

Absatzförderung durch Einbeziehung von EU-Fördermöglichkeiten für den Kunden

Nutzen Sie EU-Förderungen als Verkaufsargument für Ihre Produkte/Dienstleistungen

Auch wenn Ihr Unternehmen nicht in den Genuss von EU-Förderungen kommen kann, zahlt sich die Überlegung aus, ob nicht der Ankauf Ihrer Produkte oder Dienstleistungen **aus Sicht Ihrer Kunden förderbar** wäre.

Insbesondere Produkte und Dienstleistungen, deren Einsatz bei Ihren Kunden

- zu erhöhter **Umwelteffizienz**
- **Produkt- oder Verfahrensinnovationen** oder
- erhöhter beruflicher **Qualifikation**

führen können, sind eine solche Überlegung wert.

Es steht außer Frage, dass eine mögliche Förderung Ihr Angebot beim Kunden attraktiver macht. Machen Sie sich daher das Förderargument zu Nutzen und nehmen Sie es in Ihren Produkt- bzw. Dienstleistungskatalog auf.

Als Beispiele seien etwa genannt

- die Förderung für die E-Mobilität der Wirtschaftsagentur Wien,
- die Anbahnungsförderung für die Vorbereitung von EU-Forschungsprojekten des Landes Oberösterreich oder
- der Qualifikationsförderungszuschuss des Landes Burgenland

Sie finden in Frage kommende Förderungen, indem Sie den Leitfaden für die direkten Förderungen auf nationaler Ebene auf diesem Portal konsultieren.

Falls sich Ihr Angebot an **Kunden in anderen EU-Mitgliedstaaten** richtet, konsultieren Sie bitte zur Orientierung die Informationen auf dem Info regio-Portal für Ihre Zielländer und wenden Sie sich in weiterer Folge an das zuständige WKÖ-Außenwirtschaftscenter, das die für Ihre Produkte und Dienstleistungen in Frage kommenden Fördermöglichkeiten gerne für Sie recherchiert.

Stand: 22.08.2016