

 **LEHRGANG**
EXPORTLEHRGANG

LEHRGANG

EXPORTLEHRGANG



Dieser Exportlehrgang dient als spezielle und vertiefende Weiterbildung für Unternehmensberater:innen und Exportmanager:innen. Er soll nicht nur versierten Expertinnen und Experten Plattform für Know-how-Austausch und Feinschliff sein, sondern auch ein aktivierendes Instrument im Rahmen der Internationalisierungsoffensive der Wirtschaftskammer Österreich. Unternehmensberater:innen und Vertriebsexpertinnen und -experten erhalten das maßgeschneiderte und professionelle Wissen, um Österreichs Betrieben die richtigen Schritte in den Export zu weisen.

Der Lehrgang wurde gemeinsam mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der Wirtschaftskammer Österreich entwickelt und zeichnet sich durch großen Praxisbezug aus: Die Lehrinhalte werden anhand konkreter Fallbeispiele vermittelt. Den Abschluss bildet ein Länderworkshop (Webinar) in einem AußenwirtschaftsCenter mit interessanten Gästen.

Setzen Sie wichtige Akzente für die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft und geben Sie sich selbst ein erweitertes Wissens- und Erfahrungsportfolio!

ZIELGRUPPE

Unternehmensberater:innen, IT-Consultants und Manager:innen, die Unternehmen professionell in den Export begleiten möchten oder bereits im Export tätig sind.

ZIEL

Die Absolventinnen und Absolventen des Lehrgangs verfügen über folgendes Know-how:

- Strategische Planung von Export; Exportfinanzierung & Garantien; Vertriebsplanung, rechtliche Aspekte im Export & rechtliches Risikomanagement
- Verstehen von Zielmärkten und Erkennen von Unterschieden bei grenzüberschreitenden Projekten
- Wissen rund um die Internationalisierungsoffensive „go international“ und die geförderte Exportberatung

STRUKTUR UND METHODIK

Der Lehrgang ist so ausgerichtet, dass durch eine Kombination aus Vortrag, Kleingruppenarbeit, Fallbeispielen, Übungen und Selbsterfahrung ein optimaler Erarbeitungs- und Lernprozess sowie größtmöglicher Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmer:innen erzielt werden.

Die eingesetzten Trainer:innen besitzen einen reichen Erfahrungsschatz in unterschiedlichen Bereichen und können damit unterschiedliche Zugänge zum Export vermitteln.

ABSCHLUSS

Die Absolvierenden erhalten eine Teilnahmebestätigung.

Option: Ergänzende [Zertifizierung zum „Certified Export Consultant“](#) bei Erfüllung der Zertifizierungsrichtlinien.



SEMINARORT

Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien <https://www.wko.at>
incite nimmt keine Zimmerreservierungen vor. Sollten Sie ein Hotelzimmer benötigen, setzen Sie sich bitte direkt mit dem Hotel in Verbindung.
Der fünfte Lehrgangstag findet als Webinar mit dem AußenwirtschaftsCenter Stockholm statt.

KOSTEN

Die Kosten für den Lehrgang betragen 2.100,00 Euro (zzgl. USt.).
Die im Kurspreis enthaltenen Kursmaterialien werden in digitaler Form zur Verfügung gestellt.
Sie erhalten vor Kursbeginn eine Rechnung an die von Ihnen angegebene Rechnungsadresse.
Die Zahlung erfolgt bis spätestens 14 Tage vor Kursbeginn. Die Teilnahme ohne Bezahlung des Teilnahmebeitrages ist nicht möglich.

Bankverbindung: Raiffeisen-LB NÖ-Wien, IBAN: AT92 3200 0000 1040 1289, BIC: RLNWATWW

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Der Lehrgang wird zu 50 % gefördert – vorbehaltlich einer Verlängerung der Internationalisierungsoffensive [go-international](#) - einer gemeinsamen Initiative des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft und der Wirtschaftskammer Österreich.

Allgemeine Informationen über Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten finden Sie auf unserer [Homepage: https://www.incite.at/de/foerderungen/](https://www.incite.at/de/foerderungen/).



ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich **über unsere Website** zum [Exportlehrgang: https://www.incite.at/de/programm/exportlehrgang/](#) an. Anmeldeschluss ist vier Wochen vor Beginn. Wir weisen darauf hin, dass die Anmeldungen nach Datum des Einlangens berücksichtigt werden. Aufgrund der begrenzten Kursplätze wird eine rasche Anmeldung empfohlen.

