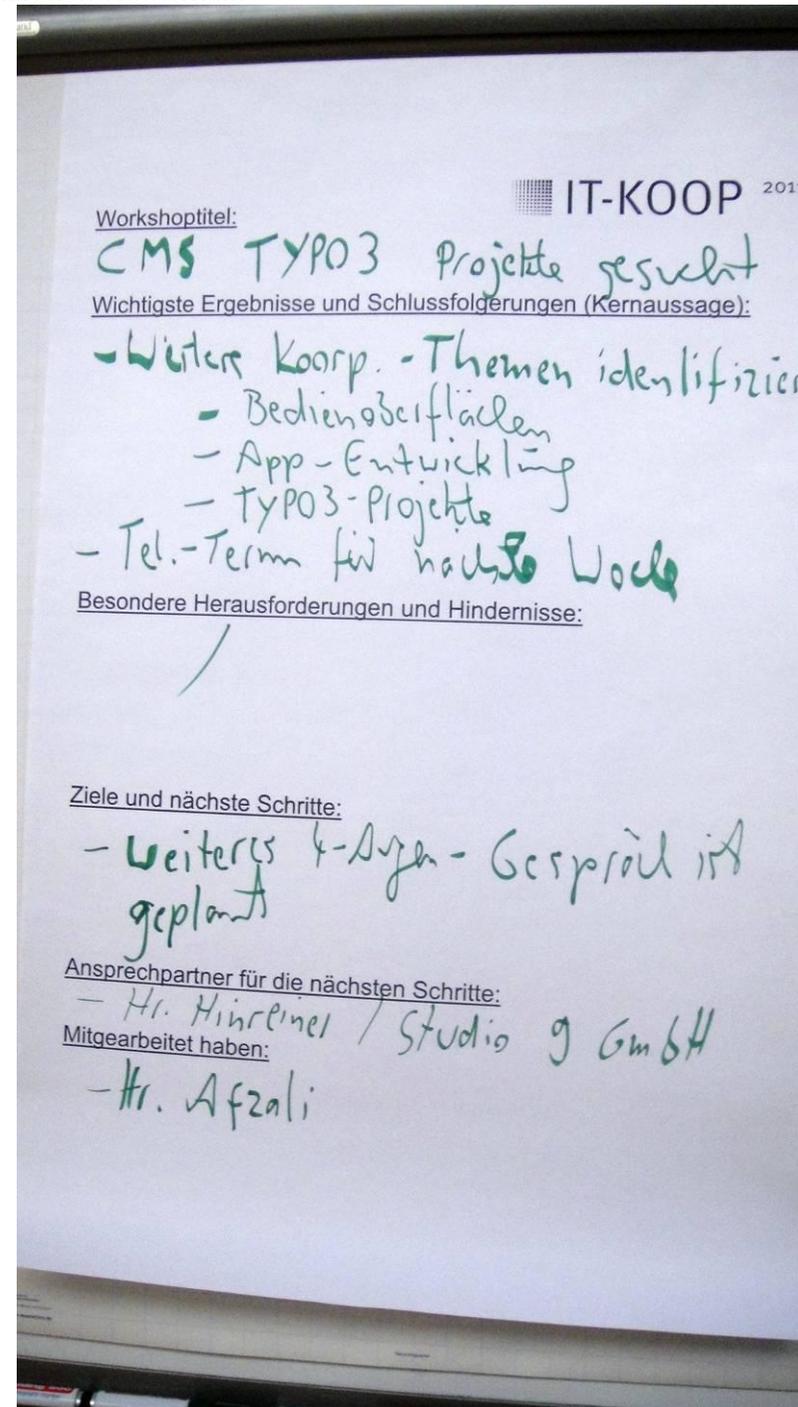
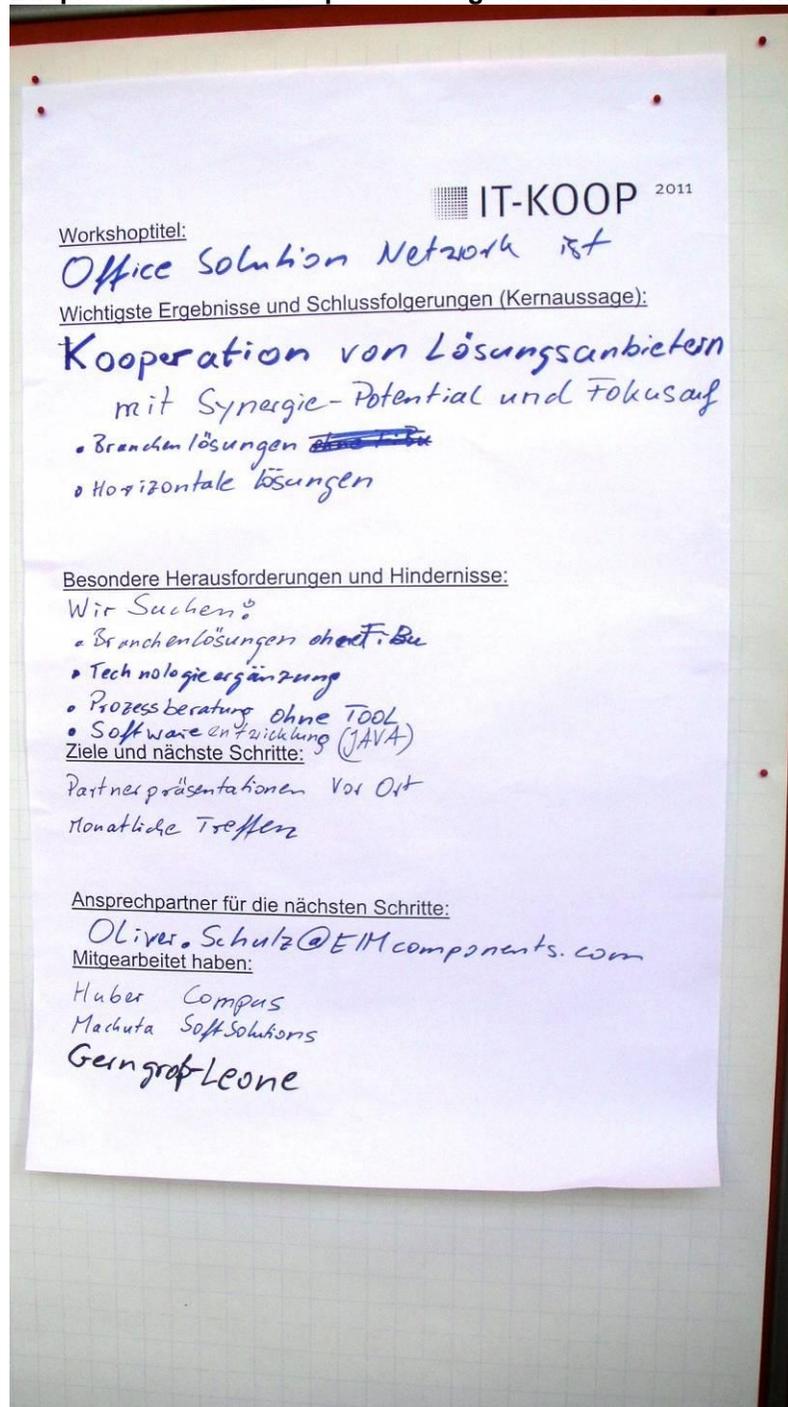
- für die Einen: Geld
- " Anderen: Geben (immaterielle)

