
E-News 5

Berichtsperiode: April 2019 – September 2019

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sind Sie fit für den Export? Dieser Frage können Sie in einem Internationalisierungstest, der im Rahmen des Projekts PASSPORT TO EXPORT entwickelt wurde, selbst auf den Grund gehen und Optimierungspotentiale für sich entdecken.

Darüber hinaus präsentieren wir Ihnen in dieser Ausgabe der E-NEWS verschiedene Plattformen zu Vernetzungsmöglichkeiten für den italienischen und Schweizer Markt vor. Diese unterstützen bei der individuellen Kontaktherstellung in die Zielmärkte.

Zum Abschluss möchten wir Ihnen im Newsletter auch noch unseren Projektpartner ŠUMER vorstellen, der unter anderem verschiedenste Metall- und Plastikkomponenten aus höchster Qualität und mit hochmoderner Technologie produziert und der als Pilot-KMU im Projekt mitwirkt.

Mit freundlichen Grüßen,
das Team des Projektes PASSPORT to EXPORT

INHALTE:

Internationalisierung: Sind Sie fit für Export?	2
Vertriebspotential via online Plattform	2
Wir stellen Projektpartner vor: Sumer, SL.....	6

Internationalisierung: Sind Sie fit für Export?

Dr. Johann Praith entwickelte mit Studierenden des Studiengangs „Internationale Wirtschaftsbeziehungen“ einen interaktiven Fragebogen, welcher Auskunft über den Grad bzw. das Potential zur Internationalisierung geben kann.

Insgesamt 60 Fragen werden innerhalb von 5-6 Minuten mit Ja oder Nein beantwortet, und eine Endauswertung in Prozent kann Ihnen dann zeigen, wie gut sie bereits Aktionen zur Internationalisierung umgesetzt haben oder in welchen Bereichen es noch Verbesserungspotential gibt.

Neun Kategorien sprechen jeweils Unternehmensprozesse an, welche sich auf die internationalen Aktivitäten eines Unternehmens beziehen: Kundensegment, Wertangebot/Nutzenversprechen, Kundenbeziehung, Vertriebskanal, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselressourcen, Schlüsselpartner, Kostenstruktur und Einnahmequellen.



Der Internationalisierungstest kann im Moodle Exportkurs unter folgendem Link aufgerufen werden: <https://projects.fh-burgenland.at/moodle/mod/quiz/view.php?id=2310>. Die Nutzung des Kurses kann jedoch nur von bereits registrierten TeilnehmerInnen erfolgen. Bei Interesse bitte eine E-Mail an Johann.Praith@fh-burgenland.at senden.

Vertriebspotential via online Plattform

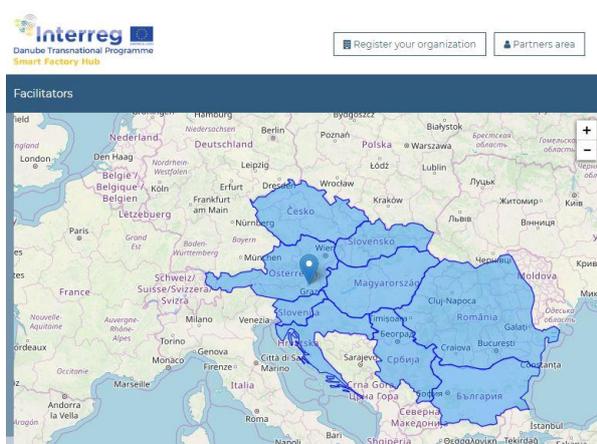
Online Plattformen können als virtuelle Märkte zur Präsentation von Angebot und Nachfrage gesehen werden. Unternehmen können sich und ihre Produkte branchenspezifisch vorstellen. Nachfragen treffen auf eingetragene Angebote, sobald die Suchmaschine in den Daten der Plattform eine Abfrage durchführt.

Die finanzielle Tragfähigkeit der Plattformbetreiber erfordert eine aktive Vermittlung und damit erhebliche personelle Ressourcen. Viele Plattformbetreiber ergänzen daher ihr Online-Plattformangebot um einen Mehrwert durch Technologietransferdienste, d.h. Unterstützung

der "offline"-Interaktion zwischen den beiden Parteien: Nachfrage/Angebot, deren erster Kontakt durch die Plattform erleichtert wurde.

