

Teil 1: Kompetenzen und Erfahrungen

Erfahrung in der Arbeit mit Geschäftsmodellen

ICEP ist eine unabhängige österreichische Entwicklungsorganisation mit einem klaren Ziel: die Menschen zur Wirtschaft und die Wirtschaft zu den Menschen zu bringen. Deshalb unterstützt ICEP Unternehmen und Organisationen bei der Analyse, Konzeption und Umsetzung von Projekten – weltweit. ICEP begleitet Unternehmen, die eine von der ADA geförderte Wirtschaftspartnerschaft anstreben, von der Konzeptentwicklung über die Erstellung des Förderantrags bis hin zur halbjährlichen Berichtslegung und Vorbereitung des externen Audits. Dabei kann ICEP auf langjährige Erfahrung im Projektmanagement in Emerging Markets und auf Expertise in spezifischen Fachthemen wie Community Development oder Berufsbildung zurückgreifen. Gemeinsam mit dem Unternehmen erarbeitet ICEP maßgeschneiderte Lösungsansätze, die globale gesellschaftliche Verantwortung gezielt, konkret und greifbar umzusetzen.

- **Machbarkeitsstudien:** LiSEC (Glaserei-Branche in Kenia und Nigeria), MED-EL (Hörimplantate auf den Philippinen für einkommensschwache Familien), Senoplast (Einführung eines dualen Ausbildungsprogramms), Blum (Tischlerei-Branche in Tunesien und Kenia)
- **Wirtschaftspartnerschaft:** RHI AG (Ausbildungen Industriemechaniker und -elektriker an den Standorten in der Türkei und in Mexiko), AGRANA Fruit México (Zertifizierung ihrer Zulieferfarmen in Mexiko), Mondi (duales Berufsbildungsprogramm in Mexiko)
- **Förderinstrumente:** 2016 gelang es ICEP, ein Pilotvorhaben zum Thema Importförderung in Österreich anzustoßen sowie bei der Strukturierung und Umsetzung zu begleiten.

New Venture Scouting (NVS) wurde 2013 von Werner Wutscher als Beratungssparte der St. Paul GmbH gegründet, um für Unternehmen (Start-ups, KMUs, Konzerne) bestehende Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln oder neue Geschäftsbereiche zu erschließen. NVS bietet folgende Leistungen an:

- **Innovations- und Strategieberatung/Start-up Scouting:** NVS sucht für etablierte Unternehmen mit Open Innovation Methoden Start-ups, um durch Innovation die bestehenden Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und innerhalb der Unternehmen Innovation zu unterstützen zu gestalten. Ausgehend von der Problemstellung des Kunden werden über einen systematischen Suchprozess Start-ups für potenzielle Kooperationen identifiziert. Das Kooperationsziel für etablierte Unternehmen ist ein vierstufiges Modell: Start-ups als Lieferanten gewinnen, ein Vertriebskooperation eingehen, eine Entwicklungspartnerschaft verwirklichen und schließlich ein Investment in das Start-up andeuten.
- **Start-up-Coaching:** Durch das NVS-eigene Start-up-Coaching und durch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Programmen (z.B. GIN Go Austria, WU Garage Business Model Development, Startup Salzburg Factory) hat NVS zahlreiche Start-ups verschiedenster Reifephasen begleitet und sich dabei auf die Schwerpunkte Marktaufbau und Investor Readiness spezialisiert.
- **Accelerator-Facilitation:** NVS ist überzeugt, dass Kooperationen nur in einem reifen Ökosystem möglich sind und ist aktiver Partner zum Aufbau eines globalen Start-up-Ökosystems. Schlüsselpunkt ist die institutionelle Zusammenarbeit zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen in Form von Inkubatoren und Acceleratoren. NVS hat sich in der Konzeption und operativen Begleitung von Acceleratorenprogrammen der öffentlichen Hand (Start-up Salzburg Factory, Pulldock Kärnten, FH Technikum Wien) einen Namen gemacht und sich als Anlaufstelle für die Start-up-Ökosystem-Entwicklung etabliert.

