


# RUND UM IHR UNTERNEHMEN LEBEN 7,3 MILLIARDEN MENSCHEN.

Unser Markt ist größer als wir denken.  
Go-international. Die Offensive für mehr Export.

➡ T 05 90900-60100  
➡ E [go-international@wko.at](mailto:go-international@wko.at)  
➡ W [go-international.at](http://go-international.at)

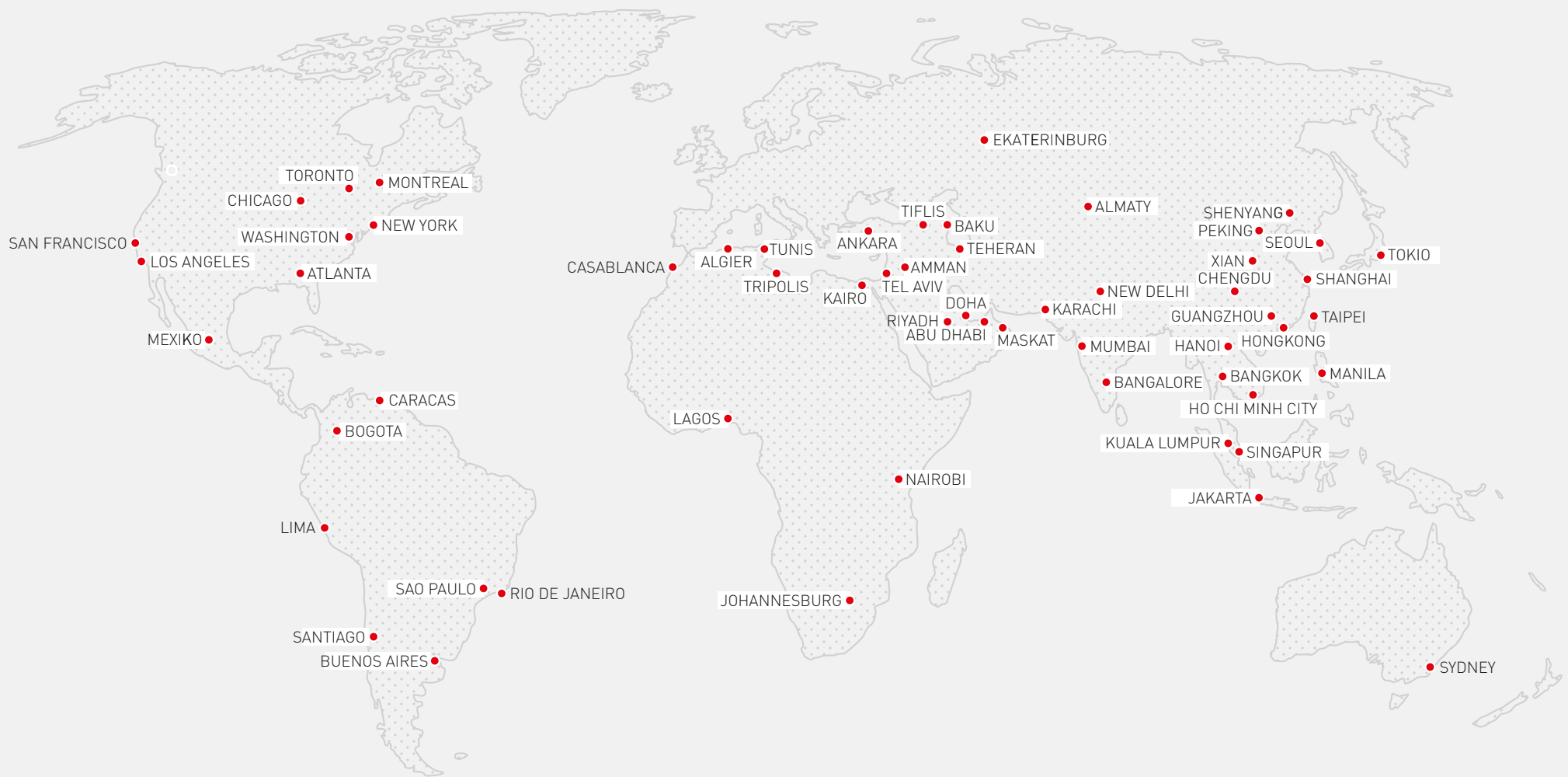
 go international

 Bundesministerium  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort

 **WKO**  
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

WELTWEIT FÜR SIE DA.







go-international liefert wertvolle Impulse für österreichische Unternehmen, damit diese in unserer globalisierten Welt auch in aufstrebenden neuen Märkten reüssieren. Damit sichern wir Wirtschaftswachstum und Wohlstand.

Doktor MARGARETE SCHRAMBÖCK. Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort.  
Foto: BMDW/Christian Lendl



Die Exportwirtschaft ist das Rückgrat der österreichischen Volkswirtschaft. Vieles hängt am Export: zum Beispiel jeder zweite Arbeitsplatz im Land. Deshalb unterstützt die Internationalisierungsoffensive erfolgreich österreichische Exporteurinnen und Exporteure, was durch Studien belegt wird – so bringt jeder Euro für go-international mittelfristig 55 Euro an zusätzlichen Exporten.

Doktor HARALD MAHRER. Präsident der Wirtschaftskammer Österreich.  
Foto: BMDW/Marek Knopp

# INHALT

## STARTGELD FÜR MUTIGE. ÜBER DAS PROGRAMM.

SEITE 6

## GET GOING.

SEITE 8

Starthilfen für Exporteurinnen und Exporteure.

## KEEP GOING.

SEITE 12

Stärkefelder und Wachstumsmärkte.

## GOING SPECIAL.

SEITE 16

Technology, Knowledge, Skills.

## GOING STRONG.

SEITE 20

Bühnen und Partner für Österreichs Wirtschaft.

## GO GET IT.

SEITE 24

Direktförderungen im Auslandsgeschäft.

Beratung.

Markteintritt.

Bildung und Human Resources.

Voraussichtlich  
ab 1.4.2019  
wieder verfügbar!

## ANSPRECHPERSONEN IN IHRER LANDESKAMMER.

SEITE 34



# STARTGELD FÜR MUTIGE. ÜBER DAS PROGRAMM.

Vieles hängt am Export: zum Beispiel jeder zweite Arbeitsplatz im Land. Die Exportwirtschaft ist das Rückgrat der österreichischen Volkswirtschaft und ihr verlässlichster Motor.

