

Jetzt bis 10. Jänner 2020 anmelden und 10 % Rabatt kassieren!

early bird ticket

exportcenter.at/academy

NEU 2020

BASIC ACADEMY
CHINA ACADEMY
USA ACADEMY

You can never be overdressed,
or overeducated.

Oscar Wilde

PRÄAMBEL



Auch für das neue Academy Jahr 2020 hat sich das Export Center OÖ das Ziel gesetzt, den Unternehmen ein breites Angebot an Qualifizierungsmaßnahmen zum Thema Export anzubieten.

Unternehmen, die ihre Chancen auf Auslandsmärkten ergreifen oder ihre Exporttätigkeiten auf neue Märkte erstrecken wollen, bietet die Export Academy drei aktuelle Qualifizierungsprogramme an - ganz nach dem Motto „zu viel Bildung gibt es nicht“:

- **BASIC ACADEMY**
- **CHINA ACADEMY**
- **USA ACADEMY**

Für die Export Academy 2020 konnten wir wieder hochqualifizierte und engagierte ReferentInnen gewinnen. Selbstverständlich werden auch UnternehmensvertreterInnen aus deren Erfahrungsschatz berichten.

Nähere Infos finden Sie auf den kommenden Seiten oder online unter exportcenter.at/academy

STEIGERN SIE IHRE EXPORT-KOMPETENZ, IHRE EXPORT-SKILLS UND IHRE EXPORT-FITNESS mit

BASIC ACADEMY Fit für den Export und Ihre internationale Geschäftstätigkeit!	Seite 3
CHINA ACADEMY Die 3 meist gebuchten Module noch einmal für Sie 2020!	Seite 6
USA ACADEMY So starten Sie erfolgreich in den amerikanischen Markt!	Seite 8

Ihr Team des Export Centers OÖ

Hessenplatz 3 | 4020 Linz
T 05-90909-3456 | E export@wkoee.at | W exportcenter.at

Fit für den Export und Ihre internationale Geschäftstätigkeit!

Modul 1: IHR EINSTIEG IN DEN EXPORT	Trainer	Termin
<p>Das Export Center OÖ: Erste Anlaufstelle in Sachen Export</p> <p>Aus Österreich in die Welt: Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA als Ihr Partner vom Nachbarland bis nach Fernost</p> <ul style="list-style-type: none"> WISSEN und ERFAHRUNG: Ihre internationalen Stützpunkte seit über 70 Jahren INNOVATION und KOOPERATION: Ihre Begleiter bei allen Internationalisierungsfragen weltweit NETZWERKE und PLATTFORMEN: Unsere Experten zur Unterstützung Ihres Markterfolges <p>Starten Sie Ihr Export Navi: Mit Plan und Ziel zum Exporterfolg!</p> <ul style="list-style-type: none"> Strategisches Exportmanagement: strukturiert – zielgerichtet – sicher ins Ausland Neue Länder - neue Möglichkeiten: Evaluierung + Auswahl neuer Märkte Wege zum Kunden: Die passenden Vertriebskanäle finden Partnersuche – wer ist der Richtige? Neue Kunden – neue Kulturen - neue Anforderungen an Produkte und Leistungen Die konkreten Schritte in den Exportmarkt planen: Eckpunkte der Go2Market-Strategie Do´s & Dont´s: Kriterien für das erfolgreiche Exportgeschäft <p>Erfahrungen aus der Praxis</p>	<p>Dr. Elisabeth Czachay WKO Oberösterreich</p> <p>Mag. Gudrun Hager Wirtschaftsdelegierte Mailand AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA</p> <p>Dr. Ekkehard Redlhammer Dynaxity Consulting GmbH</p> <p>Alois Hager Tante Fanny Frischteig GmbH</p>	<p>13.2.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKOÖ</p>
Modul 2: UMSATZSTEUER IM EXPORT		
<p>Umsatzsteuer - Was Sie über Waren & Dienstleistungen wissen sollten!</p> <ul style="list-style-type: none"> Export von Waren in andere EU-Länder (innergemeinschaftliche Lieferungen) Export von Waren in Drittstaaten (Ausfuhrlieferungen) Grundzüge zu Reihengeschäften Besonderheiten bei Verkauf von Waren über das Internet Grenzüberschreitende Dienstleistungen 	<p>Mag. Dr. Peter Pichler LeitnerLeitner</p>	<p>4.3.2020 9:00 – 13:00 Uhr WK-Treff WKOÖ</p>
Modul 3: FINANZIERUNG, ABSICHERUNG & FÖRDERUNG		
<p>Das passende Förderpaket – schnüren wir es gemeinsam!</p> <ul style="list-style-type: none"> go-international Förderung Export-Check und Export-Coaching Export-Internationalisierungsprogramm (EIP) des Landes OÖ Inanspruchnahme in der Praxis <p>Gut finanziert – Gut bilanziert – Gut abgesichert im globalen Umfeld</p> <ul style="list-style-type: none"> Risiken im Auslandsgeschäft und Ihre Auswirkung auf exportierende Unternehmen <ul style="list-style-type: none"> Zahlungsformen und Lieferbedingungen Absicherungsmöglichkeiten 	<p>Sabine Schinagl, MIB go-international</p> <p>Paul Filzmoser Oberbank AG</p>	<p>19.3.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKOÖ</p>



