ProsperAMnet-Roundtable 2020
Bautzen, 17.09.2020

Ausblick „Service Export Radar“ – Internationalisierung mit Künstlicher Intelligenz

FH-Prof. Mag. Christian Stadlmann PhD, Fachhochschule Oberösterreich

Wirtschaftlicher Hintergrund Oberösterreich

Die 4 Fakultäten der FH Oberösterreich

- Distanz in km von Linz

Wien	180 km
Graz	220 km
Salzburg	130 km
München	200 km
Prag	350 km

Key figures:

24.4 % Österreichs Top **Industrieregion**

25.4 % No. 1 **Exportregion**

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES UPPER AUSTRIA

STARKER FOKUS AUF PRODUKTION

Mobilität

Maschinenbau & Mechatronics

Kunst-stoff

MAN

POLYTEC GROUP

voestalpine
EINEN SCHRITT VORAUS

Fronius
SHIFTING THE LIMITS

greiner

KTM

CNH
Case New Holland
Innovation in Motion

PALFINGER

PRIMETALS
TECHNOLOGIES

BMW

Miba

SKF

ENGEL

ROTAX | BRP

ZKW

PÖTTINGER

Teufelberger
TOGETHER IN MOTION

ANDRITZ

FACC

rosenbauer

WACKER NEUSON

KEBA
Automation by innovation.

TGW

SERVICE EXPORT RADAR

Die Idee

Vor dem Export von Dienstleistungen muss die Bereitschaft des Marktes im Zielland getestet werden. Der Service Export Radar soll Chancen und Möglichkeiten aufzeigen und Unternehmen bei der Entscheidungsfindung unterstützen.

Der Nutzen

- Markt-Informationen unter Einbeziehung der spezifischen Situation des Unternehmens sowie branchen- und länderspezifischer Informationen, um marktpolitische Entscheidungen zu erleichtern
- Fokus auf Advanced Manufactureres, die Dienstleistungen exportieren/möchten.
- Ergebnisse basieren auf Künstliche-Intelligenz Lösungen,
- Kostenlos!

Daten von Millionen Unternehmen in 10 Länder

- Die Ergebnisse basieren auf den Webseiten von Millionen Unternehmen und aus vielen Datenbanken
- Unternehmen aus Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, Slowakei, Slowenien, Tschechien , Großbritannien, Ungarn, USA

EINFÜHRUNG

Typische Frage von Unternehmen vor dem Service-Export

Wann?

Wie?

Was?

Wo?