Österreich ist bei den Pro-Kopf-Exporten die Nummer 5 in der EU.

Davon haben alle etwas! Deshalb unterstützt die Internationalisierungsoffensive des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) und der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) österreichische Exporteurinnen sowie Exporteure und Investorinnen und Investoren. Damit das Schiff bei jedem Wind auf Kurs und in Fahrt bleibt.

Das Förderprogramm go-international wird von der Internationalisierungsagentur der Wirtschaftskammer Österreich umgesetzt und ermöglicht eine nachhaltige Verdichtung und Erweiterung des Leistungsangebots der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA.

Mehr Geld soll mehr bewegen. Präziser, 5-mal mehr:

- mehr Klein- und Mittelbetriebe, die über die Grenze liefern.
- mehr Märkte, die mit neuen Produkten und Dienstleistungen bearbeitet werden.
- mehr Wissens- und Dienstleistungsexporte.

- mehr „Standbeine“ österreichischer Unternehmen im Ausland.
- mehr Aufmerksamkeit für den Wirtschafts-partner Österreich auf den Weltmärkten.

Weil Export immer Risiko für das einzelne Unternehmen bedeutet, fließt ein guter Teil der Mittel aus der Internationalisierungsoffensive in Maßnahmen, die Unternehmen helfen sollen, dieses Risiko besonders am Anfang abzufedern: durch mehr Angebote, mehr Service und weniger Kostenlast bei der Ausweitung internationaler Präsenz sowie beim ersten Schritt über die Grenzen.

## GET GOING.

Ein „New to Export“-Programm macht über Informations- und Schulungsmaßnahmen für Neuexporteurinnen und Neuexporteure das Geschäft über die Grenze für Unternehmerinnen und Unternehmer kalkulierbar, schafft bei Firmen das nötige Know-how und unterstützt erste Schritte auf Auslandsmärkten.

## KEEP GOING.

Ein Schwerpunkt der Förderprogramme liegt bei „New to Market“-Maßnahmen auf Wachstumsmärkten und Stärkefeldern. Regional gebündelte Informations-, Beratungs- und Veranstaltungsangebote gekoppelt mit besonders attraktiven Konditionen für die Beteiligung an einer Gruppenausstellung im Ausland sorgen dafür, dass „Luft nach oben“ so rasch und sicher wie möglich genützt werden kann.

## GOING SPECIAL.

Außerdem bespielt go-international mit Sonderprogrammen und zusätzlichen Mitteln strategische Schwerpunktthemen wie den Technologietransfer, den Bildungsexport, die Ausfuhr wissensintensiver Dienstleistungen und die Internationalisierung der Kreativwirtschaft.

## GOING STRONG.

Darüber hinaus investiert go-international weltweit in internationale Partnerschaften, in Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation und rückt damit die Innovationskraft und Leistungsfähigkeit der österreichischen Unternehmen ins richtige Licht.

## GO GET IT.

Und zu guter Letzt ermöglicht die Offensive die direkte finanzielle Unterstützung von Exporteurinnen und Exporteuren, die sich über neue Grenzen trauen.





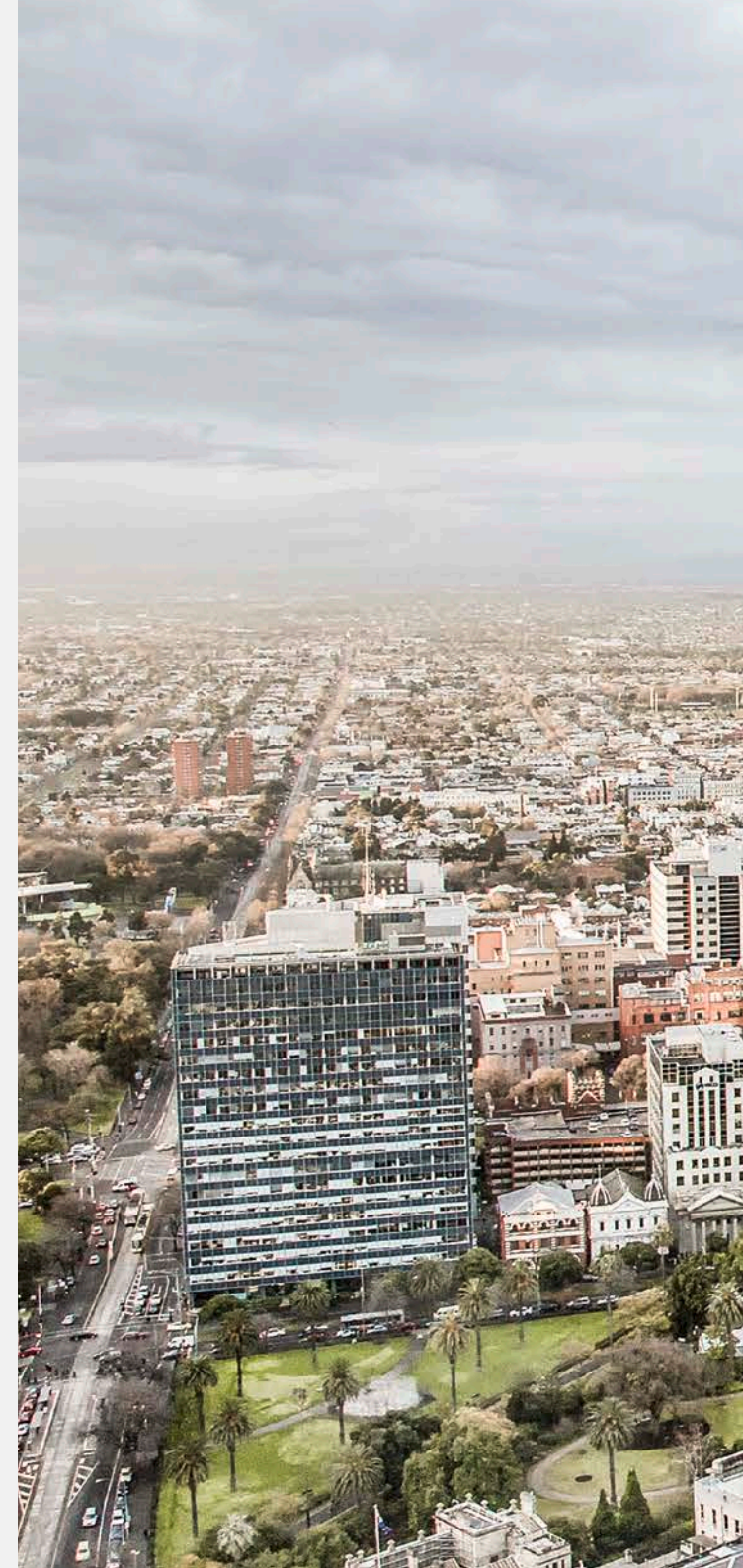
# GET GOING.

