



Industrie- und Handelskammer
für Oberfranken Bayreuth



Hinweise zum Ausfüllen des POD- Geschäftskontaktwunsch-Formulars

Wir möchten Ihnen mit diesen ausführlichen Erläuterungen das Ausfüllen des Profils erleichtern, denn: Je qualitätsvoller Ihre Profile sind, umso besser stehen die Chancen, dass wir für Sie einen interessierten und geeigneten Kooperationspartner finden können.

Allgemeiner Hinweis:

Das Kontaktformular muss **in Englisch** ausgefüllt werden. Alle Fragen müssen beantwortet werden. Die grau hinterlegten Felder sind vertraulich und werden nicht veröffentlicht.

Sollten Sie Fragen haben wenden Sie sich bitte an unten stehende Ansprechpartner.

Summary:

Diese Zusammenfassung ist oft das erste – oder einzige – was Ihre potentiellen Partner in der Datenbank sehen werden.

Dieser Abschnitt sollte detailliert und für Dritte verständlich formuliert sein und alle wesentlichen Elemente der folgenden „Full description“ bereits enthalten (Land/Region, Branche des Unternehmens und Größe, welche Art von Kooperation gesucht/angeboten wird). Bitte nennen Sie weder Ihren Firmennamen noch Marken- oder Produktnamen.

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

In diesem Textfeld sollten Sie die wichtigsten Charakteristika des Angebots/des Gesuchs festhalten. Der Text sollte nicht länger als 4000 Zeichen sein.

In diesem Absatz kommt es darauf an, in kurzen und verständlichen Sätzen zu beschreiben, was die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens sind und was Sie einem potentiellen Partner noch über Ihre Produkte und Dienstleistungen mitteilen wollen. Diese Beschreibung muss die wesentlichen Elemente der „summary“ mit enthalten.

Wenn möglich, bieten Sie Hintergrundinformationen und kurze Einleitungen zu den genannten Technologien/Produkten/Dienstleistungen.

- 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.
- Vermeiden Sie Produktnamen und Warenzeichen.
- Vermeiden Sie Wörter wie „we/our“ und geben Sie nie den Namen Ihres Unternehmens preis.

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:

Schreiben Sie in dieses Textfeld die innovativen Aspekte und die ökonomischen Vorteile Ihrer Produkte/Dienstleistungen, mögliche Alleinstellungsmerkmale und/oder, worin Sie sich von Ihrer Konkurrenz unterscheiden/was Sie besser (oder anders) anbieten können als diese. Vermeiden Sie dabei Worte wie „best“ oder „unique“.

Diese können z.B. sein: eine gutbekannte Marke (aber nennen Sie keine Namen!), ein großes Produktportfolio, innovative Produkte, die Tatsache, dass Ihr Unternehmen schon lange Zeit besteht, über ein großes Netzwerk verfügt usw.

Sie können auch eine Schlagwortliste mit wichtigen Vorteilen des Produktes anfügen, z.B. innovative Produktaspekte, Neuartigkeit des Produkts, Performance, Anwenderfreundlichkeit, wirtschaftlicher Nutzen (Einsparung von Energie, von Kosten ...), 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 auf spezielle technische Anforderungen eingegangen werden.

Hier können Sie auch technischen Kennziffern, Normen usw. eintragen.

Wenn erforderlich, beschreiben Sie hier auch, wofür Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung ggf. nicht geeignet ist.

IPR-Status:

Kreuzen Sie hier an, in welchem Stadium sich der Schutz des geistigen Eigentums für das angebotene Produkt/die angebotene Dienstleistung befindet.

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

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 eine 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.

Co-operation Proposal – Description of the co-operation sought:

Je präziser Ihre Beschreibungen in diesem Abschnitt sind, desto besser können potentielle Interessenten oder Netzwerkpartner beurteilen, ob Kooperationschancen bestehen.

Schwer zu unterscheiden ist, ob es sich um eine „**business offer**“ oder „**business request**“ handelt.

Beispiel für eine „business offer“

Wenn Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen in ein anderes Land exportieren wollen, um diesen Markt zu erschließen, dann unterbreiten Sie potenziellen Partnern in diesem Land ein **Angebot**.

Beispiel für eine „business request“:

Wenn Sie ein bestimmtes Produkt/eine bestimmte Dienstleistung suchen, um Ihr eigenes Produktportfolio zu ergänzen, dann senden Sie eine **Anfrage**.

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:

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.

Expected input/characteristics of the partner:

Beschreiben Sie hier so präzise wie möglich, was Sie von einem potentiellen Partner erwarten, z.B. eine bestimmte technische Expertise, Kontakte in bestimmte Branchen, Übernahme von bestimmten Service- oder Logistikleistungen, Kontaktnetzwerk ... Hier können Sie ebenfalls beschreiben, welche Art von Partner für Sie nicht in Frage kommt (z.B. Unternehmensberatungen, Marketingagenturen ...).

Viel Erfolg!

Wir unterstützen Sie gern:

Bitte vereinbaren Sie bei Bedarf einen Gesprächstermin entweder bei Ihnen im Unternehmen oder in der IHK.

Ihre Ansprechpartnerin für die POD-Datenbank ist

Cornelia Kern, Tel.: 0921 886 152, E-Mail: kern@bayreuth.ihk.de

Bitte senden Sie das unterschriebene Kooperationsprofil (gern als .txt-Dokument, die letzte Seite mit der unterschriebenen Datenschutz-Erklärung bitte als .pdf) an:

IHK für Oberfranken Bayreuth/EEN, z.Hd. Cornelia Kern,
Bahnhofstr. 25, 95444 Bayreuth

Tel.: 0921 886 152, Fax: 0921 886 161 oder 0921 886 9 152, E-Mail: kern@bayreuth.ihk.de

Mehr zu den Kooperationsdienstleistungen des EEN finden Sie hier:

www.bayreuth.ihk.de im Bereich International oder www.een-bayern.de