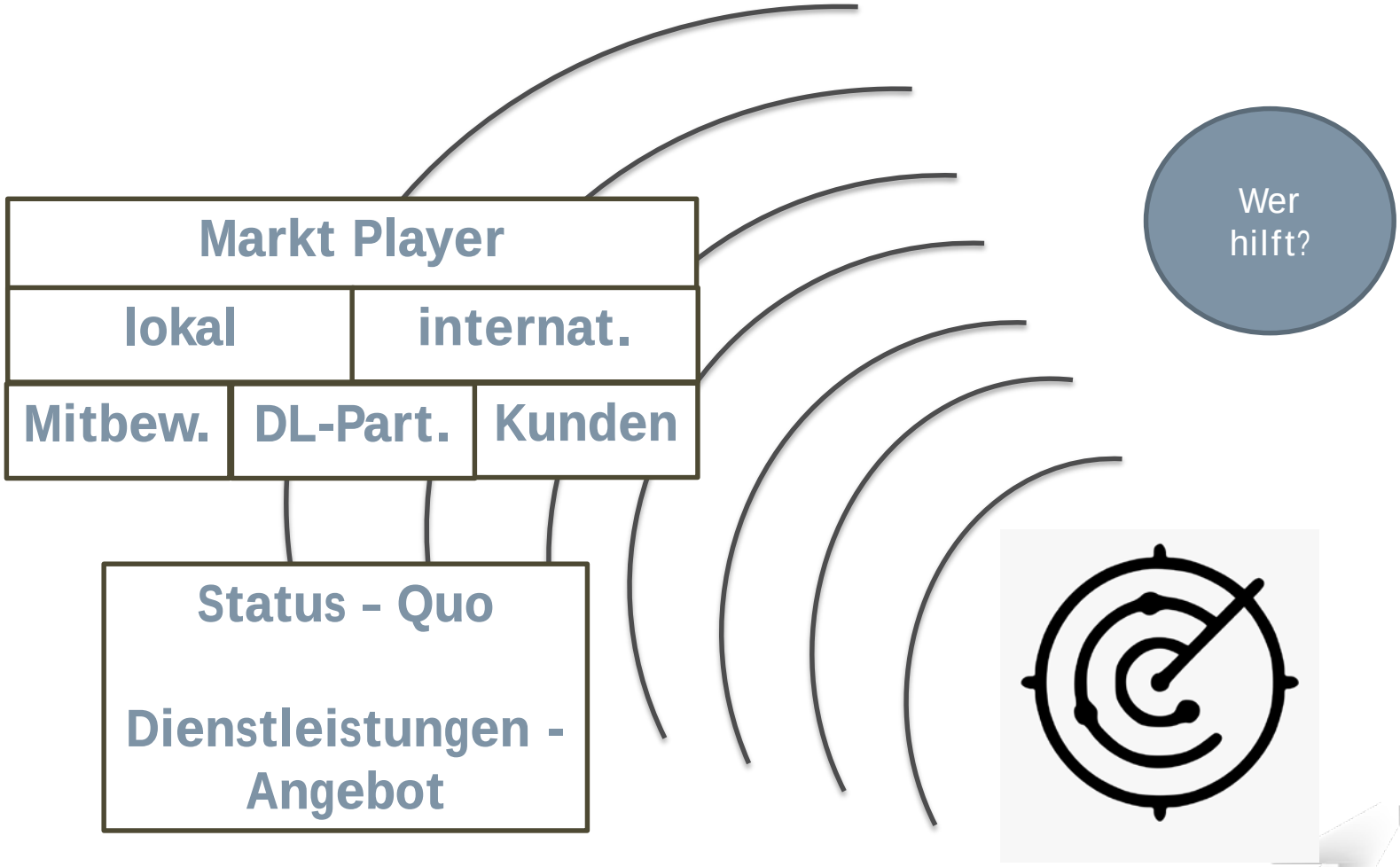
Wer hilft?

- **Ist der Markt / das Zielland bereit für meine Dienstleistung? (z.b. digitale Services)**
- **Wie sieht es mit der lokalen / internationalen Konkurrenz, möglichen Partnern, Kunden aus?**
- **Soll / Muss mein Unternehmen einen Service- / Vertriebspartner im Zielland verwenden?**
- **...**

Türöffner?

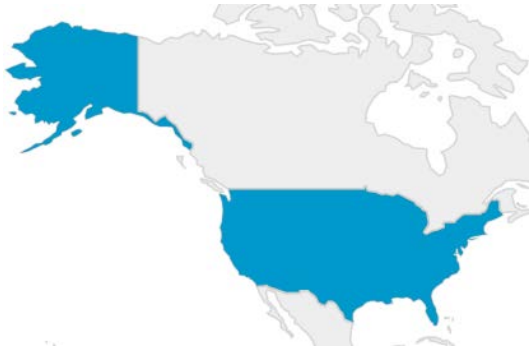
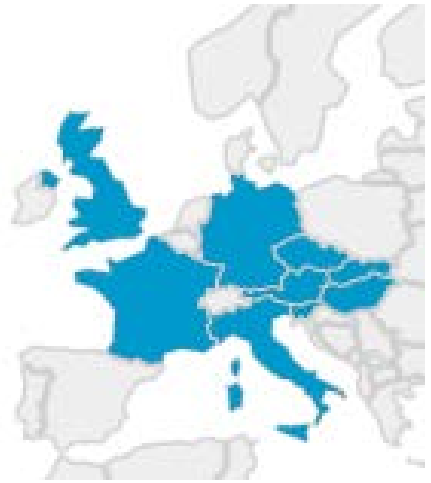
- **Wie sieht die technische Infrastruktur aus?**
- **Gibt es Fördermöglichkeiten im Zielland?**
- **...**

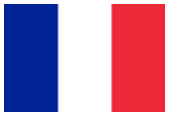
UNTERSTÜTZUNG ZUR BEANTWORTUNG DER FRAGEN



ANWENDUNG UND ENTWICKLUNG

- Welche Länder werden im Radar untersucht?