## Starthilfen für Exporteurinnen und Exporteure.

Aller Anfang ist schwer – meinte zumindest Ovid. Seit der römische Dichter 17 n. Chr. verstarb, hat sich viel getan. Wer heute jenseits von Haugsdorf, Spielfeld oder Walserberg Geschäfte machen will, dem werden von Anfang an Brücken gebaut.

Nicht nur Wissen, Plattformen und Partner im Auslandsgeschäft liefert das umfassende Serviceangebot der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, sondern auch ein Bündel von zusätzlichen Maßnahmen und Veranstaltungen, die im Rahmen der Internationalisierungsoffensive angeboten werden.

Seit Beginn von go-international im Jahr 2003 haben zigtausende Neuexporteurinnen und Neuexporteure vorgezeigt, dass mehr Markt auch mehr Geschäft bedeutet. Immer mehr hiesige Global Start-ups lassen Österreich überhaupt aus und zeigen vor, dass man mit Starthilfe auch gleich in Tokio recht sicher vom Beginn zum Gewinn segelt.









## Motivation.

Niemand kauft gern die „Katz im Sack“ – deshalb gibt es Kostproben für Unternehmen, die sich auf den Schritt über die Grenze vorbereiten: Bei Motivations- und Informationsveranstaltungen in den Landeshauptstädten und in den Regional- oder Bezirksstellen der Landeskammern berichten Wirtschaftsdelegierte aus Nachbarländern regelmäßig über ihre Märkte; Expertinnen und Experten stellen das Angebot der Internationalisierungsoffensive vor, Fachleute beantworten Fachfragen, und Vertreterinnen und Vertreter der Landeskammern informieren über ihre Services. Aber Achtung: Wer einmal auf den Geschmack gekommen ist, kann oft nicht mehr aufhören, sich „Exportgedanken“ zu machen.

[go-international.at/motivation](http://go-international.at/motivation).

## Exportkompetenz-Werkstätten.

Alles will gelernt sein: Schifahren, Fremdsprachen, Neurochirurgie und gute Geschäfte über die Grenze. Wer seinem Produkt Erfolg im Ausland zutraut, holt sich das Rüstzeug bei Exportkompetenz-Werkstätten.

Marketing, Verkauf, Logistik, Finanzierung, Zahlungsabwicklung, Förderungen, rechtliche Aspekte, interkulturelle Kompetenz und Informationen über Serviceleistungen der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA stehen auf dem Spielplan der unterschiedlichen Ausbildungsmodule, die in ganz Österreich angeboten werden. Denn: Wer weiß, wie's geht, tut sich beim Gehen leichter.

[go-international.at/exportkompetenzwerkstaetten](http://go-international.at/exportkompetenzwerkstaetten).

## Exportberatung.

Meister fallen nicht vom Himmel. Und wer bei den ersten Schritten im Versuchen am Steilhang Export von einem erfahrenen Bergführer gesichert wird, fällt selten auf die Nase. go-international finanziert 50% des Honorars einer akkreditierten Exportberaterin oder eines Exportberaters, die bei der Auswahl der richtigen Märkte helfen, mit Ihnen den Einstieg planen und Sie bei der Abwicklung so lang am Seil sichern, bis Sie selbst reif für die Meisterprüfung sind.

[go-international.at/exportberatung](http://go-international.at/exportberatung).

 Direktförderung.

## Marktsondierungsreisen.

Damit sich beim Sprung ins kalte Wasser niemand kalte Füße holt, organisiert die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA aus der Internationalisierungs-offensive finanzierte Marktsondierungsreisen, die Neuexporteurinnen und Neuexporteure beim Eintritt in einen Nachbarschaftsmarkt unterstützen und beim Aufbau von Netzwerken jenseits der Grenze helfen. Messebesuche, Fachvorträge und Kontakte zu Unternehmerinnen und Unternehmern, die schon am Zielmarkt angekommen sind, informieren über Rahmenbedingungen und schärfen den Blick für Chancen.

[go-international.at/marktsondierungsreise](http://go-international.at/marktsondierungsreise).

## Zukunftsreisen.

Konnektivität, Urbanisierung oder Mobilität sind nur einige der großen Themenfelder, in denen Technologieschübe und Marktumbrüche die unternehmerische Standortbestimmung immer mehr zum Wettlauf gegen die Zeit machen. In enger Kooperation mit Eliteuniversitäten, Architektur-, Design- oder Forschungszentren organisiert die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA daher Reisen zu internationalen Kompetenzknoten. Dort geht es nicht ums Geschäft, sondern um die Anbindung an das, was sich in Ihrer Branche oder in Ihrem Technologiefeld übermorgen tun wird – damit Unternehmen auf Kurs bleiben und im internationalen Wettbewerb am Weltmarkt, aber auch am Heimmarkt, bestehen können.



## Peer Networks.

Nichts ist für unternehmerisches Handeln wertvoller als Orientierungshilfe von denen, die das eigene Vorhaben schon erfolgreich umgesetzt haben. Kontakte mit bereits auf einem Zielmarkt verankerten heimischen Unternehmen ermöglichen Einsteigerinnen und Einsteigern Zugang zu praxisnaher Erfahrung, die keine Beraterin und kein Berater anbieten könnten. Deshalb finanziert go-international weltweit die Organisation von Netzwerk- und Informationsbörsen, wo Exporteurinnen und Exporteure sowie Investorinnen und Investoren, die neu auf einem Markt sind, mit Führungskräften österreichischer Auslandstöchter und Vertreterinnen und Vertretern österreichischer Unternehmen an einem Tisch sitzen. Dabei können die „Neuen“ mit den „Alten Hasen“ Partnerschaften beginnen, die nicht selten in gute Geschäfte münden.

[go-international.at/peernetworks](http://go-international.at/peernetworks).





