
E-News 3

Berichtsperiode: April bis September 2018

Sehr geehrte Damen und Herren,

willkommen bei der dritten von insgesamt 6 Ausgaben der E-News des Interreg SI-AT Projekts PASSPORT TO EXPORT, in der die gesetzten Aktivitäten der Berichtsperioden nach Schwerpunkten jeweils vorgestellt werden.

Wir hoffen, Sie alle hatten schöne Sommermonate und können nun wieder voller Energie in die neue PASSPORT TO EXPORT Periode starten

Ziel des Projektes PASSPORT TO EXPORT ist die Steigerung der Internationalisierung von klein- und mittelständischen Betrieben im Programmgebiet. Um dies zu erreichen wurde das Projekt in Arbeitsschritte eingeteilt: GET READY, USE NETWORKS und TAKE ACTION.

In dieser Ausgabe der E-NEWS informieren wir Sie über die SME Trainings, XITRUST - einen weiteren Projektpartner- und das 3. Partner Meeting, welches am 13.09.2018 bei MFDPŠ in Celje stattfand.

Mit freundlichen Grüßen,

das Team des Projektes PASSPORT to EXPORT

INHALTE:

Was passierte in den Sommermonaten?	2
Bericht über die Ausführung von Projektaufgaben.....	2
Wir stellen Projektpartner vor: XiTrust Secure Technologies GmbH	5
Projektmeeting in Celje, 13.9.2018	6

Was passierte in den Sommermonaten?

Auch in der Sommerpause der FH ging es fleißig an der Arbeit mit den Projektpaketen weiter. Hier ein kleiner Überblick:

- Projektkoordination: monatliche Skype Treffen.
- Kontaktaufnahme zu den österreichischen Klein- und mittelständischen Betrieben erfolgte durch EVOLARIS. Hannes Praith und Amelie Cserer nahmen zu den burgenländischen KMUs persönlichen Kontakt auf und evaluierten deren Informationsbedarf für Export nach Italien und die Schweiz.
- Werbematerialien des Projektes für Zielgruppen und Events wurden derzeit erarbeitet. Faltsblatt wurde mit dem JointSecretary in Maribor nach EU Publizitätsvorschrift geprüft und frei gegeben. Eine Übersetzung ins Italienische wurde durch Petra Plieger hausintern geleistet angefertigt.

Bericht über die Ausführung von Projektaufgaben

MFDPŠ ist einer der Partner, die maßgeblich an der Umsetzung der gesetzten Projektziele im Rahmen des Interreg-Projekts Passport to Export beteiligt sind. Das Interesse als mit einbezogene Hochschule besteht darin, die Studierenden zu beteiligen und ihnen realistische Situationen in der Praxis näher zu bringen.

Unternehmen zu vernetzen und Studierende in Aktivitäten einzubinden, hat grundsätzlich mehrere Vorteile und führt zu vielschichtigen Ergebnissen. Es ermöglicht Unternehmen, sich in den Studienprozess einzubringen und so Einfluss darauf zu nehmen, welches Wissen Studierende im Laufe ihres Studiums erwerben sollten, um bessere Jobchancen zu bekommen. Denn Unternehmen wird immer mehr bewusst, dass angemessenes theoretisches Wissen Grundvoraussetzung für gute Praxis ist. Darüber hinaus haben Unternehmen in Kooperation mit Studenten viele Möglichkeiten, etwas über das Denken einzelner Studenten, deren Arbeitsgewohnheiten und Verständnis von Marktbedingungen, und natürlich deren Bereitschaft, sich neues Wissen anzueignen, zu erfahren. Die Unternehmen können so einerseits die Einstellung jedes Studierenden zu gemeinsamen Aktivitäten kennen lernen und andererseits auch die Potenziale ihrer zukünftigen Kollegen einschätzen, was ein großer Vorteil ist.