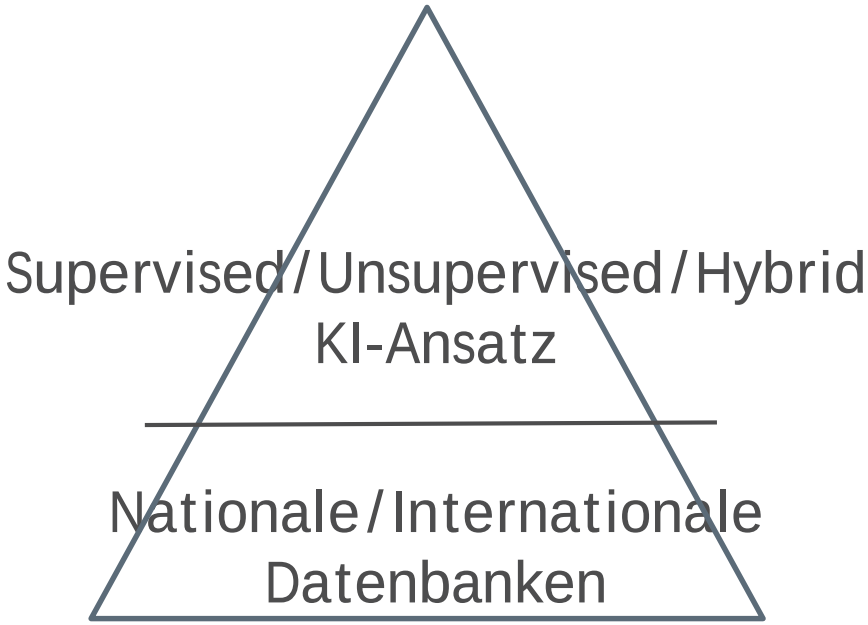





WIE? – METHODIK

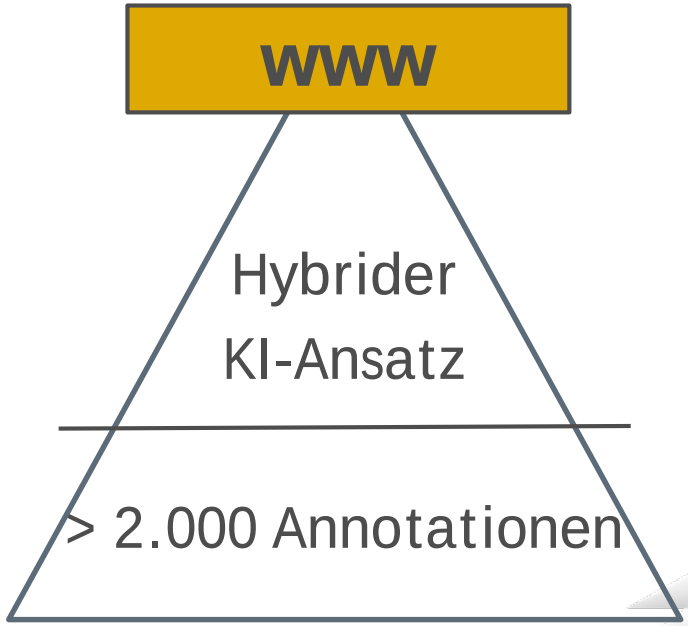
1

Identifikation der **Markt Player** in 10 Ländern

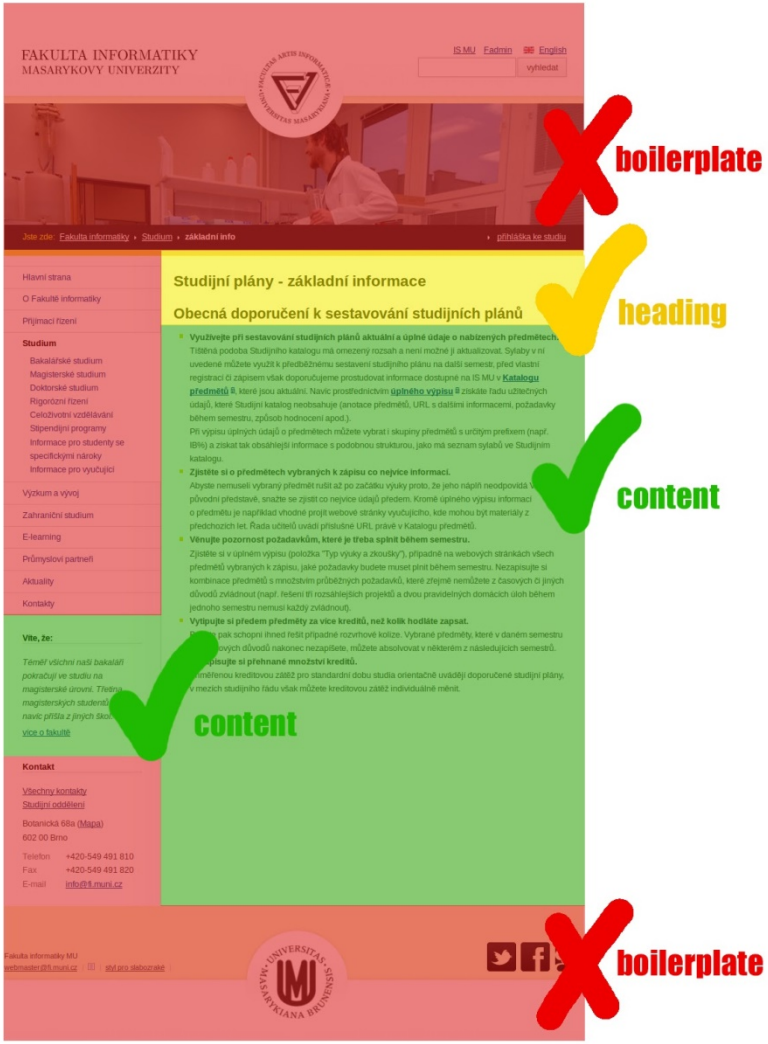


2