**Jetzt QR – Code
scannen und gleich
anmelden!**



DAS PROGRAMM IM DETAIL

TAG 1 Serviceleistungen der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

- AUSSENWIRTSCHAFT Services und umfassende Projektbetreuungen
- Information & Expertise
- Geschäftskontakte & Beratung
- Innovation & Inspiration
- Veranstaltungen & Messen
- Ansprechpartner:innen
- Vereinbarung der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA mit dem Fachverband UBIT

„go international“ aus erster Hand

- Nichtfinanzielle Förderungen
- Finanzielle Förderungen: Welcher Scheck ist der richtige?
- Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein?
- Was ist bei der De-minimis-Grenze zu beachten?
- Welche weiteren Förderstellen gibt es?

ESG (Environmental, Social, Governance)

- Umweltschutz: Ökologischen-Fußabdruck ermitteln und nachhaltige Praktiken fördern.
- Soziale Verantwortung: Faire Arbeitsbedingungen und soziale Gerechtigkeit unterstützen.
- Unternehmensführung: Transparente und ethische Geschäftspraktiken implementieren.
- Nachhaltigkeitsberichterstattung: Regulatorische Anforderungen im Überblick.
- Stakeholder-Engagement: Integrieren Sie die Interessen von Kunden, Mitarbeitern und Investoren.

Lieferketten

- Transparenz: Volle Sichtbarkeit entlang der gesamten Lieferkette gewährleisten.
- Nachhaltigkeit: Praktiken zu ökologischer, sozialer und ökonomischer Verantwortung in Lieferketten integrieren.
- Effizienz: Prozesse zur Reduzierung von Kosten und Durchlaufzeiten optimieren.
- Resilienz: Strategien zur Bewältigung von Unterbrechungen und Krisen entwickeln.
- Compliance: Lieferanten bezüglich gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen monitoren.

Sourcing

- Lieferantenauswahl: Zuverlässige und nachhaltige Lieferanten auswählen.
- Kostensoptimierung: Kosten durch effizientes Sourcing und Verhandlungsstrategien minimieren.
- Qualitätssicherung: Qualitätsstandards der Produkte überwachen.
- Risikomanagement: Risiken in der Lieferkette bewerten und minimieren.
- Technologieeinsatz: Digitale Lösungen zur Verbesserung des Beschaffungsprozesses nutzen.

Fachvortrag: Künstliche Intelligenz im Export

TAG 2

Strategische Planung des Exports

Die Ausgangssituation

- Was verstehen Sie unter Export?
- Warum wollen Sie exportieren?
- Welche Fragen sollten Sie sich stellen?
- Wie können Sie diese Fragen beantworten?

Unterschiede zwischen nationalem und internationalem Geschäft (**Interkulturelles Exportmanagement**)

- Recht
- Risiko
- Sprache
- Kultur

- Finanzierung
- Logistik
- Marketing
- Distribution/Vertrieb
- Zeithorizont

Die Basis: Was kann ich, wo bin ich?

- Kernkompetenzen
- Kundennutzen
- Wettbewerbsvorteile (USP etc.)
- Interne Situation (Finanzen, Personal, Kapazitäten etc.)

Das Ziel: Was will ich?

- Unternehmensstrategien (organisches Wachstum, Wachstum durch Zukauf, Innovation, Diversifikation, Export/Internationalisierung etc.)
- Zielparameter (Umsatz, DB, Marktanteil, Kostendegression, etc.)

Zielerreichung durch strategischen Export (Internationalisierung)

- Wie entwickle ich eine Exportstrategie?
- Welche Informationen/Daten benötige ich dazu?
- Wie erhalte ich die notwendigen Informationen/Daten (Mafo)?
- In welche Märkte soll ich gehen (Entscheidungskriterien)?
- Wie soll ich in diese Märkte gehen (Market Entry Strategie)?
- Wie verkaufe/vertreibe ich in diesen Märkten (Marketing-Mix Strategie)?
- Wie budgetiere und finanziere ich diese Strategie?
- Wie sichere ich mich ab?
- Welche Hauptfaktoren sind für den Erfolg im Export entscheidend?
- Welche typischen Fehler sollten Sie vermeiden?

