

## **Bildungs-Thema „Export Strategie 1.0“**

**Möglichkeiten und Chancen für Dienstleister, EPU und KMU**

### **Kapitel 2**

**...und lassen Sie Ihr Investment fördern!**

**Dr. Bernd Liebmann**

**Unternehmensberater (UBIT) und akkreditierter Export-Berater (incite)**

**INHALT**

<b>INHALT</b>	<b>2</b>
<b>VORWORT</b>	<b>3</b>
<b>DATEN EINFACH UND SCHNELL</b>	<b>4</b>
<b>MARKTANALYSEN UND EXPORT-FÖRDERUNGEN</b>	<b>6</b>
<b>WIE KOMME ICH ZU DEN ERSTEN DATEN?</b>	<b>6</b>
• <b>MARKT-ANALYSEN DER AWO</b>	<b>7</b>
• <b>EXPORT SERVICE APP</b>	<b>7</b>
• <b>FORSCHUNGSSCHWERPUNKT INTERNATIONALE WIRTSCHAFT (FIW)</b>	<b>7</b>
<b>WELCHE FÖRDER-PAKETE STEHEN ZUR VERFÜGUNG?</b>	<b>8</b>
• <b>NEO EXPORTEURE</b>	<b>9</b>
• <b>ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN)</b>	<b>10</b>
• <b>PARTNERING OPPORTUNITIES DATABASE (POD)</b>	<b>11</b>
• <b>GO-INTERNATIONAL</b>	<b>12</b>
• <b>EXPORT NAVI</b>	<b>16</b>
• <b>SFG WELT!MARKT</b>	<b>17</b>
• <b>BMWFW</b>	<b>20</b>
<b>ABKÜRZUNGS-VERZEICHNIS</b>	<b>22</b>
<b>ABBILDUNGEN UND TABELLEN</b>	<b>23</b>
<b>LITERATUR</b>	<b>24</b>
<b>ZUM AUTOR</b>	<b>26</b>

## VORWORT

Die Steiermark liegt mit einem Exportvolumen von rund 20 Milliarden Euro hinter Ober-Österreich an zweiter Stelle in Österreich. Mit diesem Exportvolumen zählen wir zu den Spitzenreitern Europas

Diese Erfolge sind aber nicht nur Großunternehmen, sondern vor allem KMUs oder „Hidden Champions“ zu verdanken, die ihre Marktnischen international gefunden haben, oder jungen Start up-Unternehmen im IT-Umfeld.

Steirischen Einzelunternehmen (EPU) sowie Dienstleistern, die höchst professionell arbeiten, stehen viele Möglichkeiten offen, sich über Auslands-Strategien zu informieren bzw. ihren Export von know how und Services planen und umzusetzen zu können.

Mit „Export-Strategie 1.0“ soll diesen (vor allem kleinen) Unternehmen die Angst vor enormen Kosten, sowie vor Risiko und Versagen auf internationalen Märkten genommen werden.

In Kapitel 2 wollen wir Ihnen zeigen, wie Sie Ihre Zielmärkte mit einfachsten Mitteln kostenschonend und dennoch professionell und zielführend analysieren können, und welche Förderungen es für kleine und mittelständische Unternehmen, aber auch für die gesamte Consulting-Branche mit Ihren Unternehmens-Beratern, Buchhaltern, Steuerberatern und IT-Unternehmen gibt.



Foto: BLM

**DATEN EINFACH UND SCHNELL**

Im vorigen Jahr wurde erstmals die 130 Milliarden Euro-Grenze bei den österreichischen Exporten von Waren und Dienstleistungen überschritten. Heuer, im Jahr 2016, sollen die Exporte sogar auf rund 135 Milliarden Euro zulegen. Und mit weit über 50 Milliarden Euro sind auch Dienstleistungen im Ausland sehr gut verkauft worden.

Die Branchen, die vor allem im Dienstleistungs-Sektor erfolgreich im Ausland tätig sind, wurden in Kapitel 1 schon vorgestellt:

Es sind dies vor allem Reiseverkehr & Transport, unternehmensbezogene Dienstleistungen und Consulting (wie Unternehmensberater, Steuerberater, Buchhalter), Information- / EDV und Telekom. Also sind die Unternehmen aus der Fachgruppe UBIT im Vorteil!

**Struktur der österreichischen Dienstleistungsexporte 2015**

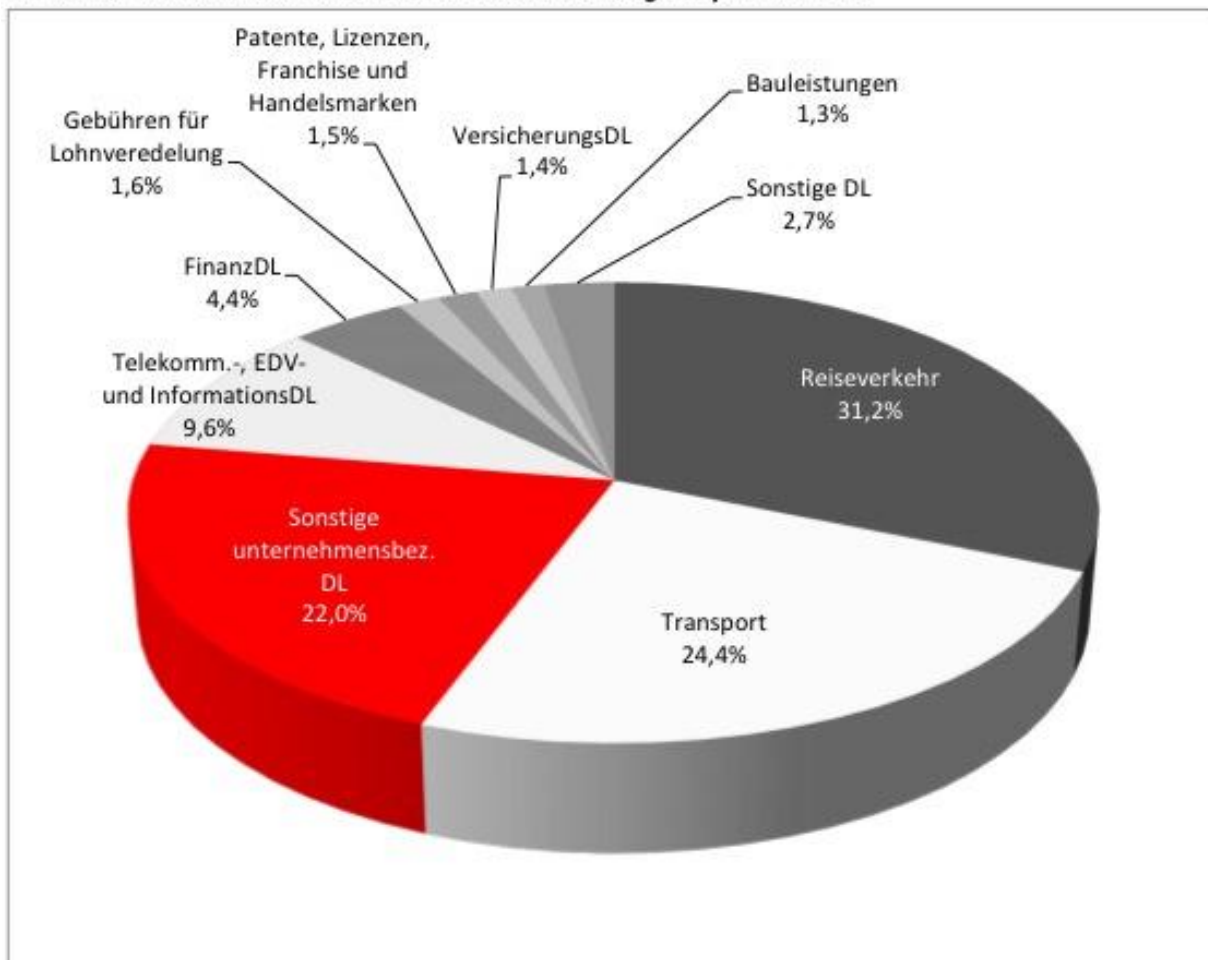


Abbildung 1: Struktur von Österreichs Dienstleistungsexporten 2015  
Quelle: OeNB / AWO

In Kapitel 1 haben wir auch schon über Ihre **interne Analyse** gesprochen:

Haben Sie eine **Kunden-Analyse** durchgeführt und festgestellt, wer von Ihren bestehenden Kunden bereits im Ausland aktiv ist, ins Ausland exportiert, oder dort sogar Produktionsstätten betreibt?

Ein Kunde, den Sie bereits in Österreich gut betreuen, kann vielleicht auch in einer Auslands-Niederlassung Ihre Unterstützung benötigen.

#### Analysen für Ihren Export-Erfolg:

- Intern (eigenes Unternehmen, bestehende Kunden)
- Extern (Länder, Märkte, Branchen)
- Förderungen (ab Seite 7)

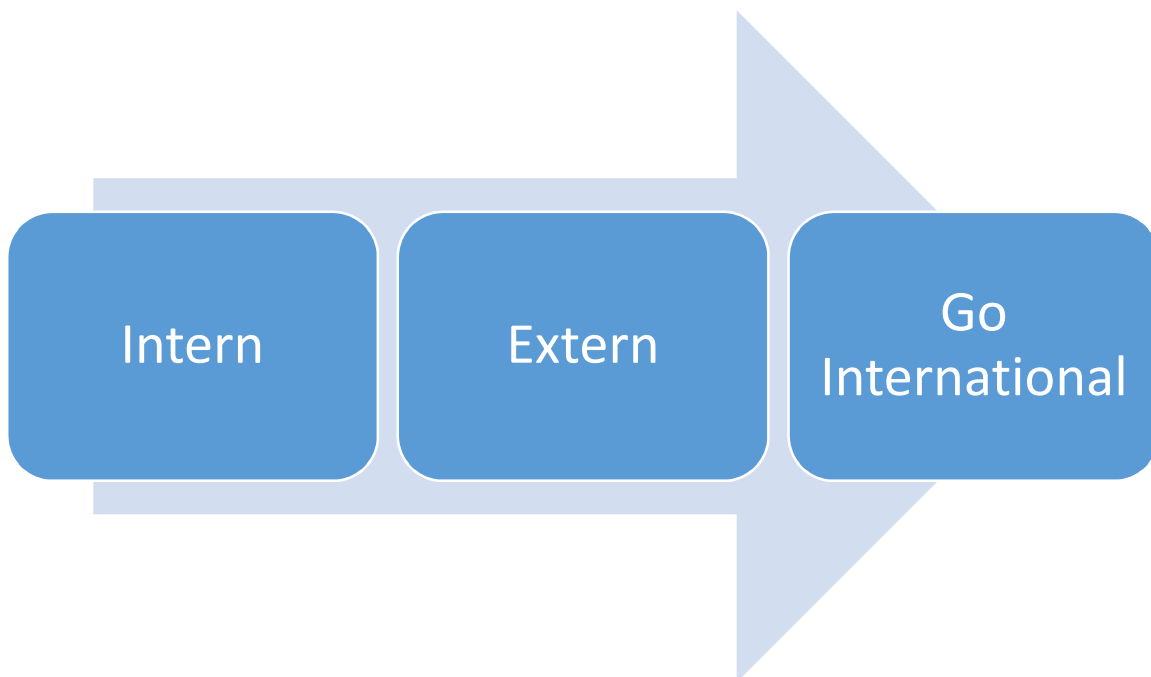


Abbildung 2: Phasen der Export-Markt-Analyse, Quelle: BLM

Bei der Externen Analyse werden Sie sich fragen, in welchen Ländern sollen Sie mit Ihren Auslands-Aktivitäten starten? Wohin sollen oder können Sie exportieren? Wie finde ich mögliche Business Partner und potenzielle Projekte oder Kunden?

Da bieten sich zwei sehr attraktive Möglichkeiten – vor allem für Neu-Einsteiger – über die AWO der WKO bzw. Ihren Exportberater an. Details und Ansprechpartner folgen ab Seite 5.

## **MARKT-ANALYSEN UND EXPORTFÖRDERUNGEN**

Zu Beginn der Externen Markt-Analyse werden wir uns einige Fragen stellen, um die Ausgangs-Position zu verstehen, aber auch zu dokumentieren. Dann werden wir Schritt für Schritt Überlegungen anstellen, um schon von Anfang an Fehler und damit unnötige Kosten oder Leerläufe zu vermeiden. Eine ad-hoc-Strategie ohne Planung in ein Land, das vielleicht ideal aussieht oder gerade kurzfristige Chancen verspricht, mag langfristig schon mal falsch sein.

### **WIE KOMME ICH ZU DEN ERSTEN DATEN?**

**Beginnen wir also mit einer EXTERNEN Analyse:**

- Wer sind meine potenziellen Kunden?
- Wer sind meine Projekt-Partner?
- Wie finde ich sie und wie kann ich das Markt-Volumen abschätzen?
- Wann muß ich mit meinem Sales Konzept beginnen?

Da bieten sich zwei sehr attraktive Möglichkeiten – vor allem für Neu-Einsteiger – über die AWO der WKO bzw. Ihren Exportberater an:

Die WKO bietet über Ihre Außenwirtschafts Centren (AC) auf der ganzen Welt erste Services für WKO Mitglieder kostenlos an:

Dabei können Sie pro Land und pro Jahr bis zu acht (8) Stunden kostenlose Beratungsleistung oder Markt-Analysen in Auftrag geben, die Ihnen von den über 100 Handelsdelegierten (Trade Commissioners) und ihren Teams erstellt werden (vgl. AWO Guide)

Mögliche Inhalte können Listen und Kontaktdaten zu Zielkunden sein, mögliche Vertriebspartner, allgemeine oder spezifische Marktdaten, sowie teilweise sogar Hilfe bei Terminvereinbarungen vor Ort.

Als akkreditierter Exportberater arbeite auch ich im Auftrag von Kunden in erster Linie mit diesen Außenwirtschafts-Centren vor Ort zusammen, da diese schon jahrelang in jedem Exportland rund um den Globus tätig sind und über sehr gute Marktkenntnisse und Kontakte verfügen.

Sehr umfangreiche Markt-Analysen bekommen Sie kostenlos – direkt auch online abrufbar – über die Portale und Apps der AWO – Links und Details dazu auf den nächsten Seiten.

Auch wir von BLM bieten eine erste Beratung selbstverständlich kostenlos an, um dann mit unseren Kunden gemeinsam einen professionellen Fahrplan in den jeweiligen Exportmarkt erstellen zu können.

## MARKT-ANALYSEN DER AWO

Umfangreiche Länder-Informationen, Details über Geschäftsmöglichkeiten, Kontakte, Events wie Messen oder Delegationsreisen, Branchen-Infos und vieles mehr bekommen Sie kostenlos über das Portal der AWO:

Wählen Sie einfach Ihr Zielland („Land“) oder Ihre Branche („Branche“) durch Klick aus, und machen Sie sich einen ersten Überblick:

Link zur AWO-Startseite:

<https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/Aussenwirtschaft---Channelstartseite.html>

## EXPORT SERVICE APP

Mit der ExportService-App bietet Ihnen die AWO Ihr persönliches Navigationsinstrument zu allen Fragen des Exports, die jederzeit auf Ihrem Smartphone oder Tablet aktuell verfügbar sind:

- Branchen-Infos
- Geschäfts-Chancen
- Events
- Förderungen

Zum Download für Ihr Smartphone oder Tablet:

<http://onepage.wko.at/wko/ExportService-App.html>

## FORSCHUNGSSCHWERPUNKT INTERNATIONALE WIRTSCHAFT (FIW)

FIW ist ein Projekt des BMFWF und bietet viele Datenbanken und Portale über internationale Märkte und Geschäftsfelder

Link zu den FIW Datenbanken:

<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=1>

## WELCHE FÖRDER-PAKETE STEHEN ZUR VERFÜGUNG?

Das ICS (Internationalisierung Center Steiermark), als Abteilung für Außenwirtschaft der WKO, Landesgeschäftsstelle Steiermark, ist Info-Stelle betreffend Ihrer Auslands-Strategie und die erste Adresse in Bezug auf Förderpakete.

Es besteht in Graz seit nunmehr zehn Jahren.

Als Vertriebspartner der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA informiert und berät das Team des ICS exportorientierte Unternehmen und steht bei Fragen rund um das Thema Internationalisierung zur Verfügung. Als „One-Stop-Shop“ für Neo-Exporteure und bereits international aktive Unternehmen organisiert das ICS rund 100 Business Events pro Jahr, ist für Delegationsreisen, Partnersuche und Info-Schnittstelle präsent.

### Infoblatt des ICS

[http://www.ic-steiermark.at/cms/wp-content/uploads/2015/12/ics-infoblatt-a4\\_dt.pdf](http://www.ic-steiermark.at/cms/wp-content/uploads/2015/12/ics-infoblatt-a4_dt.pdf)

The image shows a flyer for the ICS (Internationalisierung Center Steiermark). The flyer has a blue background on the left with the ICS logo and contact information. On the right, there is a green map of Styria with the headline 'READY TO TAKE OFF FOR THE GLOBAL MARKET?'. Below the headline, it says 'Das ICS hilft steirischen Unternehmen, ins Ausland zu starten, neue Märkte zu erschließen und Auslandsaktivitäten zu intensivieren.' There is a section titled 'Sie planen den Einstieg in einen neuen Zielmarkt?' followed by a list of services. At the bottom, there are logos for WKO, Das Land Steiermark, SFG, iv, and WKO A1. A blue circle on the right says 'INFOS AUS ERSTER HAND!'.

**ICS**  
INTERNATIONALISIERUNGS  
CENTER STEIERMARK

**READY TO TAKE OFF FOR THE GLOBAL MARKET?**  
— Das ICS hilft steirischen Unternehmen, ins Ausland zu starten, neue Märkte zu erschließen und Auslandsaktivitäten zu intensivieren.

**Sie planen den Einstieg in einen neuen Zielmarkt?**  
Ihr Weg zum Export-Erfolg – holen Sie sich direkt alle wertvollen Informationen zu Ihren Exportmöglichkeiten von Markterstinformationen über Fördermöglichkeiten bis hin zur Finanzierungsberatung – das Internationalisierungszentrum Steiermark (ICS) informiert und berät, als Vertriebspartner der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, interessierte exportorientierte Unternehmen und steht seinen Mitgliedern für Fragen rund um das Thema internationalisierung jederzeit zur Verfügung.

Mit gezielten Info-Veranstaltungen wie Workshops, (Branchen-)Seminaren oder Kammingesprächen, Sprechtagen von Wirtschaftsdelegierten, steirischen Wirtschaftsdelegationen sowie der Begleitung bei den ersten Schritten im neuen Zielmarkt hilft das ICS-Team steirischen Firmen, in Zukunftsmärkten erfolgreich Fuß zu fassen. Das ICS unterstützt aber nicht nur bei Exportvorhaben; mit seinen Länderschwerpunkten, die 3 Jahre „im FOKUS“ stehen, rückt es auch gezielt interessante bzw. boomende Märkte in den Blickpunkt steirischer (Neo-) Exporteure.

**+** **Die ICS-Serviceleistungen:**

- Exportberatung für (Neo-)Exporteure
- Exportförderungsberatung
- Weltweite Etablierung steirischer Unternehmen
- Erleichterung des Markteintritts in neuen Zielregionen
- Vergabewesen der Vereinten Nationen (UN Procurement)
- Interkulturelle Coachings im Rahmen der ICS-Länderschwerpunkte
- Facharbeiternutzung – „Work & Live in Styria“
- Organisation von B2B-Meetings und Wirtschaftsmissionen
- EU-Geschäftspartnersuche
- Vertiefte Marktbearbeitung in ausgewählten Zielregionen

**INFOS AUS ERSTER HAND!**

ICS  
Internationalisierungszentrum Steiermark GmbH  
Lindweg 33, 8010 Graz  
T: 0043 316 601-400  
E: office@ic-steiermark.at

Ein Unternehmen von:

In Kooperation mit:

[www.ic-steiermark.at](http://www.ic-steiermark.at)

Abbildung 3: Info-Blatt des ICS, Quelle: ICS / AWO

Gefördert werden immer erste Markt-Analysen über den kostenlosen Zugang zu internationalen Datenbanken, internationale PR / Öffentlichkeitsarbeit, Messen und Marktsondierungsreisen, sowie eine direkte Finanzierung von Aufwänden im Zielland (vgl. ICS)



## NEO EXPORTEURE

Im Zuge des Projektes „Beratungsoffensive Neoexporteure“ bietet das ICS eine kostenlose Exportberatung für steirische Kleinst-, Klein- und Mittlere Unternehmen – selbstverständlich auch für Dienstleister - an.

Das Ziel dieser ersten kostenlosen Exportberatung ist es, potentielle Neoexporteure bei ihren geplanten Internationalisierungsaktivitäten intensiv zu beraten und zu unterstützen, damit sich ihr gewählter Exportmarkt zu einem nachhaltigen erfolgreichen Absatzmarkt entwickelt (vgl. ICS)

Das ICS informiert und berät, als Vertriebspartner der Außenwirtschaft Austria, im Zuge dieser kostenlosen Exportberatung über Themen wie:

- Generelles Serviceangebot/Produktportfolio ICS und Außenwirtschaft Austria
- Weltweite Stützpunkte der AußenwirtschaftsCenter (AC) und Leistungen der Wirtschaftsdelegierten bzw. der AC
- Aktuelle und professionell aufbereitende Auskünfte über diverse Auslandsmärkte
- Möglichkeiten der weltweiten Vernetzung/Knüpfung neuer Geschäftskontakte
- Betreuungs-/Unterstützungsmöglichkeiten im Zielmarkt
- Gruppenreisen (Wirtschaftsmissionen, Marktsondierungsreisen etc.) in Nah- oder Fernmärkte
- Marktaufbereitungen/Markteintritte durch spezielle Fokusprogramme des ICS
- Exportförderungen: Information über vorhandene Förderinstrumente im Bereich Export

Ein erstes Gespräch mit dem ICS oder Ihrem Exportberater kann hier sehr nützlich sein, da für jede Branche und für jedes Zielland unterschiedliche Möglichkeiten für Unterstützungen und Förderungen geboten werden.

Vor allem technologie-intensive Unternehmen, IT-Berater oder klassische Unternehmensberater und Coaches finden andere attraktive Optionen als produktionsorientierte Unternehmen.

Auch die Möglichkeit, Messen im Ausland oder eine „Incoming Mission“ (Besuche aus Ihrem Zielland, siehe Seite 14) finanziell unterstützen zu lassen, sollte genau überlegt werden.

### **Kontakt in Graz:**

<http://www.ic-steiermark.at/service/neoexporteure/>

**ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN)**

Das Enterprise Europe Network hat sich zum Ziel gesetzt, das Business von KMU in Europa einfacher zu gestalten, und bietet Unterstützung im Bereich EU-Fördermittel, beim Einstieg in Auslandsmärkte durch Partnersuche, oder durch die Hilfe bei grenzüberschreitenden Ausschreibungen (vgl. ICS).

Das Enterprise Europe Network hilft mit seinen 600 Partnerorganisationen in 52 Ländern bei der Partnersuche innerhalb und außerhalb der EU. Mit mehr als 3.000 ExpertInnen ist das Enterprise Europe Network (EEN) das größte Technologie- und Businessservice- Netzwerk der Welt.

Das Ziel ist die nachhaltige Vernetzung und Zusammenarbeit von Unternehmen in ganz Europa (vgl. ICS, WKO Förderprogramme, EEN).

Folgende Leistungen stehen im EEN Büro des ICS für steirische Unternehmen bereit:

- EU-spezifische Vorträge, Seminare und Workshops
- Informationen zu EU-Fördermöglichkeiten
- Information über Ausschreibungen internationaler Organisationen
- Organisation von Wirtschaftsmissionen
- Beratungen
- Unterstützung bei der Suche ausländischer Geschäfts- und Technologiepartner
- Organisation von Incoming Company Missions

Über das Enterprise Europe Network erhält man Zugang zu einer kostenlosen europaweiten Datenbank, in der Sie ein eigenes Kooperationsprofil mit einer Anfrage oder einem Angebot einstellen oder nach interessanten ausländischen Unternehmen suchen können.

Egal ob Sie Vertriebspartner oder Zwischenhändler für Ihr Unternehmen suchen, internationale Kooperationsbörsen wie das EEN bieten hier ein optimales Hilfsmittel.

Mehr Informationen über das Enterprise Europe Network unter:

<http://een.ec.europa.eu/>

**Kontakt in Graz:**

<http://www.ic-steiermark.at/service/enterprise-europe-network-een/>

## PARTNERING OPPORTUNITIES DATABASE (POD) DES EEN

Über eine EU-weite Datenbank, die im Jahre 2008 von der European Commission erstellt wurde, kann der Exporteur kostenlos eine gezielte Abfrage (Query) nach Geschäftspartnern und Geschäftschancen tätigen.

Dabei braucht man nur einen eigenen Account anlegen und kann dann ein eigenes Search Profile erstellen, um anhand individueller Kriterien entsprechende Partnervorschläge online zu erhalten.

Im Bereich „**Business Offer**“ können eigene Angebote eingestellt werden, während unter „**Business Request**“ Such-Kriterien nach Produkten oder Dienstleistungen eingegeben werden können.

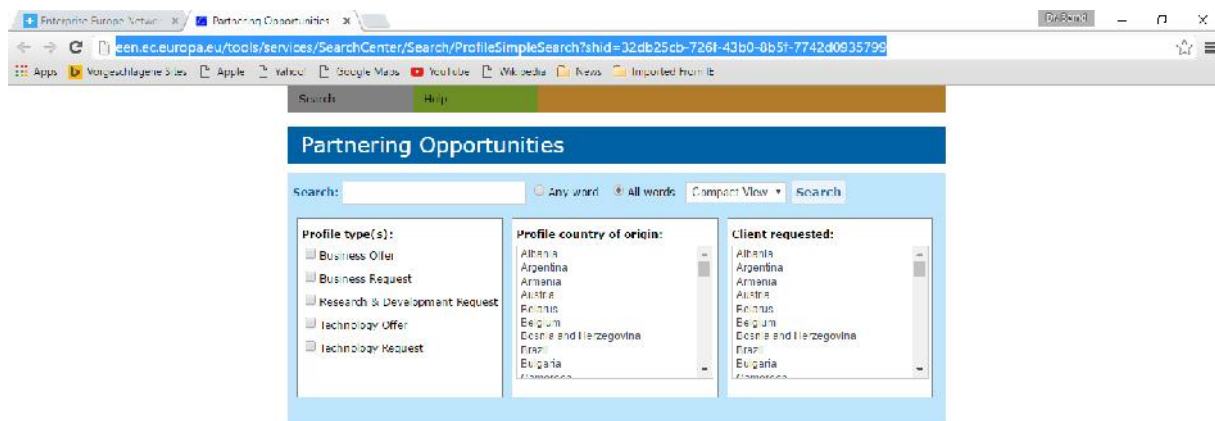


Abbildung 4: Partnering Opportunity Database (POD), Quelle: EEN

Link zur Datenbank:

<http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch?shid=32db25cb-726f-43b0-8b5f-7742d0935799>

Mehr Informationen über das Enterprise Europe Network unter:

<http://een.ec.europa.eu/>

**Kontakt in Graz:**

<http://www.ic-steiermark.at/service/enterprise-europe-network-een/>

**GO-INTERNATIONAL**

Das Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft (BMWFW) und die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) erleichtern mit der Internationalisierungsinitiative (IO) den Markteinstieg der heimischen Unternehmen im Ausland.

Die neue Förderperiode der IO-V läuft bis 31.03.2019 und unterstützt Österreichs Unternehmen mit vielfältigen Maßnahmen bei der Erschließung neuer Märkte. Das Förderprogramm **go-international** wird von der Internationalisierungsagentur der österreichischen Wirtschaft, der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, umgesetzt und in Graz ebenfalls von den Teams der ICS betreut (vgl. ICS, WKO Go-international).

Egal, ob Unternehmen erstmals in den Export einsteigen, oder als bereits erfahrener Exporteur neue Märkte erobern oder in einem viel versprechenden Markt investieren wollen – bietet das BMWFW die richtigen Tools, um im Geschäft jenseits Österreichs Grenzen erfolgreich zu sein.

**Service Portal für Export-Förderungen und Services für Exporteure:**

<http://www.go-international.at/index.html>

Dabei können wiederum erste Analysen über verschiedenste Datenbanken, internationale Plattformen für PR / Öffentlichkeitsarbeit, Messen und Marktsondierungsreisen hilfreich sein.

Andererseits werden auch direkte Finanzierungen für Aufwände im Ausland (durch z.B. Europa-Schecks oder Export-Schecks) wie Marketingkosten für Messen oder Vorträge im Zielland, Übersetzung von Broschüren oder Marketing-Material, Kosten für Beratung, Rechtsanwaltskosten, Reise- und Hotelkosten und sogar Förderungen für Büro-Nutzung und Infrastruktur enthalten sein.

Die Programme sind sehr vielfältig und umfangreich. Diese können hier nur überblicksweise vorgestellt werden, eine genauere Information kann über die Downloads von Broschüren über die jeweiligen Links, einen Besuch beim ICS oder ein individuelles erstes Beratungsgespräch mit uns jederzeit gerne erfolgen.

**GO-INTERNATIONAL**

**Indirekte Unterstützung durch internationale Programme und Plattformen (vgl. ICS)**

**GET GOING**

STARHILFEN FÜR EXPORTEURINNEN UND EXPORTEURE

Motivation  
Exportkompetenz-Werkstätten  
Exportberatung  
Marktsondierungsreisen  
Zukunftsreisen  
Peer Networks

**KEEP GOING**

STÄRKEFELDER UND WACHSTUMSMÄRKTE

Branchenfokus  
Messen  
Entwicklungsprojekte

**GOING SPECIAL**

Sonderprogramme TECHNOLOGY, KNOWLEDGE, SKILLS

Dienstleistungsexport  
Kreativwirtschaft  
Bildungsexport  
Technologie

**GOING STRONG**

BÜHNEN UND PARTNER FÜR ÖSTERREICHS WIRTSCHAFT

Internationale PR, Events, Kommunikation

Großevents  
Advantage Austria

Details dazu finden Sie unter folgendem Link:

[http://www.go-international.at/foerderungen/Alle\\_Foerderungen.html](http://www.go-international.at/foerderungen/Alle_Foerderungen.html)

**GO-INTERNATIONAL****Direkte Finanzierung von Aufwänden im Ausland (vgl. ICS)****GO GET IT****DIREKTFÖRDERUNGEN IM AUSLANDSGESCHÄFT****BERATUNG**

Beratungs-Scheck für KMUs  
Beratungs-Scheck für international  
finanzierte öffentliche Projekte

**MARKTEINTRITT****FÜR EINZELNE FIRMEN**

Europa-Scheck für KMUs  
Export-Scheck für Technologieunternehmen  
Export-Scheck für Dienstleisterinnen und Dienstleister  
Export-Scheck für Fernmärkte  
Export-Scheck für Kreativunternehmen

**FÜR FIRMENKOOPERATIONEN**

Export-Scheck für Joint Activities  
Export-Scheck für Incoming Missions

Sehr zu empfehlen sind vor allem für Neu-Exporteure die Angebote der unterschiedlichen „Export-Schecks“, die viele Kosten, die Sie im Ausland tätigen zu 50% abdecken können:

Gefördert werden Markteintritts-Kosten, Beratungskosten, Reise- und Hotelkosten, Veranstaltungs-, Messe- und Marketingkosten sowie Kosten für ein Inkubatorbüro für die ersten Monate vor Ort.

Details dazu finden Sie unter folgendem Link:

[http://www.go-international.at/foerderungen/Alle\\_Foerderungen.html](http://www.go-international.at/foerderungen/Alle_Foerderungen.html)

**GO-INTERNATIONAL**

Go-International Broschüre zum Download

<http://www.go-international.at/io-brochuere.pdf>

Abbildung 5: Go-International Broschüre, Quelle: ICS

**Kontakt in Graz**<http://www.ic-steiermark.at/das-ics/kontakt/>

**EXPORT NAVI**

Tipps und Checklisten für Ihre Export-Aktivitäten sind ausführlich und übersichtlich in diesem ePaper dargestellt und stehen zum kostenlosen Download bereit.

Starten Sie den und studieren Sie das Export Navi – es wird Ihnen viele Fragen bereits im Vorfeld beantworten und Sie auch auf neue Ideen bringen.

Der Vorteil: Sie werden sicher nichts vergessen oder dem Zufall überlassen – auch wir nutzen immer wieder gerne diese Tools, die von der AWO / WKO zur Verfügung gestellt werden.

ePaper zum Download

[http://www.go-international.at/Export\\_Navi.pdf](http://www.go-international.at/Export_Navi.pdf)



**Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (SFG)****Welt!Markt**

Mit dem Produkt Welt!Markt bietet auch die SFG eine umfangreiche Förderung für Ihren internationalen Auftritt an:

Unternehmen können dabei im Rahmen der vier Förderungsmodule „**Messeauftritte**“, „**Wettbewerbsteilnahmen**“, „**Europäischer Technologietransfer**“ und „**Markterschließung**“ unterstützt werden.

Im Modul Messeauftritte werden steirische Unternehmen bei ihren ersten beiden Auftritten auf einer bestimmten, für das Unternehmen neuen Messe oder messeähnlichen Veranstaltung (z. B. Kongress) im Ausland gefördert.

Im Modul Wettbewerbsteilnahmen kann die Teilnahme von steirischen Architekturbüros und IngenieurskonsulentInnen an internationalen Architekturwettbewerben im Ausland eingereicht werden.

Im Modul Europäischer Technologietransfer wird die Anbahnung von grenzüberschreitenden Kooperationen unterstützt, die durch das Enterprise Europe Network (EEN) begleitet wird. Dieses Modul kann für IT-Berater und IT-Unternehmen interessant sein.

Schließlich können über das Modul „Markterschließung“ Markterschließungsprojekte im Ausland in neuen Zielregionen gefördert werden, was vor allem für Dienstleister bzw. EPU auch enorme Vorteile eröffnen kann, da hier kleinst, kleine und mittlere Unternehmen gefördert werden (vgl. SFG)

Die Förderquote liegt meist bei 50%, kann aber bei Fokus-Programmen sogar bis zu max. 60% (bzw. bis zu EUR 16.000,-) ausmachen.

Links zum Download:

<https://www.sfg.at/cms/4132/Welt%21Markt/>

[https://www.sfg.at/getattachment.php?source=downloads&node=4132&mod=&file=8997\\_FP\\_weltmarkt\\_20160120.pdf](https://www.sfg.at/getattachment.php?source=downloads&node=4132&mod=&file=8997_FP_weltmarkt_20160120.pdf)

**Kontakt in Graz:**

<https://www.sfg.at>

**Welt!Markt**

Abbildung 6: Welt!Markt, Folder, Quelle: SFG

**Welt!Markt**

## Bis zu 60 % Förderung für die ersten Schritte über die eigenen Grenzen hinaus

**Ziel der Förderungsaktion Welt!Markt** ist es, steirische Unternehmen bei ihren ersten internationalen Messeauftritten und Markterschließungsmaßnahmen sowie bei grenzüberschreitendem Technologietransfer zu unterstützen und dadurch den Zugang zu neuen Exportmärkten und Kooperationspartnern zu erleichtern. Darüber hinaus können Architekturbüros und IngenieurskonsulentInnen bei der Teilnahme an internationalen Wettbewerben unterstützt werden. Dies erfolgt subsidiär zu den Programmen der Go-International-Offensive.

### Wem steht der Welt!Markt offen?

Die Förderung Welt!Markt können **kleinste, kleine und mittlere Unternehmen** in Anspruch nehmen, die mit ihren Produkten oder Dienstleistungen auf den internationalen Markt streben. Sie werden im Rahmen der vier Förderungsmodulare „Messeauftritte“, „Wettbewerbsteilnahmen“, „Europäischer Technologietransfer“ und „Markterschließung“ unterstützt. Voraussetzung ist jedoch, dass sie als industriell-gewerbliche Produktionsbetriebe, unternehmensbezogene Dienstleistungsbetriebe, Handelsbetriebe mit einem Portfolio steirischer Produkte für die konkrete Veranstaltung, Architekturbüros oder IngenieurskonsulentInnen einzustufen sind.



### Was gefördert wird

**Im Modul Messeauftritte** werden steirische Unternehmen bei ihren internationalen Messeauftritten unterstützt. Förderungsfähig sind allerdings nur die ersten beiden bzw. maximal zwei Auftritte auf einer bestimmten, für das Unternehmen **neuen Messe oder messeähnlichen Veranstaltung (z. B. Kongress) im Ausland**. Förderbare Kosten sind etwa die Standfläche und der Standbau, Transportkosten für Stand und Ausstellungsmaterial, Marketingunterlagen in der Landessprache der Veranstaltung oder auf Englisch sowie Reisekosten.

**Im Modul Wettbewerbsteilnahmen** wird die Teilnahme von steirischen Architekturbüros und IngenieurskonsulentInnen an **internationalen Architekturwettbewerben im Ausland** gefördert. Dabei sind Sachkosten und externe Leistungen zur Erstellung des Wettbewerbsbeitrages, Reisekosten sowie Teilnahmegebühren anrechenbar.

**Im Modul Europäischer Technologietransfer** wird die Anbahnung von **grenzüberschreitenden Kooperationen** gefördert, die durch das **Enterprise Europe Network (EEN)** unterstützt wird. Förderbar in diesem Zusammenhang sind Reisekosten sowie externe Beratungskosten.

**Im Modul Markterschließung** werden Markterschließungsmaßnahmen im Ausland in neuen Zielregionen gefördert, dabei können Reise-, Marketing- und externe Beratungskosten eingereicht werden.

### Wieviel Förderung es gibt

- Zuschuss in Höhe von **max. 60%** der anrechenbaren Projektkosten (max. 50% Basisförderung, 10% Bonus für Projekte in aktuellen Fokusregionen der ICS Internationalisierungszentrum Steiermark GmbH)
- für Europa\* max. anrechenbare Projektkosten in der Höhe von **8.000 Euro**
- für Fernmärkte\* max. anrechenbare Projektkosten in der Höhe von **16.000 Euro**

\*Markteffektivitäten äquivalent zu Go-International

**Mehr Informationen zu Welt!Markt und anderen Förderungsaktionen der SFG**

Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH  
Nikolaiplatz 2  
8020 Graz  
Tel. 0316/70 93-0  
foerderung@sfg.at  
<http://sfg.at/weltmarkt>



Im Auftrag der Wirtschaftskammer

Abbildung 7: Welt!Markt, Folder, Quelle: SFG

Link zum Download:  
<https://www.sfg.at/cms/4132/Welt%21Markt/>

**BMWFW**

Links für Details:

[http://www.en.bmwfw.gv.at/ExternalTrade/Internationalisation\\_Initiative/Seiten/default.aspx](http://www.en.bmwfw.gv.at/ExternalTrade/Internationalisation_Initiative/Seiten/default.aspx)



**ABKÜRZUNGS-VERZEICHNIS**

AC	AußenwirtschaftsCenter
AWO	Außenwirtschaft Österreich (Abteilung der WKO)
AWS	Austria Wirtschafts Service
BLM	Dr. Bernd Liebmann Marketing
BMWFW	Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
CEE	Central and Eastern Europe
EEN	Enterprise Europe Network
ELBA	Electronic Banking
EPU	Einzel-Personen-Unternehmen
EUR	Euro
FG	Fach-Gruppe
FIW	FORSCHUNGSSCHWERPUNKT INTERNATIONALE WIRTSCHAFT
IC	Information & Consulting
ICC	International Chamber of Commerce
ICS	Internationalisierungs Center Steiermark
IHK	Internationale Handels Kammer
IO	Internationalisierungs Offensive
IT	Informations-Technologie
KMU	Klein- und Mittelständische Unternehmen
OeKB	Österreichische Kontroll Bank
OeNB	Österreichische National-Bank
POD	Partnering Opportunity Database
SEPA	Single Euro Payments Area
SFG	Steirische Wirtschafts-Förderungs-Gesellschaft
UBIT	(Fachgruppe für) Unternehmensberater und Informations-Technologie
UN	United Nations
USA	United States of America
Vgl.	vergleiche
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organisation
z.B.	zum Beispiel

**ABBILDUNGEN UND TABELLEN**

Abbildung 1: Struktur von Österreichs Dienstleistungsexporten 2015	4
Abbildung 2: Phasen der Export-Markt-Analyse, Quelle: BLM	5
Abbildung 3: Info-Blatt des ICS, Quelle: ICS / AWO	8
Abbildung 4: Partnering Opportunity Database (POD), Quelle: EEN	11
Abbildung 5: Go-International Broschüre, Quelle: ICS	15
Abbildung 6: Welt!Markt, Folder, Quelle: SFG	18
Abbildung 7: Welt!Markt, Folder, Quelle: SFG	19

**LITERATUR**

Bartlett, C.A. / Ghoshal, S; Managing across borders, Boston 1989

Bartlett, Christopher A. / Ghoshal, Sumantra; Global strategies for MNCs, in: BusinessMate,  
<http://www.businessmate.org/Article.php?ArtikelId=13>

Becker, Jochen; Marketing-Konzeption, Grundlagen des strategischen Marketing-Managements, aktuelle Auflage, München

Bodingbauer, Dietmar / Dolleschall, Hubert; Fehler vermeiden auf dem Weg nach Osteuropa, in: die Wirtschaft, 4/2007, S. 38 –40

Bruns, Jürgen; Internationales Marketing, Ludwigshafen 2007

Bundesministerium für Unterricht und Kultur (BMUK), Survey of the Austrian Economy, Wien 2014

Enterprise Europe Network: <http://een.ec.europa.eu/>

FORSCHUNGSSCHWERPUNKT INTERNATIONALE WIRTSCHAFT (FIW);  
<http://www.fiw.ac.at/index.php?id=1>

Gabler Verlag (Hrsg.), Gabler Wirtschaftslexikon, Wiesbaden 2010

Hennig, Alexander; Lexikon Kennzahlen für Marketing und Vertrieb: Das Marketing-Cockpit von A - Z (German Edition) Frankfurt, 2008)

Internationalisierungs Center Steiermark (ICS); go International, Graz 2016

Internationalisierungs Center Steiermark (ICS), <http://www.ic-steiermark.at/das-ics/kontakt/>

Jungwirth, Georg; Österreichs mittelständische Weltmarktführer aus der Sicht des Marketing, Arbeitspapier, Graz 2009

Linder, Susanne: Exportcheckliste, herausgegeben von der IHK (Industrie- und Handelskammer) Bayern, in: Sales Business, 9. Jahrgang, Nr. 41 vom 28. September 2011:  
<http://www.auwi-bayern.de/awp/inhalte/Anhaenge/Export-Checkliste.pdf>

Liebmann, Bernd; Market Entry in... Lecture, FH Campus02, Graz 2012

Liebmann, Bernd; Market Entry Concepts as a part of Internationalization Background for an empirical study, Graz 2011

Liebmann, Bernd; Faster, higher, CHINA! In: Key Player, Vienna 2012

Liebmann, Bernd; Intercultural Communication between Hongkong, China and Austria, Lecture, FH Joanneum, Graz 2014-2016



Meffert, Heribert / Bolz, Joachim; Internationales Marketing Management, 3. Auflage, Stuttgart 1998

Meier, Harald / Roehr, Sigmar; Einführung in das Internationale Management, Berlin 2004

Perner, Lars; The Global Market Place, eBook, in: Marshall School of Business, University of Southern California, Link vom 9.1.2012:

[http://www.consumerpsychologist.com/international\\_marketing.html](http://www.consumerpsychologist.com/international_marketing.html)

Partnering Opportunity Database (POD): <http://een.ec.europa.eu/>

Schnitt, Peter/ Himmelfreundpointner, Rainer; Interkulturelles Marketing in aller Welt, 2008

SFG, Steirische Wirtschafts-Förderungs-Gesellschaft, [www.sfg.at](http://www.sfg.at)

SFG, Welt!Markt, <https://www.sfg.at/cms/4132/Welt%21Markt/>

Statistik Austria, [www.statistik.at](http://www.statistik.at)

Völkel, Rainer; Das Exportgeschäft von A-Z, Berlin 2001

Wirtschaftsmuseum; Österreichs Wirtschaft im Überblick 2015-2016, Wien 2015

WKO; European Experts in Trade: [www.foreign-trade.at](http://www.foreign-trade.at)

WKO; Förderungs-Service, Wien 2015: [www.foerderungsservice.at](http://www.foerderungsservice.at)

WKO; go international! Förderprogramme, Wien 2016

<http://www.go-international.at/index.html>

WKO (Hrsg.); Österreichische Exportwirtschaft 2016, Wien 2016

WKO (Hrsg.); Statistisches Jahrbuch 2015, Wien 2015

[https://www.wko.at/Content.Node/Interessenvertretung/ZahlenDatenFakten/Statistisches\\_Jahrbuch\\_der\\_WKO.html](https://www.wko.at/Content.Node/Interessenvertretung/ZahlenDatenFakten/Statistisches_Jahrbuch_der_WKO.html)

WKO; Weltmarkt, Förderprogramme, Wien 2015

[http://www.foerderungsservice.at/db/dok/st1\\_13\\_WeltMarkt2014.doc.pdf](http://www.foerderungsservice.at/db/dok/st1_13_WeltMarkt2014.doc.pdf)

WKO / AWO (Hrsg.); Außenwirtschaft Magazine, Wien April 2016

WKO / AWO (Hrsg.); Außenwirtschaft Guide, Wien April 2015

<http://wko.at/aussenwirtschaft/publikation/Guide/GUIDE-2015-16.pdf>

WKO / AWO (Hrsg.); Österreichische Exportwirtschaft, Wien 2016

<https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/Oesterreichische-Exportwirtschaft-2016.pdf>

**ZUM AUTOR**

Ihr Experte, Dr. Bernd Liebmann, war als Marketing Manager multinational tätiger Unternehmen viele Jahre im Ausland (EU, CEE, SEE, Mittlerer Osten, Russland, Asien) unterwegs und für bis zu 40 Länder verantwortlich.

Auch als Unternehmensberater (UBIT) und akkreditierter Exportberater (incite), wo er unter anderem Österreichische Kunden bei der Planung und Durchführung von Export-Projekten sowohl in der Heimat als auch in den Zielmärkten unterstützt, ist er zwischen Europa und Asien (v.a. Hongkong, China) im Einsatz.

Die Fragen, die ihm seine Kunden stellen, sind meist die gleichen:

- Wo ist ein neuer Markt für uns?
- Wie komme ich zu Projekten oder Kunden?
- Wie finde ich Vertriebspartner?
- Aber auch um rechtliche, zolltechnische oder kulturelle Aufgaben kümmert er sich vor Ort.

Aus fünfundzwanzig Jahren internationaler Berufserfahrung stellt er Ihnen im Bildungs-Portal zahlreiche Tipps und Werkzeuge für Ihren Export-Erfolg zur Verfügung.

**Kontakt:**

Mobil: +43 664 166 97 60  
Mobil: +43.699 1050 4011  
Tel.: +43 (0)7525 81414-21  
Skype: BLMPeter  
We Chat: PeterBLM

E-Mail: [Office@BLMarketing.info](mailto:Office@BLMarketing.info)  
Internet: [www.BLMarketing.biz](http://www.BLMarketing.biz)

**Weitere Links:**

[www.xing.com/profile/Bernd\\_Liebmann?sc\\_o=mx\\_b\\_p/](http://www.xing.com/profile/Bernd_Liebmann?sc_o=mx_b_p/)  
[www.linkedin.com/profile/view?id=150302928](http://www.linkedin.com/profile/view?id=150302928)  
<https://mobile.twitter.com/DrBerndLiebmann>  
<http://www.advantageaustria.org/cn/company/blm-dr-bernd-liebmann-marketing.profile.en.html>  
<https://www.facebook.com/bernd.liebmann.5>  
[www.internations.org/users/profile/493445](http://www.internations.org/users/profile/493445)  
<https://www.youtube.com/user/BLMDr/videos>