# KEEP GOING.

## Stärkefelder und Wachstumsmärkte.

Man nehme: ein gutes Produkt, aktuelle Informationen, Marktpräsenz, geeignete Plattformen, Netzwerke, die richtigen Partnerinnen und Partner sowie kompetente Expertinnen und Experten, die individuell beraten. Das Rezept für den nachhaltigen Erfolg im Auslandsgeschäft klingt einfach, aber die Zutaten sind nicht billig und oft schwer zu finden. Zusätzliche Serviceangebote aus der Internationalisierungsoffensive helfen da ein Stück weiter. Damit können die Profis der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA die Schlüsselstellen des Klettersteigs „Export“ mit Haken und Seilen sichern und vieles bereitstellen, was den Sturm auf den Gipfel sonst beschwerlich und teuer machen würde.

Dabei ist go-international keine Gießkanne, sondern ein Brennglas: Es sorgt für das Feuer der Begeisterung, wenn die Hürden unüberwindbar erscheinen, und Auftrieb, wo die Hürden am höchsten sind, und baut Windmühlen, wo der Wind am kräftigsten bläst – mit mehr Angeboten, mehr Service und weniger Kostenlast für das einzelne Unternehmen.









## Branchenfokus.

Wer Kräfte bündelt, kann Steine schmelzen. Das funktioniert mit der Sonne und einem Parabolspiegel – aber auch im Auslandsgeschäft. Wer sich dort viel vornimmt, nützt die „All-inclusive-Angebote“ von mehr als 200 Branchenfokusprogrammen. Zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Markt und oft regional gebündelt, unterstützt die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in 30 Schlüsselbranchen den Markteintritt oder die Expansion österreichischer Exporteurinnen und Exporteure und Investorinnen und Investoren mit maßgeschneiderten Leistungspaketen: Von Fachleuten vor Ort erstellte Studien versorgen Unternehmen mit wertvollem Markt- und Branchenwissen. Expertenforen im Inland informieren über Geschäftschancen und Rahmenbedingungen. Auslandsveranstaltungen mit starkem B2B-Fokus unterstützen bei der Geschäftsanbahnung im Zielmarkt. Branchen-Managerinnen und -Manager betreuen Firmen in Österreich, und Expertinnen und Experten in den Außenwirtschaftszentren unterstützen vor Ort. Life Science / USA, Umwelttechnologie / China oder Bau und Infrastruktur / Afrika und 197 weitere Marktbranchen-Pakete stehen auf dem Spielplan – hoch effektiv und in der Handhabung viel einfacher als 2 m<sup>2</sup> Parabolspiegel.

[go-international.at/branchenfokus](http://go-international.at/branchenfokus).

## Messen.

Seit die Menschen mit dem Jagen und Sammeln aufgehört haben, gibt es Marktplätze: Jahrmarkt, Naschmarkt, Industriemesse Hannover. Dort treffen sich die, die etwas haben, mit denen, die etwas brauchen. In vielen Märkten und Branchen ist die Teilnahme an einer Fachmesse beim Markteintritt ein schneller und sparsamer Weg zum Erfolg und danach ein Eckpfeiler nachhaltiger Marktbearbeitung. Im Rahmen der Internationalisierungsoffensive organisiert die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA imagewirksame Österreich-Pavillons bei Weltleitmessen, repräsentative Gruppenausstellungen bei internationalen Fachmessen sowie funktionelle Gruppenstände bei Veranstaltungen in Nachbarmärkten – und alles zu sehr attraktiven Teilnahmebedingungen.

[go-international.at/messen](http://go-international.at/messen).

## Entwicklungsprojekte.

Nicht nur beim Blick in den Rückspiegel gibt es einen toten Winkel. Auch im internationalen Geschäft warten lukrative Aufträge in einem schwer einsehbaren Bereich: Die Weltbankgruppe und regionale Entwicklungsbanken für Lateinamerika (IDB), Asien (ADB), Afrika (AfDB) und Ost-, Südost- und Zentraleuropa (EBRD) finanzieren Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern, steuern die Projektentwicklung mit und überwachen die Ausschreibungen. Geld gibt es auch aus den Töpfen der europäischen und österreichischen Entwicklungszusammenarbeit. Auftragnehmer haben zwei „Kunden“ und mehr Arbeit, aber kein Ausfallrisiko und den Fuß in der Tür zu einem schwierigen Markt. Mittel aus der Internationalisierungsoffensive ermöglichen einfachen Zugang zu Datenbanken und Studien, Unterstützung bei der Suche nach Projekten, Partnerinnen und Partnern sowie Hilfestellung durch Expertinnen und Experten bei der Abwicklung.

[go-international.at/projekte](http://go-international.at/projekte).

Direktförderung.









# GOING SPECIAL.

## Technology, Knowledge, Skills.

Nicht alles, was exportiert wird, braucht einen Hubstapler, schwimmt auf Schiffen oder fährt auf Lkws. Software, Know-how, Konzepte, Ideen, Formeln, Pläne oder „Special Skills“ für Serviceleistungen, Installationen oder Montagen werden über Datenleitungen oder in den Köpfen von Fachleuten zu Kundinnen und Kunden transportiert.

Obwohl sich die Exporte wissensintensiver Dienstleistungen in den letzten Jahren deutlich besser entwickelt haben als andere Ausfuhren, bleiben die Hürden hoch. Was einem nicht auf den Fuß fallen kann, muss oft mühsam erklärt werden, und der Bedarf der Kundin oder des Kunden lässt sich nicht aus dem Firmenprofil ableiten, sondern nur im Dialog klären.

Gute Informationen, kompetente Fachkräfte und Veranstaltungsprogramme mit klar definierten Zielgruppen sorgen dafür, dass Netzwerke und Marktpräsenz leistbar werden, und sie helfen dabei, die richtigen Partnerinnen und Partner anzusprechen.









## Dienstleistungsexport.

Wissen ist Macht. Das wusste schon Francis Bacon Anfang des 17. Jahrhunderts. „Gewusst-wie“ ist aber auch ein gutes Geschäft. Der Export von wissensintensiven, industrienahen Dienstleistungen ist von besonderer Bedeutung für Österreichs Außenwirtschaft. Solche Dienstleistungen ziehen oft Waren- und Anlagenexporte nach sich und ermöglichen Infrastrukturprojekte mit heimischem Lieferanteil. Deshalb gibt es ein Bündel von Sondermaßnahmen und Veranstaltungen, die helfen sollen, Österreichs Ingenieurinnen und Ingenieure, Planerinnen und Planer, Entwicklerinnen und Entwickler, Programmiererinnen und Programmierer und Beraterinnen und Berater auf neue Märkte zu katapultieren und dort für sie die richtigen Partnerinnen und Partner zu finden.

[go-international.at/dienstleistungsexport](http://go-international.at/dienstleistungsexport).

 Direktförderung.

## Kreativwirtschaft.

Wenn Nachdenken kaum mehr Wettbewerbsvorteile schafft, hilft Vordenken. Vordenkerinnen und Vordenker aus Österreichs Kreativwirtschaft punkten nicht nur mit überdurchschnittlicher Innovationskraft, sondern stärken auch mit Beiträgen zur Wettbewerbsfähigkeit anderer Branchen den Wirtschaftsstandort. Zusätzliche Maßnahmen und Veranstaltungen sollen Kreativen aus Bereichen wie Architektur, Design, Musik, Buch, Kunst, Medien, Software, Gaming oder Werbung den Zugang zu internationalen Netzwerken erleichtern sowie Geschäftsmöglichkeiten und Vertriebspartnerschaften auf Auslandsmärkten erschließen.

[go-international.at/kreativwirtschaft](http://go-international.at/kreativwirtschaft).

 Direktförderung.

## Bildungsexport.

Im internationalen Standortwettbewerb wird der Kampf um die klügsten Köpfe immer mehr zur Entscheidungsschlacht. In der Transformation von der Industrie- zur Informationsgesellschaft ist Österreichs Bildungssystem nicht nur ein Stärkefeld, sondern auch ein wertvolles Exportprodukt. Die Internationalisierungsoffensive unterstützt österreichische Bildungsanbieterinnen und Bildungsanbieter bei der internationalen Vernetzung und der Vermarktung von Bildungs-Know-how, hilft bei der Internationalisierung des dualen Ausbildungssystems und stärkt mit der Bewerbung von Unterrichts- und Schulungsangeboten im Ausland das internationale Profil des heimischen Bildungsstandorts.

[go-international.at/bildungsexport](http://go-international.at/bildungsexport).

 Direktförderung.



## Technologie.

Technologien sind keine Semmeln. Auch sie werden gekauft und verkauft, aber ihr Transfer läuft oft über teure Patente und komplizierte Lizenzvereinbarungen. Sie liegen nicht in Regalen, sondern werden in einem komplexen Netzwerk von innovativen Unternehmen, Universitäten, internationalen Entwicklungspartnerschaften und Forschungskooperationen angeboten und nachgefragt. Interessentinnen und Interessenten, Partnerinnen und Partner sowie Anbieterinnen und Anbieter sind nicht einfach zu finden. Die Internationalisierungsoffensive schafft die Voraussetzungen für eine intensive individuelle Betreuung und Beratung österreichischer Unternehmen durch lokale Technologieexpertinnen und Technologieexperten in den Büros der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in New York, Los Angeles, Shanghai, Moskau, Tokio, Paris, München, London und São Paulo. Darüber hinaus ermöglicht go-international Zugriffe auf Forschungsdatenbanken, erleichtert über Liaison-Programme den Zugang zu Eliteuniversitäten, Entwicklungszentren und internationalen Technologieunternehmen und finanziert Netzwerkveranstaltungen.

[go-international.at/technologie](http://go-international.at/technologie).

 Direktförderung.

# GOING STRONG.

## Bühnen und Partner für Österreichs Wirtschaft.

Nicht für jeden läuft immer alles richtig, aber insgesamt ist Österreichs Exportwirtschaft im internationalen Vergleich gut in Schuss. Und auch wenn es im harten Standortwettbewerb immer mehr Anstrengung braucht, um sich im Spitzenfeld zu halten, sorgen Branchenvielfalt, stabile Rahmenbedingungen, Innovationskraft und gute Ausbildung für eine starke rot-weiß-rote Basis. Wer uns kennt, hat Vertrauen in den Wirtschaftspartner Österreich, und wer weiß, wie gut die Besten sind, vertraut der Leistungsfähigkeit aller heimischen Unternehmen. Denn Erfolg färbt ab: von den Leitbetrieben und Nischenweltmeistern auf alle, die noch Brückenköpfe auf den Weltmärkten bauen.

Deshalb investiert die Internationalisierungsoffensive nachhaltig in Schaufenster, Plattformen und Partnerschaften, die Österreichs Wirtschaft auf der internationalen Bühne ins richtige Licht rücken.









## Großevents.

Abfahrtsweltmeister, Starorchester, Festivalsieger, Designpreisträger: Wenn Österreichs Könnerninnen und Könnern auf Tournee gehen oder bei internationalen Sportevents, Kulturveranstaltungen oder Ausstellungen punkten, hat der Erfolg ein großes Publikum. Und wenn Österreich im Rampenlicht steht, wird noch mehr sichtbar – auch die Spitzenleistungen heimischer Unternehmen. Deshalb werden Großveranstaltungen im Ausland als Bühnen und Plattformen für die Exportwirtschaft genutzt. Da sieht man dann auf einen Blick, dass Kompetenz aus Österreich viele Dimensionen hat.

[go-international.at/grossevents](http://go-international.at/grossevents).

## Advantage Austria.

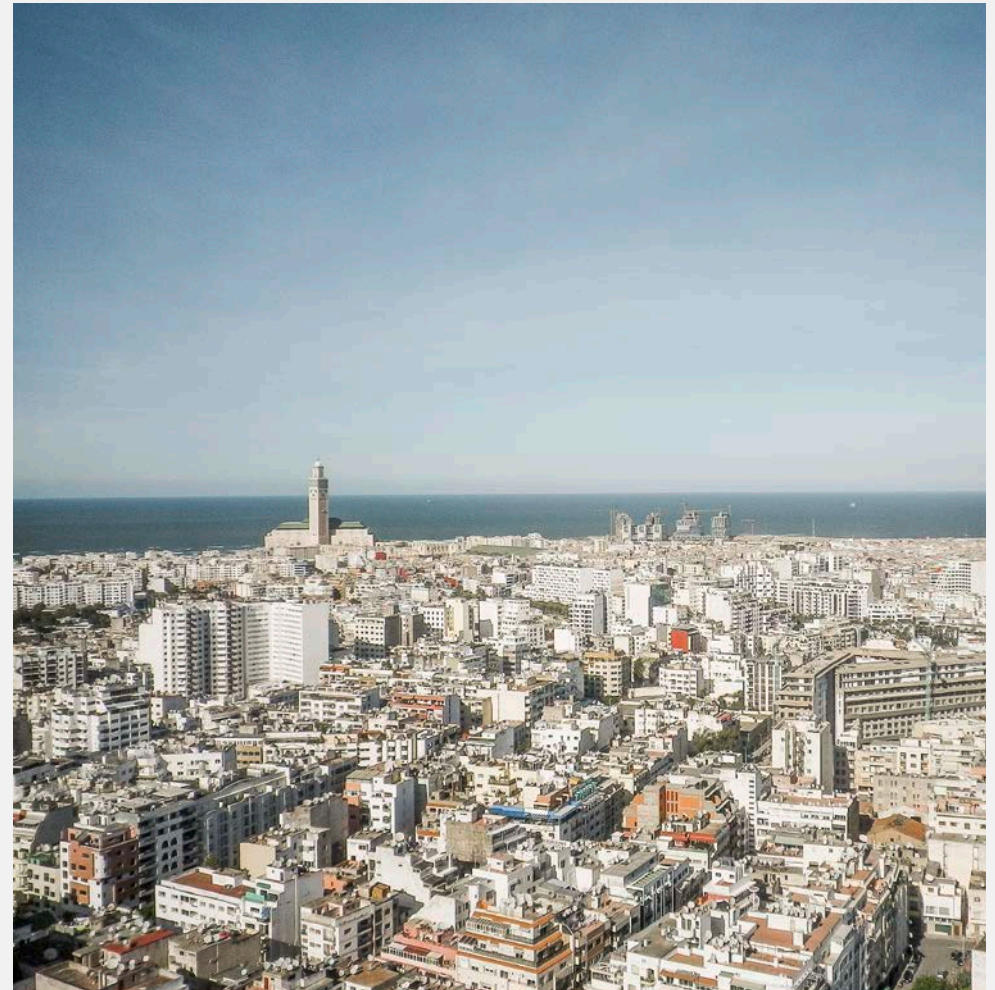
Früher lebten wir am Land, dann in der Stadt und neuerdings im Netz. Wen es „online“ nicht gibt, der existiert nicht. Was heute für Unternehmen der Realität ziemlich nahe kommt, gilt auch für den Wirtschaftspartner Österreich. Über den redet die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA auf ihrem Webportal [www.advantageaustria.org](http://www.advantageaustria.org) – in 27 Sprachen und auf 200 maßgeschneiderten Länderseiten. Da wird vor den virtuellen Vorhang geholt, worauf Österreich zu Recht stolz ist – Standortqualität, Branchenvielfalt, stabile Rahmenbedingungen, aber vor allem die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft österreichischer Unternehmen. go-international ermöglicht den Ausbau und die Weiterentwicklung dieser elektronischen Plattform, verbessert mobile Zugänge und ermöglicht maßgeschneidertes Marketing durch präzise Zugriffsanalysen – weil man weiter springt, wenn man ein gutes Sprungbrett hat.

[go-international.at/advantageaustria](http://go-international.at/advantageaustria).

## Plattformen.

Niemand ist eine Insel, und Geld braucht keinen Reisepass. Österreichs Unternehmen investieren im Ausland und brauchen umgekehrt das Vertrauen internationaler Investorinnen und Investoren. Betriebsansiedlungen schließen Lücken in den heimischen Wertschöpfungsketten. Portfolioinvestitionen ausländischer Anlegerinnen und Anleger in börsennotierte Leitbetriebe oder Venture Capital für österreichische Start-ups sorgen für Kapitalisierung, die Wachstum finanziert. Dazu muss Österreich als Standort, Wirtschaftspartner und Finanzplatz weltweit wahrgenommen und verstanden werden. Die Internationalisierungs-offensive investiert in strategische Partnerschaften und Veranstaltungen, die die Stärkefelder der österreichischen Wirtschaft international sichtbar machen.

Jeder kennt das Prinzip der Hebelwirkung. Beim Rudern sorgt es für eine hohe Geschwindigkeit bei geringem Krafteinsatz. Auch wenn es darum geht, die Leistungsfähigkeit österreichischer Unternehmen auf Exportmärkten „in Szene zu setzen“, schafft geringer Mehraufwand oft hohen Zusatznutzen. Wenn es bei Messen, Wirtschaftsmissionen oder politisch geführten Delegationsreisen schon rot-weiß-rote Plattformen gibt, die bespielt und „aufgeladen“ werden können, lässt sich mit regionalen Medienkooperationen oder zusätzlichen Netzwerkveranstaltungen oft viel Fahrt gewinnen – und manchmal auch die entscheidende Bootslänge Vorsprung zur Konkurrenz.









# GO GET IT.

## Direktförderungen im Auslandsgeschäft.

Wer ein Stück Auslandsmarkt erobern will, muss erst in die Kasse greifen – daran ändern auch guter Service und Beratung nichts. Marketing, Marktpräsenz, Partnersuche: Alles kostet, bevor es etwas bringt. Auch bei guter Vorbereitung gibt es keine Erfolgsgarantie, wenn man Export-Neuland betritt. Direktförderungen aus der Internationalisierungsoffensive federn Risiken ab und entlasten Unternehmen. Gefördert werden Beratungsleistungen im Projektgeschäft, bei Neuexporten, Praktikanten- und Mitarbeiteraustauschprogramme, Weiterbildungsinitiativen im Ausland, aber vor allem die Inangriffnahme neuer Märkte. Förderbar sind unter anderem dabei Studien, Reise- und Marketingkosten, Messe- und Kongressteilnahmen, Rechts- und Steuerberatung sowie die Honorare lokaler Branchenexpertinnen und -experten.

Finanziert werden 50 % der Kosten bis zu großzügigen Maximalbeträgen. Förderungen sind keine Geschenke an Bittsteller. Sie sind Mittel aus Steuergeldern, die Unternehmerinnen und Unternehmern die Entscheidung erleichtern, eigenes Geld für etwas zu riskieren, das nicht nur ihnen, sondern auch anderen Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern nützt: mehr Export.

**Voraussichtlich  
ab 1.4.2019  
wieder verfügbar!**













## **Beratung.**

### **Beratungs-Scheck für KMU.**

[go-international.at/exportberatung](http://go-international.at/exportberatung).

#### **Förderbare Maßnahmen:**

Beratungsleistungen professioneller Exportberaterinnen und -berater bei der Analyse von Marktpotenzialen, der Erarbeitung einer maßgeschneiderten Exportstrategie und der Abwicklung der ersten Auslandsgeschäfte.

#### **Richtlinien:**

- Erstattung von 50 % der Beratungskosten, max. Förderhöhe pro Antrag: EUR 4.000.
- Antragstellung erfolgt über die Außenwirtschaftsabteilungen der Landeskammern.
- Die ausgewählte Exportberaterin bzw. der Exportberater muss über eine Incite-Akkreditierung verfügen.
- 2 Anträge nacheinander pro Firma möglich.

### **Beratungs-Scheck für international finanzierte öffentliche Projekte.**

Für Unternehmen, die Beteiligungen an international finanzierten öffentlichen Projekten vorbereiten.

[go-international.at/projektberatung](http://go-international.at/projektberatung).

#### **Förderbare Maßnahmen:**

Beratungsleistungen oder Schulungsmaßnahmen für die Beteiligung an einer Projektausschreibung der Weltbank, UN, EU oder einer anderen internationalen Finanzinstitution.

#### **Richtlinien:**

- Erstattung von 50 % der nachgewiesenen.
- Beratungs- oder Schulungskosten.
- Max. Förderhöhe pro Antrag: für Beratungsleistungen: EUR 6.000 / Antrag, für Schulungen: EUR 1.000 / Teilnehmer/ max. EUR 12.000.
- 2 Anträge nacheinander pro Firma möglich.



## **Markteintritt.**

### **FÜR EINZELNE FIRMEN.**

#### **Europa-Scheck für KMU.**

Für Unternehmen mit weniger als 20 % Exportanteil am Gesamtumsatz (für Marktbearbeitung Deutschland bzw. Schweiz max. 10%), die neue europäische Märkte erschließen wollen. Bei einem Jahresumsatz unter EUR 100.000 unabhängig von der Exportquote.

[go-international.at/europascheck](http://go-international.at/europascheck).

#### **Export-Scheck für Technologieunternehmen.**

Für Technologieunternehmen, die ein Patent halten und/oder eine Forschungsförderung bzw. einen Innovationspreis erhielten.

[go-international.at/techexport](http://go-international.at/techexport).

#### **Export-Scheck für Dienstleisterinnen und Dienstleister.**

Für Anbieterinnen und Anbieter von Dienstleistungen oder Bildungsprogrammen, die neue Märkte erschließen wollen.

[go-international.at/dienstleistungsexport](http://go-international.at/dienstleistungsexport).

#### **Export-Scheck für Fernmärkte.**

Für Warenexporteurinnen und -exporteure, die neue Fernmärkte erschließen wollen.

[go-international.at/fernmaerkte](http://go-international.at/fernmaerkte).

Betreffend den Europa-Scheck für KMU, Export-Scheck für Technologieunternehmen, Export-Scheck für Dienstleisterinnen und Dienstleister und Export-Scheck für Fernmärkte:

#### **Förderbare Maßnahmen:**

Marketing, Beratung, Veranstaltungen, Reisen, Inkubatorbüro.

#### **Richtlinien:**

- Erstattung von 50 % der nachgewiesenen Kosten, max. Förderhöhe pro Antrag: Europa (nur für KMU): EUR 6.000 / Fernmärkte (unabhängig von Unternehmensgröße): EUR 12.000.
- Max. 3 Zielmärkte pro Antrag / 3 Anträge nacheinander pro Firma (jeweils innerhalb von 18 Monaten abzurechnen) möglich.

#### **Export-Scheck für Kreativunternehmen.**

Für die Teilnahme bei Veranstaltungen und Gemeinschaftsaktivitäten heimischer Kreativer bei renommierten Branchentreffen im Ausland.

[go-international.at/kreativexport](http://go-international.at/kreativexport).

#### **Förderbare Maßnahmen:**

Marketing, Veranstaltungs- und Reisekosten.

#### **Richtlinien:**

- Erstattung von 50 % der nachgewiesenen Kosten, max. Förderhöhe pro Antrag: EUR 800 für Erstteilnehmerinnen und Erstteilnehmer, EUR 400 für Folgeteilnehmerinnen und Folgeteilnehmer; max. 4 Anträge möglich.



## FÜR FIRMENKOOPERATIONEN.

### Export-Scheck für Joint Activities.

Für Kooperationen von mindestens drei österreichischen Unternehmen, die im Ausland (Fernmärkte sowie bestimmte europäische Märkte) dieselbe Zielgruppe ansprechen und von denen mind. 50 % neu am Zielmarkt sind.

[go-international.at/jointactivities](http://go-international.at/jointactivities).

#### Förderbare Maßnahmen:

Marketing, Beratung, Veranstaltungen, Reisen, Inkubatorbüro.

#### Richtlinien:

- Mindestens zwei gemeinsame Aktivitäten im Zielmarkt.
- Erstattung von 50 % der nachgewiesenen Kosten, max. Förderhöhe pro Exportkooperation: EUR 36.000, max. Förderhöhe pro teilnehmendem Unternehmen: EUR 6.000.
- Max. 3 Zielmärkte pro Antrag / 3 Anträge nacheinander pro Firmenkooperation (jeweils innerhalb von 18 Monaten abzurechnen) möglich.

### Export-Scheck für Incoming Missions.

Für Kooperationen von mindestens drei österreichischen Unternehmen, die den Besuch einer ausländischen Delegation bei Produktionsbetrieben oder Referenzanlagen in Österreich organisieren.

[go-international.at/incomingmissions](http://go-international.at/incomingmissions).

#### Förderbare Maßnahmen:

Kosten der Delegationsreise.

#### Richtlinien:

- Max. Förderhöhe pro Antrag: Delegation aus Europa: EUR 6.000 / Delegation aus Fernmärkten: EUR 12.000.
- Für jedes Land eigener Antrag nötig / 3 Anträge nacheinander pro Firmenkooperation (jeweils innerhalb von 18 Monaten abzurechnen) möglich.



## **Bildung und Human Resources.**

### **Praktikantenförderung und Mitarbeiteraustausch.**

[go-international.at/praktika](http://go-international.at/praktika).