Case Study/Gruppenarbeit

Risikominimierung & Finanzierung im Export – „Übersicht“

Exportfinanzierung & Garantien

- Risikovermeidung im Außenhandel
- Geschäftsabsicherung durch die OeKB-Gruppe und andere Versicherungen
- Finanzierungsinstrumente für Export und Internationalisierung
- Exportförderung in Österreich

TAG 3

Verkauf und Vertrieb im Export

Erfolgsfaktoren im Export

- Strategie
- Prozesse und Tools
- Ressourcen

Vertriebsstrategien im Export

- Arten
- Auswahl

Exportprozesse und Tools

- Konkurrenzbeobachtung- und analyse
- Zielmarktanalysen (Kundenstrukturen, Distributions- und Kommunikationskanäle, Beeinflusser und Multiplikatoren, Key Accounts/Referenztargets)
- Partnerprofil, -suche, -bewertung, -selection, -vertrag
- Partnerführung, -unterstützung und -monitoring

Ressourcen/Engpassfaktoren

- Personal (Exportverkauf, Exportinnendienst, Marketing, Entwicklung)
- Produktpassungen
- Marketinganpassungen
- IT (Export-CRM; Exportdokumentation und -abwicklung)
- Kapital (Budgetierung, Monitoring, Reserven)
- Zeit

Marketing und Kundenansprache im Export

- Strategie und Konzept
- Marketing-Mix
- Zielgruppen (Segmentierung, Buying-Center, Personas, Value Proposition)
- Kommunikationskanäle (klassisch vs. online)
- Online Marketing und Social Media (SEO/SEM, E-Commerce, Mobile Advertising, Affiliate – Marketing, Social Selling)
- Content (Botschaften, Inhalte, Medien/Formate)
- Global vs. International Branding (Interkulturalität, Sprache)

TAG 4

Rechtliche Aspekte im Export & Rechtliches Risikomanagement

- Grundproblematik grenzüberschreitender Geschäfte
- Rechtskreise der Welt
- Zustandekommen, Abändern und Auflösen von Verträgen
 - -telefonisch, elektronisch, schriftlich-
- Minimalerfordernisse für internationale Kaufverträge
- Allgemeine Geschäftsbedingungen – Bestell- vs. Lieferbedingungen
- Gewährleistung
- Garantie
- Schadenersatz/Haftungsausschlüsse
- Produkthaftung
- Vertragliche und banktechnische Absicherungsinstrumente
- Erläuterung der wichtigsten Incoterms
- Staatliche Gerichtsbarkeit vs. Schiedsgerichtsbarkeit
- Vollstreckung im internationalen Kontext
- Die häufigsten rechtlichen Fehler in der Beratung und Anwendung

Zoll

- Sensibilisierung für das Thema Zoll
 - Relevante Stakeholder
 - Internationale Aspekte
 - Dokumente

TAG 5 WEBINAR

Länderworkshop (Hybrid)

- Statements & Diskussion mit lokalen Experten aus den Bereichen Export, Steuerberatung, Recht, etc.
- Informeller Round-Table und Export-Talk mit Niederlassungsleitern

Optional:

Studienreise zum Außenwirtschaftscenter Stockholm

Vorausgesetzt die dafür notwendige Mindestteilnehmerzahl ist erreicht

Lehrgangsbegleitung & Vortragende:



Dipl.-Ing. Jean-Luc Dautriat ist seit 1987 im internationalen Umfeld in leitenden Funktionen tätig (bei CERN, SIEMENS, FREQUENTIS, KAPSCH, KEYMILE). Seit 2002 ist er als Unternehmensberater in den Bereichen Internationalisierung, Marketing & Vertrieb, Förderungen, Finanzierungen, M&A für Unternehmen in unterschiedlichsten Branchen tätig (www.expertise.co.at). Er verfügt über ein breites, hochrangiges berufliches Netzwerk, das sich insbesondere auf Europa und Lateinamerika konzentriert.



Mag. Clemens Feuerstein ist seit 2014 bei der Erste Group Bank AG (Erste Group) im Bereich Transaction Banking Sales – Trade Finance Director Trade Finance Sales tätig. Sein Aufgabengebiet umfasst die Beratung und Strukturierung von internationalen Handelsgeschäften für Unternehmen (Schwerpunkt: Trade Finance Sales). Zu den Aufgaben gehören die Beratung und Strukturierung von Bankgarantien sowie Instrumenten zur Zahlungsabsicherung (Akkreditive), die Vertragsstrukturierung in Abstimmung mit der internen Rechtsabteilung, das Claimmanagement sowie die Kooperation mit Exportkreditversicherungen (ECAs) und anderen Förderstellen.



Mag. Paulus Krumpel ist Geschäftsführer der ICC Austria – International Chamber of Commerce. Er ist zuständig für die juristische Beratung rund um Außenhandel und Recht mit den Schwerpunkten internationale Vertragsgestaltung, UN-Kaufrecht, Incoterms®, Schiedsgerichtsbarkeit und internationale Wirtschaftskriminalität.



