



Quelle: istock.com/pixelift



Ausführliche Projektinformationen

# Cross-Selling- Kunststoffpartner

Vertriebspartner finden

## FOLGEN SIE UNS



### Datenschutzrechtliche Hinweise:

Verantwortlich für die Zusendung dieses Flyers ist das Kunststoff-Institut Lüdenschied. Die Zusendung erfolgt aufgrund Ihres Interesses an Neuigkeiten aus unserem Hause. Informationen zur Datenerhebung finden Sie unter [www.kunststoff-institut.de](http://www.kunststoff-institut.de). Sie haben jederzeit die Möglichkeit einer zukünftigen Nutzung Ihrer personenbezogenen Daten für diese Zwecke zu widersprechen. Einen Widerspruch richten Sie bitte an das Kunststoff-Institut Lüdenschied, Karolinenstraße 8, 58507 Lüdenschied, Tel.: +49 (0) 23 51.10 64-191 oder [mail@kunststoff-institut.de](mailto:mail@kunststoff-institut.de). Fragen zum Datenschutz richten Sie an [datenschutz@kunststoff-institut.de](mailto:datenschutz@kunststoff-institut.de).

## PROJEKTINHALT

Zielorientierte Vermittlung von potentiellen Partnern zum Ausbau des Leistungsportfolios, Nutzung von Vertriebsstrukturen der Partner.

## WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

- Aufbau von Wettbewerbsvorteilen durch Kooperation zu potentiellen Partnern die ähnliche Märkte bedienen
- Vergrößerung des Leistungsportfolios
- Ausbau der Spezialisierung
- Nutzen von Synergien, Einsparung von Fachpersonal, Infrastruktur
- Nutzen von Vertriebsnetzwerken
- Ausbau des Kundenstamms
- Aufbau eines Partnernetzwerkes
- Einblick in neue Märkte & Branchen

## INFORMATION UND AUSKUNFT

**Dipl.-Kfm. Michael Krause**  
+49 (0) 23 51.10 64-187  
[krause@kunststoff-institut.de](mailto:krause@kunststoff-institut.de)

## PROJEKTDATEN

Projektname:	Cross-Selling
Projektstart:	Juni 2023 und flexibel möglich
Projektlaufzeit:	dauerhaft
Projektkosten:	2.850 €/jährlich*

Die Rechnungsstellung erfolgt zum Start des Projektes und mit Beginn eines jeden weiteren Projektjahres.

\*zzgl. ges. MwSt., Mitgliedsfirmen der Trägergesellschaft des Kunststoff-Instituts Lüdenschied zahlen einen um zehn Prozent ermäßigten Projektbeitrag.

# Inhalt

## EINLEITUNG

Grundsätzlich geraten Kunststoffverarbeiter, auf Grund der konjunkturellen Schwankungen, zum Beispiel im Automobilbereich sowie der wachsenden Konkurrenz, insbesondere aus Fernost, unter Druck.

Zudem fehlen beispielsweise die Personalkapazitäten in den Unternehmen, um strukturiert neue Märkte zu finden und zu erschließen.

Oft erwarten insbesondere neue Kunden ggf. eine Spezialisierung und Know-how, welches im Unternehmen noch nicht existiert.

Auch tun sich Unternehmen schwer durch Vertrieb und Marketing neue Kundenkreise zu erschließen

Deswegen sind zunehmend Ansätze gefragt, die klassische, lineare Geschäftsmodelle überdenken und durch die Verwendung von Wertschöpfungsketten eine Umkehr von Branchen erzeugen.

### Umfrage LinkedIn/Cross-Selling

Haben Sie schon mal mit einem anderen Unternehmen kooperiert, um gemeinsam Produkte bei der gleichen Zielgruppe anzubieten (Cross-Selling)?

(insgesamt 73 Antworten)



Umfrage, wieviel Unternehmen schon mal Crossselling betrieben haben

# Cross-Selling-Kunststoffpartner

## PROJEKTSCHWERPUNKTE UND -ZIEL

Eine ideale Möglichkeit, um eine solche Umkehr zu schaffen und den Markt entsprechend zu verändern, bietet das Cross-Selling.

Beim Cross-Selling handelt es sich im Allgemeinen um eine Partnerschaft zwischen unabhängigen und rechtlich selbstständigen Unternehmen. Ein wichtiger Bestandteil einer solchen Kooperationen sind die zueinander komplementären Produkte oder Dienstleistungen. Das heißt, dass es sich um Produkte handelt, die nicht miteinander konkurrieren.

Ziel ist es, dass sich die Produkte und Dienstleistungen ergänzen und somit die Produktportfolios für beide Seiten erweitert werden. Darüber hinaus ist es wichtig, dass die kooperierenden Unternehmen die gleichen Zielgruppen adressieren.

Auch verfügen die Unternehmen über unterschiedliche Kapazitäten und Strukturen und können sich so beispielsweise ergänzen.

