



Export und Import für Unternehmen

Basiswissen für das Auslandsgeschäft –
insbesondere für kleine Unternehmen

Diese Broschüre richtet sich an Existenzgründer ebenso wie an bereits existierende Unternehmen, die erste Schritte im internationalen Handel unternehmen möchten. Sie soll ihnen den Einstieg in das Export- und Importgeschäft erleichtern. Häufig scheuen nämlich gerade kleine Betriebe das Risiko des Außenhandels.

Vielmehr gilt es, die großen Chancen im Export und Import zu sehen. Deutsche Produkte genießen im Ausland ein hohes Ansehen, »made in Germany« ist gefragt. Dafür gibt es viele Informations- und Ansprechpartner, die beim Einstieg in den Außenhandel unterstützen.

Mit dieser Broschüre geben wir auch Antworten auf wichtige Fragen. Neben allgemeinen Informationen enthält dieses Heft wesentliche rechtliche Bestimmungen für Export- und Importgeschäfte, Informationen zu Liefer- und Zahlungsbedingungen, praktische Tipps, Informationsquellen und Erläuterungen zu den im Außenhandelsgeschäft zu beachtenden Formalitäten. Selbstverständlich stehen Ihnen die Mitarbeiter unserer IHK auch persönlich für Beratungsgespräche zur Verfügung.

Über Außenwirtschaftsthemen hinaus finden Sie im Internet unter www.osnabrueck.ihk.de weitere wichtige Informationen und Ansprechpartner.



Ihre Ansprechpartner

Für Auskünfte und Fragen stehen wir unseren Mitgliedsunternehmen gerne zur Verfügung. [Sprechen Sie uns an!](#)

Ina Riesen

E-Mail: riesen@osnabrueck.ihk.de

Tel.: 0541 353-125

Fax: 0541 353-99125



Hartmut Bein

E-Mail: bein@osnabrueck.ihk.de

Tel.: 0541 353-126

Fax: 0541 353-99126





Quelle: Shutterstock, Pressmaster

02 | Vorwort

03 | Inhaltsverzeichnis

05 | Kapitel 1 – Vorbereitung des Auslandsgeschäfts

- 05 | Einführung
- 06 | Voraussetzungen für die Abwicklung eines Export- und Importgeschäfts
- 06 | Landesbezogene Informationen durch Networking
- 07 | Checkliste: Einstieg in den Außenhandel
- 08 | Häufige Fehler der Auslandsmarkterschließung
- 09 | Kontakte, Kontakte, Kontakte

10 | Kapitel 2 – Allgemeines zum Außenhandel

- 10 | Einführung
- 11 | Europäische Gemeinschaft und Europäische Union
- 12 | Handel mit Drittstaaten

14 | Kapitel 3 – Import

- 14 | Einführung
- 15 | Wie müssen die Importwaren deklariert werden?
- 15 | Muss die Einfuhr von Waren genehmigt werden?
- 16 | Importverbote oder Importbeschränkungen
- 16 | Voraussetzungen für Einfuhren aus Ländern der EU
- 17 | Besonderheiten bei Importen aus Drittländern

19 | Kapitel 4 – Export

- 19 | Einführung
- 20 | Was ist zu beachten,
wenn ein Auftrag aus dem Ausland eingeht?
- 20 | Exportkontrolle –
Wann wird eine Ausfuhrgenehmigung verlangt?
- 20 | Besonderheiten bei Ausfuhren in andere EU-Länder
- 21 | Besonderheiten beim Export in Drittländer
- 22 | Ausländische Einfuhrbestimmungen und
Einfuhrabgaben
- 22 | Zahlungsbedingungen
- 24 | Lieferbedingungen
- 25 | Kennzeichnungs- und Etikettierungsvorschriften
- 25 | Markierung von Packstücken
- 25 | Exportversicherungen
- 25 | Kalkulation
- 28 | Finanzierung

29 | Kapitel 5 – Vorübergehende Ausfuhr

- 29 | Einführung
- 30 | Carnet A.T.A.
- 30 | Barhinterlegung von Sicherheiten

32 | Kapitel 6 – Rechtliche Besonderheiten beim Vertragsabschluss

- 32 | Einführung
- 33 | UN-Kaufrecht
- 34 | Checkliste: Inhalt eines Exportvertrages

