

## EXPORT BUSINESS PLAN

MARKTEINSTIEG/-AUSBAU | **DIGITALISIERUNG** | SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

<p><b>Firmenwortlaut:</b></p>	<p><b>Branche:</b></p> <p><b>Kundensegment:</b>    <input type="checkbox"/> B2B                      <input type="checkbox"/> B2C</p>
<p><b>MitarbeiterInnen:</b></p> <p><b>Umsatz:</b></p>	<p><b>In welchen Ländern bestehen bereits Niederlassungen:</b></p>
<p><b>Bereits bestehende Digitalisierungsmaßnahmen im Unternehmen:</b></p>	
<p><b>Unser angestrebtes, zukünftiges Digitalisierungsziel und Vorhaben sind:</b></p>	
<p><b>Wahrscheinlich werden wir auf folgenden Märkten/folgendem Markt, vorrangig von den geplanten Digitalisierungsmaßnahmen profitieren können:</b></p> <p><input type="checkbox"/> EU    <input type="checkbox"/> Nordamerika    <input type="checkbox"/> Asien    <input type="checkbox"/> Südamerika    <input type="checkbox"/> Ozeanien    <input type="checkbox"/> Afrika</p> <p><b>Ggf. in folgendem Land/ folgenden Ländern, wenn abgrenzbar:</b></p>	
<p><b>Unser Unternehmen wurde folgendermaßen von den Auswirkungen der Covid-19 Krise getroffen:</b></p>	

## I. MEIN UNTERNEHMEN

<p>Diese <b>Stärken</b> zeichnen unser Unternehmen im Bereich der Digitalisierung im internationalen Vergleich aus:</p>	<p>Diese <b>Schwächen</b> hat unser Unternehmen hierbei:</p>
<p>Sind die oben angeführten <b>Schwächen</b> vernachlässigbar oder müssen diese vor Beginn eines Auslandsengagements behoben werden?</p> <p><input type="checkbox"/> Ja <span style="margin-left: 100px;">Wenn ja, wie?</span></p> <p><input type="checkbox"/> Nein</p>	
<p>Für das ggf. neue angedachte Digitalisierungsvorhaben planen wir zusätzliche MitarbeiterInnen im Unternehmen einzustellen:</p> <p><input type="checkbox"/> Ja, und zwar (Anzahl): <span style="margin-left: 150px;"><input type="checkbox"/> Nein</span></p> <p>Welche Qualifikationen sollen die neu angeworbenen MitarbeiterInnen mitbringen und in welchem Bereich sollen diese eingesetzt werden?</p>	

## II. PRODUKT | DIENSTLEISTUNG

<p>Das Digitalisierungsvorhaben betrifft vor allem folgendes Produkt/ folgende Dienstleistung:</p>
<p>So sieht unsere Marketingstrategie für dieses Produkt/ diese Dienstleistung aus:</p>

### III. ZIELE, VISIONEN & MOTIVE

**Diese Meilensteine haben wir uns für die nächsten Jahre hinsichtlich unseres Digitalisierungsvorhabens gesetzt:**

Im 1. Jahr:

Im 2. Jahr:

Im 3. Jahr:

**Folgende internen Chancen & Risiken sind für unser Unternehmen mit dem Vorhaben verbunden:**

Chancen (min. 2):

Risiken (min. 2):

### IV. ZIELMARKT

**Auf folgendem Markt (Vgl. S. 1) planen wir vorrangig von den angestrebten Digitalisierungsmaßnahmen zu profitieren<sup>1</sup>:**

**Der für uns wichtigste Markt kann folgendermaßen charakterisiert werden:**

Stärken:

Schwächen:

Marktpotenzial:

Barrieren:

<sup>1</sup> Bei mehreren zur Wahl stehenden Märkten oder einer großen Region fokussieren Sie bitte den Markt, auf dem der direkte, lokale Wettbewerb jenen Digitalisierungsgrad aufweist, den Sie anstreben.

<b>Wirtschaftsdaten des Zielmarktes, der künftig verstärkt/neu bearbeitet werden soll:</b>	
BIP (nominal):	Infrastruktur vor Ort:
BIP/Kopf (nominal):	
Inflationsrate:	
F&E-Quote:	
Außenhandelsbeziehungen Österreich – Zielmarkt:	Einschätzung des Geschäftsumfeldes:
Wachstumsprognosen und Trends in der für uns relevanten Branche am Zielmarkt:	Einschätzung des Marktvolumens vor Ort (ausgewähltes Produktsortiment):
Die Top 3 MitbewerberInnen vor Ort sind:	Bilaterale und/oder multilaterale Handelsabkommen:
Welche Produktstandards gelten (notwendige Zertifizierung meiner Ware/DL)?:	Die bedeutendste Fachmesse vor Ort ist:
<b>Soziale, rechtliche und politische Struktur des Marktes</b>	
Spezifische Anforderungen und kulturelle Charakteristika, die wir vor Ort berücksichtigen sollten (Werte, Geschichte, Geschäftskultur, Businesskodex, Zeitverschiebung, etc.):	

