

# Grundsätzliche Überlegungen zum Außenhandel

*Gute Geschäftskontakte und Informationen über Geschäftschancen sind entscheidend für den unternehmerischen Erfolg. Die IHK Berlin unterstützt Berliner Unternehmen, die auf internationaler Ebene kooperieren und Geschäfte abschließen wollen. Bei uns finden Sie Informationen zum Import- und Exportgeschäft, zum Europäischen Binnenmarkt, zur Erschließung neuer Märkte, zur Geschäftspartnersuche, zu Ausschreibungen und zu Förderprogrammen. Unterstützung im Ausland erhält die deutsche Kammerorganisation in derzeit 80 Ländern durch ihre 120 Auslandshandelskammern bzw. Delegiertenbüros ([www.ahk.de](http://www.ahk.de)). Diese bieten neben der einfachen und qualifizierten Adressvermittlung eine Vielzahl erheblich weiter reichender Leistungen an. Lohnend ist auch der Kontakt zu Germany Trade and Invest ([www.gtai.de](http://www.gtai.de)). Hier finden Sie aktuelle Informationen zu den Auslandsmärkten und können auch auf Lieferangebote und Güternachfragen systematisch zugreifen. Messebesuche können ebenfalls bei der Kontaktaufnahme zu potentiellen Partnern oder bei der Auswahl geeigneter Produkte hilfreich sein ([www.auma.de](http://www.auma.de)).*

*Viele Länder unterhalten zudem eigene Handelsförderungseinrichtungen in Deutschland, die sowohl bei der Suche nach Abnehmern als auch nach Herstellern und Lieferanten behilflich sein können.*

## Grundlagen

Die folgenden Überlegungen sind nicht länderspezifisch, gleichwohl aber für den Aufbau jeder internationalen Handelsbeziehung im Grundsatz zutreffend.

Unabhängig vom Zielland ist es für die praktische Abwicklung von Import- und Exportgeschäften wichtig, sich zu verdeutlichen, dass die meisten Vorschriften, die den Warenverkehr mit anderen Drittländern betreffen, Unionsrecht sind bzw. darauf zurückzuführen sind. Daneben bestehen aber in den einzelnen Mitgliedsstaaten der Union noch zum Teil sehr unterschiedliche nationale Vorschriften, die unter Umständen zusätzlich beachtet werden müssen. Nur die frühzeitige Information über die geltenden Bestimmungen vermeidet Schwierigkeiten bei der Umsetzung der Geschäftsidee.

Für Geschäftsanbahnungen sollte man auch an die folgenden Dinge denken:

Fremdsprachenkenntnisse sind wichtig. In praktisch allen Ländern wird Englisch als Korrespondenzsprache akzeptiert. Grundkenntnisse der Muttersprache des Geschäftspartners können die Kontaktaufnahme erleichtern, sollten jedoch bei Vertragsverhandlungen nicht oder nur mit Vorsicht verwendet werden.

Informationen zur Mentalität der Geschäftspartner sind hilfreich. Man sollte sich zumindest einen



Überblick über das sozio-kulturelle Umfeld der Partner verschaffen, damit keine falschen Rückschlüsse aus deren Verhalten gezogen werden und man sich selbst ggf. der Erwartungshaltung der anderen Seite anpassen kann.

## Angebot und Vertrag

Das Verhandeln und der Abschluss von Verträgen kann, insbesondere im Falle von grenzüberschreitenden Geschäften, ein sensibles Unterfangen darstellen. Häufig werden dabei die Möglichkeit eines Scheiterns des Geschäfts bzw. Schwierigkeiten bei der Vertragsabwicklung zu wenig in Betracht gezogen und in der Folge im Vertrag nicht ausreichend berücksichtigt.

Angebote einzuholen ist auch im internationalen Handel üblich. Beachten sollte man, dass neben Ware, Menge, Qualität, Preis, Zahlungsbedingungen und Bindungsfrist auch eine Lieferklausel und der Liefertermin genannt werden. Um Angebote vergleichen zu können, ist es zweckmäßig, die Lieferklausel vorzugeben (mehr dazu unter Incoterms®).

Für die inhaltliche Gestaltung von Verträgen gibt es ebenfalls keine verbindlichen Muster oder Vorschriften. Welche Klauseln Auslandsverträge enthalten sollten, ist in erster Linie abhängig von der Art und dem Wert des Vertragsgegenstandes, von den gesetzlichen Bestimmungen in den Ländern der Vertragspartner und nicht zuletzt auch vom Vertrauensverhältnis zwischen den beiden Vertragsparteien. Sinnvollerweise sollte im Vertrag neben den Angaben zu Ware und Preis auch festgehalten werden, welche Dokumente mitzuliefern sind, damit eine Zollabfertigung im Zielland reibungslos vorgenommen werden kann. Hierüber informieren die "Konsulats- und Mustervorschriften", die von der Handelskammer Hamburg im Mendel Verlag herausgegeben werden.

Was beim Abschluss eines internationalen Kaufvertrages zu bedenken ist, können Sie unserem

[Merkblatt zum internationalen Kaufrecht und UN-Kaufrecht](#) entnehmen.

## Incoterms®

Unternehmen wissen oft nicht um die unterschiedlichen Handelsgewohnheiten ihrer ausländischen Vertragspartner. Durch die vertragliche Vereinbarung, die Lieferung gemäß Incoterms® (offizielle Bezeichnung: Incoterms® 2020 by the International Chamber of Commerce [ICC]) abzuwickeln, können Missverständnisse oder die unterschiedliche Auslegung anderer Lieferklauseln vermieden oder zumindest verringert werden. Die Incoterms® -häufig auch als Lieferbedingungen bezeichnet- dienen in erster Linie dazu, einen Teil der Liefer- und Abnahmebedingungen zwischen Verkäufer und Käufer im Außenhandel zu regeln. Sie legen aber auch den Ort des Gefahrübergangs vom Verkäufer auf den Käufer fest und definieren die Kostenverteilung für Transport und Versicherung der Ware. Die von der internationalen Handelskammer Paris ([www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)) erarbeiteten Incoterms® werden zur Vereinfachung des Außenhandels verwandt. Sie werden allerdings erst durch ausdrückliche Vereinbarung Gegenstand des Vertrages. Wichtig ist dabei auch die Angabe der geltenden



Fassung der Incoterms®. Seit 1. Januar 2021 sind dies die Incoterms® 2020. Unser Merkblatt zu den Incoterms® 2020 verschafft Ihnen einen Überblick über die aktuellen Regelungen.

Die Incoterms® enthalten aber nicht alle für einen Außenhandelskaufvertrag wichtigen Klauseln. Daher empfiehlt es sich, entweder im Vertrag, möglichst aber schon im Angebot, alle darüber hinausgehenden Fragen festzulegen. Hierzu gehören unter anderem die Zahlungsbedingungen, die Lieferzeit sowie die Gewährleistungs- und Garantieverpflichtungen. In einem grenzüberschreitenden Vertrag sind ferner folgende Punkte von besonderer Bedeutung:

## Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die wirksame Einbeziehung von allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) unterliegt in den unterschiedlichen Rechtsordnungen sehr unterschiedlichen Anforderungen. Um die Wirksamkeit der AGB sicherzustellen, sollte man daher in jedem Fall ihre Vereinbarkeit mit dem jeweils anzuwendenden Recht prüfen.

## Rechtswahl

Ein häufig vernachlässigter Punkt beim Abschluss grenzüberschreitender Verträge ist die Frage des anzuwendenden nationalen Rechts. Welches nationale Recht anzuwenden ist, hängt von den Umständen des Einzelfalles ab. In der Regel haben die Vertragsparteien die Möglichkeit, eine Rechtswahl zu treffen, und sollten von dieser Möglichkeit dann auch Gebrauch machen.

Sofern die Vertragsparteien hiervon keinen Gebrauch machen, ist mit Hilfe des internationalen Privatrechts zu ermitteln, welches nationale Recht Anwendung findet. Hierfür maßgeblich sind die Kollisionsnormen im jeweiligen nationalen Recht. Sie bestimmen, welche Rechtsordnung auf einen Sachverhalt mit grenzüberschreitenden Bezügen Anwendung finden soll.

## Schiedsgerichtsbarkeit / Gerichtstand

Im internationalen Geschäftsverkehr hat sich die Schiedsgerichtsbarkeit als Alternative zum ordentlichen Rechtsweg etabliert. Die Schiedsgerichtsbarkeit hat u. a. den Vorteil, dass die Parteien die Schiedsrichter sowie Art und Ablauf des Verfahrens selber bestimmen können. In den meisten Fällen ist ein Schiedsverfahren auch schneller und kostengünstiger als ein Gerichtsverfahren vor ausländischen Gerichten. Informationen über die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e. V. finden Sie im Internet unter <http://www.dis-arb.de>.

Wichtig ist, dass die Anerkennung und die Vollstreckbarkeit des Schiedsspruches durch die Gerichte des Heimatstaates des Vertragspartners gewährleistet sind. Diese Frage und auch die der Auswahl einer geeigneten Schiedsgerichtsbarkeit muss vor der Aufnahme einer bindenden Schiedsklausel in den Vertrag geklärt werden.



## Eigentumsvorbehalt

Der in Deutschland verbreitete Eigentumsvorbehalt als Sicherungsmittel ist im Ausland kaum bekannt. In solchen Fällen sollten alternative Sicherungsmittel in den Vertrag eingebaut werden.

## Produzentenhaftung

In fast allen Ländern ist die Produzentenhaftung gesetzlich geregelt, entweder durch spezielle Gesetze (wie in den EU-Ländern) oder im Rahmen des Konsumentenschutzes. Fast ausnahmslos kommt die Beweislastumkehr zu Lasten des Herstellers bzw. des Importeurs oder Verkäufers bei durch fehlerhafte Produkte verursachten Personen- oder Sachschäden zur Anwendung. Da Gesetzgebung, Rechtsprechung und Höhe der ggf. zugesprochenen Entschädigung in diesem Bereich von Land zu Land unterschiedlich sind, sollte eine marktbezogene Risikoprüfung gefahrenträchtiger Produkte vor Verkaufsbeginn vorgenommen werden und u. U. eine (allerdings nur im Innenverhältnis wirkende) Risikoverteilung zwischen Hersteller und Vertriebspartner in dem Vertrag vereinbart werden.

## Gewerbliche Schutzrechte

Für viele Unternehmen sind Patente, Gebrauchsmuster, Designs, Marken und Urheberrechte wesentlich für den Absatzerfolg in Auslandsmärkten. Man sollte daher die eigenen Markenrechte auch im Ausland, d.h. in der EU und weltweit, schützen und die Verträge mit ausländischen Handelspartnern so gestalten, dass einem Missbrauch der eigenen Rechte durch den Vertragspartner oder Dritte vorgebeugt wird. Ausführliche Informationen hierzu sind auch beim Deutschen Patent- und Markenamt, [www.dpma.de](http://www.dpma.de), zu finden.

## Import und Export aus Sicht der EU

Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union bilden eine Zollunion. Das heißt, die Mitgliedstaaten wenden an ihren Außengrenzen einen einheitlichen gemeinsamen Zolltarif und mit dem Zollkodex ein einheitliches Zollrecht an. Mit dem freien Warenverkehr im Binnenmarkt wird auf Zölle im Innenverhältnis verzichtet.

Beim Import einer bestimmten Ware in die EU wird darauf daher stets derselbe Zollsatz erhoben, unabhängig davon, ob diese Ware über Rotterdam, Rostock oder Neapel in die Gemeinschaft eingeführt wird. Der Zoll wird nur einmal erhoben und die Ware kann anschließend ohne weitere Zollbelastung frei zwischen den Staaten der Gemeinschaft zirkulieren. Durch die Überführung in den freien Verkehr der EU (d. h. durch die Entrichtung des EU-Zolls) erlangt eine Nichtunionsware zollrechtlich den Status einer Unionsware. Unterschiede zwischen den EU-Mitgliedstaaten kann es demgegenüber bei der Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer und der Verbrauchsteuer geben. Trotz aller Harmonisierungstendenzen variieren die Steuersätze hier von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat.



Die Zölle, die die EU im Bereich gewerblicher Waren erhebt, sind wertbezogene Zölle, die den Transaktionswert bzw. den Zollwert als Grundlage haben. Insgesamt gibt es sechs unterschiedliche Methoden, um den Zollwert zu ermitteln. Einen Überblick über die verschiedenen Berechnungsmethoden finden Sie hier: [Zollwertermittlung](#)

Über den Warenverkehr im europäischen Binnenmarkt informiert ausführlich unser Merkblatt „Warenverkehr im Europäischen Binnenmarkt“.

## Wichtige Begriffe

Folgende Begriffe zählen zu den in der Außenwirtschaft grundsätzlichen Fachtermini:

- **Nichtunionswaren** sind Waren, die sich nicht im zollrechtlich freien Verkehr der EU befinden – also Waren aus Nicht-EU-Ländern, für die der EU-Zoll noch nicht entrichtet wurde.
- **Unionswaren** sind Waren, die sich im zollrechtlich freien Verkehr der EU befinden – also Waren, die in der EU hergestellt wurden oder für die nach der Einfuhr aus Drittstaaten der Zoll entrichtet worden ist.
- **Extra- oder Außenhandel** ist der Warenverkehr zwischen den Staaten der EU und Nicht-EU-Staaten.
- **Intra- oder Binnenhandel** ist der Warenverkehr innerhalb der Europäischen Union.
- **Eingang** ist der Bezug oder Erwerb von Unionswaren aus anderen EU-Mitgliedsstaaten.
- **Verbringung** ist der Verkauf oder die Lieferung von Unionswaren an Kunden in andere Staaten der EU.

## Das Harmonisierte System

Damit eine Ware im internationalen Warenverkehr eindeutig beschrieben werden kann, ist die Verwendung eines Codierungssystems vorgesehen, in das sämtliche Waren eingereiht werden können. Von derzeit 197 Staaten (plus 10 Institutionen) wird dazu das sog. Harmonisierte System verwendet. Eine zur Erstinformation geeignete Übersicht hierzu bietet das "Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik", das jährlich vom Statistischen Bundesamt (<https://www.destatis.de/DE/Methoden/Klassifikationen/Aussenhandel/Aussenhandel.html>) neu veröffentlicht wird. Die Codenummer, häufig auch Zolltarifnummer oder Warennummer genannt, ist der Dreh- und Angelpunkt für Fragen an die Zollverwaltung. Nur mit der für eine Ware zutreffenden Codenummer lassen sich Zoll- und Steuersätze ermitteln und Fragen nach Genehmigungspflichten oder zusätzlich für die Abfertigung erforderlichen Papieren beantworten. Die Verwendung unrichtiger Codenummern kann sehr weit reichende Konsequenzen haben. Man sollte sich daher rechtzeitig und sorgfältig über die zutreffenden Codenummern für die Handelswaren informieren.



Unverbindliche Zolltarifauskünfte sind beim Zoll, Telefon: 0351/44834-520, Email:

[info.gewerblich@zoll.de](mailto:info.gewerblich@zoll.de), zu erhalten. Vor der Einfuhr von Waren kann auch eine verbindliche Zolltarifauskunft eingeholt werden. Dies empfiehlt sich insbesondere, wenn die Eingruppierung der jeweiligen Ware nicht eindeutig ist und sich der Zollsatz, die Einfuhrumsatzsteuer sowie die Einfuhrvoraussetzungen – je nach Codenummer – unterscheiden. Die Entscheidung bindet sämtliche Zollstellen [verbindliche Zolltarifauskunft](#) innerhalb der Europäischen Gemeinschaft.

## Der Import von Waren

Vor der Einfuhr einer Ware sollte sich der Importeur Klarheit darüber verschaffen, ob die Einfuhr überhaupt zulässig ist und mit welchen Abgaben zu rechnen ist. Daneben ist es wichtig zu wissen, welche Dokumente bei der Einfuhr vorgelegt werden müssen, damit entsprechende vertragliche Vereinbarungen mit dem ausländischen Partner getroffen werden können. Beachtet werden sollte auch, dass insbesondere zu entrichtende Zölle die Preiskalkulation direkt beeinflussen, während die Einfuhrumsatzsteuer (Mehrwertsteuer) bei vorsteuerabzugsberechtigten Unternehmen als durchlaufender Posten praktisch ohne Auswirkung bleibt. Einen Überblick über Zölle, Steuern und sonstige Voraussetzungen liefern die [Auskunftsanwendung des Zolls](#) sowie das [Tradehelpdesk](#).

Ausführliche Informationen zum Einfuhrverfahren können Sie unserem Merkblatt zum Einfuhrverfahren entnehmen.

## Der Export von Waren

Bei einem Ausfuhrgeschäft wird der Vertragspartner neben der Ware immer auch bestimmte Dokumente benötigen. Welche dies sind, in welcher Anzahl diese beigebracht werden müssen und ob ggf. eine Beglaubigung der Dokumente erforderlich ist, sollte in jedem Fall vertraglich vereinbart werden. Informationen darüber, welche Dokumente in welchen Ländern im Regelfall gefordert werden, sind über jede Industrie- und Handelskammer erhältlich. Die IHKs stützen sich dabei insbesondere auf ein Nachschlagewerk der Handelskammer Hamburg, das unter dem Titel [Konsulats- und Mustervorschriften](#) zahlreiche Informationen zu den Importregelungen aller Staaten weltweit enthält. Eine gute Orientierung in Bezug auf die im Zielland benötigten Dokumenten und die dort geltenden Zollsätze und Besteuerungsregelungen liefert zudem die [Access-2-Markets](#) EU-Datenbank.

Der Export von Waren in Drittländer kann grundsätzlich umsatzsteuerfrei erfolgen. Voraussetzung ist allerdings, dass in geeigneter Form nachgewiesen werden kann, dass die Waren das Gebiet der Europäischen Union tatsächlich verlassen haben.

## Das Ausfuhrverfahren

Jede Ware, die sich nicht in den Zollverfahren der passiven Veredelung oder im Versandverfahren befindet, muss zur Ausfuhr in das Ausfuhrverfahren der Union (ATLAS in Deutschland) überführt

werden. Dazu muss die Ausfuhr grundsätzlich bei der Zollstelle angemeldet werden, die für den Ort zuständig ist, an dem der Ausführer ansässig ist oder an dem die Ware zur Ausfuhr verpackt oder verladen wird. Als Ausführer gilt die Person, für deren Rechnung die Ausfuhranmeldung abgegeben wird und die zum Zeitpunkt der Anmeldung Eigentümer der Ware ist oder eine ähnliche Verfügungsberechtigung besitzt. Ist diese Person gemäß den Bestimmungen des Ausfuhrgeschäftes außerhalb der Union ansässig, so gilt der in der Union ansässige Beteiligte des Rechtsgeschäftes als Ausführer.

Bestimmte Waren unterliegen der Ausfuhrgenehmigungspflicht. Dies gilt insbesondere für Kriegswaffen, militärisch verwendbare Erzeugnisse, bestimmte Chemikalien und Chemie-Anlagen aber auch für Hochtechnologie-Waren, die militärische- bzw. sicherheitsstrategische Relevanz haben. Welche Waren ausfuhrgenehmigungspflichtig sind, ergibt sich vor allem aus dem Außenwirtschaftsgesetz, der Außenwirtschaftsverordnung, der EG-Dual-Use-Verordnung und der Ausfuhrliste (Anlage AL zur Außenwirtschaftsverordnung). Nähere Informationen zum deutschen Exportkontrollrecht finden Sie auf unserem Internetauftritt zum „[Exportkontrollrecht](#)“) sowie dem Internetauftritt des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA): [www.bafa.de](http://www.bafa.de).

Ausführliche Informationen zum Ausfuhrverfahren finden Sie in unserem gleichnamigen Merkblatt.

## Vorübergehende Ausfuhr von Waren in Drittstaaten

Sollen Waren nur vorübergehend in bestimmte Nicht-EU-Länder verbracht werden, so kann dafür von den Industrie- und Handelskammern ein Carnet A.T.A. ausgestellt werden. Das A.T.A.-Abkommen (Admission Temporaire / Temporary Admission) ist ein internationales Versandverfahren, dem derzeit weltweit 63 Staaten angehören und das der weitgehenden Vereinfachung von Zollförmlichkeiten bei der vorübergehenden Verwendung von Waren im Ausland dient. Der Dachverband der Industrie- und Handelskammern, der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), übernimmt dabei die Funktion eines Bürgen für die ausländischen Zollverwaltungen. Das nicht unbeträchtliche Risiko, das der DIHK in dieser Funktion trägt, ist durch einen Rückversicherungsvertrag bei der Euler Hermes Deutschland Niederlassung der Euler Hermes SA abgedeckt.

Carnets A.T.A. kommen für drei Warengruppen in Frage: Messe- und Ausstellungsgüter, Warenmuster und Berufsausrüstung und darüber hinaus aufgrund nationaler Bestimmungen im Verwendungszweck.

Dieses Merkblatt soll einen ersten Überblick geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Richtigkeit der in diesem Merkblatt enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.

### Ansprechpartnerin:

Mahshid Daryabegi

Tel.: 030 31510-304

[mahshid.daryabegi@berlin.ihk.de](mailto:mahshid.daryabegi@berlin.ihk.de)