Umgekehrt: Um die Unternehmen in den Studienprozess einzubeziehen, haben die Studierenden die Möglichkeit, sich über die Marktbedingungen, Betriebsformen, Geschäftsprozesse und einzelne Geschäftsfunktionen zu informieren. Darüber hinaus sehen sie sich mit realen Geschäftsproblemen konfrontiert, die durch begrenzte Ressourcen gelöst werden müssen, was eine echte Herausforderung darstellen kann. In einer solchen Zusammenarbeit können sie ihren Einfallsreichtum und ihre Kreativität sowie ihr allgemeines Wissen und Fähigkeiten unter Beweis stellen, die möglicherweise noch nicht mit dem für das Unternehmen gelösten Problem

zusammenhängen. Ein wichtiger Aspekt ist die Möglichkeit der direkten Präsentation der Ergebnisse beim Arbeitgeber und zu überprüfen, ob diese mit der Arbeitsweise des Unternehmens zusammenpassen. Dies ist ein großer Mehrwert, den MFDPŠ seinen Studenten gegenüber erwähnt, da praktisches Wissen eine sehr wichtige Quelle für berufsbezogene Wettbewerbsvorteile unter den Bewerbern darstellt.

Die Studenten in den Bereichen Entrepreneurship bzw. Gründung und Wachstum von Unternehmen an der MFDPŠ wurden aufgefordert, sich an dem Projekt zu beteiligen. Sie wurden in Gruppen zu je 5 bis 6 Personen unterteilt, und jede Gruppe wurde einer Firma zugeteilt, die zuvor Interesse an der Projektteilnahme gezeigt und ein informatives Interview mit den Projektpartnern durchgeführt hatte.

Auf Grundlage der Diskussion und der vorgelegten Fragen entwickelte der Projektmanager bei MFDPŠ die Vorlagen und Grundanweisungen für die Projektaufgaben für einzelne Unternehmen. Im Rahmen des Projekts wurden Projektaufgaben für folgende Unternehmen vorbereitet: Creative Ideas doo, Miniplast doo, Bolje d.o.o. So.P., Hermi doo, Shumer doo, Acer, Drago Brechko S.p. in Cleanway und Peter Kuster s.

Die Vorbereitung der Projektaktivitäten wurde sowohl von MFDPŠ als auch in den Unternehmen durchgeführt. Zu Beginn der Durchführung der Aktivität hat der Projektmanager von MFDPŠ mit den Vertretern der Unternehmen die Firmenpräsentationen thematisch abgestimmt. Die Unternehmensvertreter präsentierten dann die Gründe für die angestrebte Internationalisierung und trafen die mit der Projektaufgabe betraute Gruppe.

Nach der Präsentation wurden Studienbesuche bei den zugeteilten Unternehmen vereinbart, bei welchem die Studentengruppen die Produktionsprozesse, die Mitarbeiter des Unternehmens, und die Art und Weise, wie das Unternehmen betrieben wird, kennen lernten und mit den Unternehmen einen vorbereiteten Vorschlag für die Struktur der Projektinhalte diskutierten. Die Studententeams wurden in allen Unternehmen empfangen und erhielten Anleitungen, Richtlinien und Ergänzungen zu den vorbereiteten Vorschlägen sowie zusätzliche Informationen für eine bessere Aufgabendurchführung.

Die Inhalte der Projektaufgabe wurden danach von den Studenten zusammen mit den Projektverantwortlichen an der MFDPŠ erarbeitet. Jede Woche begannen sie 1-2 neue Aufgabenstellungen und bauten nach und nach den Inhalt der Aufgaben auf. Dabei mussten sie viel Einfallsreichtum zeigen, da sie bestimmte Informationen selbst zu beschaffen hatten und Wege finden mussten, Informationen zu bekommen. Darüber hinaus wurden ihnen auch Vertreter von Unternehmen zur Verfügung gestellt, die gemeinsam mit dem Projektleiter von MFDPŠ Kommentare und Richtlinien zur Verfügung gestellt haben, um die Inhalte der Projektaufgabe angemessen zu erfassen.

Der schwierigste Teil der inhaltlichen Aufbereitung war die Analyse der Marktsituation im Hinblick auf Mitbewerber und potenzielle Partner. Dabei wurden die Studierenden von den Projektbeteiligten von MFDPŠ als auch von den Unternehmen erheblich unterstützt. Die geringsten Schwierigkeiten

wurden von den Studierenden bei der Suche nach den theoretischen Möglichkeiten des Eintritts in den ausländischen Markt und bei der Definition möglicher Marketingaktivitäten und -strategien festgestellt.