zu Modul 3: FINANZIERUNG, ABSICHERUNG & FÖRDERUNG	Trainer	Termin
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzierungsinstrumente im Export <ul style="list-style-type: none"> » Das System der österreichischen Exportfinanzierung » Der Forderungsankauf als Mittel der Finanzierung und der Bilanzgestaltung » Beteiligungsfinanzierung » Sonderfinanzierungsformen wie Fremdwährungskredit, Factoring, etc. 	<p>Paul Filzmoser Oberbank AG</p>	<p>19.3.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKOÖ</p>
Modul 4: ZOLLRECHT UND WARENURSPRUNG		
<p>Das kleine Zoll 1 x 1 – das reicht für`s erfolgreich Sein</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen des Zollrechts- und -verfahrens ▪ Einreihung von Waren in den Zolltarif anhand von Beispielen ▪ Verbote und Beschränkungen <p>Ursprungsfragen im Zollverfahren</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Präferenzmaßnahmen: Ursprungsregeln, Präferenznachweise, Lieferantenerklärung ▪ Nichtpräferenzierter Ursprung: Ursprungszeugnis, Ursprungsregeln ▪ Falllösungen aus dem Zoll- und Ursprungsrecht 	<p>Gerhard Stöger WKO Oberösterreich</p>	<p>1.4.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKOÖ</p>
Modul 5: INTERNATIONALER VERTRIEB		
<p>Internationaler Vertrieb: Die 5 Schlüssel zum Export-Erfolg:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie ebnet eine durchdachte Strategie den Weg zur Zielerreichung? ▪ Wie finde ich die wirksamste Vertriebsorganisation? ▪ Wie können Vertriebspartner vor Ort geführt und gesteuert werden? ▪ Wie kann ich international die Qualität des Verkaufens steigern? 	<p>Dr. Wilfried Scheschy EWOS - Institut für Vertriebsentwicklung</p>	<p>22.4.2020 9:00 – 13:00 Uhr News Deck WKOÖ</p>
Modul 6: LEAD GENERIERUNG		
<p>Mit vertriebsfokussierter Lead Generierung neue Märkte systematisch aufbauen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie kann systematische Lead Generierung das Risiko reduzieren, in neue Märkte zu investieren? ▪ Was braucht es, um messbar mehr relevante Kundenanfragen zu generieren? ▪ Welche Rolle spielt Digitalisierung dabei und welche Tools können die Implementierung unterstützen? ▪ Wie ist ein systematischer Markteintritt oder -ausbau vorzubereiten? ▪ Wie kann der Erfolg einer Lead Generierungsstrategie gemessen werden? 	<p>DI Oliver Kronawittleithner, MBA Rentsales</p>	<p>6.5.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKOÖ</p>

BASIC ACADEMY

Fit für den Export und Ihre internationale Geschäftstätigkeit!