Ziele und nächste Schritte:

Ansprechpartner für die nächsten Schritte: S.M.

Mitgearbeitet haben:

- H. Binder / Fr. Mehlhart
- H. Dr. Wimbauer / H. Münch



2. Workshoprunde

16.00 - 17.30

Soal A Management & Health
Gesundes Unternehmen
Gesunde MA als Wettbewerbsfaktor
R. Sabir

Soal B Reithmair
Smartphone
App's
U. Fraus
bol Systemlaus

105 Social Media
zur Optimierung der
Kunden/Lieferanten-
Beziehung
H. Hörsch
Schütz & Gsch

002 Finanzierung
innovativer
Unternehmen
Huber

16.00 - 17.30

104 Vertriebspartner-
schaften aktiv
gestalten, aber wie?
BMC-Gesultants
Gürgan UZER

001 B2B-Marken
Positionieren
Erichard Schmidt

103 Kooperation
SaaS
Eich

001 PR als
Lead-Generator
A. Dripke

(VP = Vertriebspartnerschaften)

IT-KOOP 2011

Workshoptitel: Vertriebspartnerschaften aktiv gestalten, aber wie?

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

Vertriebspartner-Strategie versus "VP Light"
Unternehmerische Entscheidung
Ziele & Marktanalyse stehen am Anfang
VP = Handwerk + Komplex
Für VP ist ein besonderes Skillset erforderlich

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Wie kann VP-Kontrakt organisiert werden?
Hohes Investment
Welche Modelle gibt es & welche ist für mich Partnergut = Business Development geeignet?
Es gibt nicht DIE Lösung
Ziele und nächste Schritte:
Partner PM-Thema positionieren

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

Dominik Haupt	Oliver Schulz
Dr. Chiocean	H. Machuta
Jochim Teresa	Fr. Lorenz
Dr. Huber	H. Kalhbrenner
	H. Kniitel
	H. UZER

IT-KOOP

Workshoptitel: SaaS-Erfahrungsaustausch

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

SaaS ist Vertrauenssache
Wesentliche Kosteneinsparungen
Zuverlässigkeit steigt (insbes. bei kleinen Unternehmen)
Mentalitätsfrage

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Sicherheit, Vertrauen, Datenschutz
Vermarktung / "Cloud" Begriff

Ziele und nächste Schritte:

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

Eich, Richter, Rothmayer, Hamisch
Süß, Strehlan, Rath, Schneider

Bildprotokoll vom 4. Kooperationstag am 11.3.2011 bei der IHK Akademie in Feldkirchen Westerham

IT-KOOP 2011

Workshoptitel:
B2B-Marken positionieren

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):
Prägnanz, Authentizität, Deutlichkeit
Kommunikation nach innen
und außen, Interaktion such
Frequenz erzeugen

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:
Effizienz

Ziele und nächste Schritte:

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

IT-KOOP 2011

Workshoptitel:
Finanzierung innovativer Unternehmen

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):
Diskussion von 2 konkreten
Projektideen.

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Ziele und nächste Schritte:

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
T. Manitta, Bayern Kapital

Mitgearbeitet haben:
Mr. Huber
Mr. Manitta
Mr. Lehmann
Mr. Häusler
Mr. Kendi

Workshoptitel: **IT-KOOP** 2011
SMARTPHONE - APPS

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

- ANZAHL ENDGERÄTE HOCH & STETIG STEIGEND
- LEICHTER MARKTZUGANG DURCH APP-STORE-KONZEPT
- GESCHÄFTSMODELL MUSS STIMMEN
 - ⇒ KOSTENEINSPARUNG DURCH PROZESSOPTIMIERUNG
 - ⇒ APP GENERIERT GESCHÄFT AN ANDERER STELLE (kostenlos)

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- mehrere PLATTFORMEN (IOS, ANDROID, WINDOWS MOBILE, SYMBIAN, ...)
- MARKTENTWICKLUNG NICHT ABSEHBAR
- PROZESS ZUR MARKTEINFÜHRUNG NICHT 100% STEUERBAR (ZULASSUNG DURCH STOREANBIETER ERFORDERLICH)

Ziele und nächste Schritte:

- AUSTAUSCH KONTAKTDATEN

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
HR. FRAUS

Mitgearbeitet haben:

U. FRAUS	E. HERITANN-DÜRFER
A. DOLL	F. NEUBERGER
S. ASHDOWN	
T. AFZALI-KÖLKER	

Workshoptitel: **IT-KOOP** 2011
Erfahrungsguppe Social Media

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

- Allg., wichtiger Trend, Kern Type
 - MA-Akquise, Kunden....
- Wie mitmachen? Aufwand: Zeitbedarf?
Technik?

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Hoher Anspruch an publizierten Content
- Wer schreibt was?

Ziele und nächste Schritte:

- Fortführung des Erfahrungsaustausches mit IHK-Unterstützung

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
Christian Hinterer (Studio 9), B. Kux (IHK)

Mitgearbeitet haben:

Christian Koch (Scandio)	Hr. Hartung (KECA)
Andreas Gressner (Gedag)	
H. Lingg (OpenSpace)	

Management & Health

IT-KOOP 2011

Workshoptitel:

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen (Kernaussage):

- "Gesundheitsmanagement" auch Thema bei kleineren U. (MA-Bindung, Kosten, UN-Kultur, demografische Entwicklung)
- Präventionsmaßnahmen: MA-Betreuungsprogr., Yoga, regelm. MA-Gespräche, Sporttreffs, Gutscheine für Gesundheitskurse

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Ursachen: Multitasking, Dienstreisen, Geschwindigkeit, Komplexität, Vermischung Beruf/Privat
- Mangelnde Akzeptanz beim Betroffenen und Kollegen
- Betriebliche Rahmenbedingungen

Ziele und nächste Schritte:

- Anregungen ins eigene U. tragen
- Teilnahme an den Regeltreffs des AK M&H

Ansprechpartner für die nächsten Schritte: Ralf Gabriel

Mitgearbeitet haben:

R. Gabriel
E. Gerungroß-Leone
A. Thoma
E. Puckner
B. Hermannsdorfer