Kenntnis der Zielgruppe

Seit 2003 bietet ICEP mit der corporAID Plattform für Wirtschaft, Entwicklung und globale Verantwortung der Wirtschaft eine Basis für Information, Kommunikation und Mainstreaming und setzt globale Armutsbekämpfung auf die Agenda österreichischer Unternehmen. corporAID eröffnet neue Sichtweisen auf die Chancen und Herausforderungen der Globalisierung für Wirtschaft und Gesellschaft und gibt Einblick, wie Entwicklung stattfindet und wo Potenziale liegen. ICEP richtet sich mit diesen Aktivitäten primär an Entscheidungsträger in

österreichischen Unternehmen mit internationalem Geschäft sowie in Institutionen außerhalb des entwicklungspolitischen Bereichs, die für Unternehmen relevante Leistungen erbringen oder entsprechende Rahmenbedingungen (mit)gestalten. Sekundäre Dialoggruppe sind politische Entscheidungsträger und die allgemeine Öffentlichkeit, die den Entwicklungsbeitrag der Unternehmen anerkennen sollen. ICEP kooperiert in seinen Aktivitäten mit Unternehmenspartnern und weiteren wichtigen Multiplikatoren wie der Außenwirtschaft Austria, der Industriellenvereinigung, dem Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW), der Wirtschaftsuniversität Wien, respACT und der AG Globale Verantwortung.

Werner Wutscher hat sich durch jahrelange Erfahrung in Spitzenfunktionen in der öffentlichen Verwaltung und der Privatwirtschaft ein profundes Managementwissen in komplexen Organisationen angeeignet und übt zahlreiche Board-Funktionen aus. Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit sammelte er als Business Angel Erfahrung bei der Gründung von sieben Start-ups („Austrian Business Angel of the Year 2012“). Im Rahmen des Scoutings führt NVS auch einen Corporate Readiness Check durch und prüft, ob die identifizierten Start-ups auch in der Lage sind mit etablierten Unternehmen zu kooperieren. Dazu arbeitet NVS mit einer Reihe von nationalen und internationalen PartnerInnen zusammen. Werner Wutscher verfügt über intensive Wirtschaftskontakte und Kenntnisse der Zielgruppe: Er ist Mitglied des Vorstandes/Kuratoriums zahlreicher relevanter nationaler und internationaler Akteure und Netzwerke, u.a. des Investmentkomitee AWS Mittelstandsfonds, der Austrian Angel Investors Association (aaia), der Global Shapers Vienna (Weltwirtschaftsforum), der Stiftung Forum Alpbach, der Young Global Leader des sowie des Research Innovation Incubation Design Lab (RiiDL) Mumbai.

Kompetenzen im Bereich Öffentlichkeitsarbeit

ICEP verfügt durch die Erfahrungen der corporAID Plattform über etablierte Instrumente und entsprechende Kanäle, um eine effiziente und effektive Erreichung der Dialoggruppe unternehmerische Entscheidungsträger zu gewährleisten. Mit der corporAID Plattform trägt ICEP zum Mainstreaming des Themas Wirtschaft und Entwicklung in Österreich bei und leistet mit dem corporAID Magazin und Veranstaltungen breite Informationsarbeit rund um das Thema. Das heutige BMDW hat an ICEP als Experten für den Dialog mit Unternehmen zu Fragen aus dem Bereich Wirtschaft und Entwicklung bereits mehrmals Aufträge vergeben (bspw. Informationsbüro Wirtschaft und Entwicklung; OECD-Leitsätze).

- **corporAID Magazin:** Das corporAID Magazin ist das österreichische Fachmagazin für Wirtschaft und Entwicklung und erscheint sechsmal im Jahr als Beilage der Tageszeitung „WirtschaftsBlatt“
- **Veranstaltungen :** Mit Mutlilogues und Konferenzen bietet corporAID österreichischen und internationalen Experten aus Theorie und Praxis ein Forum für Learning und Austausch zu aktuellen Themen.
- **Social Media:** ICEP bzw. corporAID sind auf allen gängigen Social Media Kanälen vertreten und nutzen diese werden zu Bewerbung von Inhalten und Veranstaltungen regelmäßig genutzt.