DI Erwin Marchhart ist seit 2015 Mitglied der Leitung des Exportservice-Beratungsbereichs bei der Oesterreichischen Kontrollbank AG. Davor war er stellvertretender Abteilungsleiter der Abteilung Exportgarantien-Projektgeschäft (Versicherung von Investitionsgüter- und Anlagenexporten und Auslandsinvestitionen) und VA Tech (Projektfinanzierung).



Dkkff. Barbara Niederschick, CMC ist Geschäftsführerin von Niederschick, Wolfram und Partner. Sie ist seit 1999 als Unternehmerin tätig, war davor bei einem internationalen Konzern im Marketing & Sales beschäftigt und ist Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach. Ihr Fokus liegt in der Innovationsberatung, Geschäftsmodellentwicklung, (Service) Design Thinking und Marketing. Mittels Kreativtechniken und analytischen Tools, eingebettet in dynamische Prozesse, erarbeitet sie mit ihren Kunden Wege, um bestmögliche und umsetzbare Ergebnisse zu erlangen.



Mag. Eva Weithaler

In den letzten zehn Jahren sammelte sie umfassende Einblicke und baute wertvolle Expertise in den Wirtschaftsstrukturen und -dynamiken verschiedener Regionen auf. Während ihrer Einsätze als stellvertretende Wirtschaftsdelegierte, zuständig für die Märkte Slowenien, Albanien und Kosovo, sowie anschließend für Italien und Malta, förderte sie im Auftrag der österreichischen Wirtschaft aktiv Innovation, Unternehmertum und Internationalisierung. Zuletzt war sie am AußenwirtschaftsCenter Istanbul tätig und verantwortete die Märkte Türkei, Georgien und Aserbaidschan.



Dipl.-Ing. Josef Diermaier

verfügt über weitreichende Erfahrung in den Bereichen Logistik, Digitalisierung und Krisenmanagement. Seine berufliche Laufbahn führte ihn in verschiedene Länder und Rollen, darunter VAMED und Ärzte ohne Grenzen, wo er unter anderem Logistikstrukturen in Krisengebieten aufbaute. Heute verantwortet er für die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA den Bereich internationales Sourcing und Lieferketten und unterstützt Unternehmen dabei, resiliente und nachhaltige Lieferketten zu entwickeln.

Nächste Termine

Thema/Vortragende	Ort	Termine	Zeit
<p>Tag 1: Kick-off mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, New to Export, Lieferketten, ESG, Sourcing, Fachvortrag „Thema“</p> <p>Vortragende: Mag. Eva Maria Weithaler, Dipl.-Ing. Josef Diermaier</p>	Haus der Bauwirtschaft, Schaumburgergasse 20, 1040 Wien	Mo., 05. Mai 2025	09:00-17:00 Uhr
<p>Tag 2: Die strategische Planung und Umsetzung des Exports, Case Study/Gruppenarbeit, Risikominimierung & Finanzierung, Exportfinanzierung & Garantien</p> <p>Vortragende: DI Jean-Luc Dautriat, Mag. Clemens Feuerstein, DI Erwin Marchhart</p>	Haus der Bauwirtschaft, Schaumburgergasse 20, 1040 Wien	Di., 06. Mai 2025	09:00-18:00 Uhr
<p>Tag 3: Vertrieb im Export, Case Study/Gruppenarbeit, Marketing und Kundenansprache im Export</p> <p>Vortragender: DI Jean-Luc Dautriat, Dkkff. Barbara Niederschick, CMC</p>	Haus der Bauwirtschaft, Schaumburgergasse 20, 1040 Wien	Mi., 07. Mai 2025	09:00-17:15 Uhr
<p>Tag 4: Rechtliche Aspekte im Export & Rechtliches Risikomanagement</p> <p>Vortragende: Mag. Paulus Krumpel, Robert Jung</p>	Haus der Bauwirtschaft, Schaumburgergasse 20, 1040 Wien	Do., 08. Mai 2025	09:00-18:00 Uhr
<p>Tag 5: Webinar: Länderworkshop AußenwirtschaftsCenter Stockholm</p> <p>Vortragender: Dr. Martin Glatz</p>	Stockholm (online)	Mo., 12. Mai 2025	10:00-14:00 Uhr

Ansprechpartner

KURSANMELDUNG:



BSc Jakob Lechner
Telefon: 05 90900 – 3796
E-Mail: jakob.lechner@incite.at

ZERTIFIZIERUNG:



Carolin Eder
Telefon: 05 90900 – 3794
E-Mail: carolin.eder@incite.at

UBIT.Akademie incite

Wiedner Hauptstraße 57, 1040 Wien
www.incite.at
E-Mail: office@incite.at
Telefon: 05 90 900 – 3792
Linktree