

## DER NEUE MARKTPLATZ

### Hinweise für das Ausfüllen Ihres Kooperationsprofils

⇒ Bitte beachten Sie, dass diese Kooperationsdatenbank **ausschließlich** dazu **dient, Kooperationspartner im Ausland zu finden** und daher auch auf **Englisch** ausgefüllt werden muss!

#### **Summary**

Schreiben Sie in dieses Textfeld eine Zusammenfassung des Angebots/des Gesuches. Folgende Fragen sollten dabei beantwortet werden:

- Woher stammt das Angebot/das Gesuch?
- Um welche Art von Organisation handelt es sich?
- Was wird angeboten/angefragt? (konzentrieren Sie sich auf das „**Was**“ und nicht auf das „Wie“)
- Was sind die größten Vorteile für den Nutzer?
- An welche Partner richtet sich das Angebot?
- Nach welcher Art der Kooperation wird gesucht?

⇒ Die Zusammenfassung ist oft das erste – oder einzige – was Ihre potentiellen Partner sich ansehen werden!

#### **Full Description (specification of co-operation, request/offer)**

In diesem Textfeld sollten Sie die wichtigsten Resultate und Charakteristika des Angebots/des Gesuchs festhalten (max. 4.000 Zeichen). Wenn möglich, bieten Sie Hintergrundinformationen und kurze Einleitungen zu den genannten Technologien.

- Versuchen Sie Ihre Angaben mit Daten zu belegen.
- Beschreiben Sie Ihre fachliche Kompetenz und Ihr Know-how.
- Schreiben Sie keine Werbetexte.
- Beschreiben Sie nicht die Vorzüge der Technologie, weil dafür ein eignes Textfeld vorgesehen ist.
- Schreiben Sie nicht nur gezielt für einen Markt.
- Sollten Sie Abkürzungen verwenden, stellen Sie sicher, dass die abgekürzten Worte auch ausgeschrieben vorhanden sind.
- Stellen Sie sicher, dass Ihr Profil auch von anderen Netzwerk-Partnern, die keine Experten in ihrem Bereich sind, verstanden wird.

⇒ Geben Sie nie den Namen Ihres Unternehmens preis! Die Datenbank ist anonym.

Vermeiden Sie Produktnamen und Warenzeichen und Wörter wie „we/our“. Ihr Text sollte genügend Details enthalten, um einen potenziellen Partner von Ihrem Projekt zu überzeugen. Die wichtigsten Fragen sollten dabei beantwortet werden. Zentrale Bestandteile sind die Beschreibung Ihres Produktes und des Marktumfeldes etc. Der endgültige Text sollte einfach zu lesen sein und die Geschäftsmöglichkeiten klar aufzeigen.

**Beispielsätze:**

*The company is looking for partners in the field of...*

*The company requests trade intermediary services and offers...*

*The company is interested in... / is offering...*

**Advantages and Innovations**

Dieses Textfeld soll die innovativen Aspekte und die ökonomischen Vorteile Ihres Profils enthalten.

- Berücksichtigen Sie dabei Aspekte wie Performance, Anwenderfreundlichkeit, den Bedarf an Know-how-Vorkenntnissen oder Fachkenntnissen, um sich die Technologie anzueignen.
- Vermeiden Sie Worte wie „best“ oder „unique“ und versuchen Sie stattdessen Ihre Innovation im Vergleich mit anderen Technologien zu beschreiben.
- Wenn möglich, versuchen Sie die innovativen Aspekte Ihrer Technologie quantitativ zu beschreiben und konzentrieren Sie sich dabei auf das „Was“ und nicht auf das „Wie“.

⇒ Versuchen Sie auf die wichtigsten Vorteile, die Ihr Unternehmen potenziellen Partnern bieten könnte, zu achten.

Diese können sein: eine gut bekannte Marke (bitte keine Namen erwähnen), ein großes Produktportfolio, innovative Produkte, die Tatsache, dass Ihr Unternehmen schon lange Zeit besteht usw.

Es kann von Nutzen sein, eine Schlagwortliste mit anderen wichtigen Vorteilen des Produktes anzufügen. Dies können sein: potenziell innovative Produktaspekte, Neuartigkeit des Produkts, Performance, Anwenderfreundlichkeit, wirtschaftlicher Nutzen, der Vergleich zu bereits am Markt vorhandenen Produkten usw.

**Technical Specification or Expertise Sought**

Schreiben Sie in dieses Textfeld nach welchen technischen Spezifikationen oder nach welchem Fachwissen Sie suchen. Das Produkt oder der Prozess sollte kurz beschrieben und die angepeilte Produktion sollte angegeben werden.

- Welches sind die Produkte, die das Unternehmen für geeignet hält?
- Welches sind die Produkte, die das Unternehmen für ungeeignet hält?
- Gibt es spezifische Anforderungen, die berücksichtigt werden müssen (Temperatur, Druck, Abmessungen, etc.)?
- Beschreiben Sie ausführlich alle technischen Anforderungen des angeforderten/angebotenen Produkts.

**NACE-Code**

Wählen Sie aus den NACE-Codes jenen, der ihr Unternehmen am besten beschreibt. Die Liste mit den NACE-Codes finden Sie unter [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace\\_all.html](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html)

**Additional Comments**

Schreiben Sie in dieses Textfeld alle zusätzlichen Informationen zu Sachkenntnissen, die Sie in Ihrem Gebiet haben. Versuchen Sie keine Informationen zu wiederholen, die Sie bereits an anderer Stelle erwähnt haben.

### **Certification Standards**

Geben Sie hier alle Zertifikate und Normen an, die Ihr Unternehmen vorzuweisen hat oder erfüllt. Wählen Sie dazu eines der angegebenen Zertifikate oder geben Sie im nebenstehenden Feld weitere Zertifikate an. Alle großen, internationalen Zertifikate werden akzeptiert, darunter auch die Varianten von: AS, BS, DIN, ECOCERT, ELOT, EMAS, EN, FSC, GOST, ISO, OHSAS, MGIP, SA, SO, SPWG, TCO, TS, TSE und VESA.

### **Cooperation sought**

Beschreiben Sie in diesem Textfeld nach welcher Art der Kooperation Sie suchen. Mögliche Kooperationen sind unter anderem die Suche nach Handelspartnern, Subunternehmern und Joint Ventures oder aber die Zusammenarbeit im Rahmen von öffentlichen Aufträgen.

#### Beispielsätze:

*This company especially offers/searches for Trade Intermediaries or Joint Ventures. The company is also offering/looking for subcontracting/outsourcing activities.*

*The company is looking for an agent or reseller for their product.*

*The company is offering/looking for representation services in dealing with public procurement.*

*The company is offering/looking for a partner to take part in public procurement procedures.*

#### **Ihre Ansprechpartnerinnen im ICS:**

**Mag. Karin Hölbling, M.E.S.**

T +43 316 601 776

E [karin.hoelbling@ic-steiermark.at](mailto:karin.hoelbling@ic-steiermark.at)

und

**MMag. Roswitha Schipfer**

T 0316 601 273

E [roswitha.schipfer@ic-steiermark.at](mailto:roswitha.schipfer@ic-steiermark.at)