NVS ist auf allen gängigen Social Media Kanälen (Facebook, LinkedIn, Xing) vertreten und nutzt diese strategisch zur kontinuierlichen Bewerbung von Leistungen, PartnerInnen, Tätigkeiten und Teilnahmen an Veranstaltungen.

Kompetenzen im Bereich Entwicklungspolitik, SDG, Nachhaltigkeit

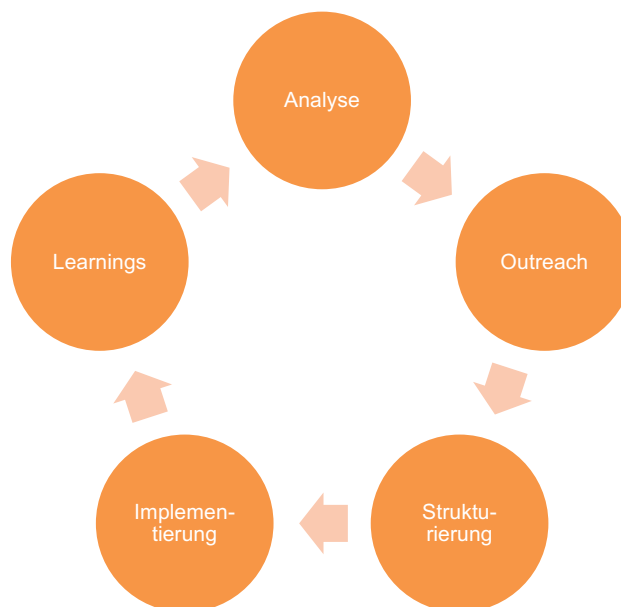
ICEP führt seit mehr als 20 Jahren Entwicklungsprojekte mit Partnern in Schwerpunktländern der OEZA durch. Seit 2003 hat ICEP mit der corporAID Plattform Expertise zum Thema Wirtschaft und Entwicklung aufgebaut und diesen Bereich in Österreich mitgestaltet. ICEP erarbeitet inhaltliche regelmäßig Stellungnahmen zu aktuellen entwicklungspolitischen Fragen. Mit Fachveranstaltungen und Publikationen trägt ICEP zu einem erhöhten wirtschaftsorientierten Verständnis von Entwicklungszusammenarbeit und gestärkten Bewusstsein für die Komplementarität zwischen Wirtschaft und Entwicklung sowie zu verbesserten Rahmenbedingungen in Österreich für Unternehmen, die in Schwellen- und Entwicklungsländern aktiv sind oder werden wollen, im Hinblick auf einen Beitrag zu den SDG bei. ICEP hat in den vergangenen Jahren knapp 10 ADA-geförderte Machbarkeitsstudien gemeinsam mit Unternehmen auf- und umgesetzt sowie 5 Wirtschaftspartnerschaften erfolgreich strukturiert und begleitet. ICEP wird zudem anlassbezogen von BMDW, WKÖ und IV als entwicklungspolitischer Experte hinzugezogen und mit einzelnen Vorhaben beauftragt (bspw. Verantwortung in der Außenwirtschaft, Promotion der OECD-Leitsätze, Begleitung des ÖNKP-Peer Reviews usw.).

Teil 2: Lösungsansatz: Innovationen für nachhaltige Entwicklung

Flankierung bestehender und Katalyse neuer Geschäftsmodelle

Kurzbeschreibung

Mit dem vorliegenden Konzept möchten ICEP und NVS den Entwicklungsnutzen und die Effizienz von Aktivitäten und Verflechtungen österreichischer Unternehmen in und mit Entwicklungsländern steigern und damit den Beitrag Österreichs zur Erreichung der globalen Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDG) stärken. Zielgruppe sind dabei etablierte Unternehmen und Start-ups in Österreich sowie Entrepreneurs, Start-ups und KMU in Schwellen- und Entwicklungsländern. Durch Aktivitäten entlang der 5 Prozessphasen Analyse, Outreach, Strukturierung, Implementierung und Learnings möchten ICEP und NVS zu einem gestärkten Bewusstsein für die Komplementarität zwischen Wirtschaft und Entwicklung beitragen, Bedürfnisse in spezifischen Entwicklungsregionen identifizieren und davon ausgehend wertschöpfende Ansätze mit Unternehmen im Umfeld ihrer Geschäftstätigkeit oder entlang ihrer nachgelagerten Wertschöpfungsketten anstoßen sowie in einem Co-Creation-Prozess gemeinsam neue Geschäftsmodelle mit österreichischen und lokalen Unternehmen entwickeln. Der vorliegende Lösungsansatz soll in einer Pilotphase (Dauer: 1 Jahr) getestet und weiterentwickelt werden. Angestrebt wird jedoch ein langfristiger und systematischer Prozesskreislauf, der von allen betreffenden Stakeholdern getragen, umgesetzt und laufend weiterentwickelt wird.