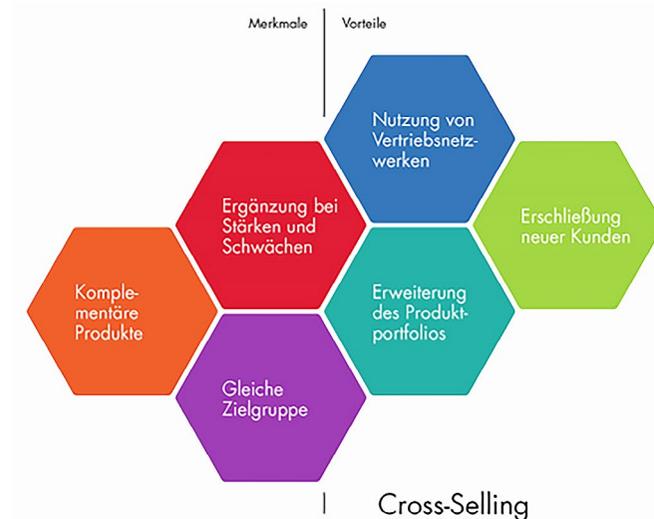
Das Kunststoff-Institut verfügt über den Zugang zu den unterschiedlichsten Partnern entlang der Wertschöpfung in der Kunststoffindustrie.

Zudem gibt es zu den verschiedenen Märkten & Branchen, zum Beispiel Automotive, Medizintechnik, Optik, Elektrotechnik, Handel, Bau usw., sehr gute Kontakte. Auf Basis der Anforderungen des Projektteilnehmers vermittelt das Institut zielgerichtet potentielle Partner, stellt mögliche Optionen anderer Partner des Netzwerkes vor und ermöglicht den Austausch in exklusiven Roundtables mit solchen Unternehmen.

Im Rahmen der digitalen Projektbörse des Institutes, kunststoff-partner.de, können die Teilnehmer ihre Anforderungen und Projekte skizzieren und Einblicke in andere Projekte bekommen.

## PROJEKTLLEISTUNGEN

- Nutzung des Portals mit Einstellung von Projekten, mögliche Freigabe von Projekten
- Analyse potentielle Komplementäre
- Recherche von potentiellen Crossselling-Partnern, Vermittlung von potentiellen Partnern
- Exklusives Cross-Selling-Treffen, Vorstellen von Projekten in kleinen Kreisen, Speeddating



Merkmale und Vorteile vom Crossselling

KIMW Management GmbH  
 Michael Krause  
 Karolinenstr. 8  
 58507 Lüdenscheid

per Fax: +49 (0) 23 51.10 64-190  
 per E-Mail: [mail@kunststoff-institut.de](mailto:mail@kunststoff-institut.de)

Anmeldung zum Projekt:  
**Cross-Selling-Kunststoffpartner**

Hiermit bestätigen wir verbindlich unsere Teilnahme an dem Projekt.

Projektleiter: Michael Krause  
 Projektkosten: 2.850 €/Jahr\*<sup>1</sup>  
 Laufzeit: dauerhaft\*<sup>2</sup>  
 Projektstart: Juni 2023 und flexibel möglich  
 Mitgeltende Unterlagen: AGB und Projektflyer

\*<sup>1</sup> zzgl. ges. MwSt., Mitgliedsfirmen der Trägergesellschaft des Kunststoff-Instituts Lüdenscheid zahlen einen um zehn Prozent ermäßigten Projektbeitrag.  
 \*<sup>2</sup> Die Rechnungsstellung erfolgt in Teilbeträgen jeweils zum Start des Projektes und dann jährlich kurz vor Beginn des neuen Projektjahres.

Unsere Einkaufsbestell-Nr. lautet: \_\_\_\_\_

Wir reichen unsere Einkaufsbestell-Nr. nach

Die Rechnungserstellung erfolgt ohne Einkaufsbestell-Nr.

**Die Einkaufsbestell-Nr. muss spätestens nach Ablauf von zwei Wochen nachgereicht werden!**  
**Sollte nach Ablauf der Frist noch keine Bestell-Nr. vorliegen, erfolgt die Rechnungsstellung ohne diese Angabe.**

Im Hinblick des Informationsaustausches gegenüber Dritten ist es hilfreich, die am Projekt teilnehmenden Unternehmen namentlich zu benennen - nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund, weitere Projektpartner zu gewinnen.

Wir sind mit der Nennung unseres Unternehmens gegenüber Dritten einverstanden:

ja                      nein

		<input type="checkbox"/> Abweichende Rechnungsadresse
Firma*		
Straße*		
PLZ/Ort*		
Telefon		
Telefax		
Folgende Personen nehmen teil*:		Durchwahl/E-Mail*:
1.		
2.		
Datum		rechtsverbindliche Unterschrift/Stempel

**\*erforderliche Angaben**