

Erfolgreiche Kooperationen

→ POOL-Erfolgsbeispiel Perfektes Zusammenspiel

*Kooperationen können den entschei-
das die angeführten Beispiele ein
Kooperations-Service hilft dabei,
rasch, unbürokratisch*

Das Motiv, am Markt eine Kooperation zu suchen, ergab sich aus unserer praktischen Erfahrung mit KMU. Gerade kleinere Unternehmen mit guten Geschäftsideen können nicht immer sämtliche Unternehmensbereiche abdecken, sie sollten sich vielmehr auf ihre unternehmerischen Kernkompetenzen fokussieren“, so Wolfgang Bartholner, Geschäftsführer der wb-bc Business Consulting auf die Frage „Was waren die Beweggründe eine Kooperation einzugehen?“.

Aus diesem Grund suchte die wb-bc Business Consulting eine Kooperation, um kleineren Unternehmen das Komplettoutsourcing der betriebswirtschaftlichen Agenden anbieten zu können. Bartholner schaltete über den POOL ein Kooperationsangebot. Er verriet uns, dass er seine Suche schon in mehreren Marktplätzen für Kooperationen hineingestellt hat, jedoch nach dem ersten Zusammenkommen stellte sich meistens heraus, dass außer einer zusätz-

lichen Vertriebsquelle keine kooperative Zusammenarbeit gesucht wurde. „Das war beim POOL anders. Erst gab es Unterstützung bei der Formulierung der Anzeige. Danach dauerte es ein wenig mit der Publizierung des Kooperationswunsches,



Full Office Service

Mag. Karin Madlberger

E-Mail:

info@fullofficeservice.at

www.fullofficeservice.at

**wb-bc
Business Consulting**
Mag. Wolfgang Bartholner
E office@wb-bc.at
www.wb-bc.at



doch kurz darauf erhielt ich bereits die ersten Anfrage zu meinem POOL-Angebot.“ Sechs Interessenten meldeten sich auf den Kooperationswunsch u.a. auch Karin Madlberger, Chefin des Bürodienstleisters Full Office Service.

„Mein Anliegen ist die Betreuung von Kunden über die Buchhaltung hinaus. Oft erkennt man durch die enge Zusammenarbeit in der Buchhaltung, Lohnverrechnung oder Verwaltung Defizite im strategischen oder planerischen Bereich der Unternehmen, die mit Hilfe eines Unternehmensberaters in eine Stärke umgewandelt werden könnten“, meint Madlberger.

Nun bieten beide unter dem Label „Finance complete 4U“ Unternehmen aus dem KMU-Bereich das Komplettoutsourcing der betriebswirtschaftlichen Agenden an. Dieses modulare Angebot umfasst je nach Bedarf die Bereiche: Planung & Budgetierung, Controlling, Unternehmensentwicklung & Strategie, Finanzierung & Förderungen, Rechnungswesen & Gehaltsverrechnung.

→ POOL-Erfolgsbeispiel Gemeinsam Innovatives entwickeln

Jedes Unternehmen geht Risiken ein. Sei es im Bereich der Finanzen, der Technologie, dem Personal oder dem Marktauftritt. Gerade innovative und dynamische Unternehmen benötigen eine wirtschaftlich gesicherte Basis, auf der sie erfolgreich und Gewinn bringend handeln können. Der systematische, verantwortungsbewusste und konsequente Umgang mit gefährlichen Risiken hat eine strategische Bedeutung für jedes Unternehmen. Über das POOL-Kooperations-Service fanden Richard Hepperle, RECTIO Consulting und David Heining, Heining Agentur, zusammen. Ziel ist die Produktentwicklung eines umfassenden Risikomanagement-Software-Systems. Unternehmen werden dadurch ganzheitlich bei der Bewältigung aller relevanten Risiken, sowie bei der Erkennung und Durchset-

zung potentieller Chancen unterstützt. Das Risikomanagement-System ist für Unternehmen aller Größen und Branchen individuell konfigurierbar. Es verknüpft die Vorteile einer Individual-Software mit denen einer Standard-Software. Die Software kann sowohl KMU bei der Einführung eines komplexen Risikomanagements als auch größere Unternehmen effizient unterstützen.

Neben Effizienz und Übersichtlichkeit ist die einfache Bedienung ein wichtiges Grundelement für die Nutzung. Weitere hilfreiche Besonderheiten sind zudem die

genau und tief spezifizierten Risikokategorien, die Möglichkeit einer gleichberechtigten Chancenbetrachtung sowie spezifische, empfängerorientierte und interaktive Berichtsauswertungen.

Das System bietet Unternehmen zunächst für den deutschsprachigen Raum eine einzigartige Möglichkeit ihre Chancen- und Risikosituation zu überblicken und zu steuern. Sie sind in der Lage, Überraschungen zu vermeiden und Chancen rechtzeitig zu ergreifen. Ein zusätzlicher Vorteil für österreichische Kunden ist der in Wien beheimatete Fachsupport für Risikomanagement- und IT-Fragen.

Zukünftige Erweiterungen in den Themen Innovations- und Prozessmanagement stehen im Fokus der weiteren Entwicklung der Kooperation.

Rectio Consulting
Mag. Richard Hepperle
1110 Wien, Hugogasse 4
www.rectio.at

heining | agentur
David Heining
1010 Wien, Salzgries 16
www.heining.at

für eine erfolgreiche Zukunft

denden Marktvorsprung bedeuten, drucksvoll beweisen. Das POOL- den richtigen Partner zu finden – und kostenlos.

wko.at/wien/pool

Besuchen Sie den POOL im Internet! **Ansprechpartner:** Fredy Baumgartner
1030 Wien, Rudolf-Sallinger-Platz 1, T: 514 50 DW 6740 E: pool@wkw.at

→ POOL-Erfolgsbeispiel

Twin City - Double Power

Über das POOL Kooperations-Service entwickelte sich die erfolgreiche und intensive Partnerschaft zwischen Ivan Siptak, Unternehmensberater mit Standorten in Wien und Bratislava und der Wiener das.projekt Managementberatung GmbH. Der POOL interviewte beide Partner.

POOL: Was waren die maßgeblichen Punkte für die erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Ihnen beiden?

Franz **Votapek**, Geschäftsführer von das.projekt: „Wir erkannten sehr rasch, dass die Dienstleistungen unserer Unternehmen eine ideale wechselseitige Ergänzung darstellen. das.projekt profitiert vom Erfahrungsschatz von Ivan Siptak auf dem Gebiet der sozialen Kompetenz und konnte dadurch seine Dienstleistungen im Consulting, Coaching, Mediation und Training rasch und gezielt erweitern.“

Ivan **Siptak:** „Für uns bietet die jahrzehntelange Erfahrung und die Kontakte in neue Märkte von das.projekt im Projekt- und Prozessmanagement sowie im Claim- und Vertragsmanagement eine gewinnbringende Perspektive und vielfältige Anknüpfungspunkte in der komplementären Beratung.“

POOL: Wie schaut die Zukunft aus, gibt es gemeinsame Projekte?

Siptak: „das.projekt & EDU-Train verfolgen für das restliche Jahr und natürlich für 2009 gemeinsame Ziele. Wir arbeiteten gemeinsam an einer Projektvergabe des Wiener Zentrums für Innovationstechnologie und bereiten für 2009 den Produktstart eines ‚Cross Border Management Tools‘ vor. Außerdem werden die Seminarangebote von das.projekt von der Firma Edu-Train s.r.o in Bratislava angeboten und auch an mehreren Orten in der Slowakei durchgeführt. Wir ergänzen uns im Weiterbildungsprogramm um neue Kompetenzfelder. Neue gemeinsame Produkte sind seit Sommer 2008 aufgenommen worden. Wir können Unternehmen nur ermutigen, unserem Beispiel zu folgen und sich auf eine Kooperation einzulassen.“

→ **Institute for Cross Border Mediation & HRM, Wien und EDU-Train s.r.o. in Bratislava**
Mag. Ivan Siptak
Anton Baumgartnerstrasse 44, 1230 Wien
E ivan.siptak@cee-institute.com, www.cee-institute.com

→ **das.projekt Managementberatung GmbH**
Mag. Gerhard Schostal
Franz Votapek
Reisnerstrasse 12, 1030 Wien
E office@dasprojekt.at, www.dasprojekt.at



Perfekte wechselseitige Ergänzung – noch dazu länderübergreifend: Franz Votapek, (l.) und Ivan Siptak.

Businessworld® **XPERIENCE** CONGRESS

World Wide Web Segen oder Fluch?

**22. Oktober 2008 WIFI Wien,
Währinger Gürtel 97
Ecke Gentzgasse**

Jetzt kostenlos
anmelden unter:
www.b-w-m.at

oder Fax an:
01/602 92 62 - 100

WKO WIEN
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN



Moderator Josef Broukal