



[Startseite](#)
[Willkommen](#)
[Call for Papers](#)

[VÖB-Sitzungen](#)
[Programm](#)
[Rahmenprogramm](#)
[Teilnehmende](#)
[ÖGDI-Preis](#)

[Ausstellung](#)
[Firmenbeteiligung](#)
[Standplan](#)

[Tagungsbeiträge](#)
[Anmeldung](#)
[Anreise](#)
[Quartier](#)

[Kontakte](#)
[Unterlagen](#)
[Fotos](#)

[Über die ODOK](#)
[ODOK-Archiv](#)

Birgit Bauer

Business Research – Was? Warum? Wohin?

Block: Die digitale Welt der I&D-Dienstleister

Ort: Kleiner Saal


Zeit: Mittwoch, 28.9.2016, 14:00-14:30

Abstract

In den letzten Jahrzehnten der Globalisierung und des Internetbooms hat sich Business Research – die systematische Recherche, Analyse, Aufbereitung und Verbreitung relevanter Informationen und Erkenntnisse im Wirtschaftsbereich – etabliert. Nicht nur bei großen Konzernen, auch bei Unternehmensgründern oder kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Noch vor etwa zwei Jahrzehnten waren viele Informationen schwer zugänglich und ihre Beschaffung aufwändig und teuer. Heute steht uns durch die Digitalisierung und das Internet eine Flut von Daten und Informationen zur Verfügung. Business Research ist nicht mehr ein ‚nice to have‘ sondern unternehmerische Notwendigkeit, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Wie hat sich die Wirtschaftsforschung seither verändert? Was sind ihre Inhalte? Welche Informationsquellen werden genutzt? Teure Datenbanken oder kostenlose Suchmaschinen und Websites? Wie wichtig sind Soziale Medien wie Facebook, Twitter & Co.? Ist Offshoring, das Auslagern von Business Research-Dienstleistungen ins billigere Ausland, ein Thema? Aktuelle Fragen wie diese, werden in diesem Vortrag beantwortet.

 [Präsentation](#)

Kurzbiographie von Birgit Bauer

Birgit Bauer zählt zu den Pionieren des Infobrokering in Österreich. Seit 2000 sucht, beschafft, analysiert und erschließt sie systematisch Wirtschafts- und Technik- Informationen im Auftrag von österreichischen und internationalen Kunden.

Sie leitete den Infobroker-Service der aws, der Förderbank für mittelständische Unternehmen der Republik Österreich, und eine Business Research-Einheit eines global tätigen Research & Analytics-Anbieters in Indien mit namhaften Kunden aus Europa, den USA und Asien. 2010 gründete sie Bauer Business Research.

Birgit Bauer ist Absolventin der Montanuniversität Leoben mit Praxis in Forschung, Verkauf und Produktentwicklung. Sie nimmt regelmäßig an führenden Konferenzen der Informationsindustrie teil und ist international mit Research-Experten vernetzt.



Bauer Business
Research

Business Research

Was? Warum? Wohin?

DI Birgit Bauer

ODOK 2016

**Dokument – Dienstleistung – Digital
Eisenstadt, 28. September**

Leiterin Tecnet Austria Wirtschafts- service

EU: Tecnet „top class
small business support“

Group Manager Evalureserve, Indien

Top-Kunden weltweit



BM WA
BUNDESMINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT und ARBEIT

WELT Journal
Wirtschafts-Blatt

Die Presse
DER STANDARD
VENTURE WOCHEN
wirtschaftsblatt.online

„Tecnet“: Eine Erfolgsgeschichte mit Vorbild-Charakter
Hohe Kundenzufriedenheit, sehr gute Experten-Beurteilungen, in
für das Förderprogramm „Tecnet“ fällt äußerst positiv aus. Ein s
seine Partner.

Dipl.-Ing. Birgit Bauer, Leiterin des Bereiches Tecnet in der Inno
Tecnet, das Netzwerk
Unternehmen mit fun
sechs Jahren haben
Projekte abgewickelt.
Experten-Check für M
sechs Jahren seiner
Arbeit nicht weniger a

KURIER
Auslands-Karriere
„Indien ist nun mal nicht Österreich“
Research-Spezialistin
Birgit Bauer suchte
die berufliche Her-
ausforderung: Seit
zwei Monaten ist sie
Managerin in Indien.

Die wichtigsten Erfolg
Sehr hohe Kundenzu
Zitat aus dem Unters
Abschätzung des Mar
t...

KLEINE ZEITUNG WIENERIN woman

stellen, Glas
sehr viel
, beschreibt
ren Ausblick
den Arbeits-
Technikerin
nicht etwa
ne Baustelle,
ng in Gurga
knapp zwei
set die Vier-
group Mana
sch Business
IT-Konzern
in Karriere-
h einen geog
in die Sa-
u Delhis er-
nte. „Nattir-
l. Anfang im

Frau in einem fremden Land: Research-Spezialistin Birgit Bauer führt in Gurgaon, Indien ein überwiegend männliches, indisches Team – mit einer dann auch dem neuen Job köpfigem Team – darunter **Chefin in Indien:** ich den Job annahm war für n

Bauer Business Research

Research & Research Training

Vortrag: Online Information London

WirtschaftsBlatt

FREITAG, 14. SEPTEMBER 2012

STUDIE Auch im Luxussegment ist der Verkaufspreis verhandelt

Preisnachlass: Fragen lohnt sich

Trotz des Immobilienbooms lassen sich teilweise beachtliche Preisnachlässe realisieren, sagt Birgit Bauer, die den Wiener Immobilienmarkt diesbezüglich analysiert hat.

14,2 Millionen €: Nicht mehr und nicht weniger will Daniel Jelitzka, Geschäftsführer der JP Immobiliengruppe, für die derzeit teuerste Wohnung von Wien haben. Jene 13 Millionen €, die ein Interessent unlängst für das 520 Quadratmeter große Penthouse im Palais Príncipe am Hohen Markt geboten hat, sind ihm zu wenig.

Doch wie viel Preisnachlass ist überhaupt beim Immobilienkauf drin? Lassen Makler mit sich handeln? Und wer verhandelt am besten? Antworten auf diese Fragen liefert Birgit Bauer, Geschäftsführerin von Bauer Business Research, die für ihre Studie 230 Objekte in Wien und Umgebung analysiert hat. „Ich konnte eindeutig Spielraum für Verhandlungen erkennen – trotz des Immobilienbooms oder gerade wegen der stark angezogenen Preise.“

Preisgefühl bekommen

Bei mehr als 80 Prozent der untersuchten Immobilien wurden laut Bauer Preisnachlässe gewährt – teilweise in ansehnlicher Höhe und auch im Luxussegment. Mithilfe ihrer Marktstudie (690 € inklusive MwSt. - office@bauerbusinessresearch.com) sollen private Käufer ein Ge-



Frauen und Männer sind gleich gute Verhandler - Paare sch

„Viele glauben, dass es keinen Verhandlungsspielraum gibt“

Birgit Bauer
Bauer Business Research



fühl dafür bekommen, was überhaupt drin ist. „Viele glauben, dass es überhaupt keinen Verhandlungsspielraum gibt“, weiß Bauer nach zahlreichen Gesprächen mit Käufern. Ausgangsbasis für ihre Berechnungen waren die publizierten Preisvorstellungen, welche mit den tatsächlich erzielten Verkaufspreisen verglichen und statistisch ausgewertet wurden. „Wenn

beispielsweise mehrere Makler ein Objekt anbieten, gibt es große Unterschiede bei den Preisangaben.“ Wenig Verhandlungsspielraum gibt es wiederum bei Bauräger-Objekten. „Nervenstärke zahlt sich neben Marktkennntnis zweifellos aus“, sagt Bauer. Hinzu kommt, dass viele Immobilien bei längeren Vermarktungszeiten schrittweise im Preis herun-

GEWINN

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL

Titelgeschichte der November-Ausgabe 2012:

Wie viel für WOHNUNGEN wirklich bezahlt wird

Familien verhandeln weniger

„Paare bzw. Familien haben bei Einfamilienhäusern signifikant schlechtere Verhandlungsergebnisse erzielt als Einzelpersonen“, meint Birgit Bauer von Bauer.Busi-

ness Research. Sie hat in einer stanz zu den Arbeitsplätzen der Eltern genau so passen wie die Erreichbarkeit der Schule für die Kinder. „Bis man etwas gefunden hat, mit dem alle zufrieden sind, dauert

die die Käufer von 230 Einfamilienhäusern und großen Wohn-Wien und Umgebung analysiert und den Angebotspreis der Objekte mit dem tatsächlich zahlten Preis verglichen. Da schlechtere Abschneiden der lier führt sie darauf zurück, deren Immobilien mehr Kriterien erfüllen müssen. So muss d

Die Presse

Immobilienkauf: Preisnachlässe sind oft drin

In über 80 Prozent der Fälle werden in Wien teilweise beträchtliche Abschläge gewährt.

[WIEN/RED.] Trotz der gestiegenen Preise sind beim Immobilienkauf oft Preisnachlässe drin. Das ist das Ergebnis einer Studie von Bauer Business Research, für die Geschäftsführerin Birgit Bauer 230 zum Verkauf stehende Immobilien im Großraum Wien untersucht hat. Dabei verglich sie die in Anzeigen publizierten Preisvorstellungen mit den tatsächlich erzielten Kaufpreisen. Ergebnis: Bei mehr als 80 Prozent der Objekte wurden Preisnachlässe gewährt. „Teilweise in ansehnlicher Höhe“, so Bauer. Mitunter seien mehr als zehn Prozent drin gewesen. „Neben Marktkennntnis zahlt

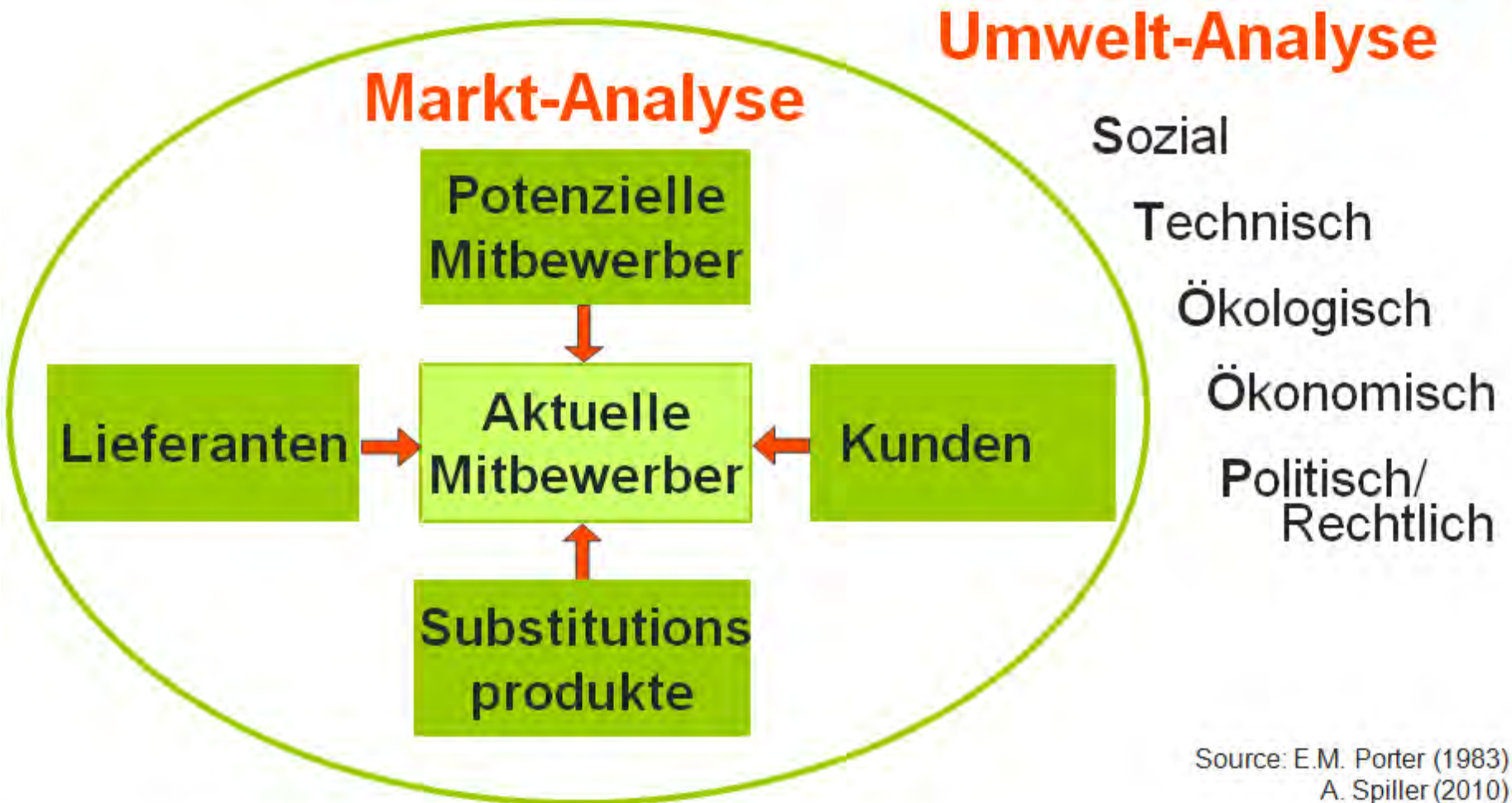
telgeschos wurden. Ein weiteres Ergebnis der Studie: „Die Russen“, die ohne Rücksicht speziell im Luxusbereich alles aufkaufen, konnte Bauer nicht ausfindig machen. „Ausländische Käufer verhalten sich durchaus preisbewusst.“ Aus Käufersicht zeigt sich: Frauen und Männer sind gleich gute Verhandler; Paare hingegen schneiden speziell beim Hauskauf schlechter ab. Doch das liegt laut Bauer nicht am Verhandlungsgeschick. „Die Faktoren, die die Hausauswahl beeinflussen, sind ganz anders als bei einer Wohnung. Wenn man dann endlich etwas findet, greift man zu und verhandelt nicht mehr lange.“ KATHRIN GÜLNERITS kathrin.gulnerits@wirtschaftsblatt.at

Was?

Business Research ...

.... ist die systematische Suche, Beschaffung, Analyse, Aufbereitung und Verbreitung relevanter Daten, Informationen, Analysen und Erkenntnisse im Wirtschaftsbereich.

Markt-Analyse



Warum?

Erfolgreiche Entscheidungen



Wie?

Marktgröße

Trend

Key Player

Produkte

Preise

...

Kunden

Händler

Wissen-
schaftliche
Papers

Patente

Liefer-
anten

Messen

Statistiken

Gesetze &
Normen

Produkte
Preise

Branchen
infos

News

Web 2.0

Firmen-
infos

Markt-
studien

Experten

Umfragen

...

„Wie groß ist mein Markt?“ CupCakes Wien

Quantenkryptographie

Für ARC/AIT Seibersdorf

- Studien
- Experteninterviews

⇒ 2004 11,4 Mio Euro

⇒ 2016 EU Quanten-Flagship-
Initiative in Vorbereitung
Österreich führend

Content explodiert

- **Medien Online, Datenbanken, ‚Free‘**
 - **Content Marketing wächst**
Blogs, Artikel, Newsletter, Whitepapers,
Webinars, Reports, ...
 - **Soziale Medien**
Schlagworte/Trends, Kontakte, CI
- ⇒ **Auswahl, Aufbereitung, Expertise**

Outsourcing wächst stetig

- Markt: USA/Kanada, Westeuropa, Australien/Japan
- Indien führt, global vernetzt
China, Malaysien, Indonesien, Philippinen, Brasilien, Polen,...
- Leistung gereift
- Kosten, Flexibilität, Expertise



Im Wandel ...

- Überall, jederzeit, mit jedem Gerät, sofort, ...
- Personalisierung
- Big Data
- Künstliche Intelligenz
- Und mehr ...

**„Trage zuerst die Fakten zusammen, dann
kannst Du sie zurechtbiegen wie Du willst.**

Markt Twain

Kontakt



Dipl.-Ing. Birgit Bauer

**Bauer Business Research e.U.
Mariahilfer Straße 89/17
1060 Wien**

+43/664/1107014

www.BauerBusinessResearch.com