Modul 7: MARKET INTELLIGENCE	Trainer	Termin
<p>Mit Business Intelligence and Analytics zur Markt Exzellenz</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Wie können die Sales-Ergebnisse gesteigert und das Marktrisiko minimiert werden?▪ Wie können wir die digitale Transformation in Marketing und Sales meistern?▪ Wie orchestrieren wir Channels im Marketing, Vertrieb, Export und die Touchpoints mit den Kunden?▪ Wie finden wir schneller zu Marktchancen und global relevanten Business Modellen? <p>Erfahrungen aus der Praxis</p>	<p>FH-Prof. DI Dr. Margarethe Überwimmer Fachhochschule Steyr</p> <p>Dr. Michael Schmidthaler Fachhochschule Steyr</p>	<p>27.5.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKÖÖ</p>
Modul 8: INTERNATIONALES VERTRAGSRECHT		
<p>Recht haben und Recht bekommen</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Internationale Kaufverträge – Inkrafttreten und Beendigung, politische Risiken und Sanktionen▪ Die wichtigsten Punkte für Exporteure: Zahlungsabsicherung, Haftungsbegrenzung▪ Wirksame Vereinbarung von AGBs▪ Durchsetzung von internationalen Ansprüchen – anwendbares Recht, Gerichtsstand, Schiedsgerichtsbarkeit und Schiedsklauseln▪ Incoterms® 2020	<p>Mag. Angelika Zoder ICC Austria - Internationale Handelskammer</p>	<p>3.6.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKÖÖ</p>
Modul 9: INTERKULTURELLES MANAGEMENT		
<p>Steigern Sie die interkulturelle Kompetenz und somit Ihren internationalen Erfolg</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Wie können internationale Verhandlungen erfolgreich geführt werden?▪ Welche Erfolgsprinzipien sind bei der Führung internationaler Teams zu beachten?▪ Wie gelingt internationales/interkulturelles Projektmanagement?▪ Wie kann die eigene interkulturelle Kompetenz weiterentwickelt werden?	<p>FH-Prof. DI Dr. Margarethe Überwimmer Fachhochschule Steyr</p> <p>MMag. Sophie Wiesinger Fachhochschule Steyr</p> <p>Dr. Harald Hammer Fachhochschule Steyr</p>	<p>17.6.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKÖÖ</p>
Modul 10: LOGISTIK UND FRACHTDOKUMENTE		
<p>Richtige Logistik</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Incoterms - Transportversicherung, Haftung der Verkehrsträger▪ Transport- und Frachtdokumente inkl. Besonderheiten im Bankgeschäft▪ Gefährliche bzw. verbotene Güter▪ Verkehrsträger, Transportgüter und deren Verpackung▪ Design von globalen Logistikketten	<p>Thomas Ziegler SCHENKER & Co AG</p>	<p>1.7.2020 9:00 – 13:00 Uhr S4 WKÖÖ</p>



CHINA ACADEMY



China ist Österreichs fünftgrößter Handelspartner und zweitwichtigster Absatzmarkt in Übersee. Als Österreichs größter Handelspartner in Asien ist China seit vielen Jahren ein strategisch wichtiger Markt für österreichische Unternehmen.

Mit einem bilateralen Handelsvolumen von rund 13,17 Mrd. Euro im Jahr 2018 (1. Halbjahr 2019: 6,89 Mrd. Euro) ist China mit Abstand der wichtigste Handelspartner Österreichs in Asien. Das Handelsvolumen zwischen Österreich und China war dabei 2018 etwa dreimal so groß wie jenes mit Japan und zirka sechsmal so groß wie jenes mit Südkorea. Weltweit nimmt China in der Rangordnung der wichtigsten Handelspartner Österreichs den 5. Rang ein, hinter Deutschland, Italien, den USA und der Schweiz.

Insgesamt verfügen ca. 650 österreichische Unternehmen über ca. 900 Niederlassungen in China und nutzen den Standort China zur strategischen Marktbearbeitung. Hinzu kommen tausende heimische Exporteure, die ihre Produkte erfolgreich nach China verkaufen.

Zwar verliert China für reine Lohnfertigungen an Wettbewerbsfähigkeit, gleichzeitig gewinnt das Reich der Mitte jedoch als Absatzmarkt für Waren wie auch für Dienstleistungen an Bedeutung. Steigende Einkommen, die kontinuierliche Verbesserung der landesweiten Infrastruktur sowie die Modernisierung der Industrie sorgen für anhaltende Nachfrage. Durch die zunehmende Internationalisierung chinesischer Unternehmen entstehen vermehrt Möglichkeiten für Kooperationen. So sieht die Initiative zur Wiederbelebung des Konzepts der Seidenstraße als Handelsroute den Aufbau eines eurasiatischen Wirtschaftsraumes vor.

