

DAS EXPORTHANDBUCH DER WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL



12213

GB

4310 6

UK GROSS 30480 Kgs
67200 Lbs
2900 Kgs
6500 Lbs
PAYLOAD 26580 Kgs
58600 Lbs
27.8 cu.m
278 cu.ft

2213

112213

GB

4310 6

UK GROSS 30480 Kgs
67200 Lbs
2900 Kgs
6500 Lbs
PAYLOAD 26580 Kgs
58600 Lbs
27.8 cu.m
278 cu.ft

Inhaltsverzeichnis

Impressum	1
Arbeiten mit dem Exporthandbuch	2
1. Warum exportieren?	3
2. Strategischer Markteintritt	4
2.1. Die 7 W des Exports	5
2.2. Was? Wohin? Wem? Womit? - Exportvoraussetzungen	6
2.3. Wie? - Art der Marktbearbeitung	9
3. Exportvertrag	14
3.1. Gestaltung des Exportvertrages	15
3.2. Anwendbares Recht	16
3.3. Gerichtsstands- und Schiedsgerichtsvereinbarung	17
3.4. Sicherung des Kaufpreises (Eigentumsvorbehalt)	19
4. Incoterms®	20
5. Exportfinanzierung und Absicherung	23
5.1. Kalkulierung und Finanzierung von Exportaufträgen	24
5.2. Absicherung von Risiken	28
6. Exportförderung und Unterstützung durch die Wirtschaftskammer	30
6.1. Direkte Exportförderung von go-International	31
6.2. Exportfinanzierung	41
6.3. Exportgarantien	45
6.4. Förderung von Investitionen im Ausland	48
6.5. Innovationsschutz im Ausland	52
6.6. Sonstige Unterstützungen durch die Wirtschaftskammerorganisation	55
10.6. Arbeitssicherheit - sicherheitstechnische Befähigungsnachweise	63
10.17. Anlagen zu 10.6.: Übersicht - Sicherheitstechnische Ausbildungen zur... ..	65
13.6. Versandhandelsregelung Schweiz	66

Impressum & Autoren

Rechtliche Hinweise

Alle Rechte vorbehalten.

Trotz sorgfältigster Bearbeitung wird für die Ausführung keine Gewähr übernommen und eine Haftung des Autors oder der Wirtschaftskammer Tirol ausgeschlossen.

Wir weisen darauf hin, dass im Interesse der besseren Lesbarkeit auf die Schreibweise der weiblichen Form (z.B. Exporteurin) verzichtet wurde. Wir legen jedoch Wert auf die Feststellung, dass die Export-/Importategeber weiblichen und ännlichen Benutzern gleichermaßen gerecht werden. Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die Form für beide Geschlechter!

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache.

Herausgeber

Für den Inhalt verantwortlich:

Abteilung für Außenwirtschaft
Enterprise Europe Network
Wirtschaftskammer Tirol
Wilhelm-Greil-Straße 7, 6020 Innsbruck
T +43 (0)5 90 90 5-1297
F +43 (0)5 90 90 5-1275
E aussenwirtschaft@wktiroel.at

Autoren:

Hr. Robert Jung
Mag. Stephanie Fritz
Mag. Gregor Leitner

Mag. Sabine Heigl, LLB.

Fr. Elma Prosic

Arbeiten mit dem Exporthandbuch

Stand: 01.01.2019

Für den Unternehmer, der sich erstmalig zum Schritt über die Grenzen entschlossen hat, bietet der Teil „**Exportvorbereitung**“ einen Überblick über die Planungsaspekte, die helfen, **teure „Schiffbrüche“** auf neuen Märkten so weit wie möglich zu **vermeiden**.

Die Informationen zur „**Exportabwicklung**“ sind so strukturiert, dass **anlassbezogen mit einem bestimmten Kapitel gearbeitet** werden kann. Hat ein Unternehmer z.B. eine handwerkliche Leistung in Deutschland zu erbringen, so sind die Regeln, die dabei zu beachten sind, in einem Kapitel des Teiles „Exportabwicklung“ zusammengefasst. Für **die drei wichtigsten Märkte der Tiroler Wirtschaft (Deutschland, Italien, Schweiz)** sind jeweils die wichtigsten Informationen in eigenen Kapiteln zusammengefasst.

Die **Anlagen**, auf die nur in einem Kapitel Bezug genommen wird, sind am Ende des entsprechenden Kapitels angefügt. Jene Anlagen, die in mehreren Kapiteln erwähnt werden, sind am Ende des Exporthandbuchs zu finden.

Sollten Sie Fragen im Zusammenhang mit dem Handbuch haben bzw. nähere Informationen zu einzelnen Punkten benötigen, steht Ihnen das **Exportteam der Wirtschaftskammer Tirol** jederzeit zur Verfügung. So erreichen Sie uns:

Wirtschaftskammer Tirol
Abteilung für Außenwirtschaft
Wilhelm-Greil-Straße 7
6020 Innsbruck
Tel. 05 90 90 5-1297
Fax 05 90 90 5-1275
aussenwirtschaft@wktiroel.at

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg im Export!



Mag. Gregor Leitner
Leiter der Außenwirtschaft Tirol

1. Warum exportieren?

Stand: 01.01.2019

Export = Erschließung neuer Märkte

Die Erschließung neuer Märkte ist eine Chance, um den Unternehmenserfolg abzusichern. Der Hintergrund dazu ist das begrenzte Marktpotenzial des Inlandsmarktes. Denn: Tirol, aber auch ganz Österreich, ist ein relativ kleiner Markt. Allein der bayrische Markt ist 18mal größer als der Tiroler Markt und 1,5mal größer als der österreichische Markt.

Die unterschiedlichsten Gründe können dazu führen, dass der Schritt über die Grenzen eine logische Folge der Unternehmens- bzw. Marktsituation ist:

- **Die bestehenden Märkte sind gesättigt, stagnieren oder schrumpfen.**
- Die Abhängigkeit von einem Markt bzw. von wenigen Kunden bedeutet für ein Unternehmen ein hohes Risiko; konjunkturelle Probleme auf einem Markt oder der Ausfall eines Kunden werden durch das Tätigsein auf mehreren Märkten leichter bewältigbar - **Risikostreuung.**
- Der **Konkurrenzdruck auf dem Inlandsmarkt** hat sich in vielen Branchen in den letzten Jahren deutlich verstärkt.
- Die Öffnung der Grenzen, der EU-Binnenmarkt, der freie Warenverkehr mit den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern eröffnet **große Chancen.** Die Einführung des Euro erleichtert den Handel mit den 19 Euro-Ländern, macht allerdings auch Preise leicht vergleichbar.
- **Kosteneffizientes Produzieren** erfordert die Ausnützung bzw. Erweiterung der Produktionskapazitäten im Unternehmen. Für die damit ausgeweitete Produktion wird die **Erschließung neuer Märkte nötig.**
- Das unterschiedliche Preisniveau auf verschiedenen Märkten kann dazu führen, dass im Ausland **höhere Preise** erzielt werden als am Inlandsmarkt.

Treffen ein oder mehrere der obigen Aussagen für Sie zu, dann ist der Export eine Chance für Ihr Unternehmen!

Für weitere Fragen - Ihr Exportteam der Wirtschaftskammer Tirol:

Tel.: 05 90 90 5-1297
Fax: 05 90 90 5-1275
E-Mail: aussenwirtschaft@wktirol.at

2. Strategischer Markteintritt

Stand: 01.01.2019

1. Die 7 W des Exports
2. Was? Wohin? Wem? Womit? - Exportvoraussetzungen
3. Wie? Art der Marktbearbeitung

Für weitere Fragen - Ihr Exportteam der Wirtschaftskammer Tirol:

Tel.: 05 90 90 5-1297
Fax: 05 90 90 5-1275
E-Mail: aussenwirtschaft@wktirol.at

2.1. Die 7 W des Exports

Stand: 01.01.2015

Das Risiko teurer Fehlschläge wird durch eine strategische Planung kleiner. Zum Formulieren einer Strategie, dem **Weg zum Ziel**, helfen Ihnen die „7 W des Exports“:

Die 7 W des Exports

Was - welche Produkte bzw. Dienstleistungen sollen abgesetzt werden?

Wohin - auf welchen Märkten sollen Produkte abgesetzt werden?

Wem - wer ist die Zielgruppe?

Womit - mit welchen Ressourcen (Finanzmittel, Mitarbeiter) soll der Export getätigt werden?

Wie - welcher Vertriebsweg wird gewählt?

Wann - innerhalb welcher Zeit soll das Exportziel erreicht werden?

Wie viel - welches Volumen soll abgesetzt werden?

Das Exportgeschäft kann als Extremfall eines normalen Inlandsgeschäftes gesehen werden. Der strategische Ansatz und die professionelle Planung der Marktbearbeitung, die auch im Inlandsgeschäft grundsätzlich nötig sind, jedoch oft durch die Intuition des Unternehmers ersetzt werden, sind auf einem neuen Markt unumgänglich. Die größere Anzahl der unbekannt Parameter und die damit größere Komplexität auf dem unbekannt Markt machen die Planung und strategische Vorbereitung nötig.

Die nachfolgenden Informationen helfen bei der Entwicklung einer Exportstrategie.

2.2. Was? Wohin? Wem? Womit? - Exportvoraussetzungen

Stand: 01.01.2019

Plant ein Unternehmen, neue Märkte im Ausland zu erschließen, sind einige Voraussetzungen zu klären:

- Voraussetzungen von Produkt bzw. Dienstleistung
- Externe Voraussetzungen
- Interne Voraussetzungen

Was? - Voraussetzungen von Produkt bzw. Dienstleistung

Ist das Produkt bzw. die Dienstleistung grundsätzlich exportfähig? Kann das Produkt unverändert exportiert werden oder sind Adaptierungen notwendig, um auf die Gewohnheiten oder Erwartungen im Zielmarkt einzugehen (Form, Farbe, Bedienung, etc.)? Welche Nebenleistungen (Kundendienst, Ersatzteile) sind erforderlich? Erfordert der Zielmarkt Prüfzeichen oder sonstige Zulassungen? Auch die Bedienungsanleitung ist auf den Zielmarkt abzustimmen - wurde der Text im Zielmarkt professionell geprüft?

Wohin und wem exportieren? - Auswahl neuer Märkte

Die Wahl der neu zu bearbeitenden Märkte ist entscheidend, um die Exportmöglichkeiten eines Produktes bzw. eines Unternehmens bestmöglich zu nutzen. In diesem Zusammenhang müssen für das betreffende Unternehmen nicht unbedingt die Märkte die interessantesten sein, auf denen

- schon Zufallsexporte getätigt wurden,
- das Unternehmen existierende Kontakte nutzen kann,
- die räumliche Distanz gering ist (Nachbarmärkte).

Hilfreich ist eine stufenweise Marktwahl (s. Tabelle "Auswahl neuer Märkte" unten), wobei für die erste Grobauswahl zunächst ein möglichst breiter Länderkreis betrachtet wird, da prinzipiell alle Länder potentiell neue Märkte sein können. Unter Anwendung erster Selektionskriterien werden zunächst die Länder aussortiert, die z.B. wegen des Klimas oder der mangelnden politischen Stabilität nicht in Frage kommen. In einer zweiten Selektionsrunde werden jene Länder ausgesondert, die für die aktuelle Situation des Unternehmens nicht in Frage kommen, z.B. aufgrund der räumlichen Entfernung oder der Sprache. Aus den verbliebenen potentiellen Märkten kann nun eine Handvoll definiert werden, die man näher betrachtet (Marktstudie), um die interessantesten Märkte zu finden.

Ziel: Konzentration auf zunächst max. 2-3 Märkte, da eine gleichzeitige Bearbeitung vieler Märkte v.a. bei Kleinunternehmen zu viel Ressourcen bindet und die Gefahr beinhaltet, keinen der Märkte mit der nötigen Konsequenz angehen zu können.

Auswahl neuer Märkte

AUSGANGSLAGE	LÄNDER (GRUPPEN)
<i>Alle potentiellen Märkte</i>	
STUFE 1	
<i>Welche Länder kommen für den Export von vornherein nicht in Frage, z.B. aus klimatischen Gründen oder wegen politischer Risiken?</i>	
STUFE 2	
<i>Welche Länder kommen aufgrund unternehmens spezifischer Kriterien nicht in Frage, z.B. Sprache, räumliche Entfernung, Kaufkraft</i>	
STUFE 3	
<i>Für welche 2-3 Länder sollte eine Marktuntersuchung durchgeführt werden?</i>	

Informationen zur Unterstützung bei der Marktauswahl erhalten Sie in der Aussenwirtschaft Austria, sowie in der Außenwirtschaftsabteilung der Wirtschaftskammer Tirol im Rahmen der Länder-, Fach-, Brancheninfos bzw. über die AußenwirtschaftsCenter (s. Kapitel 6.6.).

Da die neuen Märkte in der Regel unbekannt sind, empfiehlt sich eine Marktstudie. Damit können Marktchancen beurteilt werden und über die Wettbewerbsverhältnisse, die Auswahl des erwünschten Kundenkreises und die Vertriebswege ein klares Bild erhalten werden.

Folgende Fragestellungen in Bezug auf einen neuen Markt sind mit einer Marktstudie abzuklären: Marktchancen eines bestehenden Produktes

- Zielgruppe
- Wettbewerbssituation
- Preisniveau
- Importbestimmungen und gesetzliche Rahmenbedingungen
- Vertriebswege und Handelspartner
- Soziokulturelle Besonderheiten des Landes
- Steuerrechtliche Situation

- Wettbewerbsrechtliche Situation
- Schutzrechte

Antworten zu den obigen Fragen erhalten Unternehmen u.a. über die AußenwirtschaftsCenter (AC) der Wirtschaftskammer. Die Aussenwirtschaft Austria mit ihren AußenwirtschaftsCenter hat ein breitgefächertes Angebot an Instrumenten zur Exportunterstützung, welche auf die individuellen Bedürfnisse der Unternehmen eingehen (s. Kapitel 6.6.). Nähere Informationen dazu erhalten Sie in der Wirtschaftskammer Tirol, Abteilung für Außenwirtschaft (Tel. 05 90 90 5-1297, E-mail: aussenwirtschaft@wktiroel.at).

Womit exportieren? - Interne Voraussetzungen: Kapazitäten, Know-how, Finanzmittel

Für die Erschließung eines neuen Marktes sind entsprechende firmeninterne Ressourcen - freie Kapazitäten, Mitarbeiter, Finanzmittel - nötig. Nachdem die Erschließung eines neuen Marktes nicht schlagartig erfolgt, ist abseits vom Tagesgeschäft zunächst Zeit und Geld zu investieren, um den Markteintritt strategisch zu planen. Dafür sind freie Kapazitäten nötig, die geschaffen werden müssen. Zu hinterfragen ist auch, ob für den Schritt über die Grenzen das nötige Know-how (Fremdsprachen; Exportabwicklung) vorhanden ist oder geschaffen werden kann. Diese ersten Schritte, die als Investition in die Zukunft zu sehen sind, sind zu finanzieren, ohne dass man mit sofortigen Rückflüssen rechnen kann. Gewisse Finanzreserven werden daher für das erste „Durchtauchen“ benötigt. Die Kosten für die Erschließung ausländischer Märkte sind in der Regel höher anzusetzen als für die Erschließung des Inlandsmarktes, da z.B.