#### **Förderbare Maßnahmen:**

Auslandspraktika österreichischer bzw. Österreich-Praktika ausländischer Praktikantinnen und Praktikanten (18–25 Jahre) sowie der Austausch von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (18–35 Jahre) zwischen österreichischen Unternehmen und deren Niederlassungen bis zu einer Dauer von drei Monaten.

#### **Richtlinien:**

- Fixer Förderbeitrag pro Praktikantin oder Praktikant bzw. Mitarbeiterin oder Mitarbeiter pro Monat: Europa: EUR 600 / Fernmärkte: EUR 900.
- Max. Förderzeitraum / Praktikum oder Mitarbeitertausch: 3 Monate.
- Im Zeitraum von 01.07.2015 bis 31.03.2019 werden pro Unternehmen Auslandseinsätze von max. 12 Personen gefördert.
- Inanspruchnahme innerhalb Europas ist nur für KMUs, in Fernmärkten für alle Unternehmen möglich.

### **Weiterbildungsprogramm im Ausland.**

Für Unternehmen mit Niederlassungen im Ausland.

[go-international.at/niederlassungsweiterbildung](http://go-international.at/niederlassungsweiterbildung).

#### **Förderbare Maßnahmen:**

Investitionen in die Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter österreichischer Niederlassungen im Ausland durch österreichische Bildungsanbieterinnen und Bildungsanbieter.

#### **Richtlinien:**

- Erstattung von 50 % der nachgewiesenen Schulungskosten.
- Max. Förderhöhe pro Mitarbeiterin oder Mitarbeiter: Europa: EUR 600 / Fernmärkte: EUR 900.
- Max. Förderhöhe pro Unternehmen bis 31.03.2019: EUR 12.000.











## **Bevor Sie durchstarten ...**

### **Gut Ding braucht manchmal Weile: noch ein Wort zu Förderungen.**

Die Richtlinien für jedes Förderinstrument legen genau fest, wer auf wie viel unter welchen Voraussetzungen Anspruch hat, was im Antrag stehen muss und welche Nachweise für die Auszahlung der Förderung erbracht werden müssen.

Die Expertinnen und Experten der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA bemühen sich, Anträge auf Direktförderungen so rasch, unbürokratisch und mühelos wie möglich abzuwickeln. Dabei gilt: Wer vom eigenen Konto zahlt, kann schon mal fünf gerade sein lassen – wer aber Steuergeld verteilt, muss vorsichtig, genau und manchmal sogar ein bisschen kleinlich sein.

Bitte denken Sie daran, wenn irgendwo doch ein kleiner Amtsschimmel wiehert.

### **... und für alles gilt: Nur wer fair spielt, kann gewinnen.**

Mit einer Serie von Veranstaltungen und Publikationen informiert die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA österreichische Unternehmen über Richtlinien zu verantwortlichem Unternehmerverhalten im internationalen Geschäft. Da geht es unter anderem um internationale Standards zur Bekämpfung aggressiver Steuerplanung, um die strafrechtlichen Folgen der Bestechung ausländischer Amtsträgerinnen und Amtsträger oder um OECD-Empfehlungen zur Einhaltung von Umwelt-, Sozial- und Wirtschaftsstandards bei Auslandsinvestitionen. Denn nur wer die Regeln kennt, kommt ohne rote Karte bis vor das Tor.

[go-international.at/fairplay](http://go-international.at/fairplay).



# ANSPRECHPERSONEN IN IHRER LANDESKAMMER.

WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN.  
Stubenring 8–10, 1010 Wien  
Telefon +43 (0)1 514 50-1288  
E-Mail [go-international@wkw.at](mailto:go-international@wkw.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH.  
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten  
Telefon +43 (0)2742 851-16411  
E-Mail [go-international@wknoe.at](mailto:go-international@wknoe.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH.  
Hessenplatz 3, 4020 Linz  
Telefon +43 (0)5 90 909-3470  
E-Mail [go-international@wkoee.at](mailto:go-international@wkoee.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER SALZBURG.  
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg  
Telefon +43 (0)662 88 88-309  
E-Mail [go-international@wks.at](mailto:go-international@wks.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER STEIERMARK.  
Körblergasse 117, 8010 Graz  
Telefon +43 (0)3 16 601-703  
E-Mail [go-international@dic-steiermark.at](mailto:go-international@dic-steiermark.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN.  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt  
Telefon +43 (0)5 90 904-753  
E-Mail [go-international@wkk.or.at](mailto:go-international@wkk.or.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL.  
Wilhelm-Greil-Straße 7, 6020 Innsbruck  
Telefon +43 (0)5 90 905-1509  
E-Mail [go-international@wktirol.at](mailto:go-international@wktirol.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER BURGENLAND.  
Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt  
Telefon +43 (0)5 90 907-3220  
E-Mail [go-international@wkbgl.at](mailto:go-international@wkbgl.at)

WIRTSCHAFTSKAMMER VORARLBERG.  
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch  
Telefon +43 (0)5 522 305-298  
E-Mail [go-international@wkv.at](mailto:go-international@wkv.at)

IO-INFODREHSCHIEBE.  
Wirtschaftskammer Österreich  
Aussenwirtschaft Austria  
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien  
Telefon +43 (0)5 90 900-60100  
E-Mail [go-international@wko.at](mailto:go-international@wko.at)  
[go-international.at](mailto:go-international.at)



### Checklist

- Beratungs-Scheck für KMU.
- Beratungs-Scheck für international finanzierte, öffentliche Projekte.
- Europa-Scheck für KMU.
- Export-Scheck für Technologieunternehmen.
- Export-Scheck für Dienstleisterinnen und Dienstleister.
- Export-Scheck für Fernmärkte.
- Export-Scheck für Kreativunternehmen.
- Export-Scheck für Joint Activities.
- Export-Scheck für Incoming Missions.
- Praktikantenförderung und Mitarbeiteraustausch.
- Weiterbildungsprogramm im Ausland.



### Impressum:

Wirtschaftskammer Österreich, Aussenwirtschaft Austria,  
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, T +43 (0) 5 90 900 60100

Stand Juni 2018.



- Telefon 05 90900-60100
- E-Mail [go-international@wko.at](mailto:go-international@wko.at)
- [go-international.at](http://go-international.at)