Im Rahmen der Projektaufgabe war der wichtigste Teil die Vorbereitung des Exportplans für einen bestimmten Markt. Die Studenten eruierten zunächst potenzielle Markteintrittsmöglichkeiten und dann mögliche Partner für die Internationalisierung im ausgewählten Markt. Es folgte die Definition der Zielgruppen der Kunden im ausgewählten Markt und natürlich ein Vorschlag für die Produktpalette, die das Unternehmen anbieten würde. Dann erstellten sie Marketingaktivitäten, die es dem Unternehmen ermöglichen würden, den Markt so einfach und schnell wie möglich zu erschließen und definierten den Umsetzungszeitpunkt der vorgeschlagenen Aktivitäten und die damit verbundenen Kosten, mit denen das Unternehmen rechnen musste. Schließlich wurde eine Bewertung der Durchführbarkeit des vorgeschlagenen Exportplans für jeden ausgewählten Markt vorgenommen. Am Ende der Aufgabe schrieben die Studententeams eine Zusammenfassung, in der sie die Ergebnisse und Vorschläge darstellten. In diesem Teil der Projektaufgabe mussten die Studenten vor allem Verständnis für das Problem und Kreativität zeigen, um Lösungen für das Problem zu finden, mit dem sich das Unternehmen konfrontiert sah, was für einige Gruppen eine große Herausforderung war.

Nach Abschluss der Projektaufgaben bereiteten die Studierenden Präsentationen der Projektaufgaben vor. Die Präsentation der Projektaufgaben war öffentlich, und es nahmen sowohl die betroffenen Unternehmen, als auch andere interessierte Unternehmen teil. Der Präsentationsablauf der Exportpläne sah so aus, dass erst der Inhalt der Aufgabe beschrieben wurde und dann die Vorschläge für die Exportpläne detaillierter erläutert wurden. Es folgte eine interessante Diskussion und Fragen der Teilnehmer, wobei alle Teilnehmer der Präsentation neue Erkenntnisse und Wissen erwerben konnten.

Nach den Präsentationen bedankten sich alle Unternehmen für die Kooperation und betonten, dass dies eine hervorragende Erfahrung für die Zusammenarbeit mit einer Hochschule sei. Auch die Studenten waren zufrieden, da sie viele neue Fähigkeiten und Kenntnisse erwarben, und insbesondere die realen Marktbedingungen kennenlernen konnten, unter denen die Unternehmen, in denen sie beschäftigt sein werden, arbeiten.

Wir stellen Projektpartner vor: XiTrust Secure Technologies GmbH

Seit 2002 unterstützen die Produkte von XiTrust Secure Technologies renommierte Kunden aus allen Branchen. Mit drei Standorten in Österreich und Deutschland



verfolgt XiTrust gemeinsam mit seinen Kunden die Vision einer papierlosen Zukunft. Basierend auf Standardlösungen, fügen sich alle Produkte für die mittlerweile mehr als 100 Kunden aus Industrie, Handel und öffentlicher Hand maßgeschneidert in bestehende IT-Landschaften ein. Das Ergebnis sind medienbruchfreie Geschäftsprozesse und spürbar mehr individuelle Freiheit für alle, die täglich signierte Dokumente in den Unternehmenskreislauf einfügen. XiTrust Secure Technologies kann heute die komplette Nutzungsbandbreite rund um die elektronische Signatur anbieten.

- Die digitale Unterschriftenmappe XiTrust MOXIS
- Qualifizierte Fernsignatur mit dem Service xIDENTITY.eu
- Elektronisches Signieren mit dem XiTrust Business Server (XBS)
- Sichere E-Mail-Kommunikation mit dem XiTrust Mailing System (XMS)

Xi-Events to come:

23. Oktober 2018 – [Digitales Vertragsmanagement in der Personaldienstleistungsbranche](#)

05. November 2018 – [Webinar: Freiheit für Freelancer](#)

04. Dezember 2018 – [Webinar: MOXIS Winter Features 2018](#)

So geht Live Business 2018 – das neue MOXIS Video: <https://youtu.be/r1rujX4dhvg>

Projektmeeting in Celje, 13.9.2018



Am 13.9. waren wir zu Gast an der MFDPŠ, wo Workshops zu den Work Packages T1, T2, T3 und Kommunikation gehalten wurden.



Besonders erwähnenswert hierbei ist, dass sämtliche Promotionsmaterialien wie Komplette aus Notizblock/Kuli/USB Speicherkarte, Roll-Up und Folder in den Sprachen Deutsch, Slowenisch, Englisch, Italienisch und Französisch fertiggestellt sind.

