

# Lehrgang Exportmanagement

## Den stetig wachsenden Außenhandel verstehen und nutzen

**INFORMIEREN  
UND ANMELDEN  
UNTER**





# Lehrgang Exportmanagement

**Die Chancen im internationalen Vertrieb und im Außenhandel steigen in den letzten Jahren unentwegt. Auch in Zeiten der Finanzkrise war der Außenhandel treibender Motor für die Wiederbelebung der Konjunktur westlicher Länder, auch für Österreich.**

**D**ie Anstrengungen österreichischer Betriebe im Außenhandel haben sich dadurch bereits mehrfach bezahlt gemacht. Mehr als jeder zweite Euro wird im Exportgeschäft verdient und die Wachstumsraten liegen in Auslandsgeschäften schon seit Jahren weltweit – und in Österreich – wesentlich höher als in reinen Inlandsgeschäften. Daraus kann man erkennen, dass durch die richtigen Maßnahmen im Außenhandel internationale Weiterentwicklung – auch für kleinere Unternehmen – sehr gut möglich ist. Vor allem, wenn die Schritte systematisch und kontinuierlich gesetzt, Risiken rechtzeitig erkannt und vorbeugend verhindert werden.

Im Außenhandelsmanagement wird es auch in den nächsten Jahren Führungs- und Managementpositionen geben, die mit Ländern, Märkten, Kulturen und Risiken rund um die ganze Welt zu tun haben. Diese Karrierechancen kann nur derjenige nutzen, der das entsprechende Wissen um mögliche Risiken, die nötige Verkaufsstärke für die Realisierung von Chancen und das entsprechende Einfühlungsvermögen in die unterschiedlichen Kulturen besitzt. Fachwissen, Erfahrung und gut ausgebildete Mitarbeiter/innen im Außenhandel sind der Schlüssel zu weiteren Erfolgen.

## Nutzen

- Die Außenhandelstechniken unterstützen Sie beim systematischen Vorgehen im weltweiten Außenhandel. Sie können Risiken und Chancen rechtzeitig erkennen.
- Die Fallbeispiele decken das Spektrum des globalen Außenhandels auf allen Kontinenten ab, vom Beginn der Export-Tätigkeit bis hin zu virtuellen Kooperationen und Netzwerken, jedoch in geraffter, übersichtlicher Form („weniger ist mehr“).
- Globales Marketing und Management wird aus der Vogelperspektive betrachtet, nicht nur aus der rot-weiß-roten Spezialbrille.
- Dieser Lehrgang geht auf neue Entwicklungen ein, die durch Online-Marketing, EDV-Vernetzungen, logistische Trends, neue Technologien und geänderte, interkulturelle Kommunikationsstrukturen eingeleitet wurden.

## Ziel

Ziel ist eine umfassende Ausbildung mit stark praktischer Ausrichtung, die unmittelbar im eigenen Unternehmen angewendet werden kann. Der Lehrgang baut neben fachlichen Inputs auf unterschiedlichen Fallbeispielen auf. Nach Absolvierung der Ausbildung sind die Teilnehmer/innen in der Lage

- die Zusammenhänge im Auslandsgeschäft zu verstehen
- den unterschiedlichen Herausforderungen in der Export- und Importabwicklung zu begegnen
- Exportgeschäfte zu lancieren
- Außenhandelsgeschäfte mit den richtigen Dokumenten abzuwickeln
- Interkulturelles Know-how zielführend einzusetzen
- unterstützende Quellen zu kennen oder recherchieren zu können
- vertragliche Themen und Auftragsabwicklung sicher zu gestalten
- Steuer- und Zollthemen fachkundig abzuwickeln
- Auslandstransporte und logistische Prozesse zu optimieren
- Auslandsrisiken zu erkennen und abzusichern

## Zielgruppe

Der Lehrgang wendet sich an Personen, die bereits mit der kaufmännischen Abwicklung und Führung von Ausandsgeschäften betraut sind oder in Zukunft betraut werden sollen. Dies sind besonders Mitarbeiter/innen aus den Auslandsbereichen Exporthandel, Logistik, Vertrieb, Spedition und Beratung.

## Voraussetzungen

Für die Teilnahme am Lehrgang sind folgende praktische Vorkenntnisse von Vorteil, aber keine Voraussetzung: • Betriebswirtschaftliches Verständnis und Vorkenntnisse • Erfahrung in der Auftragsabwicklung, bei Transporten und im Verkauf

## Inhalte

### Grundzüge des Außenhandelsrechts

- Exportverträge und internationale Rechtsgeschäfte
- Handelsvertreter- und Vertriebspartner-Verträge
- Ursprungszeugnisse
- Export- und Transportdokumente
- Exporte in die EU und Drittstaaten
- Zölle und Steuern
- EU
- Internationale Organisationen
- Ausschreibungen

### Interkulturelles Know-how

- Sammeln von interkulturellen Unterschieden
- Interkulturelles Management
- Interkulturelle Kommunikation
- Interkulturelle Projekte und Teams
- Virtuelle Informationsnetzwerke
- Länderspezifisches Know-how
- Dos and Don'ts
- Warum kommt es zu Missverständnissen?
- Interkulturelle Kompetenz aufbauen

### Internationales Risikomanagement

- Risiken in internationalen Geschäften
- Einschätzung von Risiken
- Debitorenmanagement
- Zahlungsabsicherung
- Incoterms
- OeKB-Garantien
- Kreditversicherer
- Absicherung von Währungsrisiken

### Außenhandelsfinanzierung

- Kurzfristige und langfristige Finanzierungen
- Kosten senken durch optimale Förderungen und Finanzierungen
- Klassische und innovative Finanzierungsformen
- IFIs und international geförderte Projekte

### Exportstrategie

## Organisatorische Details

Finden Sie unter [tirol.wifi.at/export](http://tirol.wifi.at/export)

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Tirol, nachzulesen im WIFI-Kursbuch oder unter [www.tirol.wifi.at/agb](http://www.tirol.wifi.at/agb)

Informationen zum Thema Förderungen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.tirol.wifi.at/foerderungen](http://www.tirol.wifi.at/foerderungen)

### Ihre Ansprechpartnerin

WIFI der Wirtschaftskammer Tirol  
Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck

Karin Klocker MSc  
t: 05 90 90 5-7260  
e: karin.klocker@wktirol.at

Carmen Glanzl  
t: 05 90 90 5-7261  
e: carmen.glanzl@wktirol.at

*Das WIFI erfüllt seit 1995 die jeweils höchsten  
Qualitätskriterien im Bildungsbereich.*

*Stand: Juni 2023*



*Um eine gute Lesbarkeit der WIFI-Informationen  
zu gewährleisten, wird für Berufe, Zielgruppen und  
Personen eine geschlechtsneutrale Form gewählt.*