36 | Kapitel 7 – Förderprogramme des Landes Niedersachsen und des Bundes

- 36 | Einführung
- 37 | Messförderung
- 37 | Auslandsmesseprogramm des Bundes
- 37 | Teilnahme junger innovativer Unternehmen an
internationalen Leitmessen in Deutschland
- 38 | Auslandsmarkterschließung durch kleine und
mittlere Unternehmen
- 38 | Sonstige Außenwirtschaftsförderung

39 | Wichtige Ansprechpartner

44 | Impressum

Vorbereitung des Auslandsgeschäfts

Einführung

Bedingt durch politische Übereinkünfte und internationale Wirtschaftsabkommen werden ausländische Märkte leichter erreichbar. Ausländische Wirtschaftsstandorte werden somit auch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) kalkulierbarer und interessanter. Auslandsaktive KMU können oft von wachsenden Mitarbeiterzahlen sowie Umsatzsteigerungen profitieren. Darüber hinaus sind in zunehmendem Maße regionale Märkte immer weniger geeignet, für ausreichenden Absatz bei den KMU zu sorgen, so dass diese gezwungen werden, sich mit der Erschließung ausländischer Märkte befassen zu müssen. Gerade für KMU stellt das eine große Herausforderung dar, verfügen sie doch häufig nicht über die notwendigen personellen und finanziellen Ressourcen dafür. Hier können die Industrie- und Handelskammern für ihre Mitgliedsunternehmen wertvolle Dienstleistungen anbieten. Dazu gehören Beratungsleistungen wie Informationen zum Außenwirtschafts- und Zollrecht, Ein- und Ausfuhrbestimmungen, länderspezifischen Dokumenten, Marktberatung oder Messgeförderung. Auf Antrag werden für konkrete Liefergeschäfte Ursprungszeugnisse und dem Außenwirtschaftsverkehr dienende Dokumente bescheinigt. Hierbei handelt es sich um eine hoheitliche Aufgabe, die der Gesetzgeber den deutschen IHKs übertragen hat. So unterstützen wir Sie im Export und Import, vermitteln Kooperations- und Geschäftspartner und bieten Ihnen Informationen zu den Auslandsmärkten. Bevor Sie mit dem Auslandsgeschäft starten, sind jedoch einige Voraussetzungen zu erfüllen: Gewerbeanmeldung, EWR-Staatsbürgerschaft, Beantragung der EORI-Nummer. Außerdem ist zu beachten: »Andere Länder – andere Sitten«. Nicht nur Sprache, Rechtssystem, Kultur und Mentalität unterscheiden sich. Ihr Auslandsgeschäft hängt in hohem Maße von den Bestimmungen des Ziellandes ab. Sie sollten sich möglichst frühzeitig darüber informieren, welche Voraussetzungen in anderen Ländern gelten. Vermeiden Sie typische Fehler der Auslandsmarkterschließung und knüpfen Sie Kontakte, die Ihnen im Ausland hilfreich sein können.



Voraussetzungen für die Abwicklung eines Export- und Importgeschäfts

Sofern Sie gewerblich Export- und Importgeschäfte betreiben wollen, müssen Sie dieses Gewerbe anmelden. Das erfolgt beim Ordnungs- bzw. Gewerbeamt der Stadt oder Gemeinde, in deren Zuständigkeitsbereich Sie die Geschäftstätigkeit ausüben wollen. Grundsätzlich reicht die Anmeldung Ihres Gewerbes aus, eine Erlaubnispflicht besteht nicht. Lediglich für den Export oder Import bestimmter Waren können Genehmigungen erforderlich sein.

Wenn Sie eine Kapitalgesellschaft, beispielsweise eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) gründen wollen, oder wenn Ihr Unternehmen eine gewisse Größenordnung erreicht, muss es zusätzlich in das Handelsregister beim Amtsgericht eingetragen sein.

Eine weitere Voraussetzung ist die deutsche Staatsbürgerschaft bzw. die Staatsbürgerschaft eines Mitgliedsstaates des EWR (Europäischer Wirtschaftsraum). Bürger aus Staaten, die nicht dem EWR angehören, müssen darüber hinaus darauf achten, dass sie eine Aufenthaltserlaubnis haben, die das Ausüben einer selbstständigen gewerblichen Tätigkeit ausdrücklich zulässt.

Jedes Unternehmen, das Exporte oder Importe beim Zoll anmeldet, benötigt dafür eine sogenannte EORI-Nummer. EORI (Economic Operators Registration and Identification System) ist ein EU-weites System zur Registrierung und Identifizierung von Wirtschaftsbeteiligten. Die EU-weit gültige EORI-Nummer ersetzt die nationale Zollnummer, die bis November 2009 galt. Die EORI-Nummer erhalten Sie vom Informations- und Wissensmanagement IWM Zoll (Kontakt s. Kapitel Ansprechpartner).

Landesbezogene Informationen durch Networking

Die Arbeit auf ausländischen Märkten unterliegt eigenen Regeln. Dabei geht es nicht nur um eine andere Sprache oder ein anderes Rechtssystem. Wichtig ist auch, die Mentalität der ausländischen Geschäftspartner zu respektieren und zu beachten. In jedem Land werden Geschäfte anders praktiziert.

Des Weiteren hängen die Effizienz und Kostendeckung Ihres geplanten Geschäfts maßgeblich von den Einfuhrvorschriften des Ziellandes ab. Wir empfehlen deshalb, möglichst früh Informationen über die angestrebten Länder einzuholen und Kontakte zu kompetenten Beratern zu knüpfen. Erste Anlaufstelle kann die Außenwirtschaftsabteilung Ihrer Industrie- und Handelskammer sein. Weltweit unterhalten die deutschen Industrie und Handelskammern ein Netz von Auslandshandelskammern (AHK) und Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft.

Deren fundierte Kenntnis der Märkte und ihre lokale Präsenz vor Ort sollten Sie sich zu Nutze machen. Auch das Land Niedersachsen unterstützt vor allem KMU durch ein internationales Netzwerk aus Repräsentanzen, Business Centern und Partnern.

[Weitere Kontaktadressen und Ansprechpartner finden Sie am Ende dieser Broschüre.](#)



Checkliste: Einstieg in den Außenhandel

Um sich der Komplexität des Außenhandels sowie der damit im Zusammenhang stehenden Anforderungen bewusst zu werden und gleichzeitig die eigenen Möglichkeiten zu analysieren, sollten Sie individuell die folgende Checkliste prüfen

Was ist mein konkretes Ziel, was will ich mit dem Einstieg in den Außenhandel erreichen?

- Kapazitätsauslastung
- Risikoverteilung auf mehrere Märkte
- Rationalisierung und Kostensenkung durch größeres Produktionsvolumen
- Absatzausweitung
- Kooperation mit ausländischem Partner

Ist mein Unternehmen außenhandelsfähig?

- Produktpalette
- Produktions- und Personalkapazitäten
- finanzielle Ressourcen
- Sprachkenntnisse

Eignet sich mein Produkt für ausländische Märkte?

- Analyse des Zielmarktes (aktuelle Situation und Perspektive)
- Internationale Wettbewerber
- Bedarf (aktuell und perspektivisch)
- Preis

Welche Märkte kommen in Betracht?

- politische, wirtschaftliche, rechtliche, kulturelle Rahmenbedingungen der Zielländer
- schon bestehende Netzwerke
- Konkurrenzsituation

Ist mein Finanzrahmen ausreichend?

- Aufwand und Risiko
- Kreditspielraum
- Kosten
- angestrebte Rendite
- zeitlicher Rahmen
- finanzielle Absicherungsmöglichkeiten

Welche Absatzmöglichkeiten und Produkthanforderungen muss ich beachten?

- Zielgruppenbestimmung und Kundenstruktur
- Marktvolumen
- Wettbewerb (Konkurrenzsituation)
- Preise
- Vertriebswege
- Produkthanforderungen des Ziellandes (Standards, Zulassungsverfahren, Etikettierung etc.)

Wie sind die Zoll- und Einfuhrbestimmungen der jeweiligen Zielmärkte?

- EU
- Präferenzländer (Länder, mit denen die EU Präferenzabkommen abgeschlossen hat)
- sonstige Drittstaaten
- Einfuhrvorschriften der Zielländer



Häufige Fehler der Auslandsmarkterschließung

Durch fehlende ziellandbezogene Informationen sowie einen oftmals unsystematischen und vorschnellen Markteintritt treten nicht selten Misserfolge bei der Anbahnung von Auslandsgeschäften auf und führen oft zu unnötigen Kosten und im schlimmsten Fall sogar zum frühzeitigen Ende der Geschäftsbeziehung. Ursache sind häufig vermeidbare Fehler, die im Folgenden beschrieben werden:

- Risiken des Auslandsgeschäfts sind unzureichend bekannt und abgesichert (z. B. Währungsrisiko, Transportrisiko, politisches Risiko, wirtschaftliches Risiko)
- Fehlende Informationen zum Zielmarkt (z. B. regionale und rechtliche Bedingungen, Absatzmöglichkeiten und -kanäle, Nachfragesituation, Marktanforderungen, Konkurrenzsituation, Einfuhrvorschriften)
- Unzureichende Auswahl des Geschäftspartners sowie der Vertriebsform (z. B. Unternehmensdaten, Historie, Bonität, Renommee, Vertriebsform)
- Unzureichende Vertragsgestaltung durch fehlende notwendige Details
- Mangelhafte Informationen zur Geschäftskultur im Zielland (z. B. Sitten, Gebräuche)
- Fehlende Inanspruchnahme beratender Einrichtungen und Exportfördermöglichkeiten (z. B. Industrie- und Handelskammer, Banken, Auslandshandelskammer, Landesförderinstitut)
- Fehlende interne Organisation und Qualifikation der Mitarbeiter für das Exportgeschäft (z. B. Sprachkenntnisse, Exportererfahrung, Flexibilität)
- Mangelhafte Preiskalkulation aufgrund fehlenden Kostenbewusstseins (z. B. Transportkosten, Versicherungen, Einfuhrabgaben, Gebühren, Zertifikate, Vorversandkontrollen)

Kontakte, Kontakte, Kontakte

Ein wesentlicher Punkt für den Erfolg im Auslandsgeschäft ist der Kontakt in das jeweilige Land. Häufig ist die direkte Ansprache von potenziellen Partnern und Kunden die beste Möglichkeit der Kontaktabahnung. Es gibt eine Fülle von Möglichkeiten, geeignete Geschäftspartner zu finden:

Messen

Potenzielle Gesprächspartner können Sie auf großen internationalen Fachmessen im In- oder Ausland kennen lernen. Angaben zu Firmen können Sie den Messe-Ausstellerkatalogen entnehmen. Informationen über in Frage kommende Messen erhalten Sie bei Ihrer IHK und beim Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft (AUMA).

Partnersuche durch Auslandshandelskammern (AHKs)

Die Auslandshandelskammern (AHKs) dienen als wichtiger Kontakt, um Informationen über den betreffenden Zielmarkt zu erhalten. Aufgrund Ihrer Nähe zum Zielmarkt ist eine umfassende Beratung zu rechtlichen, wirtschaftlichen, politischen und sonstigen Rahmenbedingungen möglich. Sie können die deutschen AHKs mit der Suche von individuell auf Ihre Wünsche zugeschnittenen Geschäftspartnern beauftragen. Auf Wunsch erstellen Ihnen die AHKs auch Marktstudien, arrangieren Gespräche mit potenziellen Partnern, besorgen Übersetzer und geben Rechtsauskünfte und –hilfe bei der Vorbereitung von Verträgen. Kontakte und weitere Informationen zu den AHKs vermittelt Ihnen Ihre IHK. Es ist darauf hinzuweisen, dass die Leistungen der AHKs, im Gegensatz zu denen der IHKs, zum Teil kostenpflichtig sind.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.ahk.de

Partnersuche durch das Enterprise Europe Network (EEN)

Das Enterprise Europe Network ist, mit Vertretungen in mehr als 50 Ländern, das größte europäische Netzwerk von Informations- und Beratungsstellen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Das EEN unterstützt KMU kostenfrei bei der Suche nach geeigneten Kooperationspartnern für die technologische, geschäftliche oder projektbezogene Zusammenarbeit und hilft Ihnen tragfähige Kontakte im Ausland aufzubauen und von Innovationen aus Europa zu profitieren.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.een-niedersachsen.de

Partnersuche durch Niedersächsische Auslandsvertretungen

Zu den niedersächsischen Auslandsvertretungen zählen neben den Repräsentanzen in China, Indien, Polen, Russland, den USA und VAE/Oman/Katar auch die Partner-Büros in Kuba und Panama, Skandinavien, Südafrika sowie in der Türkei. Die niedersächsischen Auslandsvertretungen bieten:

- Persönliche Beratung
- Informationen über das Zielland
- Vermittlung wirtschaftlicher und politischer Kontakte vor Ort
- Unterstützung bei der Suche nach Geschäftspartnern
- Vertretung niedersächsischer Interessen im Ausland

Firmenkooperationen und Teilnahme an Unternehmerreisen

Weitere Möglichkeiten bieten Import- oder Exportkooperationen, wie Firmengemeinschaftsbüros und Firmenpools. Ebenso sind Im- und Exporthäuser oder Makler und andere Handelsvermittler denkbare Varianten der Zusammenarbeit. Auch auf Unternehmerreisen werden teilweise Treffen mit möglichen Kooperationspartnern organisiert. Solche Reisen werden vom Bund bzw. einzelnen Bundesländern, Industrie- und Handelskammern, Wirtschaftsfördergesellschaften oder privaten Beratungsfirmen organisiert.

Außenwirtschaftsportal

Das Außenwirtschaftsportal iXPOS des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie enthält in gebündelter Form Informationen, Serviceangebote und Dienstleistungen zur Förderung von Export und Außenhandel einschließlich der Möglichkeit, Geschäftswünsche aufzugeben und zu recherchieren.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.ixpos.de

Kooperationsbörsen

Es gibt branchenbezogene, aber auch regional begrenzte Kooperationsbörsen, die gezielt Möglichkeiten bieten, nach Kooperationspartnern zu suchen. Diese werden zum Beispiel von AHKs, EEN, IHKs, Wirtschaftsverbänden und anderen Wirtschaftsakteuren durchgeführt.

Allgemeines zum Außenhandel

Einführung

Der Handel mit den Mitgliedstaaten der Europäischen Union und mit den nicht zur EU gehörenden Staaten (Drittstaaten) ist grundsätzlich frei.

Die Lieferung von Waren innerhalb der Europäischen Union wurde insbesondere durch die Einführung des Europäischen Binnenmarktes sehr vereinfacht. Seit dem 1. Januar 1993 entfallen die Zollkontrollen des Warenverkehrs an den Grenzen innerhalb der EU. Es sind damit keine außenwirtschaftlichen Ausfuhrförmlichkeiten mehr beim innergemeinschaftlichen Warenverkehr zu beachten. Statt Import und Export verwendet man dafür die Begriffe Eingang und Versendung. Zu beachten sind jedoch unter anderem die umsatzsteuerrechtlichen Regelungen für den innergemeinschaftlichen Warenverkehr und die statistischen Meldepflichten (INTRASTAT).

Daneben wurde auch der Handel mit vielen anderen Staaten durch die Vereinbarung von Zollvergünstigungen, so genannten Zollpräferenzen, durch Präferenzabkommen der Europäischen Gemeinschaft mit Drittstaaten erleichtert.

Beim Handel mit den sonstigen Drittstaaten sind einige Besonderheiten zu beachten. Fragestellungen ergeben sich insbesondere beim Handel mit Staaten in »Krisengebieten« oder beim Handel mit sensiblen Gütern wie Waffen und Rüstungsgütern.



Europäische Gemeinschaft und Europäische Union

Nach Beendigung des 2. Weltkriegs entstand der Gedanke, die Länder Europas wirtschaftlich und politisch zu vereinen und somit einen dauerhaften Frieden sicher zu stellen. Ein wichtiges Ziel war zunächst die Verzahnung der Wirtschaftsräume.

So wurde 1951 die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl und 1958 die Europäische Atomgemeinschaft sowie die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) gegründet. Die wichtigste Gemeinschaft war und ist die EWG, die Grundlage der heutigen Europäischen Union (EU). Das Hauptziel war die Errichtung eines gemeinsamen Marktes, welcher die Wirtschaft innerhalb der Gemeinschaft fördern sollte. Kern des gemeinsamen Marktes waren und sind die vier sogenannten Grundfreiheiten, welche die Beseitigung der Hindernisse für den freien Verkehr von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapital beinhalteten. In vielen Bereichen konnte das bis heute weitestgehend umgesetzt werden.

Die erste Etappe zum gemeinsamen Markt war eine Zollunion zwischen den Mitgliedsländern. Binnenzölle wurden aufgehoben und ein gemeinsamer Außenzoll erhoben. Diese Form der Zollunion besteht bis heute zwischen allen Mitgliedsländern der jetzigen EU.