- Reise- und Aufenthaltskosten,
- Übersetzungs- und Dolmetschkosten,
- Marktforschungskosten,
- Rechtskosten,
- Registrierungs- und Zulassungskosten,
- höhere Personalkosten,
- Telefon- und Portokosten

anfallen bzw. höher anzusetzen sind als am Heimmarkt.

Grundlage für die Exportabsicht ist das grundsätzliche Engagement der Geschäftsführung. Export ist Chefsache!

Sie können in dieser Stufe externe Ressourcen nutzen. Die Aussenwirtschaft Austria bietet Ihnen ein umfassendes Service, auch manche Unternehmensberater bieten Unterstützung bei der Markterschließung an.

2.3. Wie? - Art der Marktbearbeitung

Stand: 01.01.2019

Direkte - indirekte Marktbearbeitung

Auslandsmärkte können direkt oder indirekt bearbeitet werden.

Unter einer direkten Marktbearbeitung versteht man das Bearbeiten des ausländischen Marktes

- vom Heimatmarkt aus - ohne Personal bzw. Niederlassung vor Ort,
- durch eigene Außendienstmitarbeiter,
- durch eigene Vertriebsniederlassungen.

Die direkte Marktbearbeitung bindet einerseits eigene Ressourcen, hat jedoch andererseits den Vorteil, dass die eigene Marktpolitik voll umgesetzt werden kann. Wenn ein Markt indirekt bearbeitet wird, bedient sich das exportierende Unternehmen firmenexterner Ressourcen. Dabei handelt es sich zum Beispiel um

- Handelsvertreter,
- Außenhandelsunternehmen,
- Handelsunternehmen im neuen Markt (Groß-/Einzelhändler),
- Franchise- oder Lizenznehmer,
- Vertriebskooperation mit anderen Herstellern.

Die indirekte Marktbearbeitung resultiert einerseits in einer geringeren Bindung eigener Ressourcen verbunden mit zunächst geringeren Kosten und Risiko, hat jedoch andererseits den Effekt, dass die Umsetzung der eigenen Geschäftspolitik weniger steuerbar ist.

Je nach konkreter Situation (Art des Produktes; Kapazitäten des Unternehmens; Marktentfernung; Vertriebsstrukturen auf dem jeweiligen Markt) können verschiedene Vertriebswege zielführend sein.

Vergleich: Außendienstmitarbeiter - Handelsvertreter - Händler

Marktbearbeitung	Eigener Außendienstmitarbeiter	Handelsvertreter	Händler
Kennzeichen	<ul style="list-style-type: none"> • Weisungsgebundener Angestellter • fixes Gehalt 	<ul style="list-style-type: none"> • handelt in fremdem Namen und auf fremde Rechnung • Provision (3-10% des Umsatzes) • Schutzvorschriften hinsichtlich der Auflösungsmöglichkeiten des Vertretungsvertrages und der Ausgleichsansprüche bei Vertragsbeendigung 	<ul style="list-style-type: none"> • handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung • Kalkulation eines Handelsaufschlages • Spezialisierung auf bestimmte Produkte und Regionen • Endabnehmer nicht bekannt • Kein Ausgleichsanspruch
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Abschätzung der Produktionskapazitäten • aktive Marktbearbeitung • persönliche Kundenkontakte • hohe Markttransparenz 	<ul style="list-style-type: none"> • Markt- und Sprachkenntnisse • aktive Marktbearbeitung • persönliche Kundenkontakte • hohe Markttransparenz • proportionale Kosten 	<ul style="list-style-type: none"> • Marktkenntnis • Kundenkontakte • Lager, Service • ein Waren- und Rechnungsempfänger
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • Personal- und Reisekosten • hohe Kosten bei der Auftragsabwicklung (mehrere Waren- und Rechnungsempfänger) 	<ul style="list-style-type: none"> • hohe Kosten bei der Auftragsabwicklung (mehrere Waren- und Rechnungsempfänger) • mehrere Firmen werden betreut 	<ul style="list-style-type: none"> • Produkte von Konkurrenten können geführt werden • geringe Markttransparenz • wenig Einfluss auf Verkaufspolitik

Wenn man einerseits nicht komplett die Kontrolle der Marktbearbeitung abgeben will und andererseits die Kosten und das Risiko in einem ersten Markterschließungsstadium überschaubar bleiben sollen, ist in vielen Fällen v.a. für Kleinunternehmen der Einsatz eines Handelsvertreters zu empfehlen.

Adressen von Handelsvertretern können durch

- Anfrage bei dem entsprechenden AußenwirtschaftsCenter
- Inserate in Bulletins der AußenwirtschaftsCenter
- Inserate in Zeitungen und Fachzeitschriften
- Anfrage an einen nationalen Handelsvertreterverband
- Kataloge von Messen und Kooperationsbörsen

...gewonnen werden.

Wählen Sie den Handelsvertreter erst nach einem persönlichen Kennenlernen aus und treffen Sie klare Vereinbarungen. Vergeben Sie nicht sofort die Exklusivbetreuung für ein größeres Gebiet, vereinbaren Sie zunächst eine Probezeit und stellen Sie eine entsprechende Betreuung in der Anfangszeit sicher. Überlegen Sie die Konsequenzen bei einem Wechsel des Handelsvertreters. Für die Auswahl des Handelsvertreters ist die Abklärung folgender Fragen hilfreich:

- Welche anderen Firmen werden von ihm vertreten?
- Welchen Kundenkreis hat er (regional, produktmäßig)?
- Welchen Ruf hat er in Kundenkreisen? Fachliche Kompetenz?
- Hat er Verbindungen zu Behörden und Institutionen?
- Welche personelle Kapazität hat er (Gebietswahl)?

Der Erfolg der Zusammenarbeit mit dem Handelsvertreter hängt unmittelbar mit dem Ausmaß der Betreuung zusammen (regelmäßiger telefonischer Kontakt; schriftliche Berichte des Handelsvertreters - Marktbericht; Begleitung zu wichtigen/kritischen Kunden)

ACHTUNG: Das Recht der Handelsvertreter ist im Gegensatz zu den Vertragshändlern in vielen Ländern gesetzlich geregelt. Der Vertrag mit dem Handelsvertreter sollte auf Basis von Mustervertragstexten erfolgen, die die Interessen des Exporteurs fördern. Dabei kann es im Einzelfall für Sie als Exporteur vorteilhafter sein, die Anwendung ausländischen Rechts zu vereinbaren, insbesondere zur Vermeidung von Ausgleichsansprüchen und/oder zur Verkürzung von Kündigungsfristen.

Für Vertragsverhandlungen sowie textlich (Fremdsprachenverträge) und juristisch einwandfreie Formulierung von Handelsvertreterverträgen sollten Sie Dolmetscher, Übersetzer und Rechtsanwälte beiziehen. Entsprechende Listen sind bei den AußenwirtschaftsCenter im Ausland bzw. den jeweiligen Interessenvertretungen im Inland erhältlich.

Marketingmaßnahmen zur Kundengewinnung

Für die Bearbeitung des neuen Marktes bieten sich folgende Möglichkeiten:

- Teilnahme an Messen
- Teilnahme an Wirtschaftsmissionen der Wirtschaftskammer
- Inserate in ausländischen Medien
- Direct-Mailings
- Internet
- Listung/Aufnahme in Lieferantenverzeichnissen von Einkaufsabteilungen

Geeignete Messen können anhand folgender Informationen, die von dem jeweiligen AußenwirtschaftsCenter bzw. dem Messeveranstalter bezogen werden können, ausgewählt werden:

- Allgemeine Messe oder Fachmesse
- Branchen- oder Produktschwerpunkte
- Ort, Termin, Dauer
- Renommee, Dauer des Bestehens
- Details über die Aussteller und Besucher
- Erfahrungen befreundeter Unternehmen

Unterstützungsinstrumente der Aussenwirtschaft Austria - s. Kapitel 6.6.

3. Exportvertrag

Stand: 30.01.2015

1. Gestaltung des Exportvertrages
2. Anwendbares Recht
3. Gerichtsstand- und Schiedsgerichtsvereinbarung
4. Sicherung des Kaufpreises (Eigentumsvorbehalt)

Für weitere Fragen – Ihr Exportteam der Wirtschaftskammer Tirol:

Tel.: 05 90 90 5-1297
Fax: 05 90 90 5-1275
E-Mail: aussenwirtschaft@wktirol.at

3.1. Gestaltung des Exportvertrages

Stand: 01.01.2019

Der grenzüberschreitende Geschäftsverkehr ist generell von einer größeren wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Unsicherheit geprägt als der innerstaatliche. Die Risiken, denen der Exporteur dabei begegnet, sind vielschichtig und mitunter auch in der Anwendbarkeit einer fremden Rechtsordnung gelegen.

Während sich der Exporteur bei der Lieferung von Waren im Inland nämlich darauf verlassen kann, dass der Vertrag österreichischem Recht unterliegt und er gegebenenfalls die Hilfe österreichischer Gerichte in Anspruch nehmen kann, um seine Rechte durchzusetzen, ist auf Exportverträge uU fremdes Recht anwendbar, ohne dass die Möglichkeit besteht, ein österreichisches Gericht anzurufen. In diesem Zusammenhang stellt sich die aus Sicht des Exporteurs wichtige Frage der wirksamen Bestellung von Sicherheiten. So kann es etwa sein, dass ein nach österreichischem Recht wirksam begründeter Eigentumsvorbehalt bei Lieferung der Ware ins Ausland nicht mehr wirksam ist.

Im Kern geht es daher für den Exporteur um die Frage, wie er trotz aller Risiken *sicher zu seinem Geld* kommt. Es gilt somit durch entsprechende Vertragsgestaltung, die Risiken zu minimieren oder für den Exporteur zumindest kalkulierbar zu machen. In (Export-)Verträgen sollten daher insbesondere die folgenden Punkte ausführlich geregelt werden:

- Vertragsgegenstand (Eigenschaften/Beschaffenheit/Qualität und Menge der Ware)
- Lieferbedingungen (Lieferfrist, Erfüllungsort)
- Preis und Zahlungsmodalitäten
- Gewährleistung und Schadenersatz (zB Haftungsausschluss und -beschränkung)
- Immaterialgüterrechte (Marken, Patente usw)
- Anwendbares Recht
- Gerichtsstands- oder Schiedsvereinbarung
- Sicherheiten

In diesem Kapitel werden die Bereiche **Gerichtsstands- und Schiedsvereinbarung, anwendbares Recht und Sicherheiten** (Eigentumsvorbehalt; hinsichtlich der weiteren Sicherheiten sei auf die Ausführungen des Kapitels 5.2. "Absicherung von Risiken" verwiesen) näher erläutert.

3.2. Anwendbares Recht

Stand: 01.01.2019

Trotz aller Vereinheitlichungsbemühungen der Europäischen Union hat jeder europäische Staat nach wie vor sein eigenes Zivil- und Handelsrecht. Lediglich das Recht des Verkaufs beweglicher Waren (nicht erfasst sind daher Liegenschaftskäufe) ist durch das in derzeit weltweit 80 Staaten geltende UN-Kaufrechtsübereinkommen (UN-Kaufrecht) in (fast) allen EU-Mitgliedsstaaten (Ausnahmen: Großbritannien und Portugal) gleich. Das UN-Kaufrecht findet jedoch nur auf Verträge zwischen Unternehmern Anwendung. Ist dagegen eine Privatperson entweder auf Verkäufer- oder Käuferseite beteiligt, ist das UN-Kaufrecht nicht anwendbar.

Gelangt das UN-Kaufrecht nicht zur Anwendung, ist beim Warenkauf innerhalb Europas grundsätzlich, soweit keine gegenteilige Rechtswahlvereinbarung getroffen wurde, das am Sitz des Verkäufers geltende Recht anzuwenden. Verkauft daher ein österreichischer Exporteur seine Waren nach Deutschland und haben die Parteien keine Vereinbarung über das auf das Vertragshhältnis anwendbare Recht getroffen, ist im Regelfall österreichisches Recht (Recht des Verkäufers) anzuwenden.

Die Vertragsparteien haben grundsätzlich die Möglichkeit, das auf den Exportvertrag anwendbare Recht frei zu vereinbaren (Rechtswahlvereinbarung). Von dieser Möglichkeit sollte auch Gebrauch gemacht werden. Eine **typische Rechtswahlvereinbarung** würde etwa lauten:

„Die Parteien vereinbaren österreichisches Recht als auf den Vertrag anwendbar“.

„The parties agree that the agreement shall be governed by Austrian law.“

Die Rechtswahl der Parteien geht allerdings nicht soweit, dass dadurch gesetzliche Schutzvorschriften (zB Bestimmungen zum Schutz von Arbeitnehmern oder des Wettbewerbs) umgangen werden können.

Vereinbaren Parteien die Anwendbarkeit von österreichischem Recht ist davon auch das UN-Kaufrecht, das Bestandteil des österreichischen Rechtes ist, umfasst. Soll das UN-Kaufrecht nicht zur Anwendung kommen, muss dies aus der Rechtswahlklausel ausdrücklich hervorgehen, etwa durch folgende **Formulierung**:

„Es gilt österreichisches Recht. Die Anwendbarkeit des UN-Kaufrecht wird abbedungen.“

„Parties agree on the applicability of Austrian law excluding the UN- Convention on the International Sale of Goods.“

In der Praxis wird die Anwendung des UN-Kaufrechtes häufig ausgeschlossen. Ob dies allerdings sinnvoll ist, hängt vom konkreten Fall ab. Festzuhalten ist jedoch, dass das UN-Kaufrecht im Allgemeinen für den Käufer etwas günstiger als das vergleichbare österreichische Recht ist. Die Vereinbarung von UN-Kaufrecht wird sich dagegen als Kompromisslösung häufig dann anbieten, wenn der Verkäufer österreichisches Recht, der Käufer allerdings auf dem Recht seines Sitzstaates besteht. In diesem Fall kann das UN-Kaufrecht einen ausgewogenen Mittelweg darstellen, der die Interessen beider Parteien berücksichtigt.

3.3. Gerichtsstands- und Schiedsgerichtsvereinbarung

Stand: 01.01.2019

Der grenzüberschreitende Geschäftsverkehr kann es mit sich bringen, dass das exportierende Unternehmen, etwa um seinen Kaufpreisanspruch durchzusetzen, die Hilfe ausländischer Gerichte in Anspruch nehmen muss. Unter Umständen wird der Exporteur aber auch in ein ausländisches Verfahren hineingezogen, etwa wenn der Importeur/Käufer Schadenersatz- oder Gewährleistungsansprüche geltend macht. Die Prozessführung vor einem ausländischen Gericht bringt eine Reihe von Nachteilen mit sich, die auch im Falle des Obsiegens gerade bei Klein- und Mittelbetrieben negative finanzielle Folgen haben können. Die Nachteile bestehen insbesondere auf Grund folgender Umstände:

- Fremdsprachigkeit des Verfahrens
- Notwendigkeit der Übersetzung von Dokumenten und den damit einhergehenden höheren Kosten;
- Notwendigkeit der Involvierung eines ausländischen Anwalts
- Möglicherweise kein voller Kostenersatz selbst bei Obsiegen
- Reisekosten
- Erhöhter Zeitaufwand

Die mögliche Gerichtspflichtigkeit im Ausland kann am effektivsten durch eine **Gerichtsstandsvereinbarung** vermieden werden. Diese stellt einerseits sicher, dass das exportierende Unternehmen eine Klage auf Zahlung des Kaufpreises in Österreich einbringen kann und soll es andererseits davor bewahren, im Ausland geklagt zu werden. Der Importeur ist daher (bei wirksamer Vereinbarung der Zuständigkeit eines Gerichtes am Sitz des Exporteurs) zur Durchsetzung seiner Ansprüche gezwungen, eine allfällige Schadenersatz- oder Gewährleistungsklage am Sitz des Exporteurs einzubringen.

Voraussetzung für die Wirksamkeit einer Gerichtsstandsvereinbarung ist deren schriftliche Vereinbarung. Da eine Gerichtsstandsvereinbarung im „Ernstfall“ von entscheidender Bedeutung sein kann, sollte hier sorgfältig vorgegangen und erforderlichenfalls die Hilfe eines Rechtsanwaltes in Anspruch genommen werden.

Haben Verkäufer und Käufer keine Gerichtsstandsvereinbarung getroffen oder ist die getroffene Vereinbarung unwirksam, kann die beklagte Partei (je nach Anspruch kann das der Käufer oder Verkäufer sein) grundsätzlich immer an ihrem jeweiligen Sitz geklagt werden. Daneben besteht grundsätzlich auch die Möglichkeit, die Klage am Erfüllungsort des Vertrages (bei der Lieferung von Waren ist der Ort der vereinbarten Übergabe regelmäßig der Erfüllungsort) einzubringen. Ohne Gerichtsstandsvereinbarung muss der österreichische Exporteur in der Regel die Zahlungsklage am Sitz des Kunden im Ausland einbringen.

Die Frage der Zuständigkeit eines Gerichtes ist von der Frage der **Vollstreckbarkeit** einer gerichtlichen Entscheidung zu trennen: Eine Gerichtsstandsvereinbarung zugunsten eines österreichischen Gerichtes ist nämlich nur sinnvoll, wenn das österreichische Urteil im Land des Käufers oder dort, wo dieser über Vermögen verfügt, vollstreckt werden kann. Andernfalls ist das Urteil nur sein Papier wert. Innerhalb der EU sowie der Schweiz, Norwegen und Island stellt sich das Problem der Vollstreckbarkeit grundsätzlich nicht: Hier besteht nämlich das Prinzip des freien Verkehrs der Urteile, sodass ein österreichisches Urteil in diesen Ländern problemlos

vollstreckt werden kann. Außerhalb dieser Staaten muss die Vollstreckbarkeit immer im Einzelfall geprüft werden. Ist die Vollstreckbarkeit nicht sichergestellt, muss auf die Schiedsgerichtsbarkeit ausgewichen werden.

Aus Sicht des Exporteurs sollte deshalb die Gerichtsstandsvereinbarung möglichst offen formuliert werden:

„Die Parteien vereinbaren die Zuständigkeit der Gerichte in [Sitz des Exporteurs]. Der Exporteur ist jedoch berechtigt, jedes andere zuständige Gericht anzurufen.“

„The parties agree on the jurisdiction of the courts of [..]. [Exporteur] is entitled to invoke the jurisdiction of any other court.“

Seit je her hat das **Schiedsgerichtswesen** im Export erhöhte Bedeutung. In einer Schiedsvereinbarung können die Parteien vereinbaren, dass statt der ordentlichen Gerichte ein Schiedsgericht entscheiden soll. Hierbei können die Parteien aus verschiedenen Schiedsinstitutionen auswählen, wobei die folgenden Institutionen die größte Bedeutung in der Praxis haben:

- Das internationale Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich (VIAC)
- Schiedsgericht der Schweizerischen Handelskammern
- Das Schiedsgericht der internationalen Handelskammer in Paris (ICC)

Folgende Gründe sprechen für die Vereinbarung eines Schiedsgerichtes:

- Besondere Sachkunde der Schiedsrichter
- Verfahrenssprache kann zwischen den Parteien frei gewählt werden
- Neutralität des Schiedsorts
- Schiedssprüche sind weltweit vollstreckbar
- Flexibilität des Schiedsverfahrens
- Nichtöffentlichkeit des Verfahrens

Diesen Vorteilen der Schiedsgerichtsbarkeit stehen als größter Nachteil die hohen Kosten gegenüber: Schiedsverfahren sind in der Regel wesentlich teurer als Verfahren vor ordentlichen (= staatlichen) Gerichten, da die Schiedsrichter grundsätzlich nach dem Aufwand der erbrachten Stunden zu entlohnen sind und hierfür Ihre Stundensätze zu Grunde legen. Im Übrigen entscheiden Schiedsgerichte für gewöhnlich nur in einer Instanz, sodass es für die unterliegende Partei keine Berufungsmöglichkeit gibt. Im Allgemeinen ist daher die Vereinbarung eines Schiedsgerichtes - die immer schriftlich zu erfolgen hat - nur bei wertmäßig umfangreichen Exportgeschäften empfehlenswert.

Letztlich ist es immer eine individuelle Frage, ob auf die Schiedsgerichtsbarkeit ausgewichen werden soll oder nicht. Als Daumenregel gilt: Je komplexer der Vertrag und je "exotischer" der Sitz des Kunden, desto eher ist Schiedsgerichtsbarkeit indiziert. Je vertrauter der Kunde und je standardmäßiger der Vertrag, desto weniger zeigt sich die Notwendigkeit der Schiedsgerichtsbarkeit.

3.4. Sicherung des Kaufpreises (Eigentumsvorbehalt)

Stand: 01.01.2019

Die internationale Praxis hat im Zusammenhang mit der Absicherung von Forderungen bei grenzüberschreitenden Geschäften eine Vielzahl von Sicherungsinstrumenten entwickelt. Dazu zählen etwa das Dokumentenakkreditiv und die Exportgarantie (siehe dazu ausführlicher Kapitel 5.2. Absicherung von Risiken). Darüber hinaus stellt sich für den (österreichischen) Exporteur jedoch auch die Frage, wie eine nach dem inländischen Recht wirksam vereinbarte Sicherheit im Ausland wirkt.

An dieser Stelle soll der in der österreichischen Unternehmerpraxis gängige Eigentumsvorbehalt näher erläutert werden: Für den Fall der wirksamen Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes, geht das Eigentum an der Ware erst mit vollständiger Bezahlung des Kaufpreises der Ware und nicht - wie sonst gesetzlich vorgesehen - bereits mit Übergabe der Ware auf den Käufer über. Im Fall eines Zahlungsverzuges kann der Verkäufer vom Käufer die Ware (sofern diese zwischenzeitlich nicht weiterverkauft wurde) wieder zurückverlangen. Nach österreichischem Recht ist der Eigentumsvorbehalt zudem insolvenzfest, dh die gelieferte Ware wird nicht Teil der Insolvenzmasse und kann daher vom Verkäufer im Insolvenzfall des Käufers wieder zurückgefordert werden.

Die Vereinbarung des Eigentumsvorbehaltes ist auch bei Lieferungen in fremde Staaten möglich. Die Wirksamkeit des Eigentumsvorbehaltes hängt jedoch in diesem Fall davon ab, ob der Eigentumsvorbehalt auch nach den Regeln des ausländischen Rechtes (und zwar nach dem Recht jenes Staates, in den die Ware geliefert wurde) wirksam begründet wurde.

Unproblematisch ist die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes nur bei Lieferungen nach Deutschland, weil hier dieselben Regeln gelten wie in Österreich. Andere Staaten sehen dagegen bestimmte Formerfordernisse vor (Italien) oder verlangen gar die gerichtliche Registrierung (Schweiz). Ist daher ein Eigentumsvorbehalt nach österreichischem Recht wirksam vereinbart worden und wird die Ware daraufhin zum Käufer in die Schweiz geliefert, ist der Eigentumsvorbehalt wirkungslos, wenn dieser nicht in ein öffentliches Register des jeweiligen Kantons eingetragen wird.

Beabsichtigt ein Exporteur den Eigentumsvorbehalt als Sicherungsinstrument im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr einzusetzen, ist daher dringend anzuraten, vorab entsprechende Informationen entweder von einem örtlichen Anwalt oder dem österreichischen AußenwirtschaftsCenter einzuholen.

4. Incoterms®

Stand: 01.01.2019

In Kaufverträgen finden sich oftmals allgemeine Formulierungen in Bezug auf die **Lieferbedingung** (z.B. Lieferung Frei Haus). Auch wenn auf den ersten Blick eine derartige Vereinbarung für alle Beteiligten klar zu sein scheint, gibt es im internationalen Warenverkehr immer wieder Interpretationsschwierigkeiten, insbesondere im Schadensfall. Diese Lieferbedingung klärt zwar grundsätzlich verständlich, dass die Kosten bis zum vereinbarten Haus der Verkäufer übernimmt, jedoch ist nicht klar, wer im Schadensfall (Verlust oder Beschädigung der Ware) die Kosten für die Ware zu tragen hat. Eine derartige Formulierung kann schon im Inlandsgeschäft zu Streitigkeiten führen, aber nochmals schwieriger wird es im internationalen Warenverkehr. Hier sind die Auffassungen und gesetzlichen Bestimmungen, wer das Risiko des Transportes zu tragen hat, in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich.

Um dieses Problem der divergierenden Rechtssysteme und Handelsbräuche bei **internationalen Warengeschäften** zu lösen, hat die Internationale Handelskammer in Paris schon 1936 **einheitliche Lieferkonditionen** veröffentlicht. Mittlerweile finden die Incoterms® (International Commercial Terms) weltweite Anerkennung.

Diese standardisierten Klauseln regeln im Warenverkehr die **Rechte und Pflichten zwischen Verkäufer und Käufer** und klären eindeutig, welche Kosten von wem getragen werden müssen, aber auch wer das Risiko des Verlustes oder der Beschädigung einer Ware während des Transportes trägt.

Damit die Incoterms® rechtliche Wirkung haben, müssen Sie im Kaufvertrag gesondert vereinbart werden. Die Incoterms® wurden 2010 neu überarbeitet und sind seit 01. Jänner 2011 unter der Version **Incoterms® 2010** in Kraft. Obwohl auch weiterhin ältere Incotermsversionen vereinbart werden können (z.B. Incoterms® 2000) wird die Nutzung der aktuellen Klauseln empfohlen.

Die aktuellen Incoterms® 2010 kennen nur mehr 11 Lieferklauseln, wobei zu beachten ist, dass 7 Klauseln (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP und DDP) für alle Verkehrsträger (auch Schiff) verwendet, aber 4 weitere Klauseln (FAS, FOB, CFR und CIF) nur für den Hochsee- und Binnenschifftransport vereinbart werden können. In der Schifffahrt stehen somit alle 11 Klauseln zur Verfügung.

WICHTIG: Zu jeder vereinbarten Lieferklausel muss zusätzlich ein Bestimmungsort angegeben werden. Dieser Ort sollte so genau wie möglich sein (z.B. EXW - Innsbruck, Gewerbepark Ost, Eduard-Bodem-Gasse 3, 6020 Innsbruck).

Üblicherweise ist der Ort des Kostenübergangs identisch mit dem Ort, bei dem das Risiko vom Verkäufer auf den Käufer übergeht. Diese Regel gilt aber nicht bei den vier C-Klauseln (CPT, CIP, CFR und CIF). Hier ist zu beachten, dass zwar der Verkäufer den Beförderungsvertrag bis zum benannten Bestimmungsort besorgt und auch die Kosten hierfür übernimmt. Das Risiko für diesen vom Verkäufer besorgten Transport geht aber schon am Abgangsort (bzw. in der Seefracht am Abgangshafen) auf den Käufer über.

Auch wenn diese Klauseln primär für den internationalen Warenverkehr geschaffen worden sind, können und sollten sie auch bei Lieferungen im Inland oder Binnenmarkt vereinbart werden.

Zu beachten ist, dass die Incoterms® 2010 nur bestimmte Bereiche des Warengeschäftes regeln und nicht alle Aspekte behandeln. So regeln die Incoterms® neben den Kosten für den Transport auch den Ort und Zeitpunkt, bei dem die Gefahr der Beschädigung oder des Verlustes der Ware vom Verkäufer auf den Käufer übergehen. Darüber hinaus klären die Incoterms®, wer den Beförderungsvertrag besorgen muss und ob der Verkäufer eine zusätzliche Transportversicherung abzuschließen hat. Zuletzt regeln die Klauseln auch die zu beschaffenden Dokumente und die Weitergabe von Informationen.

Nicht durch die Incoterms® 2010 geklärt werden die Zahlungsabwicklung bzw. die Zahlungsbedingungen, die Vereinbarung des Gerichtsstandes, der Eigentumsübergang, Haftungsausschlüsse und auch Verstöße gegen Verpflichtungen, die sich aus der vereinbarten Incotermklausel ergeben. Diese Bereiche müssen separat im Kaufvertrag vereinbart werden.

Nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die 11 aktuellen Incoterms® Klauseln:

LIEFERKLAUSEL	A	E	Transport*	Lieferort V > K	Gefahren- übergang V > K	Kosten- übergang V > K	Transport- mittel
EXW (ex works)	K	K	K	Werk des Verkäufers	Lieferort	Lieferort	Alle
FCA (free carrier)	V	K	K	Ort der Übergabe an den ersten Frachtführer	Lieferort	Lieferort	Alle
CPT (cost paid to)	V	K	V	Ort der Übergabe an den ersten Frachtführer	Lieferort	Bestimmungs-ort	Alle
CIP (cost, insurance paid)	V	K	V	Ort der Übergabe an den ersten Frachtführer	Lieferort	Bestimmungs-ort**	Alle
DAT (delivered at terminal)	V	K	V	Bestimmungs-ort (entladen)	Lieferort	Lieferort	Alle
DAP (delivered at place)	V	K	V	Bestimmungs-ort (unentladen)	Lieferort	Lieferort	Alle
DDP (delivered duty paid)	V	V	V	Bestimmungsort	Lieferort	Lieferort	Alle

FAS (free alongside ship)	V	K	K	Verladen auf dem Schiff im Abgangshafen	Lieferort	Lieferort	Schiff
FOB (free on board)	V	K	K	Verladen auf dem Schiff im Abgangshafen	Lieferort	Lieferort	Schiff
CFR (cost and freight)	V	K	V	Verladen auf dem Schiff im Abgangshafen	Lieferort	Bestimmungshafen	Schiff
CIF (cost, insurance and freight)	V	K	V	Verladen auf dem Schiff im Abgangshafen	Lieferort	Bestimmungshafen**	Schiff

* Beförderungsvertrag; ** plus Transportversicherung durch den Verkäufer
 A=Ausfuhrzollanmeldung; E=Einfuhrzollanmeldung; V=Verkäufer; K=Käufer

Für weitere Fragen - Ihr Exportteam der Wirtschaftskammer Tirol:

Tel.: 05 90 90 5-1297
 Fax: 05 90 90 5-1275
 E-Mail: aussenwirtschaft@wktirol.at

5. Exportfinanzierung und Absicherung

Stand: 00.00.0000

1. Kalkulierung und Finanzierung von Exportaufträgen
2. Absicherung von Risiken

Für weitere Fragen - Ihr Exportteam der Wirtschaftskammer Tirol:

Tel.: 05 90 90 5-1297
Fax: 05 90 90 5-1275
E-Mail: aussenwirtschaft@wktirol.at

5.1. Kalkulierung und Finanzierung von Exportaufträgen

Stand: 01.01.2019

Nachfolgendes Arbeitsblatt kann als Muster für die Kalkulation Ihrer Exportaufträge verwendet werden.

MUSTERKALKULATION			UNSERE KALKULATION (EURO)
(Markterschließungskosten)	+	Materialkosten (variabel)	
	+	Fertigungskosten (variabel)	
	+	Sonderkosten der Fertigung (variabel)	
	=	Herstellkosten (bei Eigenfertigung) bzw. Einstandspreis (bei Zukauf)	
	+	Gemeinkosten (fix)	
	+	Verwaltungsgemeinkosten (fix)	
	+	Vertriebsgemeinkosten (fix)	
	=	Vorläufige Selbstkosten	
Übertrag	+	Finanzierungskosten	
		(Überweisungsspesen, Akkreditivgebühren, Garantieprämien,	
		Kreditzinsen, Kurssicherungskosten, Skonti + Rabatte, etc.)	
	+	Gewinnzuschlag	
	=	Preis "Ab Werk" (EXW)	
	+	Ausfuhrzollabfertigung	
	+	Dokumentenkosten (Ursprungszeugnis, Zertifikate, etc.)	
	+	Transportversicherung	

	+	Frachtkosten bis zum Frachtführer	
	+	Verladekosten	
	=	Preis "Frei Frachtführer" (FCA)	
	+	Frachtkosten bis zur Grenze	
	=	Preis "Geliefert Grenze" (DAF)	
(nur Schifftransport FAS, FOB, CFR, CIF, DEQ)	+	Frachtkosten bis Verschiffungshafen	
	+	Lagerkosten	
	=	Preis „Frei Längsseite Schiff“ (FAS)	
	+	Hafenkosten im Abgangshafen	
	=	Preis „Frei an Bord“ (FOB)	
	+	Konossementskosten	
	+	Seefrachtkosten bis Bestimmungshafen	
	+	Spezialverpackung	
	=	Preis „Kosten und Fracht“ (CFR)	
	+	Transportversicherung	
	=	Preis „Kosten, Versicherung, Fracht“ (CIF)	
	+	Hafenkosten im Bestimmungshafen	
(Ende, nur Schifftransport FAS, FOB, CFR, CIF, DEQ)	=	Preis „Ab Kai“ unverzollt (DEQ)	
	+	Frachtkosten bis zum Bestimmungsort	

	=	Preis „Geliefert Unverzollt“ (DDU)	
	+	Einfuhrzollabfertigung	
	+	Einfuhrumsatzsteuer	
	+	Verbrauchssteuern	
	+	Lagerkosten	
	+	Transportkosten im Bestimmungsland	
	=	Preis „Geliefert Verzollt“ (DDP)	

Exportfinanzierung

Die Abwicklung von Exportaufträgen erfordert im Regelfall einen deutlich höheren Finanzierungsbedarf als vergleichbare Inlandsaufträge. Folgende Finanzierungsphasen müssen berücksichtigt werden:

- Einkauf
- Produktion
- Lagerung
- Transport
- Zahlungsziele
- Zahlungsverzögerungen

Dabei darf nicht außer Acht gelassen werden, dass ein attraktives Finanzierungsangebot für den Kunden oft ein wichtiges Verkaufsargument ist. Finanzielle Mittel können aufgebracht werden im Wege der

- Selbstfinanzierung
- freien Exportfinanzierung
- geförderten Exportfinanzierung

a. Freie Exportfinanzierung

Im Bereich der freien Exportfinanzierung gibt es die unterschiedlichsten Instrumente, die hier nur kurz erwähnt werden sollen. Sprechen Sie mit Ihrer Hausbank, um das für Ihre Situation geeignetste Finanzierungsinstrument zu finden.

Kontokorrent- oder Betriebsmittelkredit

Fremdwährungskredit

Vorsicht: Kursrisiko (Kurssicherungsmöglichkeiten müssten geprüft werden)

Lieferantenkredit

Exporteur räumt dem Importeur einen Kredit ein
Vorsicht: evtl. Kursrisiko, Kreditrisiko

Käuferkredit mit Refinanzierung

Bank räumt dem Importeur einen Kredit ein. Dadurch wird das Kredit- und Kursrisiko an die Bank abgewälzt.

Export-Factoring

Ankauf von kurzfristigen Gesamtforderungen aus Exportgeschäften vor Fälligkeit durch ein spezielles Finanzierungsinstitut oder eine Bank bei Übernahme des Mahn-/Inkassowesens und der Debitorenbuchhaltung. Dadurch können Personal- und Rechtsverfolgungskosten eingespart werden.

Export-Forfaitierung

Regressloser Ankauf von mittel- bis langfristigen, besicherten (Garantien, Wechsel) Einzelforderungen aus Exportgeschäften vor Fälligkeit durch ein spezielles Finanzierungsinstitut oder eine Bank. Dadurch können Personal- und Rechtsverfolgungskosten eingespart werden, wirtschaftliche und politische Risiken werden ausgeschaltet.

b. Geförderte Exportfinanzierung

(s. Kapitel 6) u.a.:

- Exportfonds-Kredite
- Exportfinanzierungsverfahren (EFV) der Oesterreichischen Kontrollbank
- Kontrollbank-Refinanzierungs-Rahmen (KRR)

5.2. Absicherung von Risiken

Stand: 01.01.2019

Im Vergleich zu Inlandsgeschäften treten bei Auslandsgeschäften bestimmte Risiken stärker auf bzw. kommen neue Risiken dazu:

- wirtschaftliche Risiken: Absatz- und Preisrisiko, Produktionsrisiko (Auftragsstornierung), Annahmerisiko (Verweigerung der Warenabnahme), Dubiosenrisiko (Zahlungsunfähigkeit/-unwilligkeit/-verzug), Transportrisiko, Wechselkursrisiko
- politische Risiken: Krieg, Streiks, Revolution, Entzug von Rechten oder Vermögen

Diese Risiken können durch folgende Maßnahmen reduziert werden:

- Risikovorbeugung: Marktstudien, Bonitätsauskünfte (AußenwirtschaftsCenter, Banken), Barverkäufe, Eigentumsvorbehalt, Beobachtung des Zahlungsverhaltens, Kurssicherung
- Risikoabwälzung auf
 - den Geschäftspartner (Liefer- und Zahlungskonditionen, Fakturierung in heimischer Währung)
 - staatliche oder private Garantiegeber
 - Versicherungen
 - Factoring-Unternehmen

Mittelsicherung gegen politische und wirtschaftliche Risiken

Folgende Instrumente stehen zur Verfügung:

- staatliche Bürgschaften und Exportgarantien:
 - Bundesgarantien für Exporte (Oesterreichische Kontrollbank)
- private Exportkreditversicherungen: Deckung marktfähiger Risiken aus Auslandsgeschäften, d.h. vor allem wirtschaftliche Risiken in OECD-Ländern mit einer Risikodauer bis zu zwei Jahren). In Österreich gibt es aktuell vier private Exportversicherungen
 - ATRADIUS Kreditversicherung AG
 - OEKB Versicherung AG
 - Österreichische Kreditversicherung COFACE AG (ÖKV)
 - PRISMA Kreditversicherung AG
- Bankgarantie: Verpflichtung einer Bank, auf erste Anforderung des Begünstigten ohne Prüfung des Rechtsgrundes Zahlung zu leisten. Gefahr: Fälschung, Briefkastenbank

Mittelsicherung gegen Kursrisiken

Vereinbarung im Exportvertrag

- Fakturierung in Inlandswährung
- Fakturierung in Drittwährung
- Kurssicherungsklauseln
- Währungsoptionsrechte

Zusätzlich gibt es auch die Möglichkeiten von Devisentermingeschäften, Devisenoptionsgeschäften und die Aufnahme eines Fremdwährungskredits.

Zahlungstechniken und Risikoabsicherung

Offene Rechnung bzw. Zahlungsziel

Bank übernimmt keine Haftung, sondern nur den Geldtransfer.

Vorsicht: Annahme- und Dubiosenrisiko

Einsatz: langjährige Geschäftsverbindungen

Voraus-/Anzahlung

Bank übernimmt keine Haftung, sondern nur den Geldtransfer.

Vorsicht: Annahme- und Kreditrisiko (Vertragswert abzüglich Anzahlung)

Einsatz: Erstaufträge, Bonitätsprobleme des Importeurs

Nachnahme

Post oder Spediteur übernimmt keine Haftung, sondern nur das Inkasso

Vorsicht: Annahmerisiko

Einsatz: Kleinaufträge

Dokumenten-Inkasso

Exporteur beauftragt eine Bank, die Exportdokumente (Handelsfaktura, Frachtpapiere, Ursprungszeugnis...) dem Empfänger nur gegen Zahlung oder Wechselakzept auszuhändigen.

Bank übernimmt keine Haftung

Vorsicht: Annahmerisiko (Folgen: Einlagerung, neuer Käufer, Versteigerung, Rücktransport, Verderb), politische Risiken, Dubiosenrisiko (Wechsel)

Einsatz: Folgegeschäfte

Dokumenten-Akkreditiv (letter of credit)

Importeur beauftragt eine Bank, dem Verkäufer einer Ware bei fristgerechter Einreichung konformer Exportdokumente (Handelsfaktura, Frachtpapiere, Ursprungszeugnis...), die den erfolgten Versand der Ware ausweisen, unabhängig vom Grundgeschäft einen bestimmten Betrag zu zahlen oder einen Wechsel zu akzeptieren. Verschiedene Arten sind möglich (widerruflich/unwiderruflich; bestätigt/unbestätigt...). Dadurch entfällt für den Lieferanten das Annahme- und Dubiosenrisiko sowie die Vorfinanzierung der Transportdauer.

Vorsicht: Kreditrisiko (Bank), Dokumentenmängel, Dokumentenfälschung

Einsatz: unbekannte Bonität des Importeurs, große Geschäfte, Risikoländer

Bei bonitätsmäßig riskanten Ländern bzw. eröffnenden Banken ist es empfehlenswert ein zusätzlich durch eine

Inlandsbank bestätigtes Akkreditiv zu vereinbaren. Damit existiert eine zweite Bank, die für das Zahlungsver-sprechen einsteht.

6. Exportförderung und Unterstützung durch die Wirtschaftskammer

Stand: 16.02.2015

1. Direkte Exportförderung von Go-International
2. Exportfinanzierung
3. Exportgarantien
4. Förderung von Investitionen im Ausland
5. Innovationsschutz im Ausland
6. Sonstige Unterstützungen durch die Wirtschaftskammerorganisation

Für weitere Fragen - Ihr Exportteam der Wirtschaftskammer Tirol:

Tel.: 05 90 90 5-1297
Fax: 05 90 90 5-1275
E-Mail: aussenwirtschaft@wktirol.at

6.1. Direkte Exportförderung von go-International

Stand: 01.01.2019

Definitionen

KMU (Kleine und Mittlere Unternehmen) gemäß EU-Recht:

Unternehmen mit

- weniger als 250 Mitarbeitern und
- entweder Jahresumsatz unter € 50 Mio. oder Bilanzsumme unter € 43 Mio.

(Amtsblatt der EU L124/36 vom 20.5.2003)

KU (Kleine Unternehmen) gemäß EU-Recht:

Unternehmen mit

- weniger als 50 Mitarbeitern und
- entweder Jahresumsatz unter € 10 Mio. oder Bilanzsumme unter € 10 Mio.

(Amtsblatt der EU L124/36 vom 20.5.2003)

bei einzelnen Programmen kann die KMU-Definition von den obigen Kriterien abweichen

"new to market" im gewählten Land:

Das Unternehmen tritt neu in einen Markt ein bzw. mit einem neuen Produkt, das den Aufbau eines getrennten Vertriebsnetzes erfordert, erstmalig auf diesem Markt auf und hat in den letzten drei Jahren in diesem Markt keine regelmäßigen Lieferungen getätigt und kein Projekt abgeschlossen.

"new to export":

Nicht mehr als 20 % Exportanteil (= prozentueller Anteil des gesamten Exportumsatzes am gesamten Jahresumsatz) oder Jahresumsatz unter € 100.000,-.

Für Marktbearbeitung Deutschland bzw. Schweiz nicht mehr als 10 % Exportanteil.

Europa-Schecks für KMU

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: KMU

Voraussetzungen: "new to market"; "new to export"

Geförderte Maßnahmen: Direkte Markteintrittskosten (Beratungs-, Veranstaltungs-, Reise-, Marketingkosten, Inkubatorbürokosten)

Zielmärkte: Europa

Ausmaß der Unterstützung: 50 % der Markteintrittskosten; max. € 6.000,- pro Antrag; 3 Anträge für je max. 3 Länder

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Export-Schecks für Fernmärkte

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen

Voraussetzungen: "new to market"

Geförderte Maßnahmen: Direkte Markteintrittskosten (Beratungs-, Veranstaltungs-, Reise-, Marketingkosten, Inkubatorbürokosten)

Zielmärkte: Fernmärkte

Ausmaß der Unterstützung: 50 % der Markteintrittskosten; max. € 12.000,- pro Antrag; 3 Anträge für je max. 3 Länder

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Tiroler Internationalisierungsförderung

Fördergeber: Tiroler Landesregierung

Zielgruppe: Tiroler KMU

Geförderte Maßnahmen: Internationalisierungsberatung (Evaluierung der Marktchancen,

Erarbeitung einer Markteintrittsstrategie, Akquisition von Kooperationspartnern etc.);
Teilnahme an internationalen Fachmessen und -ausstellungen außerhalb Österreichs mit einem Firmen-Messestand, inklusive Reise- und Nächtigungskosten;
Firmenprospekte, Warenkataloge, Audio- und Videoproduktionen für den internationalen Markt, Homepage-Übersetzungen;
Marketingmaßnahmen;
Notwendige Zertifizierungen und Normierungen bzw. Standardisierungen und andere Qualitätssicherungsverfahren im Zielland;

Zielmärkte:

Kleine Unternehmen: weltweit

Mittelgroße Unternehmen: nur außerhalb EU/EWR und außerhalb der Schweiz

Ausmaß der Unterstützung: Max. 30 % der förderbaren Kosten; Förderbare Kosten mind. € 3.000,- und max. € 30.000,-

Laufzeit: 31.12.2020

Einreichstelle:

Hr. Klaus Brida

Amt der Tiroler Landesregierung

Heiliggeiststraße 7-9, 6020 Innsbruck

Tel. 0512/508-3218, DW 3235

wirtschaftsfoerderung@tirol.gv.at

www.tirol.gv.at

Informationen:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

aussenwirtschaft@wktirol.at

Export-Schecks für Technologieunternehmen

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Ausgewiesene österreichische Technologiefirmen; in Europa KMU, in Fernmärkten keine Einschränkung

Unternehmen muss in den letzten zwei Jahren entweder eine Forschungsförderung bezogen oder einen Forschungs-, Technologie-, und/oder Innovationspreis gewonnen haben bzw. dafür nominiert gewesen sein oder ein Patent angemeldet haben;

Voraussetzungen: "new to market"

Geförderte Maßnahmen: Direkte Markteintrittskosten (Beratungs-, Veranstaltungs-, Reise-, Marketingkosten und Inkubatorbürokosten)

Zielmärkte: weltweit

Ausmaß der Unterstützung: 50 % der Markteintrittskosten;

Europa: max. € 6.000,- pro Antrag; 3 Anträge für je max. 3 Länder

Fernmärkte: max. € 12.000,- pro Antrag; 3 Anträge für je max. 3 Länder

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Export-Schecks für Dienstleister

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und
Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Österr. Unternehmen;

Voraussetzungen: aktives Mitglied in gesetzlicher Interessensvertretung; "new to market"

Geförderte Maßnahmen: Direkte Markteintrittskosten (Beratungs-, Veranstaltungs-, Reise-,
Marketingkosten und Inkubatorbürokosten)

Zielmärkte: weltweit

Ausmaß der Unterstützung: max. 50 % der Kosten;

Europa: max. € 6.000,- pro Antrag; 3 Anträge für je max. 3 Länder

Fernmärkte: max. € 12.000,- pro Antrag; 3 Anträge für je max. 3 Länder

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Joint Activities/Exportkooperation

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und

Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen mit derselben Zielgruppe (min. 3 Firmen, 50 % davon "new to market")

Voraussetzungen: "new to market"

Geförderte Maßnahmen: Direkte Markteintrittskosten (Beratungs-, Veranstaltungs-, Reise-, Marketingkosten und Inkubatorbürokosten, Messen, Seminare, Konferenzen, Marktstudien, Projektbetreuung durch AußenwirtschaftsCenter, Reise-/Aufenthalts- bzw. Networking-Kosten)

Zielmärkte: Fernmärkte

Ausmaß der Unterstützung: Maximale Förderhöhe pro Unternehmen: EUR 6.000; ab 3 österreichischen Unternehmen: anteilig, mit einem max. Gesamtförderbetrag von EUR 36.000 für Fernmärkte

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Incoming Missions

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Beteiligung von mind. 3 österreichischen Unternehmen

Geförderte Maßnahmen: Empfang ausländischer Delegationen zum Besuch einer Referenzanlage, zur Vorstellung des eigenen Produktionsbetriebes oder eines Produktes in Österreich

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: Projektbezogene Kofinanzierung der Reise- und Aufenthaltskosten ausländischer Delegationen (aus Europa werden max. € 6.000.- und aus Fernmärkten max. € 12.000.- kofinanziert); Eigenfinanzierung der besuchten Unternehmen ca. 50 %

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Beteiligung an österreichischen Gruppenausstellungen und Kompetenz/Imageauftritten im Ausland

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen

Geförderte Maßnahmen: (Gruppenausstellung: min. 7 teilnehmende Unternehmen) Teilnahme an österreichischen Gemeinschaftsständen oder "go-international Österreich-Ständen" bei int. Messen und Ausstellungen

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung:

- Gruppenausstellung:

Basisförderung: 30 % der Teilnahmekosten + Regionalförderung (Europa: 5 % für KMUs; Übersee: 20 % für KMUs; Übersee: 10 % für Großunternehmen) + Erstaustellerförderung (15 %)

- Kompetenz/Imageauftritt:

zu 100 % von go-international gefördert

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichstelle:

Mag. Franz Ernstbrunner

Wirtschaftskammer Österreich

Aussenwirtschaft Austria

Tel. 05 90 900-3657

awo.messen@wko.at

www.wko.at/awo/messen oder www.go-international.at

Consulting-Coaching

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: KMU

Geförderte Maßnahmen: Beratungen von gewerblichen, bei INCITE (www.incite.at) akkreditierten Exportberatern

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: Zuschuss von 50 % der vom Exportberater in Rechnung gestellten förderbaren Gesamtkosten (Honorar exkl. USt); max. € 4.000,-

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic
Wirtschaftskammer Tirol
Abteilung für Außenwirtschaft
Tel. 05 90 90 5-1509
go-international@wktirol.at
www.wko.at/tirol/aw

Hilfestellung für drittfinanzierte öffentliche Projekte

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen

Geförderte Maßnahmen: Kofinanzierung von Beratungskosten und Schulungen für die Teilnahme an Ausschreibungen von IFI- & EU-finanzierten Projekten

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: 50 % der Kosten; Beratungskosten max. € 6.000,-; Schulungskosten max. € 1.000,-; Förderhöhe max. € 12.000,-; max. 2 Projekte

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic
Wirtschaftskammer Tirol
Abteilung für Außenwirtschaft
Tel. 05 90 90 5-1509
go-international@wktirol.at
www.wko.at/tirol/aw

Weiterbildungsprogramm Ausland

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen

Geförderte Maßnahmen: Weiterbildungsmaßnahmen von Mitarbeitern aus Auslandsniederlassungen durch österr. Schulungsanbieter (keine Sprachkurse)

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: 50 % der Schulungskosten; max. € 12.000,- pro Antragsteller; max. € 600,- pro Schulungsteilnehmer aus europäischer und € 900,- aus Fernmarkt-Niederlassung

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Praktikantenförderung und Mitarbeiteraustausch

Fördergeber: Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen

Geförderte Maßnahmen: Austausch von Mitarbeitern zwischen der Zentrale und Auslandsniederlassung; Einsatz österr. Praktikanten in Auslandsniederlassungen (Outgoing); Einsatz ausländischer Praktikanten in Österreich (Incoming)

Der Praktikant/Mitarbeiter muss bei Antragstellung das 18. Lebensjahr vollendet haben und darf das 26. Lebensjahr bei Antritt des Praktikums/Austauschs nicht überschritten haben.

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: € 600,- pro Person in Europa, € 900,- in Übersee; Gesamtzahl der ausgetauschten Mitarbeiter beträgt max. 12

Laufzeit: 31.3.2019

Einreichsstelle:

Fr. Elma Prosic

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1509

go-international@wktirol.at

www.wko.at/tirol/aw

Ausfuhrerstattungen

Fördergeber: EU-Kommission

Zielgruppe: Keine Einschränkung

Geförderte Maßnahmen: Export von Produkten, die landwirtschaftliche Komponenten beinhalten

Zielmärkte: EU-Drittstaaten (Länder außerhalb der EU); Von der konkreten Zusammensetzung des Produktes abhängig (Zuckeranteil/Alkoholgehalt/Stärke);

Ausmaß der Unterstützung: laufende Anpassung der Zuschüsse

Laufzeit: Offen

Anmerkung: Spezifisches Zollverfahren erforderlich

Einreichsstelle: Zollamt „Erstattungen“ Walserberg nach der Ausfuhrbewilligung durch AMA (AgrarMarkt Austria; www.ama.at)

Informationen:

Mario Mitterer

Wirtschaftskammer Tirol

Abteilung für Außenwirtschaft

Tel. 05 90 90 5-1252

mario.mitterer@wktirol.at

Förderung von Wirtschaftspartnerschaften in Entwicklungs- und Reformländern

Fördergeber: Austrian Development Agency (ADA)

Zielgruppe: Unternehmen aus dem EWR-Raum (inkl. Schweiz), die langfristig in ein Entwicklungsland investieren bzw. von dort Waren beziehen wollen.

Voraussetzung: Projektidee führt zu einer Verbesserung des sozialen, ökologischen oder wirtschaftlichen Umfelds im Zielland.

Geförderte Maßnahmen: Wirtschaftspartnerschaften (Beteiligungen, Joint Ventures, Allianzen, Partnerschafts- oder Franchisingabkommen, Clusterbildung, etc.); Strategische Allianzen; Machbarkeitsstudien -> Förderung des langfristigen "Zusatznutzens"

Zielmärkte: alle Entwicklungs- und Schwellenländer

Ausmaß der Unterstützung: max. 50 % der Projektkosten (max. € 200.000,- bzw. max. € 500.000,- bei strategischen Allianzen); max. 50 % der Studierenerstellungskosten (max. € 20.000,-)

Laufzeit: 3 Jahre

Einreichsstelle:

Büro für Wirtschaftspartnerschaften in der Austrian Development Agency (ADA)

Zelinkagasse 2, 1010 Wien
Tel. 01 90399-2577, Fax DW 1290
wirtschaft@ada.gv.at
www.entwicklung.at

Kommunalkredit Austria: Umweltförderung im Ausland

Fördergeber: Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt- und Wasserwirtschaft

Zielgruppe: Unternehmen oder Gebietskörperschaften in Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien, von denen wesentliche Umweltbelastungen auf Österreich ausgehen.

Geförderte Maßnahmen: Investitionsmaßnahmen im Umweltbereich in Grenznähe zu Österreich; Planungen, Studien oder Bauüberwachungen sowie materielle Leistungen ohne int. Kofinanzierung oder im Rahmen einer Kofinanzierung mit einem weiteren OECD-Mitgliedstaat oder einem int. Finanzierungsinstitut

Zielmärkte: Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien

Ausmaß der Unterstützung: Ohne internationale Kofinanzierung max. 10 % bzw. mit int. Kofinanzierung max. 15 % der umweltrelevanten Investitionskosten; Förderhöhe pro Projekt max. € 1 Mio.

Laufzeit: Offen

Einreichstelle:

DI Norbert Peherstorfer
Kommunalkredit Public Consulting GmbH
Türkenstraße 9, 1092 Wien
Tel. 01 31631-216, Fax DW 99216
N.Peherstorfer@kommunalkredit.at
www.publicconsulting.at

6.2. Exportfinanzierung

Stand: 01.01.2019

Die Republik Österreich bietet österreichischen Unternehmen zinsgünstige Finanzierungen für Ausfuhrgeschäfte bzw. Markterschließungsvorhaben, die den Schritt ins Ausland erleichtern bzw. ermöglichen sollen.

Folgende Institute bieten staatlich geförderte Exportfinanzierung an:

- Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft (www.oekb.at)
- Österreichischer Exportfonds GmbH (www.exportfonds.at)
- Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (www.awsg.at)

Österreichischer Exportfonds: Exportfonds-Rahmenkredit Exportfinanzierung für KMU

Zielgruppe: KMU (s. Kap. 6.1.) mit Sitz in Österreich

Geförderte Maßnahmen: Kurzfristige Exportrahmenfinanzierung für kontinuierliche Exportgeschäfte

Voraussetzung: Exportaufträge / Exportforderungen liegen vor min. ca. 25 % österr. Wertschöpfung; Wechselbürgschaftszusage des Bundes

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: Finanzierung in Höhe von max. 30 % des jährlichen Exportumsatzes bzw. der Exportumsatzerwartung einer Firma. Der Exportumsatz bezieht sich auf die Warenlieferungen und die Dienstleistungen für ausländische Abnehmer (z.B. Engineering, Hotel, IT-Leistungen, Architektur und Planungsbüros, usw.)

Laufzeit: Revolvierend

Einreichstelle: Im Wege eines Kreditinstitutes

Informationen:

Dr. Kurt Müllauer

Wirtschaftskammer Österreich

Aussenwirtschaft Austria

Tel. 05 90 900-4186

aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

Österreichischer Exportfonds: Markterschließungskredite

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen (KMU)

Geförderte Maßnahmen: Markterschließungsaufwendungen, Marktstudien, Beraterhonorare, Reisen in das Zielland (max. € 10.000,-), Messeteilnahmen, Vertretungs- und Repräsentanzkosten, gezielte Ausbildung der Mitarbeiter, Übersetzungen, Werbeaufwendungen, Gutachten, Überprüfungen, Registrierungen, Zulassungen.

Aufwendungen für bereits erbrachte Leistungen bis max. 6 Monate vor Antragsstellung im Zusammenhang mit der Markterschließung können berücksichtigt werden.

Zielmärkte: unbeschränkt (nur KMU)

Ausmaß der Unterstützung: Kredithöhe im Ausmaß der projektierten Aufwendungen bis zu einem Betrag von 50.000 Euro + 10 % vom Gesamtumsatz, max. 500.000 Euro; Inanspruchnahme innerhalb von max. 6 Monaten ab Zusage; Laufzeit im Ausmaß der Projektdauer, max. 5 Jahre, tilgungsfreier Zeitraum: 2 Jahre; Rückzahlung in 6 Halbjahresraten, kürzere Laufzeiten nach Vereinbarung; Risikoübernahme bis zu 50 %

Die aktuellen Zinssätze finden Sie auf unserer Website: www.exportfonds.at

Einreichstelle: Im Wege eines Kreditinstitutes

Informationen:

Dr. Kurt Müllauer

Wirtschaftskammer Österreich

Aussenwirtschaft Austria

Tel. 05 90 900-4186

aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

aws erp-KMU-Programm

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen (KMU)

Förderbare Projekte: Neugründungen und Betriebsansiedelungen; Produkt- und Verfahrensinnovationen; innovative Dienstleistungen durch Umsetzung eigener Forschungsergebnissen; Zukauf und Adaption neuer Technologien; Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen; Direktinvestitionen ausserhalb der EU und des EWR in die Errichtung/Erweiterung von Produktionsniederlassungen, Tochterfirmen, Joint Ventures; Errichtung/Erweiterung von Gründer-, Technologie- und Innovationszentren

Ausmaß der Unterstützung: Finanzierungsvolumen: € 100.000 - € 7,5 Mio. Laufzeit: 6-10 Jahre, davon 2 Jahre tilgungsfrei; Infrastruktur bis zu 15 Jahre, davon 5 Jahre tilgungsfrei; Zinsen: 0,50 % p.a. in der tilgungsfreien Zeit, 1,00 % p.a. während der Tilgungszeit, 1,50 % p.a. bei Laufzeit 10 Jahre,

Zielmärkte: unbeschränkt (nur KMU)

Einreichstelle: bei einer der Treuhandbanken des ERP-Fonds

Informationen: Liste der Banken

Mag. Ingrid Küpper

+ 43 1 501 75 - 409

i.kuepper@awsg.at
24h-auskunft@awsg.at
www.awsg.at

OeKB: Exportfinanzierungsverfahren (EFV)

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen

Geförderte Maßnahmen: Refinanzierung von laufenden Exportforderungen (Liefergeschäfte, Beteiligungen, Auslandsinvestitionen)

Voraussetzung: Vorliegen einer Bundeshaftung der OeKB, einer Polizze eines privaten Versicherers oder einer Wechselbürgschaftszusage des Bundes.

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: Die Kredithöhe entspricht dem Höchstbetrag der jeweils zugrundeliegenden Haftung abzüglich eines eventuellen Selbstbehaltes. Vergünstigung der Kreditkonditionen der Kreditinstitute Die Zinsen sind jeweils vierteljährlich im Nachhinein fällig (www.oekb.at/de/exportservice/finanzieren)

Laufzeit: Weitgehend offen (u.a. abhängig von der Laufzeit der Haftung)

Einreichstelle: Im Wege eines Kreditinstitutes

Informationen:

Dr. Kurt Müllauer
Wirtschaftskammer Österreich
Aussenwirtschaft Austria
Tel. 05 90 900-4186
aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

OeKB: Kontrollbank-Refinanzierungsrahmen (KRR) Exportfinanzierung für Großunternehmen

Zielgruppe: Exportunternehmen, welche die KMU-Kriterien (s. Kap. 6.1.) nicht erfüllen = Großunternehmen

Geförderte Maßnahmen: Kurzfristige Exportrahmenfinanzierung für kontinuierliche Exportgeschäfte sowie Markterschließungsaufwendungen

Voraussetzungen: Exportaufträge / Exportforderungen liegen vor; österr. Wertschöpfung; Wechselbürgschaftszusage des Bundes

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: max. Kredithöhe von 12 % des Vorjahresexportumsatzes; Zinssatz wird vierteljährlich von der OeKB festgelegt

Laufzeit: Revolvierend (Wechselbürgschaft jeweils für 1 Jahr; aber um weiteres Jahr prolongierbar)

Einreichstelle: Im Wege eines Kreditinstitutes oder der Österreichischen Kontrollbank AG Strauchgasse 1-3, 1011 Wien, Tel. 01 53127-0, Fax DW 5698, wechselbuergschaften@oekb.at, www.oekb.at

Informationen:

Dr. Kurt Müllauer

Wirtschaftskammer Österreich

Aussenwirtschaft Austria

Tel. 05 90 900-4186

aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

6.3. Exportgarantien

Stand: 01.01.2019

OeKB: Exportgarantien gemäß Ausfuhrförderungsgesetz

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen**Geförderte Maßnahmen:** Exporte (Exportgeschäfte und Auslandsinvestitionen) österreichischer Unternehmen mit mittel- und langfristiger Laufzeit; auch mit kurzfristiger Laufzeit bei Investitionsgüterexporten außerhalb der OECD;

Absicherung des kurzfristigen Konsumgütergeschäftes nur noch über private Versicherer (s. Kap. 5.2.)