Die Gebührenstrukturen reichen von freiem Zugang (meist öffentlich finanziert) über Pauschalgebühren für einzelne Dienstleistungen oder für die aufgewendete Zeit oder eine Mitgliedschafts-/Abonnementgebühr für den Zugang zu einer Reihe von Dienstleistungen bis hin zu einer Erfolgsgebühr (festgelegter Prozentsatz eines abgeschlossenen Geschäfts), wobei viele Plattformen mehr als eine Gebührenart verwenden.

Europäisches Mapping Tool für Unternehmensprofile



Die Website www.p-tech.si/sfh-mapping bietet die Möglichkeit sich als Unternehmen im europäischen Geschäftskontext sichtbar zu machen. Das sogenannte Mapping Tool wurde im Rahmen des Interreg Projektes „Smart Factory Hub“ entwickelt und soll die Internationalisierung von klein- und mittelständischen Unternehmen unterstützen.

Quelle: www.p-tech.si/sfh-mapping (4.7.2019)

Es wird Unternehmen eine geographische Übersicht geboten, die Informationen über Mitbieter, Erfolgsmodelle, Projekte und Förderprogramme umfasst. Das Angebot der Plattform vermittelt zwischen Nachfrage und Angebot produzierender Betriebe und Dienstleister. Jeder Betrieb kann sich kostenlos registrieren.

Im Folgenden wird eine Auswahl transnationaler Plattformen kurz vorgestellt, die im Rahmen des Projektes Passport to Export für einen optimalen Technologietransfer identifiziert wurden.

YET2

www.yet2.com

Yet2 betreibt eine Suchplattform (Marktplatz), auf der nach Inspektionsangaben derzeit etwa 1800 Technologiebedürfnisse und etwa 4750 Technologieangebote aufgelistet sind. Yet2 versteht sich „von seinen Wurzeln als offener Innovationsmarktplatz“ der sich zu einem kompetenten Open Innovation Berater entwickelte.

EVOLARIS



Mednarodna fakulteta
za družbene in poslovne študije
International School
for Social and Business Studies
Celje · Slovenia · Europe

XITRUST
SECURE TECHNOLOGIES

šumer



ITC
INOVACIJSKO TEHNOLOŠKI GROZD
INNOVATION TECHNOLOGY CLUSTER



FH Burgenland
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

INNOCENTIVE

www.innocentive.com

Die Plattform bietet einen virtuellen Austausch von Technologielösungen bzw. Angeboten für Suchende. Die Plattform baut auf ein Netzwerk von 380.000 Mitgliedern. Der Fokus liegt auf der Entwicklung von Crowdsourcing-Technologien. INNOCENTIVE legt in seinen Wettbewerben besonderes Augenmerk auf die Behandlung der IP-Probleme zwischen den "Lösern" und "Suchenden". INNOCENTIVE verlangt eine "Posting"-Gebühr sowie eine Provision für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss.

European Cluster Cooperation Platform (ECCP)

www.clustercollaboration.eu

Diese europäische Matchmaking-Plattform für Clustermanagement-Organisationen vernetzt europäische und außereuropäische Cluster miteinander indem Partnerschaften zwischen Clustern initiiert werden. Es soll hierbei die Internationalisierung der Clustermitglieder gefördert werden, zu denen Produzenten und Ökosystemorganisationen gehören.

Das Netzwerk ist für Cluster-Organisationen kostenlos, aber einzelne Unternehmen können nicht teilnehmen. Es gibt eine Suchseite für Veranstaltungen, einschließlich Matchmaking-Veranstaltungen, Konferenzen und Workshops, Seminare und Webinare, Schulungen und Studienreisen.

Enterprise Europe Network Austria (EEN)

www.enterpriseeuropenetwork.at

Das EEN-Netzwerk unterstützt KMU in den Bereichen internationale Partnerschaften, Unternehmensinternationalisierung, insbesondere Exportwachstum und Innovation. Wie der ECCP ist es ein Netzwerk von Netzwerken mit 600 Mitgliedsorganisationen, darunter Innovationsförderorganisationen, Universitäten und Forschungsinstitute, regionale Entwicklungsorganisationen sowie Industrie- und Handelskammern.