Vor Ort vorherrschende Religion (Auswirkungen auf Arbeitszeiten, Ferien & Feiertage, Umgang Mann/Frau u.Ä.):

Wir schätzen die politische Situation im Land wie folgt ein:

Rechtliche Rahmenbedingungen, die für uns am neuen Zielmarkt von besonderer Relevanz sind (Produkthaftung etc.):

Weitere Anmerkungen:

## V. POTENZIELLE ABNEHMER bzw. KUNDEN am Zielmarkt

Unsere **prioritäre Zielgruppe** kann wie folgt beschrieben werden:

Unsere Kunden vor Ort sind (bspw. stahlverarbeitende Betriebe, Endkonsumenten, staatliche Einrichtungen, Handelsketten, F&E-Einrichtungen, landwirtschaftliche Betriebe):

Demographische Situation meiner Kunden/Kundinnen vor Ort, insbesondere hinsichtlich des B2C-Geschäfts (Alter, Geschlecht, Bildung, Stadt/Land, Lifestyle, Statussymbole, Bedürfnisse etc.):

Generelles Kaufverhalten (Innovationsbegeisterung, Technologieaffinität, Preissensibilität, Markentreue, Qualitätsbewusstsein, Onlineshopping vs. stationärer Einkauf etc.):

Weitere Anmerkungen:

<p><b>Wie ist der <b>Vertrieb</b> vor Ort organisiert bzw. welche Vertriebsstrategie ist angedacht?</b></p>
<p>Wir führen den Transport selbständig durch: <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein</p>
<p>Inwiefern sind die geltenden Zoll- und Einfuhrbestimmungen für Sie relevant (zeitlicher, finanzieller Aufwand)?</p>
<p>Bitte gehen Sie iHa die Abwicklung Ihres Geschäfts auf folgende Punkte näher ein: Inbetriebnahme, Schulung, Montage, Wartung, After-Sales-Service</p>

## VI. PROJEKTZIEL | FINANZPLANUNG

Diese Vorlage dient als Grundlage für die Erstellung eines individuell angepassten Finanzplans zum geplanten Digitalisierungsvorhaben in den kommenden drei Jahren. Die einzelnen, angegebenen Positionen sollen als Hilfestellung dienen und sind lediglich exemplarisch zu verstehen.

### I. **Einsparungen und positive Effekte, die angestrebt werden gesamt/ netto:**

	<b>Kosteneinsparungen</b>
Im 1. Jahr	
Im 2. Jahr	
Im 3. Jahr	

## KOSTENSCHÄTZUNG

Bei welchen, dieser Positionen werden voraussichtlich Kosten in Hinblick auf die Umsetzung der oben angedachten Digitalisierungsmaßnahmen entstehen: *Bitte füllen Sie Zutreffende aus und ergänzen Sie ggf. weitere Positionen.*

	Positionen	Aufwand in EUR
	<b>Personal (Marketing, Vertrieb, IT,...)</b>	netto
1. Jahr		
2. Jahr		
3. Jahr		
<b>GESAMT</b>		
	<b>Fremdbezogene Leistungen, Beratungen, Agenturen, Rechtsberatung etc.</b>	netto
1. Jahr		
2. Jahr		
3. Jahr		
<b>GESAMT</b>		
	<b>Material/Software-Zukäufe etc.</b>	netto
1. Jahr		
2. Jahr		
3. Jahr		
<b>GESAMT</b>		
	<b>Produktanpassungen</b>	netto
1. Jahr		
2. Jahr		
3. Jahr		
<b>GESAMT</b>		
	<b>Sonstige:</b>	netto
1. Jahr		
2. Jahr		
3. Jahr		
<b>GESAMT</b>		
	<b>Sonstige:</b>	netto
1. Jahr		
2. Jahr		
3. Jahr		
<b>GESAMT</b>		
	<b>Sonstige:</b>	netto
1. Jahr		
2. Jahr		
3. Jahr		
<b>GESAMT</b>		
<b>Kosten GESAMT</b>		<b>1. Jahr:</b>
		<b>2. Jahr:</b>
		<b>3. Jahr:</b>

## II. PROJEKTBEZOGENE ERTRAGSRECHNUNG

Stellt man die von Ihnen antizipierten Einsparungen durch den stärkeren Digitalisierungsgrad des Unternehmens, den hierfür nötigen Kosten gegenüber- ergibt sich aus I und II folgendes Bild:

	Gewinn/Verlust summiert
1. Jahr	
2. Jahr	
3. Jahr	
<b>GESAMT</b>	

## III. FINANZIERUNGSPLAN

Bitte führen Sie an, aus welchen finanziellen Mitteln (Fremdkapital, Eigenkapital, Förderungen, Darlehn, etc.) Sie die Digitalisierungsmaßnahmen bzw. die in II geschätzten Kosten decken können:

1. Jahr:
2. Jahr:
3. Jahr:

Zur Verfügung stehendes Gesamtkapital für das geplante Digitalisierungsvorhaben in den kommenden 3 Jahren

EUR: