Workshopeinheit I 14.15 - 15.30
Kooperation bei der Internationalisierung
203
Martin Aschoff
AGNITAS AG
Staatliche Förder-Mittel (ZIM, Antragstellung)
204
Dr. Danil Gorinevski
cybiont GmbH
UMGANG MIT SCHÜTZENSWERTEN INFORMATIONEN
201 A
F. KOCH, ORACLE
IT-SICHERHEIT
* einfach
* selbstverständlich
* Outsourcing
Mabunta, DOMBACH

WS I 14.15 - 15.30
Die 3 wichtigsten Wertreiber für Erfolg in Krisenzeiten und Basis für innovative Kooperationen
102
- ganzheitliches Gesundheitsmg.
- wertorientierte Kommunikation
- persönlicher Bewußtheit
KRIESL
Verbesserte Markt-Wahrnehmung durch Kooperation
Jürgen Richter
Intangia
201 B
Kooperation in Krisenzeiten
Teamware, Kupec
Vermarktung von Innovationen durch Kooperationen
105
V. Altmann KIA GmbH

WS I 14.15 – 15.30
001 A
Software-Qualität in Bayern
Gerhard Müller, TNG Technology Consulting GmbH
002 B
Gemeinsam
innovative Produkte und Dienstleistungen entwickeln und vermarkten
Aristoteles
Wissenschaftskooperation
Austausch von
- Ideen
- Wissen
- Resourcen
001 B
Prof. Fritze, Vizepräsidentin der HM
C. Grover, Kooperationen, SCE/HM
002 A
NEUER INTERNET BROWSER
Fr. WEIL / weilsoft
Lageplan Workshop-Räume

IT-KOOP

Workshoptitel: Kooperation bei der Internationalisierung

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

- Partnersuche erfordert Beharrlichkeit & Geduld
- passende Partnerkonstellation identifizieren (freie Handelsvertreter, nationale Partner, multinat. Partner, komplementäre nat. Partner, eigene Niederlassung)
- ohne Vertrauen funktioniert es nicht → Vertrauen aufbauen (Maßnahmen sind abhängig vom Kulturkreis)
- Netzwerk mit persönlichen Kontakten

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- i.d.R. wird der richtige Partner durch Zufall/Glück gefunden
- sich Einstellen auf fremde Kulturen
- die richtigen Partner dauerhaft binden

Ziele & nächste Schritte:

- E-Mail-Verteiler aufbauen um Tabelle für Matchmaking (wer hat in welchem Land Kontakte) zu kommenizieren
- wenn ausreichend Feedback, dann „Internationalisierungs-Stammtisch" in München

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Martin Aschoff (ma@agnitas.de)

Mitgearbeitet haben: Koppermann, Wolfgang
Andreas Lanner, Ekkehard Schneider, Dr. Ghazal
Oliver Götzenberger, Georg Moosreiner, Stefan Köhler

Förderprogramm
ZIM-Netzwerk

Bitte melden bei

dg@cybiont.com

Daniel Gorinevski
Cybiont GmbH

christiane.fritze@hm.edu

Der WS, „Die 3-wichtigsten Werttreiber für Erfolg in Krisenzeiten und Basis für innovative Kooperation hat verbal ein Zwischergebnis vorgestellt und wird in der Runde ab 17:00 den WS mit Ergebnisprotokoll fortsetzen

Der Workshop „Vermarktung von Innovation hat mangels Teilnehmer nicht stattgefunden

IT-KOOP 2009

Workshoptitel: Softwarequalität (in Bayern)

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

- Softwarequalität nach wie vor mangelhaft, TCO
- Qualitätssiegel „Qualität aus Bayern" wäre hilfreich
- Marktvorteile für bayer. UN
- Menschen

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- keine / mangelhafte Q-Wahrnehmung beim Kunden / Einkauf (Minimierung initialer Kosten statt TCO)

Ziele & nächste Schritte:

- Etablierung Qualitätssiegel
- Workshop zur Vertiefung

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

BICC-NET

Mitgearbeitet haben: Hanz Bickert, Herbert Zurlager, Scholtze

www.hm.edu IT-KOOP 2009

Workshoptitel: Wissenschaftskooperation

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

Erwartungen:

- Vermarktungskonzepte erarbeiten
- Entwicklungskooperationen
- Forschungsbereiche und Ansprechpartner identifizieren
- Zugang zu Ressourcen / Talenten
- Entwicklungsaufträge generieren
- Innovationen
- Stipendien
- Know-How-Transfer
- Kontakt zu Unternehmensgründern an der Hochschule

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- Kernkompetenzen der Hochschulen
- Ansprechpartner finden
- Zeiteinsatz
- Bürokratie

Ziele & nächste Schritte:

→ Mittelstandstag an der HM
→ gemeinsame Fördermittelprojekte
→ Angebot zur Integration in die Lehre
→ Forschungsreferenten ansprechen!