Phase 1: Analyse

Die Analyse nutzt zwei sich ergänzende Vorgehensweisen um eine Status-Quo Erhebung der Potenziale der österreichischen Wirtschaft sowie der lokalen Bedürfnisse in Schwellen- und Entwicklungsmärkten für den weiteren Prozesskreislauf auszuarbeiten.

Zur Flankierung bestehender Geschäftsmodelle werden durch die Aufbereitung von Informationen rund um für österreichische Unternehmen und Start-ups relevante SDG-Themen Handlungspotenziale erstellt. Durch die Aufbereitung von Good Practice-Beispielen werden zudem die positiven Auswirkungen eines SDG-Engagements für Unternehmen konkretisiert und praxistauglich dargestellt. Zur Katalyse neuer Geschäftsmodelle werden unter Einbindung lokaler Stakeholder und ihrer Bedürfnisse thematische Schwerpunkte festgelegt. Dazu werden in Kooperation mit dem Netzwerk „Global Shapers“ des Weltwirtschaftsforums und dessen mehr als 200 lokalen Teams von jungen Aktivisten aus Entwicklungs- und Schwellenländern lokale Marktbedürfnisse im Rahmen der Umsetzung der SDGs in einer aggregierten Form durch Challenges bzw. Ausschreibungen abgefragt.

Anhand der identifizierten Handlungspotenziale und Bedürfnisse werden Suchfeldkriterien für innovative Lösungen, die von österreichischen Unternehmen und Start-ups angeboten werden können, erstellt. Diese Suchkriterien enthalten neben wirtschaftlichen und inhaltlichen Parametern auch Kriterien, die eine Umsetzbarkeit der Lösung wahrscheinlicher machen (Erfahrung/Präsenz mit/in Entwicklungsländern, Bereitschaft zur Lösung gesellschaftspolitischer Probleme). Schließlich werden Longlists mit österreichischen Unternehmen und Start-ups erstellt, die bereits Lösungen für die identifizierten Bedürfnisse anbieten.

Output/Outcome:

- Kooperation mit Netzwerk-Partner
- Information zu aggregierten Marktbedürfnissen sowie SDG-relevanten Branchen und Märkten
- Good-practice Beispiele
- Suchfeldkriterien und Longlisten von Unternehmen

Phase 2: Outreach

Die Outreach Phase soll das Interesse von Entscheidungsträgern aus österreichischen Unternehmen und Start-ups, ihre Wettbewerbsfähigkeit im Kontext einer sich verändernden globalen Wirtschaft mit neuen Spielregeln, Playern und Märkten zu steigern, mit einem Beitrag zur Erreichung der SDG verknüpfen und Change Agents für die weiteren Phasen des Vorhabens identifizieren.

Durch Öffentlichkeitsarbeit sollen Unternehmen in Wien und den Bundesländern erreicht und mobilisiert werden. Dazu wird die Kooperation mit wichtigen Stakeholdern (bspw. WKÖ, IV usw.) gesucht, um Synergien zu nutzen. Mit den erarbeiteten Informationen werden zielgruppenspezifisch Unternehmen und Start-ups mit konkreten Handlungspotenzialen angesprochen. Gleichzeitig wird abgeklärt, ob Bereitschaft zum Mitwirken besteht. Zusätzlich kann bei Startups ein von NVS entwickelter Corporate Readiness Check parallel durchgeführt werden. Ziel ist, jene Unternehmen und Start-ups auszuwählen, mit denen eine weitere Kooperation innerhalb des Projektes angestrebt werden kann/soll.

