

Swiss Business Hub Austria

- Inhalt:
1. Osec Business Network Switzerland
 2. Swiss Business Hubs
 3. Leistungskonzept
 4. Aufgaben Osec Business Network Switzerland
 5. Aufgaben Swiss Business Hub
 6. Zusammenarbeit
 7. Finanzierung Network
 8. Finanzierung Hub
 9. Eigenständigkeit der Kammer
 10. Bisherige Ergebnisse
 11. Fazit

1. Osec Business Network Switzerland

Osec Business Network Switzerland

Business Network Switzerland

Swiss Business Hubs



2. Swiss Business Hubs

Österreich

Italien

Deutschland (+)

USA (+)

China (+)

Japan

Indien

England

Brasilien

Frankreich

(Polen)

(Spanien) etc.

3. Leistungskonzept

Exportberatung, keine Importberatung

- Kostenlos:
- Allg. Marktinformationen
 - Erstberatung
 - Osec Homepage, freier Teil
- Teilsubventioniert:
- Adressenbeschaffung
 - Marktanalyse
- Vollkosten:
- Partnersuche
 - firmenspezifische Exportberatung
 - firmenspezifische Problemlösungen

4. Aufgaben Osec Business Network Switzerland

- Networkmaster (Partner, Systeme, Spielregeln, Ausbildung)
- Homepage
- Export – Erstberatung
- Akquisition
- Werbung

5. Aufgaben Swiss Business Hub

- Vertrag und Leistungsvereinbarung
- Ausbildungsteilnahme
- Informationen der Grundversorgung liefern
- Markt
- Marktsegmente
- Messeberichte
- Besuchs-Know-how
- allg. Rechtsinfo
- Mediabetreuung
- Ausschreibungen
- Exportkunden beraten
- allg. Erstberatung
- indiv. Marktinfo, Adressen
- Beratungsmandate
- Partnersuche (mit Osec)
- ausl. Kaufinteressenten Osec zuführen
- Reporting

6. Zusammenarbeit (Osec – Hub Österreich)

Vertragsverhandlungen:	Mühsam, da Osec / EDA-Abstimmung
Ausbildung:	2 Personen, 2 Wochen Seminar, gut
Reporting:	Osec rückständig
Akquisition:	Osec bemüht, erste Erfolge, 3 Mandate
Werbung:	noch mühsam
Generell:	klappt, gegenseitiges Vertrauen

7. Finanzierung Network

Business Network Switzerland

Aus Bundesmitteln:

Allg. für Netzwerk- Aufbau und Betrieb (Organisation, Schulung, Seminare, Infrastruktur Osec, Internet, kostenlose Basisdienstleistungen der „Grundversorgung“, Werbung, Firmenberatung 1.Stunde. Hubaufbau

Teilsubventioniert:

Teils allg./teils spezifische Leistungen für Marktbeobachtung, Basis-Adressen, Messebeteiligungen, Exportseminare

Nicht subventioniert:

Spezifische Leistungen Selbstfinanzierung (Bezahlung durch Auftraggeber) bei Firmenberatung ab 1h, sobald es sich um firmenspezifische Beratung handelt, z.B. Partnersuche, Marktanalysen

8. Finanzierung Hub

Erhält eine Basisvergütung:

Diese deckt (soll decken): Bürokosten, Informatik, Spesen, Zeitaufwand für Ausbildung und die Erbringung „allgemeiner Leistungen“

Spezifische Leistungen:

Aus den von Osec acquirierten Aufträgen kann der Hub zusätzlich Gelder generieren, zur Abgeltung des Aufwandes für die Bearbeitung der Mandate (vorläufig nicht kostendeckend)

Beispiel: (Personalaufwand 2 Personen)

Austria:	Abgeltung 2002 Osec	Sfr. 00'000.--
	Mandateinnahmen (est.)	Sfr. 00'000.--
	Aufwand Vollkosten	Sfr. 000'000.--
	Verlust	Sfr. xxxxxx.--

9. Eigenständigkeit der Kammer

ungebunden:

- Mitgliederwesen, Leistungen
- Importberatung
- Leistungen ausserhalb des Vertrages (z.B. Mehrwertsteuerrückvergütung, Projekte)
- Rechtspersönlichkeit

gebunden:

- definierte Produkte (Basisleistungen und Kundenleistungen)
- koordinierte Preise
- Reporting
- Hubauftritt optisch
- Netzwerkspielregeln



10. Bisherige Ergebnisse

- Osec: grosse Leistung
- Bemüht um Image- und Kulturwechsel, Offenheit (geg. Partnern)
- Zeitplan im Verzug (zuviel Abstimmung mit dem EDA)
- Hauptpartner sind Botschaften/Konsulate (dort keine Vollkostenrechnung)
- Trennung in „allgemein“ und „privatwirtschaftlich“ unklar (im Auftritt)
- Verkaufte Leistungen teuer (oft abschreckend)
- Hub ohne Know how haben (noch) Mühe
- Akzeptanz durch Wirtschaft und KMU-Kunden noch unklar
- Unser Hub ist defizitär

11. Fazit

Positiver Eindruck und den Netzwerken gehört die (Erfolgs-) Zukunft!