Untersuchung der Servitization aller individ. Markt Player



- The
  - cert

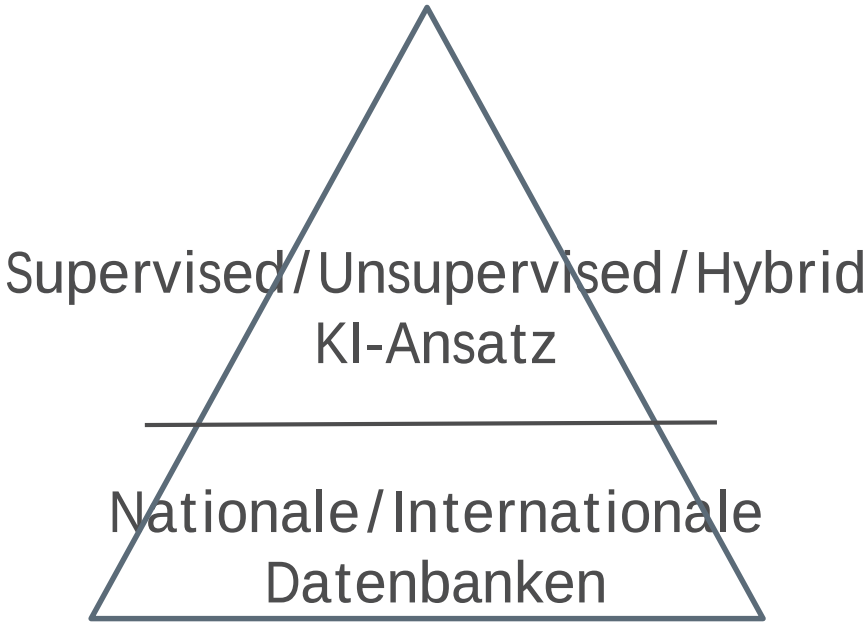


have been collected up to a
ks from the start page)
ontents only (so that boilerplate
o not alter the algorithms)