Der 1993 in Kraft getretene Maastrichter Vertrag war Grundlage für die weitere Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedsländern in Bereichen wie Außen- und Sicherheitspolitik, Justiz und Inneres sowie dem Bereich der gemeinsamen Währung. Die EWG hieß von nun an Europäische Gemeinschaft und aufgrund der gemeinsamen Regierungszusammenarbeit entstand die EU. Mit dem EU-Vertrag hörte die Europäische Gemeinschaft nicht auf zu existieren. Der Name EU fungierte lediglich als „gemeinsames Dach“ der drei Gemeinschaften und der im Vertrag der EU neu geregelten Zusammenarbeit in den Bereichen Außen- und Sicherheitspolitik sowie Justiz und Inneres. Mit dem Vertrag von Lissabon im Jahr 2009 trat die Europäische Union dann an die Stelle der Europäischen Gemeinschaft und ist somit deren Rechtsnachfolgerin.

Der EU gehören heute die folgenden 28 Mitgliedstaaten an:

Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Spanien, Tschechische Republik, Slowakische Republik, Slowenien, Ungarn und Zypern.

Der Warenverkehr zwischen den 28 Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) ist heute grundsätzlich frei.

Weitere Informationen zum Warenverkehr im EU-Binnenmarkt finden Sie unter: www.osnabrueck.ihk.de | Dok.-Nr.: 9891



Handel mit Drittstaaten

Auch der Handel mit Drittstaaten, also mit Ländern außerhalb der EU, ist im Grundsatz frei. Es gibt jedoch eine Reihe von Vorschriften und Bedingungen für ex- und importierende Unternehmen, die zu beachten sind. Diese unterscheiden sich von Land zu Land. Detaillierte Informationen zu den Besonderheiten beim Handel mit Drittstaaten sind in den Kapiteln 3 Import und 4 Export zu finden.

Zollpräferenzen

Die EU hat mit einer Reihe von Staaten sogenannte Zollpräferenzen vereinbart. Das sind Zollvergünstigungen, die aufgrund von zwei- oder mehrseitigen Abkommen den allgemeinen Zollsatz um ein vereinbartes Maß reduzieren. Diese Zollvorteile gelten für die vereinbarten Waren, die ihren Ursprung in den Ländern haben, mit denen das Abkommen geschlossen worden ist.

Zweiseitige Präferenzabkommen bestehen beispielsweise mit Ägypten, Albanien, Bosnien und Herzegowina, Chile, Israel, Jordanien, Libanon, Marokko, Mazedonien, Mexiko, Norwegen, Republik Korea, Schweiz, Serbien, Südafrika und Tunesien. Diese Liste ist nicht vollständig. Sie unterliegt regelmäßigen Veränderungen, deren tagaktuelle Version auf der Homepage des Zolls unter www.zoll.de, Rubrik »Warenursprung und Präferenzen«, einzusehen ist.

Die Europäische Union gewährt außerdem vielen Entwicklungsländern für verschiedene Waren einseitige Präferenzen beim Import von Waren. Diese Zollvergünstigungen sehen für viele industrielle Erzeugnisse Zollfreiheit und für eine Anzahl von Agrarwaren Zollermäßigungen oder ebenfalls Zollfreiheit vor. Einseitige Präferenz bedeutet, dass nur für die Einfuhren aus Entwicklungsländern in die EU Zollvergünstigungen bestehen, für Warenlieferungen in die Gegenrichtung jedoch nicht.

Präferenzbedingungen beachten

Da die Zollpräferenzen in der Regel nur für Ursprungswaren gelten, muss der Ursprung der Waren nachgewiesen werden. Das geschieht in vielen Fällen durch die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1, auch Präferenznachweis genannt. Sie wird bei der zuständigen Ausfuhrzollstelle ausgestellt. Der Exporteur muss dabei Nachweise für den Warenursprung vorlegen können (z. B. Lieferantenerklärungen, eigene Kalkulationen). Für die Gewährung einer Präferenz müssen die Vorgaben aus den sogenannten Verarbeitungslisten entsprechend dem Abkommen erfüllt sein. Das können z. B. Wertgrenzen von verwendeten Vormaterialien ohne EU-Ursprung sein, nachzulesen auf www.zoll.de, Rubrik »Warenursprung und Präferenzen«.