Einzelne Unternehmen können auf der Website nach ihrer lokalen EEN-Kontaktstelle suchen, an die sie sich direkt (und nicht über die EEN-Website) wenden können. Die lokale EEN-Kontaktstelle - meist die lokale oder regionale Entwicklungsagentur - informiert über das Innovationsumfeld des Unternehmens (Politik, lokale Unterstützungsdienste, Finanzierung) und unterstützt das Unternehmen beim Zugang zu individuellen Innovationsberatungs- und Unterstützungsdiensten von lokalen Behörden in den Bereichen Technologie- und Innovationsvermittlung, Marketing, Zugang zu Finanzen und geistigem Eigentum.

Nordic Innovation Accelerator (NIA)

www.nordicinnovationaccelerator.com

Die NIA ist eine auf Cleantech fokussierte Plattform, die aus dem finnischen Cleantech-Cluster hervorgegangen ist, der 2006 gegründet wurde, als die finnische Regierung vier sektorale Cluster gründete. Die Online-Plattform NIA ermöglicht Matchmaking sowohl für Technologien und Investorenfinanzierung als auch für offene Innovationsaufrufe von Unternehmen unterstützt.

Plattform für Innovationspolitik – The Innovation Policy Platform (IPP)

www.innovationpolicyplatform.org

Diese Website wurde 2013 von der OECD und der Weltbank eingerichtet, um "einen einfachen Zugang zu Wissen, Lernressourcen, Indikatoren und Praxisgemeinschaften für die Gestaltung, Umsetzung und Bewertung von Innovationspolitiken zu ermöglichen... Genauer gesagt, sie erleichtert den Wissensaustausch und die Zusammenarbeit zwischen Ländern und Regionen", so die Homepage (www.innovationpolicyplatform.org). Die Website ist gut strukturiert mit Themenseiten, Länderseiten, statistischen Ressourcenseiten und einer Seite für "Communities of Practice".

Global Cleantech Cluster Association (GCCA)

www.globalcleantech.org/en



Das erste Ziel der GCCA ist es, etablierten und aufstrebenden Cleantech-Unternehmen ein Tor zu bieten, um Kontakte zu potenziellen Investoren, neuen Märkten, einflussreichen Netzwerken, innovativen Technologien und Best Practices zu knüpfen.

Quelle: Global Cleantech Cluster Association www.globalcleantech.org/en (4.7.2019)

Wir stellen Projektpartner vor: Šumer

Šumer d.o.o ist ein seit mehreren Generationen bestehendes Familienunternehmen und einer 50-jährigen Tradition im Bereich Unternehmertum und Handel. Der gegenwärtige Sektor hat um 1980 mit der Herstellung von Federn begonnen.



Basierend auf den Bedürfnissen und der Entwicklung von technologischen Prozessen hat sich das Unternehmen 1995 zu einem systemischen Zulieferer entwickelt und dabei neue Erfahrungen auf dem Gebiet der Metall- und Kunststoffprodukte gesammelt. Unsere Prozesse und Produkte sind nach ISO 9001 und IATF 16949 zertifiziert.



Neue Markttrends führten bei Šumer zur Entwicklung neuer Produkte. Neben unseren Leistungen in den Bereichen Blechumformung, Kunststoff, Metall-Kunststoff, Herstellung von Werkzeugen, Komponenten für Haushaltsküchengeräte, Automobilindustrie und Landwirtschaft, entwickeln wir auch Produkte unter unserer eigenen Marke.

Wir befinden uns in Ljubecna, Slowenien, mit weiteren Niederlassungen in Lendava, Slovenska Bistrica und in Adaševci, Serbien. Wir beschäftigen 350 Mitarbeiter und sind als innovatives Unternehmen mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung bekannt.

Das Ziel des Unternehmens ist es, ein wichtiger Partner für unsere Einkäufer und die Gesellschaft zu bleiben, indem gute Beziehungen gepflegt, die Umwelt geschont und qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen angeboten werden.