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Fr. Dr. Fritze, Hr. Grover

Mitgearbeitet haben: Hr. Lehmann, Hr. Fuss, Fr. Grunert, Hr. Strobl, Hr. Bauch, Hr. Schrödl,

IT-KOOP 2009
Workshoptitel:
Gemeinsame systematische Innovation
Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:
x Was? : Kundennetzwerk
x Mit wem?: Anbieternetzwerk
x Wie? : - Kooperationsmanagement
entlang des gesamten Prozesses
Besondere Herausforderungen & Hindernisse:
x Vertrauen
x Finanzierung
x Methodenkompetenz (Koop.-Management / Innov.-Management)
x Qualität
Ziele & nächste Schritte:
x Aufbau von Kunden-/Anbieternetzwerk
x Aufbau einer geeigneten Plattform
x nächster Schritt: LCM
Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
Mitgearbeitet haben:

IT-KOOP 2009
Workshoptitel:
NEUER INTERNET BROWSER
Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:
Gute Kontakte
Besondere Herausforderungen & Hindernisse:
Ziele & nächste Schritte:
Partnerschaft
Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
Sven Weil
Mitgearbeitet haben:

WS II 17.00 - 18.30
Welche Zukunft haben Messen, Kongresse Firmen-Events
204
Manfred Sulat
Neue München
Wir könnten Ihre Mitarbeiter-Innen schulen in maßgeschneiderten Konzepten für Sie über staatl. Förderprogramme die für Sie und Ihre Mitarbeiter-Innen ohne Kosten sind.
wir schulen, konzeptionieren und
öffnen den Zugang zu den Förderungen.
Weiter Qualifikation & Didact Berufsbildung / München
201 A
Kooperationsplattform Kapitalvermittlung
Brauchen wir eine bankenunabhängige Alternative wie z.B. einen BürgerKapitalverein. Was sollte er für mich und mein Unternehmen tun. (Kfm, Kapital für unsere Volkswirtschaft)
Herbert Schenever
NOPOLY BürgerKapital e.V.
www.buergerkapitalverein.de
203
High-End Laptop auf Open Source Basis
- Hardware
- IT Sicherheit
- kompletter SW-Stack
Markus Rothmeyer
Saal B

Workshopeinheit II 17.00 - 18.30
- SOPRA GmbH
A. Bluehm VL/GF
SALES PERFORMANCE
002 A
Vertriebs-Kooperation Mittelstand
R. STROBL
Linux Information Syst. AG
002 B
KOOPERATION
zwischen ANWENDERN und IT
Kommunikation v. Anforderungen.
(Mit)Teilen v. Wissen.
"Agile" Methoden.
THOMAS MÖDL
DIALOG Data
105
102
WIE ERFAHREN ANDERE WAS ICH KANN?
Con Web / GEISI

WS II 17.00 - 18.30
Qualität von IT-Prozessen
001 A
Achtert, TÜV.IT
Partner
001 B
entwickeln Standard und Individual Software ohne Programmierung
Wie vorgehen mit Partn
IGS - Albert Fuß
Die 3 wichtigsten Wertreiber für Erfolg in Krisenzeiten und Basis für innovative Kooperationen
Saal A
- ganzheitliches Grundverständnis
- wertorientierte Kommunikation
- persönlicher Bewußtheit
KRIESL
Verbesserte Markt-Wahrnehmung durch Kooperation
Jürgen Richter
Intangia
201 B
Lageplan Workshop-Räume

IT-KOOP 2009

Workshoptitel: Welche Zukunft haben Messen, Kongresse, Firmen-Events?

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

Vertrauen als Grundlage, Kontaktdichte
Kosten-/Nutzenrelevanz, Neukundengewinnung
Zielgruppenorientierung, Dienstleistung
Regionalität, Besucheransprache
Attraktionen, Themenfokus
Weiterbildung

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- Lokation
- Catering
- Agenda
- Topspeaker/Promi
- Mediale Präsenz
- Zielgruppenhomogenität

20:80 (Aktiv/Passiv)

Wettbewerb um Zielgruppe (Kunde/CEO/CIO/Admin)

Ziele & nächste Schritte:

Neue Ideen gesucht für Modularkonzept
Verzahnung von Kongreß & Ausstellung
Kundenorientierung!

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Manfred.Salat@messe-muenchen.de

Mitgearbeitet haben: C. Spitzenberger, E. Schmieder, V. Knittel, U. Brunert, G. Moosreiner, K. Wintermann, M. Koch, W. Koppermann, Dr. Ghezel, M. Salat

IT-KOOP 2009

Workshoptitel: Bürgerkapitalverein
Kooperationsplattform Kapitalvermittlung

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

- Eine bankenunabhängige Alternative ist wichtig
- Die Prozedur und Entscheidungsfindung der Banken ist nicht immer nachvollziehbar
- Eine direkte Vermittlung zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer ist sehr interessant - da die Bankenmarge wegfällt.
- Die Kapitalnehmer müssen zuerst ihr Projekt und die Sicherheiten einbringen
- Die Transaktion findet nur und direkt zwischen den Mitgliedern statt
- 50% Bürgerinitiative und uns bekannt, 50% Mitgliederbörse

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- Vertrauen aufbauen
- Kritische Phase/Masse überstehen
- Akzeptanz
- Bekanntheit

Ziele & nächste Schritte:

- Viele Informationsveranstaltungen
- Verbände
- Gemeinden
- Mitglieder gewinnen (FORUM)

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

H. Scheuerer, H.Scheuerer@popoly.org
www.buergerkapitalverein.de

Mitgearbeitet haben:
H. Stöpelkamp, H. Kleinheinz, H. Mämpel, H. Schmidt, H. Geßner, H. Siegert, H. Niederberger,

IT-KOOP 2009
Workshoptitel: High End Laptop Open Source + Service
Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:
– Service ist der Kern (1)
– S/W-stack identifizieren (2)
– Zeit sparen durch Konzentration auf wenige H/W, Lösung für viele bereitstellen
– Der Experte löst Problem für andere
Besondere Herausforderungen & Hindernisse:
– Open Source Freunde zu Monatsbeitrag verpflichten
– "Versteigerung des Problems"
– Ranking der Experten
Ziele & nächste Schritte: – Konzept ausarb
– öffentliches Geld beantragen
Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
Markus Rothmeyer

IT-KOOP 2009
Workshoptitel: SALES PERFORMANCE
Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:
- KOOPERATION ✓
–> BUSINESS CASE ✓
- NOTWENDIGKEIT EINES V-PROZESSES
Besondere Herausforderungen & Hindernisse:
BEREITSCHAFT ZUR URSACHENFORSCHUNG FEHLT
Ziele & nächste Schritte:
V-STAMMTISCH GEPLANT
Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
A. BLÜHER
Mitgearbeitet haben:
Hr. BRANDL, Hr. RADMACHER

Workshoptitel:

Kooperation zwischen Anwender und IT

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

HABEN WOLLEN – HABEN = BEDARF

SCHNITTSTELLEN-ROLLE FEHLT

EVOLUTIONÄRER ANSATZ

HETEROGENE STAKEHOLDER-ANFORDERUNGEN

CHANGE MANAGEMENT / KOMMUNIKATION

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

TECHNIK VERLIEBTHEIT

MANGELNDE LÖSUNGSORIENTIERUNG

Ziele & nächste Schritte:

CONSULTING DES MANAGEMENTS DURCH IT + STAKE-HOLDER

KOMPETENZPROFIL ; AK

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Hr. Mödl THOMAS.MOEDL@DIALOGDATA.DE

Mitgearbeitet haben:

B. MUSIOL A. Lau Jörg Glissmann Scholtze

IT-KOOP 2009

Workshoptitel:

Vertriebskooperation Mittelstand

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

- gemeinsame Marketing- u. Vertriebsaktivitäten mit klarer Abgrenzung
- Empfehlungsmarketing ("BNI") auch möglich bei überlappenden DL. ABER: Kunden Sicht
- event. Branchenfokus

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- Wettbewerb
- Kommunikation
- Vertrauen

Ziele & nächste Schritte:

- 1. Treffen Interessierter | alle Visitenkarten
- Mailadresse bauch@makevo.com
- Eintrag in Portal mukit (Koop-Portal)

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

bauch@makevo.com

Mitgearbeitet haben:

IT-KOOP 2009

Workshoptitel:

WIE ERFAHREN ANDERE WAS ICH MACHE ?

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

- NETZWERKE
  - BRANCHEN, AKADEMISCHE
  - PERSÖNLICHE
- WERBEAUFTRITT (TAGS)
- PUBLIKATIONEN + AKTIVER AUFTRITT (SELBER PUBLIZIEREN)

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- SPRACHE ZIELGRUPPEN ANPASSEN
- ZEIT DER AUTOREN
- MOTIVATION VERTRIEB ANDERE KONTAKT ~~ZU FINDEN~~ ZU FINDEN

Ziele & nächste Schritte:

JEDER MACHT FOLLOW-UP FÜR SICH.

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

WOLFGANG.GEIST@CONWEB.DE

Mitgearbeitet haben:

- JAN PHILIPPS / VALIDAS / FLORIAN BRUMMER, UNI PASSA

IT-KOOP 2009

Workshoptitel:

Prozessqualität in der IT

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

- Vision für Prozesse muss verstanden sein
- Unterschiedliche Formalisierung in der Praxis
- Prozessq. wird einfach erwartet
- Prozesse u. Unterstützung lebensnotwendig
- Interner Nutzen analog externer Nutzen
- Zertifizierung hilft als Ziel
- technische Prozesse leichter

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

- Wirtschaftl. Umsetzung von Prozessq.
- Motivation für Prozesse
- Management-Commitment
- Monitoring / Disziplin

Ziele & nächste Schritte:

Erfahrungsaustausch

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

w.achterit@turit.de

Mitgearbeitet haben: G. Baindl

IT-KOOP 2009

Workshoptitel:

2. Teil Verbesserte Marktwahrnehmung

Wichtigste Ergebnisse & Schlussfolgerungen:

- Stärken herausarbeiten
- Marke definieren
- Was verkaufen wir
- an wen — " —

Besondere Herausforderungen & Hindernisse:

o.g. definieren

Ziele & nächste Schritte:

EAL. AK Vertrieb

Hr. Dr. Kupec

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben: