

GO-INTERNATIONAL

STANDARD BERICHT EXPORTBERATER

1.2.1 BERATUNGS-SCHECK FÜR KMUs

Direktförderung – Ende der Förderperiode 31.3.2019 (De-Minimis-Beihilfe¹)

1 BERATUNGSZIEL

Gemeinsame detaillierte Bewertung der Potentiale bzw. Hindernisse auf dem Weg zum Export, sowie das Festlegen und Setzen entsprechender Maßnahmen in der Umsetzung

Nach Beendigung der Beratungsleistung ist vom Exportberater ein Abschlussbericht gemäß nachfolgenden Standards zu erstellen und vom Fördernehmer bei der Abrechnung einzureichen:

2 ERARBEITUNG EINER EXPORTSTRATEGIE

1. IST ANALYSE:

- Ist ein Export für das Unternehmen sinnvoll?
- Erfolge am österreichischen Heimmarkt?
- Prüfung der personellen Ressourcen
- Darstellung der betriebswirtschaftlichen Situation
- Produkt-/Dienstleistungsanalyse

2. FOKUSSIERUNG AUF MÖGLICHE ZIELMÄRKTE

- Vorbewertung der angedachten Märkte
- Bewertung und Abschätzung verfügbarer/notwendigen Ressourcen sofern noch keine konkreten Marktüberlegungen bestehen

3. PRODUKT-, MARKT-, UND VERTRIEBSSPEZIFISCHE BETRACHTUNG UND VORBEREITUNG EINES MARKTEINTRITTS IM AUSLAND

- Marktforschungen nutzen bzw. erstellen
- Herausarbeiten des USP

4. FESTLEGEN VON ZIELPARAMETERN

- Mengenmäßige Entwicklung/Periode planen
- Ergebnisplanung
- Zeitpunkt für die erste Zielerreichungsüberprüfung festlegen

¹ Details De-minimis-Bestimmung: <https://www.bmdw.gv.at/Innovation/Rechtsgrundlagen/Documents/De-minimis%20Verordnung.pdf>. Im Rahmen des EU-Beihilfenrechts dürfen pro Unternehmen Fördermittel von nicht mehr als EUR 200.000 innerhalb von 3 Jahren in Anspruch genommen werden. Die Überprüfung und allfällige Meldung bei Überschreitung dieser Beihilfenhöchstgrenze obliegt dem Unternehmen.

5. MARKTEINTRITT VORBEREITEN

- Heranführen an das Dienstleistungs- und Serviceangebot der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
- Nachweislicher Kontakt mit den Österreichischen AußenwirtschaftsCentern
- Herstellen erster Kontakte zu potentiellen Kunden gemeinsam mit dem Unternehmen

6. VORBEREITUNG VON PRÄSENTATIONEN FÜR DEN EXPORTMARKT (Z.B. PROFESSIONELLER MESSEAUFTTRITT)

- Berücksichtigung von Länder/Kunden Spezifika

7. AUSWAHL POTENTIELLER KUNDEN

- Bonitätsprüfung

3 EXPORTABWICKLUNG

Sofern es der Förderungswerber wünscht, soll im Bereich **Abwicklung** der Kontakt mit externen Spezialisten (Steuerberater, Speditionen, Rechtsanwälte, Zollbehörden, Bank und Versicherungen usw.) hergestellt und die offenen Fragen gemeinsam diskutiert werden. Auch in diesem Bereich ist der Kontakt zum entsprechenden AußenwirtschaftsCenter wichtig. Insbesondere ist die Unterstützung bei der Akquisition von Vertriebspartnern und Kunden zentrales Element einer Exportabwicklung.

1. AKQUISITION VON VERTRIEBSPARTNERN/KUNDEN

- Selektion und Kontakthanbahnung
- Vorbetreuung, Assistenz und Nachbetreuung von Vertriebspartner- bzw. Kundenkontakten

2. ABSICHERUNG UND FINANZIERUNG DES EXPORTGESCHÄFTS

- Analyse Risiken im Auslandsgeschäft (politische/wirtschaftliche Risiken)
- Risikoabsicherung im Export (OeKB, Private Exportkreditversicherungen)
- Bankmäßige Absicherungen (Zahlungsformen im Außenhandel, Bankgarantien)

3. TRANSPORT UND LOGISTIK

- Auswahl des geeigneten Transportmittels für den jeweiligen Vertriebspartner
- Incoterms 2010
- Hilfestellung bei der Erstellung der Warenbegleitdokumente (Fakturen, Zollpapiere usw.)

4. RECHTLICHEN RAHMEN DER ZUSAMMENARBEIT VORBEREITEN

- Vorarbeiten für einen Exportvertrag (Kaufvertrag)
- Vorarbeiten für einen Vertriebsvertrag
- Vorarbeiten für einen Lizenzvertrag

4 INFORMATION ÜBER AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Um im beratenen Unternehmen eine langfristige und selbständige Umsetzung der durch die Internationalisierungsoffensive begonnenen Maßnahmen zu gewährleisten, ist es Aufgabe des Exportberaters das betreute Unternehmen an das Serviceangebot der AUSSENWIRTSCHAFT der Wirtschaftskammern heranzuführen. Ein entsprechender Nachweis für die Kontaktaufnahme mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, AußenwirtschaftsCenter oder AUSSENWIRTSCHAFT-Abteilung der zuständigen Landeskammer ist im Abschlussbericht entsprechend zu dokumentieren.