WIE? – METHODIK

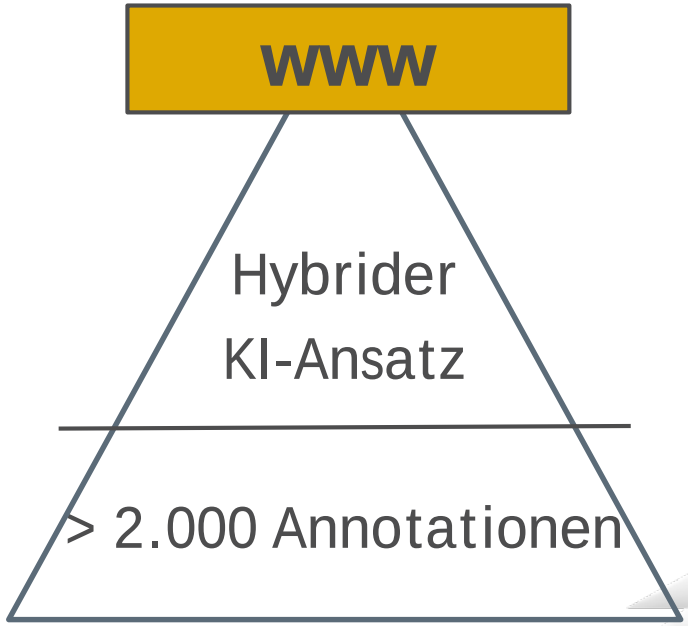
1

Identifikation der **Markt Player** in 10 Ländern



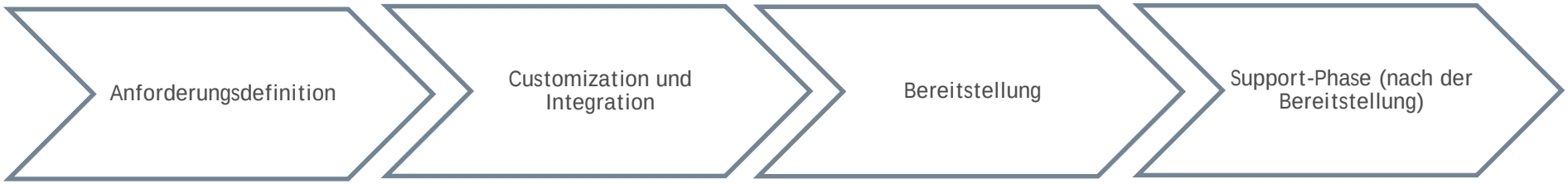
2

Untersuchung der Servitization aller individ. Markt Player



WELCHE DIENSTLEISTUNGEN STEHEN IM FOKUS?

Interreg CENTRAL EUROPE
European Union European Regional Development Fund
ProsperAMnet



Kontakt / Verhandlungen → Spezifikation → Angebotserstellung / Verkauf / Auftragsabwicklung → Lieferung → Installation → After-Sales Services

Produktdemonstrationen
Kundenseminare

Forschung / Entwicklung
Prototyp / Design
Machbarkeitsstudien

Technische Schulungen / Training
Montage / Inbetriebnahme

Garantie
Service – Hotline 24/7
Reparaturen
Ersatzteile
Modernisierungen

Betreibermodell, Finanzdienstleistungen (Ratenzahlung, Miete, Leasing,..)

Radar screent, erkennt Verbindungen und liefert u.a. Informationen für Firmenentscheidungen wie:

1. Wird eine bestimmte Dienstleistung im Zielland angeboten? Welche/Welche nicht?
2. Bietet die lokale/internationale Konkurrenz Dienstleistugen an? (Wer? Unternehmensgröße?)
3. Welcher Kunde/Kundengruppe werden von meinem (nationalen/internationalen) Mitbewerbern im Zielland erwähnt?
4. Wird mit lokalen/internationalen Distributoren/Service Unternehmen zusammengearbeitet?
5. Welche lokalen/internationalen Distribution/Service-Unternehmen gibt es im Zielmarkt? – Welche Dienstleistungen bieten diese an?
6. Welche Firmen aus meinen Heimatland/Projektland in gleichen/ähnlichen Sektoren können weiterhelfen an? (+ Networking Tableau)
7. ...

PROJEKTPARTNER