Zielmärkte: Unbeschränkt**Ausmaß der Unterstützung:** Absicherung "nicht marktfähiger" Risiken

- wirtschaftliche Risiken

Zahlungsverzug sowie die Zahlungsunfähigkeit des Vertragspartners bzw. Sicherheitengebers; Deckung zwischen 70 % und 95 %.

- politische Risiken

Aufruhr, Revolution, Krieg, kriegerische Ereignisse, Konvertierungs- und Transferbeschränkungen, Moratorien oder Nichtzahlung eines öffentlichen Vertragspartners; Deckung zwischen 95 % und 100 %.

Die einzelnen Garantiearten sind kombinierbar und ermöglichen den Zugang zu zinsgünstigen Finanzierungen.

Laufzeit: Offen**Einreichstelle:**Auf www.exporthandbuch.at, im Wege eines Kreditinstitutes oder direkt bei der Österreichischen Kontrollbank AG

Strauchgasse 1-3, 1011 Wien

Tel. 01 53127-2600, Fax DW 5697

exportgarantien-projektgeschaeft@oekb.atwww.oekb.at**Informationen:**

Dr. Kurt Müllauer

Wirtschaftskammer Österreich

Aussenwirtschaft Austria

Tel. 05 90 900-4186

aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

OeKB: Beteiligungsgarantie G4

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen

Geförderte Maßnahmen: Auslandsinvestitionen, die im Zusammenhang mit Firmengründungen oder dem Erwerb von Firmen oder Beteiligungen im Ausland stehen.

Zielmärkte: Länder, in denen ein politisches Risiko gegeben ist; in der Regel Nicht-OECD und Nicht-EU Länder

Ausmaß der Unterstützung: Absicherung von Auslandsinvestitionen gegen politische Risiken zwischen 95 % und 100 %; (keine wirtschaftlichen Risiken!)

Laufzeit: Bis zu 25 Jahre

Einreichsstelle:

Im Wege eines Kreditinstitutes oder der Österreichische Kontrollbank AG
Strauchgasse 1-3, 1011 Wien
Tel. 01 53127-2600, Fax DW 5697
exportgarantien-projektgeschaeft@oekb.at
www.oekb.at

Informationen:

Dr. Kurt Müllauer
Wirtschaftskammer Österreich
Aussenwirtschaft Austria
Tel. 05 90 900-4186
aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

aws Garantie - International

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen (max. 3000 Mitarbeiter)

Geförderte Maßnahmen: Direktinvestitionen im Ausland: Errichtung von Tochtergesellschaften/Joint-Ventures, Erwerb von Unternehmensanteilen, Erweiterungsinvestitionen

Zielmärkte: unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: Garantien für Finanzierungen bis zu 80 %; maximales aws-Obligo EUR 7,5 Mio.

Laufzeit: bis zu 10 Jahre

Einreichsstelle:

Austria Wirtschaftsservice GmbH
Ungargasse 37, 1030 Wien
Tel. 01 50175-100, Fax DW 900
office@awsg.at
www.awsg.at

Informationen:

Monika Bednarik-Belan

+ 43 1 501 75 - 333
m.bednarik@awsg.at
24h-auskunft@awsg.at

aws Garantie - Internationale Projektgarantie

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen (max. 3000 Mitarbeiter)

Geförderte Maßnahmen: Direktinvestitionen im Ausland: Errichtung von Tochtergesellschaften/Joint-Ventures, Erwerb von Unternehmensanteilen, Erweiterungsinvestitionen

Zielmärkte: Südosteuropa, Schwarzmeerregion, die neuen EU-Mitgliedsstaaten (seit 1. Mai 2004)

Ausmaß der Unterstützung: Projektgarantie zur Absicherung der Insolvenz des Beteiligungsunternehmens, bis zu 50 % der Beteiligungsmittel; maximales aws-Obligo EUR 7,5 Mio.

Laufzeit: in der Regel 5 Jahre

Einreichstelle:

Austria Wirtschaftsservice GmbH
Ungargasse 37, 1030 Wien
Tel. 01 50175-100, Fax DW 900
office@awsg.at
www.awsg.at

Informationen:

Monika Bednarik-Belan
+ 43 1 501 75 - 333
m.bednarik@awsg.at
24h-auskunft@awsg.at

6.4. Förderung von Investitionen im Ausland

Stand: 01.01.2019

aws Garantie - International

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen (max. 3000 Mitarbeiter)

Geförderte Maßnahmen: Direktinvestitionen im Ausland: Errichtung von Tochtergesellschaften/Joint-Ventures, Erwerb von Unternehmensanteilen, Erweiterungsinvestitionen

Zielmärkte: unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: Garantien für Finanzierungen bis zu 80 %; maximales aws-Obligo EUR 7,5 Mio.

Laufzeit: bis zu 10 Jahre

Einreichsstelle:

Austria Wirtschaftsservice GmbH

Ungargasse 37, 1030 Wien

Tel. 01 50175-100, Fax DW 900

office@awsg.at

www.awsg.at

Informationen:

Monika Bednarik-Belan

+ 43 1 501 75 - 333

m.bednarik@awsg.at

24h-auskunft@awsg.at

aws Garantie - Internationale Projektgarantie

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen (max. 3000 Mitarbeiter)

Geförderte Maßnahmen: Direktinvestitionen im Ausland: Errichtung von Tochtergesellschaften/Joint-Ventures, Erwerb von Unternehmensanteilen, Erweiterungsinvestitionen

Zielmärkte: Südosteuropa, Schwarzmeerregion, die neuen EU-Mitgliedsstaaten (seit 1. Mai 2004)

Ausmaß der Unterstützung: Projektgarantie zur Absicherung der Insolvenz des Beteiligungsunternehmens, bis zu 50 % der Beteiligungsmittel; maximales aws-Obligo EUR 7,5 Mio.

Laufzeit: in der Regel 5 Jahre

Einreichsstelle:

Austria Wirtschaftsservice GmbH

Ungargasse 37, 1030 Wien
Tel. 01 50175-100, Fax DW 900
office@awsg.at
www.awsg.at

Informationen:
Monika Bednarik-Belan
+ 43 1 501 75 - 333
m.bednarik@awsg.at
24h-auskunft@awsg.at

aws erp-KMU-Programm

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen (KMU)

Geförderte Maßnahmen: Neugründungen und Betriebsansiedelungen, Produkt- und Verfahrensinnovationen, innovative Dienstleistungen durch Umsetzung eigener Forschungsergebnissen, Zukauf und Adaption neuer Technologien, Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen, Direktinvestitionen ausserhalb der EU und des EWR in die Errichtung/Erweiterung von Produktionsniederlassungen, Tochterfirmen, Joint Ventures Errichtung/Erweiterung von Gründer-, Technologie- und Innovationszentren

Ausmaß der Unterstützung: Finanzierungsvolumen: € 100.000 - € 7,5 Mio.; Laufzeit: 6-10 Jahre, davon 2 Jahre tilgungsfrei; Infrastruktur bis zu 15 Jahre, davon 5 Jahre tilgungsfrei
Zinsen: 0,50 % p.a. in der tilgungsfreien Zeit, 1,00 % p.a. während der Tilgungszeit, 1,50 % p.a. bei Laufzeit 10 Jahre,

Zielmärkte: unbeschränkt (nur KMU)

Einreichstelle: bei einer der Treuhandbanken des ERP-Fonds, [Liste der Banken](#)

Informationen:
Mag. Ingrid Küpper
+ 43 1 501 75 - 409
i.kuepper@awsg.at
24h-auskunft@awsg.at
www.awsg.at

OeKB: Exportfinanzierungsverfahren (EFV)

Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen

Geförderte Maßnahmen: Refinanzierung von laufenden Exportforderungen (Liefergeschäfte, Beteiligungen, Auslandsinvestitionen)

Voraussetzung: Vorliegen einer Bundeshaftung der OeKB, einer Polizze eines privaten

Versicherers oder einer Wechselbürgschaftszusage des Bundes.

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung: Die Kredithöhe entspricht dem Höchstbetrag der jeweils zugrundeliegenden Haftung abzüglich eines eventuellen Selbstbehaltes. Vergünstigung der Kreditkonditionen der Kreditinstitute. Die Zinsen sind jeweils vierteljährlich im Nachhinein fällig (www.oekb.at/de/exportservice/finanzieren)

Laufzeit: Weitgehend offen, (u.a. abhängig von der Laufzeit der Haftung)

Einreichsstelle: Im Wege eines Kreditinstitutes

Informationen:

Dr. Kurt Müllauer

Wirtschaftskammer Österreich

Aussenwirtschaft Austria

Tel. 05 90 900-4186

aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

OeKB: Beteiligungsgarantie G4

Zielgruppe: Österreichische Unternehmen

Geförderte Maßnahmen: Auslandsinvestitionen, die im Zusammenhang mit Firmengründungen oder dem Erwerb von Firmen oder Beteiligungen im Ausland stehen.

Zielmärkte: Länder, in denen ein politisches Risiko gegeben ist; in der Regel Nicht-OECD und Nicht-EU Länder

Ausmaß der Unterstützung: Absicherung von Auslandsinvestitionen gegen politische Risiken zwischen 95 % und 100 %; (keine wirtschaftlichen Risiken!)

Laufzeit: Bis zu 25 Jahre

Einreichsstelle:

Im Wege eines Kreditinstitutes oder der Österreichische Kontrollbank AG

Strauchgasse 1-3, 1011 Wien

Tel. 01 53127-2600, Fax DW 5697

exportgarantien-projektgeschaeft@oekb.at

www.oekb.at

Informationen:

Dr. Kurt Müllauer

Wirtschaftskammer Österreich

Aussenwirtschaft Austria

Tel. 05 90 900-4186

aussenwirtschaft.exportfinanzierung@wko.at

6.5. Innovationsschutz im Ausland

Stand: 18.04.2018

Die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) bietet kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) im Rahmen des sogenannten Innovationsschutzprogrammes (IP) ein individuelles und umfangreiches Maßnahmenpaket zum Schutz des geistigen Eigentums im Ausland:

IP.Beratung - discover.IP

Fördergeber: aws - Austria Wirtschaftsservice GmbH in Kooperation mit dem österreichischen Patentamt (ÖPA)

Zielgruppe: Technologieorientierte KMU

Geförderte Maßnahmen: Analyse zur systematischen Nutzung geistigen Eigentums (oder intellectual property, kurz IP)

Zielmärkte: Unbeschränkt

Ausmaß der Unterstützung:

- Erhebung des bestehenden geistigen Eigentums
 - Analyse von Chancen/Risiken von Schutzrechtsformen
 - Firmenspezifische Empfehlung zu Schutzmechanismen
- discover.IP wird modular angeboten; für Kleinst- und Kleinunternehmen (bis 49 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) ist das Basismodul kostenlos.

Laufzeit: Offen

Einreichstelle:

Austria Wirtschaftsservice GmbH
Ungargasse 37, 1030 Wien
Tel. 01 50175-100, Fax DW 900
office@awsg.at
www.awsg.at

Informationen:

DI Christian Kögl
Österreichisches Patentamt
Tel. 01 53424-440
christian.koegl@patentamt.at
www.patentamt.at

oder

DI Dr. Wolfgang Dietl
Austria Wirtschaftsservice GmbH
Tel. 01 50175-578
w.dietl@awsg.at

IP.Finanzierung

Fördergeber: aws - Austria Wirtschaftsservice GmbH

Zielgruppe: Technologieorientierte KMU

Geförderte Maßnahmen:

- Zuschuss für Patentierungskosten
- Beratung in Patentierungsfragen

Zielmärkte: außereuropäischen Wachstumsmärkte wie USA, Japan, China, Indien oder Russland

Ausmaß der Unterstützung: Kofinanzierung der Schutzrechtskosten in der Höhe von 50 % bis zu max. € 18.000,-

Laufzeit: Offen

Einreichstelle:

Austria Wirtschaftsservice GmbH

Ungargasse 37, 1030 Wien

Tel. 01 50175-100, Fax DW 900

office@awsg.at

www.awsg.at

Informationen:

Mag. Peter Pawlek

Austria Wirtschaftsservice GmbH

Tel. 01 50175-550

p.pawlek@awsg.at

24h-askunft@awsg.at

IP.Vermarktung

Fördergeber: aws - Austria Wirtschaftsservice GmbH

Zielgruppe: KMU (Ausnahme: Tourismus- und Freizeitwirtschaft)

Geförderte Maßnahmen: Unterstützung bei der Vermarktung von Innovationen (z.B. Suche nach Verwertungspartner); Finanzierung der Anmeldung von Patenten/Schutzrechten; Identifizierung und Durchsetzung von Schutzrechtsverletzungen

Zielmärkte: In- und Ausland

Ausmaß der Unterstützung: Zuschuss für anerkenbare Patentierungskosten in Höhe von bis zu 100 %

Laufzeit: Offen

Einreichstelle:

Austria Wirtschaftsservice GmbH

Ungargasse 37, 1030 Wien

Tel. 01 50175-100, Fax DW 900

office@awsg.at

www.awsg.at

Informationen:

Dipl.-Ing. Thomas Harringer

+ 43 1 501 75 - 475

t.harringer@awsg.at

24h-auskunft@awsg.at

6.6. Sonstige Unterstützungen durch die Wirtschaftskammerorganisation

Stand: 01.01.2019

Die Wirtschaftskammerorganisation unterstützt österreichische Unternehmen bei ihren Schritten ins Ausland über eine eigene Exportunterstützungsorganisation, die **Aussenwirtschaft Austria**.

Die Aussenwirtschaft Austria als Serviceanbieter in Exportfragen besteht aus einem umfangreichen Beratungs- und Betreuungsnetzwerk im In- und Ausland. Als Ansprechpartner im Inland stehen den Unternehmen die jeweiligen Außenwirtschaftsabteilungen in den Landeskammern - **Außenwirtschaft Tirol** - und der Wirtschaftskammer Österreich zu allen Themen rund um den Außenhandel hilfreich zur Seite. Zusätzlich zu den Experten im Inland ist die Aussenwirtschaft Austria durch über 110 Stützpunkte in mehr als 70 Ländern rund um den Globus vertreten. Insgesamt verfügt die Aussenwirtschaft Austria über 74 WK-Büros, so genannte AußenwirtschaftsCenter (AC), auf allen fünf Kontinenten, welche durch 41 Außenwirtschaftsbüros (u.a. spezielle Technologie-Büros) in strategisch definierten Hoffnungsmärkten ergänzt werden.

Die Wirtschaftsdelegierten bieten als Leiter der österreichischen **AußenwirtschaftsCenter** ein breitgefächertes Unterstützungsprogramm für Unternehmen bei der Erschließung bzw. der Bearbeitung ausländischer Märkte an. Die Tätigkeitsschwerpunkte liegen in folgenden Bereichen:

- Marktanalysen
- Information und Beratung bei Marktstrategien
- Beratung und Unterstützung bei Offertlegungen und Geschäftsverhandlungen
- Vermittlung von Geschäftspartnern
- Firmenauskünfte
- Information über lokale Gesetze
- Beschaffung von marktrelevanten Unterlagen
- Intervention und Unterstützung in dringenden Fällen
- Mithilfe bei der Eintreibung von Forderungen
- Beratung und Unterstützung bei individuellen Firmenveranstaltungen im Ausland
- Kontaktpflege und Follow-up bei neu geknüpften Geschäftskontakten
- Mitwirkung bei Messe-Gruppenausstellungen
- Organisation von branchenbezogenen Wirtschaftsmissionen und technischen Symposien

Die unterschiedlichen Serviceaktivitäten werden in fünf Bereichen schwerpunktmäßig zusammengefasst. Es handelt sich dabei um die Aussenwirtschaft Austria-Serviceprodukte „Markteintritt“, „Marktunterstützung“, „Investitionsberatung“, „Bezugsquellen“ und „Forderungseintreibung“. In jedem der angeführten Produktbereiche sind Basisleistungen pro Projekt und Markt für Wirtschaftskammer-Mitglieder im Ausmaß eines Basiskontingents von 8 Personenstunden kostenlos. Alle darüberhinausgehenden Mehrleistungen werden von den AußenwirtschaftsCenters als umfassende Projekt-/Geschäftsfallbetreuung mit einem Tagessatz von € 800,- bzw. einem Stundensatz von € 100,- (exkl. MwSt.) verrechnet. Ab einem Projektwert von € 200,- ist auf Wunsch eine Einschaltung im Bereich Geschäftschancen auf advantageaustria.org inkludiert. (s. dazu unten „Beratung im Ausland“)

Nutzen Sie das Export-Serviceangebot der Wirtschaftskammer!

Das Serviceangebot der Aussenwirtschaft Austria

Das Unterstützungsangebot der Aussenwirtschaft Austria - gegliedert in die Bereiche Information, Coaching und Events - ist punktgenau auf die Bedürfnisse und Anforderungen der österreichischen Unternehmen abgestimmt. Dieses Angebot gilt primär für Mitglieder der Wirtschaftskammer Österreich und kann für Nicht-Mitglieder nur im direkten Interesse der österr. Wirtschaft und bei freien Kapazitäten bedient werden. Informationen unter: www.wko.at/awo
 > AWO Programm

(1) INFORMATION - Schneller mehr erfahren.

In der heutigen Kommunikationsgesellschaft heißt Information Vorsprung. Die Aussenwirtschaft Austria ermöglicht österreichischen Unternehmen deshalb den schnellen Zugang zu aktuellen, professionell aufbereiteten Wissen über Auslandmärkte:

Aussenwirtschaft Austria-Profile (AußenwirtschaftsCenter): Kompakt zusammengefasste Informationen zu länder-, branchen- und fachbezogenen Themen - kostenfrei. www.wko.at/awo
 > Bereich auswählen (Land > Publikationen)

Aussenwirtschaft Austria-Reports (AußenwirtschaftsCenter): Ausführliche Analysen zu länder-, branchen- und fachspezifischen Themen bzw. zur wirtschaftlichen Lage und Entwicklung auf ausländischen Märkten. Aussenwirtschaft Austria-Länderreport und Aussenwirtschaft Austria-Wirtschaftsreport sind für Mitglieder kostenfrei, Aussenwirtschaft Austria-B Branchen- und Fachreport sind kostenpflichtig. Anforderung: mittels Mitgliedsnummer und PIN-Code (anzufordern unter 0800 221 223) auf www.webshop.wko.at

Aussenwirtschaft Austria-News (Wirtschaftskammer Österreich): Wöchentlicher E-Mail Newsletter mit Informationen aus aller Welt über das Zoll- und Außenhandelsregime, Exportmärkte, Veranstaltungen im In- und Ausland sowie Geschäftschancen - kostenfrei. Anmeldung: awo.news@wko.at

Aussenwirtschaft Magazine: Servicemagazin der Aussenwirtschaft Austria - für Mitarbeiter von Mitgliedsunternehmen kostenfrei. Bezug: awo.news@wko.at

EXPORTER'S weekly: Wöchentliches Servicemagazin der Aussenwirtschaft Austria im E-Mail-Format illustriert mit Kurzberichten über die wichtigsten Entwicklungen der Woche im Außenhandel - kostenfrei. Bestellung unter: awo.news@wko.at

advantageaustria.org: 28-sprachiges Internetportal für die weltweite Präsentation des Wirtschaftspartners Österreich auf 196 Länderseiten. www.advantageaustria.org

Geschäftschancen auf [advantageaustria.org](http://www.advantageaustria.org): Mehrsprachige Firmenpräsentation auf dem internationalen Webportal der österreichischen Wirtschaft [advantageaustria.org](http://www.advantageaustria.org). Zusätzliche Veröffentlichung im lokalen Newsletter der AußenwirtschaftsCenter zur Geschäftspartnersuche. Diese Newsletter werden gezielt an potenzielle Geschäftspartner im Betreuungsbereich versendet. Einzel-Landeintrag € 80,-; 10-Länderpackage € 600,-; Sonder-Regionalpackage € 450,-;

Globalpackage: € 3.000,- (jeweils pro Jahr plus Übersetzungskosten und USt.).

www.wko.at/awo/b2b

Fresh View: Kataloge mit branchen- bzw. themenspezifischen Vorstellungen von österr. Exportunternehmen im Hochglanzformat. Kosten: € 600,- bis € 800,- (plus USt.) pro DIN A4-Seite, inkludiert Firmenpräsentation auf advantageaustria.org für ein Land für ein Jahr.

www.wko.at/awo > Publikationen > Austria Export

(2) COACHING - Erst beraten, dann betreut.

Der persönliche Kontakt zu Experten im In- und Ausland ermöglicht es auf ein langjähriges Know-how im Bereich des Außenhandels zurückzugreifen. Neben der Beratung im Inland bildet die Betreuung und Unterstützung durch die AußenwirtschaftsCenter im Ausland einen wichtigen Bestandteil im Aussenwirtschaft Austria-Programmangebot.

• Beratung im Inland:

Exporterstberatung (Wirtschaftskammer Tirol bzw. Österreich): Beratung neuer Exporteure sowie von Exporteuren, die neue Märkte erschließen wollen. Unterstützung bei der Exportabwicklung (Landeskammer - Außenwirtschaft Tirol) und der Exportstrategie (zuständiger Regionalmanager der Wirtschaftskammer Österreich) - kostenfrei. www.wko.at/aw > Beratung und Betreuung im Inland

Internationalisierungsberatung (Wirtschaftskammer Österreich): Beratung bei allen Internationalisierungsschritten bis hin zur Auslandsinvestition durch den zuständigen Regional- oder Branchenmanager - kostenfrei. www.wko.at/aw > Land wählen > Ansprechpartner im Inland

Export-/Importabwicklungsberatung (Wirtschaftskammer Tirol): Unterstützung bei allen Fragen zum Import- bzw. Exportgeschäft (Exporte in Drittländer, Begleitdokumente für Exportlieferungen, Vertragsgestaltung - INCOTERMS, Rechtsberatung im Auslandsgeschäft, Zolltarifnummern, etc.) - kostenfrei. www.wko.at/tirol/aw > Export-/Importabwicklung

Exportförderberatung (Wirtschaftskammer Tirol): Informationen über regionale, nationale und EU-Förderungen und im Speziellen über die Internationalisierungsoffensive „go international“ (<http://www.go-international.at/>), welche die österreichische Exportwirtschaft durch zahlreiche Maßnahmen unterstützen soll. www.wko.at/tirol/aw > Exportförderberatung

Exportfinanzierung und Auslandsinvestitionen (Wirtschaftskammer Österreich): Information über Finanzierung und Absicherung des Auslandsgeschäfts sowie über internationale Finanzinstitutionen - kostenfrei. www.wko.at/awo > Import-Export Informationen

Netzwerk Projekte International (NPI) (Wirtschaftskammer Österreich): Information über drittfinanzierte Projekte und Ausschreibungen internationaler Finanzinstitutionen (EBRD, Weltbank, etc.) und der EU. Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Projekten und hilfreiche Tipps zur erfolgreichen Bewerbung - kostenfrei. www.wko.at/awo > Import-Export Informationen

Technologieberatung (Wirtschaftskammer Österreich): Beratung bei Technologievermarktung, Unterstützung bei Patentangelegenheiten und internationalen Technologierecherchen - kostenfrei. www.wko.at/awo > Beratung und Betreuung im Inland

Messeberatung (Wirtschaftskammer Österreich): Informationen über internationale Messen - kostenfrei. www.wko.at/awo > Beratung und Betreuung im Inland

Marktanalysen (Wirtschaftskammer Österreich): Produktbezogene Analyse von Warenströmen zu ausgewählten Märkten - Kosten auf Anfrage. www.wko.at/awo > Import-Export Informationen

Export-Kompetenzwerkstatt (Wirtschaftskammer Tirol): Exportseminare, -workshops und -lehrgänge (Module) bieten KMU-Erstexporteuren und deren Mitarbeitern die Möglichkeit sich optimal auf den Eintritt in einen neuen Markt vorzubereiten - gefördert durch die Internationalisierungsoffensive "go-international" / Geringer Selbstbehalt. www.go-international.at > Export-Förderung > How to do business abroad > 1.3.1. Export-Kompetenzwerkstätte

Aussenwirtschaft Austria-Meeting: Persönliche Kurzberatungsgespräche mit Wirtschaftsdelegierten anlässlich von Außenwirtschaftstagungen in Österreich. Termine in den AWOnews, im Internet oder in den Landeskammerzeitungen (Tiroler Wirtschaft). Anmeldungen über die Landeskammer - Außenwirtschaft Tirol. . www.wko.at/awo > Veranstaltungen im Inland

• Beratung im Ausland:

Weltweit verfügt die Aussenwirtschaft Austria über mehr als 110 Stützpunkte (AußenwirtschaftsCenter und AußenwirtschaftsBüros) auf allen Kontinenten, welche österreichischen Unternehmen eine maßgeschneiderte, individuelle Betreuung von A wie Adresse bis Z wie Zertifizierung bieten. Eine Übersicht über dieses Netzwerk finden Sie unter wko.at/awo/ac

Die Aussenwirtschaft Austria-Coaching Beratung im Ausland reicht von der Unterstützung bei der Geschäftspartnersuche, der Geschäftsabwicklung bis hin zur Unternehmensgründung oder dem Leisten von Pannenhilfe bei Problemfällen. Die einzelnen Aktivitäten sind in fünf Bereichen - Serviceprodukten - schwerpunktmäßig zusammengefasst:

- **Markteintritt**
Betreuung bei Markteintritt und Geschäftspartnersuche
- **Marktunterstützung**
Unterstützung bei der laufenden Geschäftstätigkeit
- **Investitionsberatung**
Hilfe bei Firmengründungen und -übernahmen im Ausland
- **Bezugsquellen**
Suche nach Lieferanten und Zulieferern

- Forderungsbetreibung

Unterstützung bei der Zahlungseintreibung und Bonitätsbeurteilung

Innerhalb dieser Serviceprodukte stehen Wirtschafts-Kammermitglieder pro AußenwirtschaftsCenter Leistungen im Umfang eines Basiskontingentes von 8 Personenstunden kostenfrei zur Verfügung. Alle Mehrleistungen, die über dieses Basiskontingent hinausgehen, werden mit einem Stundensatz von € 100,- bzw. einem Tagessatz von € 800,- (exkl. MwSt.) verrechnet (Nicht-Mitglieder + 100 %). Ab einem Projektwert von € 200,- ist auf Wunsch eine Einschaltung im Bereich Geschäftschancen auf advantageaustria.org inkludiert.

(3) EVENTS - Das trifft sich aber gut.

Die Aussenwirtschaft Austria bietet ein umfangreiches auf die Informationsbedürfnisse der exportorientierten Unternehmen abgestimmtes Veranstaltungsprogramm im In- und Ausland an. Networking und Informationsvermittlung stehen dabei im Vordergrund. Informationen unter: www.wko.at/awo > Veranstaltungen > Veranstaltungen im Inland bzw. im Ausland.

• Veranstaltungen im Inland:

Aussenwirtschaft Austria-Exporttag: Größte Exportmesse Österreichs mit Verleihung des Österreichischen Exportpreises und des Go International Awards (Wirtschaftskammer Österreich - www.wko.at/awo/exporttag). Zusätzliche Exporttage in den Landeskammern (Wirtschaftskammer Tirol - www.wko.at/tirol/aw) - kostenfrei.

Aussenwirtschaft Austria-Forum (Wirtschaftskammer Tirol bzw. Österreich) : Info-Veranstaltungen zu länder-, branchen- oder fachspezifischen Themen - z.T. kostenpflichtig (bis € 200,- pro Teilnehmer).

Aussenwirtschaft Austria-Meeting (Wirtschaftskammer Tirol/ AußenwirtschaftsCenter): Unternehmen haben die Möglichkeit, in der Wirtschaftskammer Tirol persönliche Gespräche mit Handelsdelegierten bestimmter Regionen zu führen - kostenfrei.

Aussenwirtschaft Austria-Kooperationsbörse (Wirtschaftskammer Tirol): Individualkontakte (B2B-Gespräche) mit ausländischen Wirtschaftsdelegationen in Österreich zur Geschäftsanbahnung - z.T. kostenpflichtig (bis € 300,- pro Teilnehmer)

Aussenwirtschaft Austria-Horizonte: Diskussionsplattform von und für Wirtschaftstreibende und Opinion Leaders - kostenfrei.

Aussenwirtschaft Austria-Exporter's Club: Networking-Event der Aussenwirtschaft Austria für Exporteure - gegen Spesensatz.

• Veranstaltungen im Ausland:

Alle der nachfolgend aufgelisteten Veranstaltungen der Aussenwirtschaft Austria im Ausland

inkludieren eine kostenlose Firmenpräsentation für 12 Monate im Bereich Geschäftschancen auf der betreffenden Länderseite des österreichischen Wirtschaftsportals www.advantageaustria.org.
Ausnahme: ABC - Austrian Business Circle

Austria Showcase (Wirtschaftskammer Österreich / AußenwirtschaftsCenter): Gemeinsame Präsentation von Produkten, Dienstleistungen und neuen Technologien vor einem ausgewählten Publikum im Zielmarkt (von Lebensmittelpräsentationen in einem Kaufhaus bis hin zu technischen Fachvorträgen vor einem ausgewählten Publikum) - Kostenbeitrag € 300,- bis € 800,- (zzgl. 20% USt) pro Teilnahme. www.wko.at/awo/showcase

Wirtschaftsmissionen (Wirtschaftskammer Österreich / AußenwirtschaftsCenter): Maßgeschneiderte Verkaufs-, Kooperations- oder Markterkundungsreisen für eine Gruppe von Unternehmen mit individuell vereinbarten Gesprächsterminen. Geeignet für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen in neuen Märkten - Kostenbeitrag € 200,- bis 700,- pro Teilnahme. www.wko.at/awo/wimi

Marktsondierungs- und Zukunftsreisen (Wirtschaftskammer Österreich / AußenwirtschaftsCenter): Markt-, branchen- oder themenbezogene Gruppenreise mit Informationsschwerpunkt. Sondierungsreise zu wichtigen und bekannten Forschungs-, Design- und Kompetenzzentren in aller Welt. Geeignet für einen ersten Kontakt mit neuen Märkten und zur Information über neue Trends und Entwicklungen - Kostenbeitrag € 100,- bis 1.500,- pro Teilnahme. www.wko.at/awo/marktsondierung

Gruppenausstellung (Wirtschaftskammer Österreich / AußenwirtschaftsCenter): Gemeinschaftsbeteiligung (Österreich-Stand) auf internationalen Leitmessen. Umfangreiches Serviceangebot durch die Aussenwirtschaft Austria; Basisförderung von 30% der Firmenfläche durch die WKÖ und zusätzliche Förderung durch die Internationalisierungsoffensive „go-international“. www.wko.at/awo/messen

Gruppenstand (AußenwirtschaftsCenter): Gemeinschaftsbeteiligung (Österreich-Stand) auf regionalen Messen und Ausstellungen. Österreichische Firmen können durch diesen Messeauftritt gezielt in Frage kommende Geschäftspartner im Veranstaltungsland ansprechen - Kostenbeitrag von € 200,- pro Teilnahme (zzgl. Messekosten). Zusätzliche Förderung im Rahmen der Internationalisierungsoffensive „go-international“ auf ausgesuchten internationalen Fachmessen. www.wko.at/awo/messen

Katalogausstellungen (Wirtschaftskammer Österreich / AußenwirtschaftsCenter): Präsentation österreichischer Unternehmen ohne persönliche Anwesenheit (Broschüren, Kataloge) im Rahmen von thematisch ausgerichteten Kleinständen der Aussenwirtschaft Austria bei Messen und Ausstellungen im Ausland - Kostenbeitrag € 100,- bis € 500,- je nach Platzmiete. www.wko.at/awo/katalogausstellung

ABC - Austrian Business Circle (AußenwirtschaftsCenter): Regelmäßig stattfindende Informations- und Networking-Veranstaltung der AußenwirtschaftsCenter für österreichische Firmen und deren Niederlassungen, Vertriebspartner, Vertreter und Meinungsbildner im Gastland - kostenfrei, wobei die Kosten für die Bewirtung häufig selbst zu tragen sind. www.wko.at/awo > Veranstaltungen > Veranstaltungen im Ausland

Sonstige Informationsquellen

Messen: Kurzinformationen zu internationalen Messen finden Sie auf der Homepage des M & A Verlages. <http://www.expodatabase.de/messen-international/> - kostenfrei

Das **Außenwirtschafts-Information-Service (AWIS)** der Wirtschaftskammer Österreich steht sämtlichen im Außenhandel bereits tätigen oder daran interessierten österreichischen Unternehmen offen. Im AWIS eingetragene Unternehmen haben die Möglichkeit über Auslandsaktivitäten der Wirtschaftskammer Tirol und der Wirtschaftskammer Österreich (Messen, Wirtschaftsmissionen, Kooperationsbörsen, Vorträge, Seminare) mittels Direct-Mail informiert zu werden. - kostenfrei

AWIS - Anmeldung: Fr. Renate Khrewish
 Wirtschaftskammer Tirol, Abteilung für Außenwirtschaft
 Tel. 05 90 90 5-1297, aussenwirtschaft@wktirol.at

Internationalisierungsoffensive „GO-INTERNATIONAL“

Mit der Internationalisierungsoffensive „go-international“ können das Bundesministerium für Wirtschaft und die Aussenwirtschaft Austria zusätzliche Serviceleistungen zur Stärkung der heimischen Exportwirtschaft anbieten. „go-international“ bietet attraktive Direktförderungen und eine Reihe anderer Maßnahmen zur zielgerichteten Unterstützung österreichische Exporteure, wovon einige bereits in den vorhergehenden Kapiteln erwähnt wurden.

Mit fünf Schwerpunkten versucht die Aussenwirtschaft Österreich einerseits österreichische Unternehmen zum Schritt ins Ausland zu motivieren und andererseits erfahrenen Exporteuren die Bearbeitung neuer Märkte zu erleichtern. Die Exportförderungen und -beratungen der Aussenwirtschaft Austria werden in fünf Bereiche unterteilt:

1) How to Do Business Abroad

Individuelle Unterstützungsmaßnahmen und Veranstaltungen, um KMU zum Export zu motivieren.

2) Strengthen Strengths

Firmen, die bereits im Export tätig sind, werden mit Branchenveranstaltungen, Kongressen und Messen in neue Märkte geführt.

3) Exporting Know-how

Die Anbieter von Know-how-intensiven Produkten und Dienstleistungen werden in Auslandsmärkte begleitet.

4) From Export to Integrate Value-Chains

Erhöhung der internationalen Verflechtung der österreichischen Wirtschaft. Aufzeichnungen von Investitionsmöglichkeiten im Ausland.

5) Communicating Austria

Koordinierte Vermarktung des internationalen Auftritts der österreichischen Wirtschaft - Kernelement ist das Webportal www.advantageaustria.org

Im Fokus der Fördermaßnahmen stehen die Wachstumsregionen wie der Donauraum, die Schwarzmeerregion, Zentralasien, BRICS und die Next-11, sowie Nischen in etablierten Stammmärkten. Zu den Hoffungsbranchen zählen neben der Maschinenindustrie vor allem die

Bereiche Energie und Umwelttechnologie, Bau und Infrastruktur, Nahrungsmittel, Technologie, Bildung und Dienstleistungen.

Eine vollständige Übersicht über das gesamte Förderprogramm finden Sie unter <http://www.go-international.at/>.

Ihre Ansprechpartnerin in der Wirtschaftskammer Tirol informiert Sie gerne über etwaige Fördermöglichkeiten und unterstützt Sie bei der Antragsstellung sowie der Förderabwicklung:

Fr. Elma Mehtic
Wirtschaftskammer Tirol
Abteilung für Außenwirtschaft
Tel. 05 90 90 5-1509
elma.mehtic@wktirol.at

10.6. Arbeitssicherheit - sicherheitstechnische Befähigungsnachweise

Stand: 01.01.2015

Im Einsatzsicherheitsplan (ESP, s. Kapitel 10.5) müssen auch die auf der Baustelle verwendeten Arbeitsmittel angeführt werden. Dabei handelt es sich um alle Maschinen, Geräte, Werkzeuge oder Anlagen, die während der Ausführung des Auftrages in Italien verwendet werden. Außerdem sind die Bedienungsanleitungen der eingesetzten Arbeitsmittel immer auf der Baustelle mitzuführen. Für CE-gekennzeichnete Maschinen müssen auch die Konformitätserklärungen vorliegen.

Befähigungen

Seit März 2013 gilt zu beachten, dass in Italien neue Bestimmungen im Bereich Arbeitssicherheit in Kraft sind, welche für die Bedienung bestimmter Arbeitsmittel spezielle sicherheitstechnische Befähigungen vorschreiben. Die Anwender müssen demnach an Arbeitssicherheitskursen teilnehmen und periodische Auffrischkurse absolvieren. Als Anwender gelten sowohl Selbstständige und ihre mitarbeitenden Familienmitglieder als auch Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Zu den Arbeitsmitteln, für deren Inbetriebnahme und Bedienung ein spezifischer Ausbildungsnachweis erforderlich ist, zählen:

- Land- und forstwirtschaftliche Traktoren (*trattori agricoli e forestali*)
- Fahrbare Hebebühnen (*piattaforme di lavoro mobili elevabili*)
- Selbstfahrende Stapler mit Fahrer (*carrelli semoventi con conducente a bordo*)
- Bagger, Frontlader, Baggerlader und Raupenkipplader (*escavatori, pale caricatricifrontali, terne autoribaltabili a cingoli*)
- Kräne für Lastwagen (*gru per autocarro*)
- Turmkräne (*gru a torre*)
- Mobile Kräne (*gru mobili*)
- Betonpumpen (*pompa per calcestruzzo*)

Der Gesetzgeber sieht eine Erstausbildung bestehend aus einem theoretischen und einem praktischen Modul vor. Je nach Arbeitsmittel kann der Umfang zwischen 8 und 16 Stunden variieren. Der vorgeschriebene Auffrischkurs muss alle fünf Jahre erfolgen und beträgt für alle Maschinen vier Stunden. So muss zum Beispiel für die Bedienung und Führung von fahrbaren Betonpumpen in Italien eine 14-stündige Grundausbildung (7 Stunden Theorie, 7 Stunden Praxis) und alle fünf Jahre ein 4-stündiger Auffrischkurs zu absolviert werden. Eine genaue Übersicht der vorgeschriebenen Ausbildungsvoraussetzungen zur Inbetriebnahme der Arbeitsmittel kann der Abbildung im Anhang entnommen werden.

Von der neuen Ausbildungspflicht nicht erfasst sind Führer von Industriekränen und Fahrer von Kleinbaggern (Hydraulikbagger mit weniger als 6.000 kg oder Frontlader mit weniger als 4.500 kg) und übrigen Erdbewegungsmaschinen. In Südtirol gilt für diese weiterhin die Landesgesetzgebung, nach der ein einmaliger sicherheitstechnischer Kurs ausreichend ist.

Wenn ein entsandter Angestellter oder der Unternehmer selbst eine der oben angeführten Maschinen in Italien bedient, muss er das Vorhandensein einer entsprechenden Ausbildung (inkl. Auffrischkurse) im Falle einer Kontrolle nachweisen können. Sollte es in Österreich keine

vergleichbare Ausbildung (in Art und Umfang) geben, müssen die betroffenen Anwender, die Kurse nachmachen. Maschinenführer von Tiroler Unternehmen, die einen Kurs in Österreich absolviert haben, der der Kursdauer der aktuellen italienischen Mindestausbildung entspricht oder übertrifft, müssen ihren Befähigungsnachweis bis zum 12. März 2018 auffrischen. Sollte in Österreich zwar eine Ausbildung vorliegen, aber eine erheblich geringere Kursdauer vorsehen, muss der Auffrischkurs bis zum 12. März 2015 absolviert werden. Zur Anerkennung bereits absolvierter Ausbildungen müssen die Kurse dokumentiert sein und es muss eine Teilnahmebestätigung vorliegen.

Für den Fall, dass in Österreich keine Ausbildung bzw. Auffrischkurse zum Betreiben eines der angeführten Betriebsmittel vorgeschrieben ist oder angeboten wird, wäre es eine Option für österreichischen Anwender an deutschsprachigen Kursen in Südtirol teilzunehmen. Dabei gibt es verschiedene Kursanbieter in Südtirol wie z.B. den Südtiroler Bauernbund, den Landesverband der Handwerker (LVH), das paritätische Komitee im Bauwesen sowie der Handels- und Dienstleistungsverband Südtirol, welche Ausbildungen anbieten. Grundsätzlich können die Ausbildungskurse aber auch von den Herstellern, Vertreibern und Verleihern dieser Arbeitsmittel durchgeführt werden. Gegebenenfalls könnte der Kurs laut Auskunft des Arbeitsinspektorats Bozen sogar vom Arbeitgeber selbst organisiert werden, aber nur in Bezug auf die eigenen Mitarbeiter.

10.17. Anlagen zu 10.6.: Übersicht - Sicherheitstechnische Ausbildungen zur Führung von Maschinen

Stand: 24.02.2015

Anlage	Arbeitsmittel	Theorie Modul	Praktisches Modul		St. insgesamt	St. Auf frisch.
			Typologia	St.		
III		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 3 St.	Hubarbeitsbühne mit Stabilisierungsprätzen	4	8	4
			Hubarbeitsbühne ohne Stabilisierungsprätzen	4		
			Hubarbeitsbühne mit oder ohne Stabilisierungsprätzen	6	10	4
IV		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 3 St.	Führung von Ladearm auf LKW	6	10	4
V		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 7 St.	Unterdrehender Turmdrehkran	4	12	4
			Obendrehender Turmdrehkran	4		
			Führung von untendrehenden und obendrehenden Turmdrehkränen	6	14	4
VI		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 7 St.	Selbstfahrende Industriegabelstapler	4	12	4
			Selbstfahrende Stapler mit Teleskoparm	4		
			Selbstfahrende Stapler mit schwenkbarem Teleskoparm	4	12	4
			Selbstfahrende Industriegabelstapler, selbstfahrende Stapler mit Teleskoparm und selbstfahrende Stapler mit schwenkbarem Teleskoparm	8	16	4
VII		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 6 St.	Fahrzeug-/Auto- oder Mobilkran mit Teleskopausleger- oder Gittermast mit/ohne starrer Mastspitze	7	14	4
			Praktisches Modul	7		
			zusätzliche Theorie: 4 St.	Zusätzliches Modul	4	15
VIII		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 2 St.	Landwirtschaftlicher Radschlepper	5	8	4
			Landwirtschaftlicher Raupenschlepper	5		
IX		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 3 St.	Hydraulikbagger	6	10	4
			Seilbagger	6		
			Frontlader	6	10	4
			Baggerlader	6		
			Raupenkipper	6	10	4
			Führung von Hydraulikbagger, Frontlader und Baggerlader	12		
X		Jur. Bestimmungen: 1 St. Theorie 6 St.	Führung von fahrbaren Betonpumpen	7	14	4

Quelle: Autonome Provinz Bozen - Südtirol, Abteilung Arbeit (2013): Sicherheitstechnische Ausbildung zur Führung besonderer Maschinen und Geräte.

13.6. Versandhandelsregelung Schweiz

Stand: 01.01.2019

Regelung für den Versandhandel ab dem 1. Januar 2019

Liefern Versandhändler Waren in die Schweiz, fällt bei der Einfuhr die Schweizer Einfuhrsteuer an. Aus verwaltungsökonomischen Gründen verzichtet die Eidgenössische Zollverwaltung bei Sendungen mit einem Steuerbetrag von 5 CHF oder weniger (Kleinsendungen) auf die Erhebung der Einfuhrsteuer.

Erzielt ein Versandhändler pro Jahr mindestens 100.000 CHF Umsatz aus diesen Kleinsendungen, gelten seine Lieferungen als Inlandlieferungen und er wird in der Schweiz steuerpflichtig. Die Steuerpflicht entsteht mit dem Erreichen der Umsatzgrenze. Für die Bestimmungen der Steuerpflicht ab dem 1. Januar 2019 muss der Versandhändler prüfen, ob er in den vorangegangenen zwölf Monaten mindestens einen Umsatz von 100.000 CHF aus Kleinsendungen erzielt hat und anzunehmen ist, dass er auch in den zwölf Monaten ab dem 1. Januar 2019 solche Lieferungen ausführen wird. Der steuerpflichtige Versandhändler schuldet auf allen nachfolgenden Lieferungen an seine Kundschaft in der Schweiz die Schweizer Mehrwertsteuer (Inlandsteuer), also auch auf den der Einfuhrsteuer unterliegenden Sendungen.

Die Einfuhr der Waren nimmt der Versandhändler ab dem Beginn der Steuerpflicht im eigenen Namen vor und kann dementsprechend auch die Einfuhrsteuer als Vorsteuer in Abzug bringen (der Versandhändler gilt als Importeur).

Wird die Steuerpflicht von einem ausländischen Versandhändler erfüllt, muss er sich bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung anmelden. Das nicht schweizerische Unternehmen muss dabei über einen Steuervertreter mit Wohn- oder Geschäftssitz im Inland verfügen. Zudem ist eine Sicherstellung durch eine unbefristete Solidarbürgschaft einer in der Schweiz domizilierten Bank oder eine Barhinterlegung zu leisten.

Ist ein ausländisches Unternehmen aufgrund anderer Leistungen im Inland im MWST-Register eingetragen (vgl. 14.7.) und erbringt dieses Unternehmen auch Versandlieferungen mit Kleinsendungen in die Schweiz, handelt es sich bei diesen Kleinsendungen weiterhin um Auslandumsätze. Auch bei diesem Unternehmen werden diese Lieferungen von Kleinsendungen erst dann zu Inlandlieferungen, wenn die Grenze von 100.000 CHF pro Jahr erreicht wird.