Haben auch Sie das Potenzial Chinas schon erkannt und wollen zu diesen neuen Ufern aufbrechen?

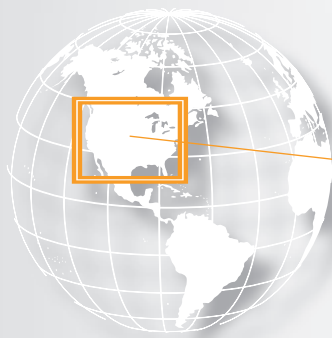
Die CHINA ACADEMY unterstützt Sie beim ersten „**Fact Finding**“. In 3 Modulen geben wir Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Themen, die Sie auf Ihren ersten Schritten in einen neuen großen und unbekanntem Markt begleiten werden.

Quelle: Länderreport China der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

CHINA ACADEMY

Die **3 meist gebuchten Module** noch einmal für Sie 2020!

Modul 1: IHR EINSTIEG IN DEN CHINA EXPORT	Trainer	Termin
<p>Themen Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Wie funktioniert der Markteinstieg in China – wesentliche Unterschiede zu anderen Märkten?▪ Marktüberblick – wo sind die Hotspots für welche Branche▪ Investitionen in China Chancen und Risiken ▪ Rechtliche Besonderheiten im Überblick Joint Ventures	<p>Mag. Clemens Machal AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA</p> <p>Dr. Alice Meissner SCWP Schindhelm Rechtsanwälte GmbH</p>	<p>5.2.2020 14:00 – 18:00 Uhr WK-Treff WKOÖ</p>
Modul 2: KULTURELLE BESONDERHEITEN EINER GESCHÄFTSPARTNERSCHAFT MIT CHINA		
<p>Themen Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Interkultureller Workshop▪ Wie starte ich erfolgreich in eine Geschäftspartnerschaft mit China?▪ Bräuche und Sitten verstehen, die das Wirtschaftstreiben beeinflussen ▪ Geschäftspartnerschaften in China – von interkulturellen zu multikulturellen Herausforderungen	<p>Lisa Rock Chinazentrum für Sprache und Kultur</p> <p>Dr. Harald Hammer Fachhochschule Steyr</p>	<p>27.2.2020 14:00 – 18:00 Uhr WK-Treff WKOÖ</p>
Modul 3: MARKETING UND SALES IN CHINA		
<p>Themen Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Marketing in China▪ E-Commerce Online Plattformen ▪ Zertifizierung von österreichischen Produkten in China	<p>Janet MO Zentron Consulting OG</p> <p>DI Harald Hoschopf Cisema GmbH</p>	<p>11.3.2020 14:00 – 18:00 Uhr S4 WKOÖ</p>



USA ACADEMY



Die USA sind nach wie vor die beliebteste Übersee-Destination für österreichische Unternehmen. Viele der österreichischen Top 100 erwirtschaften große Teile ihrer weltweiten Konzernumsätze am US-Markt.

Nachdem Österreichs Ausfuhren im Jahr 2017 ein Plus von 10,7 Prozent verzeichnen konnten, setzte sich dieser Trend auch im Jahr 2018 fort. 2018 sind die Ausfuhren um 9,7 Prozent auf 10,6 Mrd. Euro gestiegen, die USA sind somit knapp vor Italien auf dem zweiten Platz Österreichs wichtigster Exportdestinationen. Das Handelsvolumen wuchs 2017 und 2018 insgesamt signifikant. In keiner anderen Handelsbeziehung erwirtschaftet Österreich einen derart hohen Handelsbilanzüberschuss, auch dieser konnte 2018 erneut auf 4,62 Mrd. Euro anwachsen.

Informieren Sie sich über Ihre Chancen im Land der unbegrenzten Möglichkeiten!

Die USA **ACADEMY** unterstützt Sie bei einem ersten „**Fact Finding**“. In 3 Modulen erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Themen rund um einen Markteinstieg in den USA.

Quelle: Länderreport USA der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

So starten Sie erfolgreich in den **amerikanischen Markt!**

Modul 1: USA – LAND DER (UN)BEGRENZTEN MÖGLICHKEITEN?!	Trainer	Termin
<p>Themen Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ USA Strategie der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ▪ Einblick in relevante wirtschaftspolitische Themen ▪ Handelskonflikte Strafzölle ▪ Freihandelsabkommen Brexit ▪ U.S. market and U.S. Government resources to support Austrian company business expansion 	<p>Mag. Michael Friedl Wirtschaftsdelegierter New York AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA</p> <p>Mag. Susanne Schrott Wirtschaftskammer Österreich</p> <p>Julia Rauner Guerrero U.S. Department of Commerce U.S. Embassy Austria</p>	<p>29.4.2020 14:00 – 18:00 Uhr S4 WKÖÖ</p>
Modul 2: WIE STARTE ICH ERFOLGREICH IN DEN AMERIKANISCHEN MARKT?		
<p>Themen Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundsatzfrage: Export aus Österreich steuern oder Gründung einer Niederlassung? ▪ Gründung und Vorteil einer U.S. Niederlassung ▪ Schutz vor der U.S. Produkthaftung ▪ Vertragliche Absicherung des U.S. Geschäftes ▪ U.S. Arbeitsrecht und Visum ▪ Location Scouting – wie finde ich den passenden Ausgangspunkt ▪ HR-Management Talent Scouting ▪ Erfahrungsbericht der Firma Rosenbauer 	<p>Christian Burghart Schumann Burghart LLP New York</p> <p>Tilman Bender T. H. Bender & Partners, Inc.</p> <p>Mag. Josef Kern Rosenbauer International AG</p>	<p>13.5.2020 9:00 – 14:00 Uhr S4 WKÖÖ</p>
Modul 3: MARKTAUFBAU UND MARKETING IN DEN USA		
<p>Themen Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marktaufbau – how to generate US business ▪ US Geschäftsmodelle – von der Marktanalyse zur Strategie zum operativen Start – wie sehen Erfolgsrezepte aus? ▪ Bank Finanzierung Recht Versicherung – was gilt es bei den Basics zu beachten? ▪ Company Branding ▪ E-Commerce ▪ Erfahrungsbericht der Rubble Master HMH GmbH ▪ Erfahrungsbericht der Firma Dimetor Start-ups in den USA 	<p>Gregor Vogrin GCI Management LLC Denver</p> <p>Christian Spicker RUBBLE MASTER HMH GmbH</p> <p>Dr. Thomas Neubauer DIMETOR</p>	<p>10.6.2020 14:00 – 18:00 Uhr S4 WKÖÖ</p>



HOW TO GET IN:

ANMELDUNG:

MELDEN SIE SICH JETZT AN UNTER: exportcenter.at/academy

Für Rückfragen steht Ihnen das Team des Export Centers OÖ gerne unter T 05-90909-3456 oder E export@wkoee.at zur Verfügung.

ZIELGRUPPE:

Personen, die

- sich neue Kompetenzen im Bereich des Exports aufbauen bzw. ihr Wissen vertiefen möchten.
- sich grundlegendes Wissen rund um den Export nach China aneignen und
- ihre Kenntnisse für den US Markt erweitern wollen.

TEILNAHME:

Die Module finden ab einer Anzahl von 8 Personen statt und sind mit max. 25 Personen begrenzt. Diese Gruppengröße stellt sicher, dass die Vortragenden auf Ihre individuellen Fragen eingehen können. Alle Module können einzeln oder als gesamte Reihe eines Qualifizierungsprogrammes gebucht werden.

Die Teilnahmegebühr für diese umfassende Exportausbildung (Verpflegung und Unterlagen sind inkludiert) wird durch Mittel der Internationalisierungsinitiative go-international, einer Förderinitiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich, gefördert und beträgt somit pro Modul und Teilnehmer 89,- statt 179,- Euro.

Bei Nutzung des Frühbucherrabattes bis 10. Jänner 2020 erhalten Sie 10 % auf den Gesamtbetrag.