Output/Outcome:

- Öffentlichkeitsarbeit (z.B. Medienkooperation, Roadshow etc.)
- Information von und Kooperation mit wichtigen Stakeholdern
- Matching von Handlungspotenzialen/Bedürfnissen und Unternehmen/Start-ups
- Corporate Readiness Checks für Start-ups durchgeführt
- Unternehmen und Start-ups sind interessiert

Phase 3: Strukturierung

Die Strukturierungsphase versucht, aus Handlungspotenzialen/Bedürfnissen und Kompetenzen/Marktinteressen interessierter/ausgewählter Unternehmen und Start-ups ein förderfähiges Projekt zu übersetzen.

In Co-Creation-Workshops werden die identifizierten Handlungspotenziale/Bedürfnisse gemeinsam mit den interessierten/ausgewählten österreichischen Unternehmen bearbeitet und eine Buy-in der Unternehmensführung erreicht. Ergänzend werden strategische, kulturelle und operative Dos und Don'ts einer Kooperation mit lokalen Initiativen und Entrepreneuren vermittelt sowie Geschäftsmodelle weiterentwickelt und angepasst (z.B. Frugale Innovation). Dadurch kann das innovative Potenzial österreichischer Unternehmen und Start-ups mobilisiert werden. Begleitend wird eine Theory of Change für die wertschöpfenden Ansätze und Geschäftsmodelle entwickelt, anhand derer valide Kennzahlen für die Implementierung und Impact-Einschätzung abgeleitet werden können.

Die Unternehmen und Start-ups werden fakultativ dabei unterstützt, mit Feasibility-Studies die Bedarfsanalyse, Identifikation geeigneter Projektpartner und Stakeholder, Konsulenten sowie Fördermöglichkeiten als zentrale Aktivitäten der Projektstrukturierung zu erheben. Das vorliegende Konzept bietet zudem einen Ansatz, ein Netzwerk von kompetenten Konsulenten aufzubauen und an das Thema Wirtschaft und Entwicklung heranzuführen.

Output/Outcome:

- wertschöpfende Ansätze und Geschäftsmodelle durch Co-Creation-Workshops
- Machbarkeitsstudien
- Theory of Change mit Kennzahlen
- Konsumenten-Netzwerk

Phase 4: Implementierung

Ausgehend von den erarbeiteten wertschöpfenden Ansätzen und Geschäftsmodellen wird den österreichischen Unternehmen und Start-ups praktische Unterstützung beim Markteintritt und Ausrollen des Geschäftsmodells vor Ort angeboten.

Durch die Kooperation mit lokalen Initiativen, Entrepreneuren und KMUs und die Einbettung in das lokale Wirtschaftsumfeld können die Geschäftsmodelle österreichischer Unternehmen und Start-ups flankiert, ausgerollt und skaliert werden. Dadurch kann auch sichergestellt werden, dass möglichst viele Menschen auf lokaler Ebene erreicht werden. Mit professionellem Projekt- und Fördermanagement (Reporting, Controlling) werden Unternehmen und Start-ups bei der Umsetzung ihrer Geschäftsmodelle praktisch unterstützt. Der Impact wird durch valide Kennzahlen zur Bewertung von Mitteleinsatz und Zielerreichung abgeleitet.

Output/Outcome:

- Geschäftsmodelle werden umgesetzt
- Gesteigerte Nachhaltigkeit durch lokale Verankerung
- Reporting und Kennzahlen zur Impact-Bewertung

Phase 5: Learnings

Zur optimalen Schließung des Prozesskreislaufs und zur Ableitung von konkreten Learnings zur Weiterentwicklung des Prozesses ist ein strukturierter Wissens- und Erfahrungsaustausch notwendig. Dieser sollte nach jedem Projekt systematisch erfolgen und positive und negative Erfahrungen aufbereiten und für künftige Projektstrukturierungen verfügbar gemacht werden. Die Ergebnisse dieser Phase fließen wiederum in die Analyse ein, um eine stetige Weiterentwicklung der Beratungsdienstleistungen zu gewährleisten.

Output/Outcome

- Strukturierter Feedbackprozess
- Roundtable mit den Beteiligten jedes Vorhabens
- Verbesserte Beratungsdienstleistungen