

## GO-INTERNATIONAL

### KOSTENARTENLISTE

# FÖRDERUNG VON MARKTEINTRITTSKOSTEN

1.4 Europa-Scheck für KMU | 2.3 Export-Scheck für Joint Activities | 2.5 Export-Scheck für Technologieunternehmen | 3.5 Export-Scheck für Dienstleisterinnen und Dienstleister | 4.2 Export-Scheck für Fernmärkte

#### REISEKOSTEN

in den Zielmarkt  
(limitiert mit einem  
Auszahlungsbetrag von  
EUR 2.000 im Fernmarkt  
und EUR 1.000 in Europa)

Flug- oder Bahnkosten von Unternehmern, Mitarbeitern bzw. Werkvertragsnehmern in den Zielmarkt und retour, die dem Markteintritt dienen.

#### VERANSTALTUNGS- KOSTEN IM ZIELMARKT (nicht limitiert)

Teilnahme-/Standgebühren als Aussteller bei Messen und Fachkongressen: Transport von Messegütern durch ein Transportunternehmen (inkl. Abwicklungskosten für Verzollung), der Aufbau, die Miete (auch für Säle) und Dolmetscher/Standhilfen aus dem Zielmarkt. Der Versand von Ausstellungsware/ Mustermaschinen zu einer Messe wird nur gefördert, wenn der Rücktransport belegt ist. Bei Fachkongressen kann nur die Teilnahme an ausländischen Kongressen und Symposien gefördert werden. Der Fördernehmer muss aktiv beteiligt sein, z.B. Stand für Verkaufspräsentationen und Kundenakquise; Fachvortrag eines Firmenvertreters oder eines durch den Fördernehmer nominierten Vortragenden (Kooperation mit Universitäten etc.).

#### MARKETINGKOSTEN für den Zielmarkt (nicht limitiert)

Marketingkosten in der Amtssprache des ausgewählten Zielmarktes (für Deutschland und Schweiz muss der Zielmarktbezug eindeutig sein): Übersetzung, Gestaltung und Druck von Werbemitteln und Etiketten, Produktion, Synchronisation und Übersetzung von Werbefilmen, Kosten für Suchmaschinenoptimierung, Übersetzung von Websites, Schaltung von Inseraten und Werbekampagnen im Zielmarkt, Online- und Social Media Werbung via Google, Facebook etc., Versandkosten für Mustersendungen, Listinggebühren, Präsentationen auf dem Auslandsportal der österreichischen Wirtschaft [www.advantageaustria.org](http://www.advantageaustria.org) in europäischen Märkten.

#### INKUBATORBÜRO- KOSTEN im Zielmarkt (max. 6 Monate)

Wenn ein Büro für die nachhaltige Verankerung im Markt unerlässlich ist und es bei einem professionellen Anbieter (Business Center) angemietet wird; dies muss klar aus dem Markteintrittsplan hervorgehen und in ein Gesamtkonzept eingebettet sein. Allerdings darf diese Büroräumlichkeit aus EU-rechtlichen Gründen nicht zum Aufbau oder Betrieb eines Vertriebsnetzes im betroffenen Mitgliedsstaat bzw. Drittland verwendet werden. Von der Förderung umfasst sind beispielsweise Miete für Büroräumlichkeiten, Büromöbel, PC/Drucker, Betriebskosten für Heizung, Klimaanlage und Elektrizität, Reinigungskosten, Rezeptions-Service bzw. Empfangs-Service, Installationsgebühren Fax/Telefon/Internet.

**RECHTS- UND  
STEUERBERATUNG**  
(nicht limitiert)

Kosten zu den Themen Firmengründung (bis 3 Monate nach erfolgter Firmengründung/Akquisition), Zertifizierungen, Lizenzen oder gewerblicher Rechtsschutz im Ausland. Kosten für Risikoanalysen, die durch Vertreter wirtschaftlicher Berufe oder AußenwirtschaftsCenter erstellt werden, sind ebenso förderbar. Wenn bereits ein Tochterunternehmen im Zielmarkt besteht bzw. seit 2011 eine go-international Förderung zu Rechts- und Steuerberatungskosten für diesen Zielmarkt ausgezahlt wurde, ist eine Förderung dieser Kosten nicht möglich.

**BERATUNGSKOSTEN FÜR  
MARKTEINTRITT**  
(limitiert mit einem  
Auszahlungsbetrag von  
EUR 6.000 im Fernmarkt  
und EUR 3.000 in Europa)

Beratungsleistungen (Markteinstiegs- u. Exportstrategieberatung, Markt-recherchen) eines im Zielmarkt ansässigen Beratungsunternehmens oder des örtlichen AußenwirtschaftsCenters in Form einer umfassenden Projektbetreuung (UPB). Des Weiteren werden Dolmetschkosten durch ein im Zielmarkt ansässiges Unternehmen gefördert.

**OPERATIVE STUDIES**  
(nicht limitiert)

Kosten für firmenspezifische Studien in Branchen, für welche seit 2013 bereits eine Branchenfokus- bzw. Dienstleistungsfokusstudie durch das AußenwirtschaftsCenter erstellt wurde (siehe Liste Branchenfokus- bzw. Dienstleistungsfokusstudie). Wenn seit 2013 eine go-international Förderung zu Operative Studies für diesen Zielmarkt ausgezahlt wurde, ist eine Förderung dieser Kosten nicht möglich.

Bei allen eingereichten Beratungskosten muss das Beratungsunternehmen im Antragsformular genannt und vom zuständigen AußenwirtschaftsCenter approbiert werden. Eine Approbation ist nur möglich, wenn das gewählte Beratungsunternehmen im Zielmarkt ansässig ist und über langjährige Erfahrung sowie erfolgreiche Referenzen im Zielmarkt verfügt. Wird dieses erst im Zuge des Markteinstiegs ausgewählt bzw. geändert, müssen seine Kontaktdaten der genehmigenden Stelle (Förderungsmanager) bekannt gegeben und um Zustimmung angesucht werden.

## ALLGEMEIN GILT

Die eingereichten Rechnungen müssen eindeutig einer der **Kostenarten zuordenbar sein**. Bei Kosten, die nicht explizit als förderwürdig/nicht förderwürdig angeführt sind, empfiehlt sich die Kontaktaufnahme mit dem Landeskommer-Betreuer, um die Förderwürdigkeit festzustellen. Achtung: Wurde die Förderwürdigkeit nicht vorab geklärt, wird direkt bei der Abrechnung entschieden, ob die Kosten gefördert werden.

Der **Leistungszeitraum** beginnt mit dem Eingang des Antrages bei der zuständigen Landeskommer und endet 18 Monate nach Genehmigung bzw. spätestens am 31.03.2019 (früheres Datum ausschlaggebend). Rechnungen mit einem Datum außerhalb dieses Zeitraumes werden ausnahmslos nicht anerkannt. Ausstehende Rechnungen und Zahlungsbestätigungen die erst nach Ablauf der 18 Monate zur Verfügung stehen, können bis zu 6 Wochen nach Ablauf der Frist nachgereicht werden.

**Nicht gefördert** werden können Rechnungen **unter** einem Betrag von **EUR 200 brutto** oder Sammelrechnungen, in denen mehrere Einzelrechnungen unter einem Betrag von EUR 200 brutto ausgewiesen werden.

Bei **Barzahlungen** ist auf der Rechnung eine Empfangsbestätigung durch den Zahlungsempfänger anzuführen. Achtung Limit: Der Förderbetrag pro Barzahlung beläuft sich unabhängig vom Rechnungsbetrag auf **maximal EUR 250**.