VERANSTALTUNGSORT:

Wirtschaftskammer Oberösterreich

Hessenplatz 3 | 4020 Linz

T 05-90909-3456 | E export@wkoee.at | W exportcenter.at/academy

EXPERTEN MEINUNGEN

”



„Market Intelligence – den Kunden in den Mittelpunkt rücken und Märkte besser verstehen, trägt zum Erfolgskonzept eines Unternehmens nachhaltig bei.“

FH-Prof. DI Dr. Margarethe Überwimmer
Fachhochschule Steyr

”



„In der größten Wirtschaftsmacht USA sind viele österreichische Unternehmen schon sehr erfolgreich tätig. Sie haben typische Anfangsfehler vermieden und gelernt, wie man sich im zweitwichtigsten Exportmarkt gut verkauft. Mit dem richtigen Rüstzeug können auch Neueinsteiger im USA-Geschäft reüssieren.“

Mag. Michael Friedl
Österreichischer Wirtschaftsdelegierter | New York, AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

”



Erfolgreiche Vertriebsorganisationen verknüpfen eine optimale, effektive Ausrichtung am Markt, effiziente Strukturen und Abläufe, eine Führung, die nicht nur kontrolliert, sondern wirklich steuert und eine Qualität im Verkaufen, die den modernen Anforderungen der Branchen und Kunden entspricht.

Dr. Wilfried Scheschy
EWOS - Institut für Vertriebsentwicklung GmbH

”



Export braucht Offenheit und Kompetenz, Produkte länderspezifisch anzupassen. Die Sprachen, die vielfältige Arbeit machen einfach Spaß. Und der Erfolg durch den größeren Markt kann sich sehen lassen.

Elisabeth Bierma
SANO Transportgeräte GmbH

”



„Chinas Wirtschaftsgefüge ändert sich ständig und schnell. Wahrheiten von gestern führen morgen zu Trugschlüssen. Bleiben Sie am Ball!“

Dr. Martin Glatz
Österreichischer Wirtschaftsdelegierter | Peking, AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

”



„Exportieren bedeutet investieren. Daher sollte vor jedem Auslandsengagement eine klare Strategie und Planung stehen.“

Dr. Ekkehard Redlhammer
DYNAXITY Consulting GmbH

”



„Wie begrüßen Chinesen einander? Worüber reden Chinesen gerne? Was sind die Tabus? Muss ich meine Visitenkarte mit zwei Händen übergeben? China ist ein großes Land mit stark wachsender Wirtschaft und traditionsreicher Kultur, die um 180 Grad anders ist als die unsrige. Gerade beim Handel mit China ist ein aktuelles interkulturelles Training unabdingbar, um Gebräuche, Sitten und das Wirtschaftstreiben zu verstehen.“

Lisa Rock
Denk Kreativ Bildung OG, Chinazentrum - Für Sprache und Kultur



Das Export Center OÖ ist IHRE zentrale Export- und Internationalisierungsdrehscheibe in Oberösterreich. Unser Ziel ist Ihr Erfolg im Export!

Kontakt:

Export Center OÖ
Eine Initiative der WKO Oberösterreich und des Landes Oberösterreich
Hessenplatz 3 | 4020 Linz
T +43-(0)5-90909-3456 | E export@wkoee.at | W exportcenter.at



„Innovate Austria“ ist das neue Innovationsprogramm der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA. Gemeinsam mit dem Export Center OÖ wird unter dem Titel „Innovate Upper Austria“ ein eigenes Internationalisierungsprogramm für das Exportbundesland Oberösterreich umgesetzt.“

Kontakt:

Export Center OÖ
Eine Initiative der WKO Oberösterreich und des Landes Oberösterreich
Hessenplatz 3 | 4020 Linz
T +43-(0)5-90909-3456 | E epxort@wkoee.at | W exportcenter.at/innovateupperaustria



Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ist die Internationalisierungs- und Innovationsagentur der österreichischen Wirtschaft.

Kontakt:

Hessenplatz 3 | 4020 Linz
T +43-(0)5-90909-3458 | E aw@wkoee.at | W wko.at/aussenwirtschaft



Das Enterprise Europe Network unterstützt innovative KMU international zu wachsen und steht Unternehmen bei sämtlichen Fragen zur Internationalisierung sowie bei der Suche nach Kooperationspartnern zur Seite.

Kontakt:

Mozartstraße 20 | 4020 Linz
T +43-(0)5-90909-3451 | E een@wkoee.at | W een.at