

NIERO@net e.K.
Rolf Niedhorn · Quickbornstrasse 53 · 20253 Hamburg

Prämissen für das Kooperationsnetzwerk

- Mein Ziel ist der Aufbau eines „virtuellen Systemhauses“, ein sich ergänzendes Partnernetzwerk, analog zum „Microsoft Partner Network“ (MPN):
 - * *Bildung eines Experten- und Servicenetzwerk für die Beratung, Planung, Durchführung und Wartung von IT-Projekten in mittelständischen Unternehmen.*
 - * *Die Mitglieder bringen ihr spezifisches IT- und Branchen-Knowhow ein, und tauschen es intensiv aus.*
 - * *Sie machen so das gesammelte Expertenwissen den Kunden aller Partner zugänglich.*
 - * *Alle Partner müssen sich in ihrem Codex zur strengen Einhaltung hoher Qualitätsstandards verpflichten.*
 - * *Alle Partner sind Experten für den effizienten und kostengünstigen IT-Einsatz in mittelständischen Unternehmen.*
 - * *Sie behandeln IT als (mit-) entscheidendes Element jedes Geschäftsmodells und jeder Wertschöpfungskette im Unternehmen.*
 - * *Sie nutzen IT für ihre Kunden als Effizienztreiber und Innovationsmotor zur Kostenoptimierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.*
 - * *Alle Partner sind Teamplayer mit einem ausgeprägten Sinn für die Vorteile, die sich durch die Arbeit im Verbund für Ihre Kunden und sie selbst realisieren lassen.*
- WER NUR NACH PREISWERTEN ABSATZWEGEN FÜR SEINE PRODUKTE SUCHT, IST HIER FALSCH!
- Gerade in Krisenzeiten wird es wichtig, gemeinsam und fachübergreifend am geschäftlichen Erfolg zu arbeiten. Deshalb sollten sich alle Partner als Teil eines aktiven, professionellen Netzwerks begreifen, das aus Unternehmensinhabern, IT-Entscheidungssträgern, Technologieexperten und Softwareanbietern gebildet wird.
- Kooperationspartner sollten gleich hohe Qualitätsansprüche haben und der gleichen Philosophie folgen.

NIERO@net e.K.

Rolf Niedhorn
Quickbornstrasse 53
20253 Hamburg

T. +49.40.69 645 099
F. +49.40.69 645 102
M. +49.171.70 90 296

mail@nieronet.de
www.nieronet.de

Hamburger Sparkasse
Rolf Niedhorn
Kto. 1290 125 648
BLZ 200 505 50

Amtsgericht Hamburg
HRA 109376

St-Nr: 54/381/25991

- Meine Kunden müssen einen erkennbaren Vorteil haben, wenn ein Auftrag vermittelt wird, anstatt diesen Dienstleister direkt zu kontaktieren.
- Ich setze voraus, dass alle an dem Netzwerk beteiligten Partner, die von mir verfolgte Philosophie mittragen, wie sie im pdf „Fimenphilosophie“ dargelegt ist.
- Es soll eine Win-Win-Situation zwischen den Partnern eintreten und Synergien entwickelt werden. Alle Beteiligten sollen von der Kooperation profitieren können.
- Ich lege Wert auf eine gute, offene und persönliche Kommunikation, sowie auf ein gutes persönliches Verhältnis.
- Es soll erkennbar sein, dass die Kooperation von allen Seiten ernst genommen wird.
- Ich werde nur Kooperationen mit Partnern eingehen, die ihre Qualifikation und Qualität auf dem jeweiligen Kooperationsgebiet verdeutlicht haben.
- Die Partnerschaften werden von mir regelmäßig auf ihre Qualität hin überprüft (und nötigenfalls auch beendet).

Hamburg, 30. März 2010