CE-Kennzeichen

Beim Handel mit EU-Staaten sollte man das CE-Kennzeichen kennen. Dieses Kennzeichen bestätigt, dass die Beschaffenheit des Produkts mit den Anforderungen der in nationales Recht überführten EU-Richtlinien übereinstimmt. Das CE-Kennzeichen ist keine Qualitätsaussage für den Verbraucher, sondern eine Kennzeichnung für die Behörden, dass das Erzeugnis auf dem Markt der EU vertrieben werden darf. Mit dieser Kennzeichnung bestätigt der Hersteller, dass das Erzeugnis mit dem sicherheitstechnischen Schutzniveau in der EU übereinstimmt.

Das Erzeugnis darf erst mit dem Zeichen ausgestattet werden, wenn die für das Erzeugnis zutreffende Richtlinie in nationales Recht überführt und damit unmittelbar anwendbar ist. Auf ein Erzeugnis treffen meistens mehrere Richtlinien, die Sicherheitsanforderungen festlegen, zu. Das CE-Zeichen zeigt an, dass das Erzeugnis sämtlichen Anforderungen, d. h. allen zutreffenden Richtlinien entspricht. Das CE-Zeichen wird nicht durch Behörden etc. verliehen, sondern eigenverantwortlich durch die Unternehmen auf den Produkten angebracht. Die Aussage muss jedoch der Wahrheit entsprechen und wird ggf. vom Zoll bei der Wareneinfuhr geprüft.

Weitere Informationen zum CE-Kennzeichen finden Sie unter: www.osnabrueck.ihk.de | Dok.-Nr.: 5620

Sonderfall Türkei

Ausschließlich für den direkten Warenverkehr zwischen der EU und der Türkei gelten die Bedingungen der sogenannten Freihandelszone, die zwischen der Europäischen Union und der Türkei besteht. Befinden sich Waren im freien Verkehr der EU oder der Türkei und werden diese direkt aus einem EU-Mitgliedstaat in die Türkei oder umgekehrt befördert, dann kann für diese eine Warenverkehrsbescheinigung A.TR. ausgestellt werden. Mit Vorlage des A.TR. sind die Waren bei der Einfuhr in der EU bzw. der Türkei von Zöllen und Abgaben zollgleicher Wirkung befreit. Der Ursprung der Ware bleibt unbeachtet.

Bei Fragen zu diesen Themen steht Ihnen Ihre Industrie- und Handelskammer gern zur Verfügung. Hier erhalten Sie auch die benötigten Formulare.

Ausblick

Gegenwärtig führt die EU Verhandlungen mit wichtigen Wirtschaftspartnern zur Schaffung weiterer Präferenzabkommen bzw. Freihandelszonen oder plant diese, z. B. mit Kanada, den USA und südostasiatischen Ländern. In den kommenden Jahren dürfte es erhebliche Veränderungen auf diesem Gebiet geben, die große Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Kontakte der Unternehmen mit dem Ausland haben. Achten Sie auf die aktuellen Entwicklungen!

Import

Einführung

Alle Waren, die Sie aus einem Nicht-EU-Staat einführen, müssen Sie durch den Zoll abfertigen lassen. Deshalb ist es wichtig, vorher einige Punkte zu klären:

- Gibt es Einfuhrbeschränkungen oder -verbote für die Ware, wenn ja, für welche Ursprungsländer?
- Besteht für die Ware eine Einfuhrgenehmigungs- oder Einfuhrlizenzpflicht (Textil- und Agrarprodukte)?
- In welcher Höhe wird die Ware mit Zöllen und anderen Einfuhrabgaben belastet?
- Gibt es Möglichkeiten, die Ware zollfrei oder zollbegünstigt einzuführen?
- Welche Zollformalitäten sind zu erfüllen und welche Dokumente sind bei der Einfuhrverzollung dem Zoll vorzulegen?
- Welche Bestimmungen sind in Bezug auf die Marktfähigkeit der Ware in Deutschland bzw. der EU zu beachten (z. B. CE-Kennzeichnung, Schutz der menschlichen Gesundheit)?

14

Innerhalb der EU ist der Warenverkehr grundsätzlich frei und muss nicht durch den Zoll abgefertigt werden. Man bezeichnet diesen Verkehr auch als innergemeinschaftliche Lieferung bzw. Erwerb. Hier sind jedoch die Meldepflichten zu beachten. Außerdem bestehen Besonderheiten bei verbrauchssteuerpflichtigen Ware (z.B. Alkohol, Tabak, Kaffee und Energieerzeugnisse). Bei der Wareneinfuhr aus Länder außerhalb der EU (auch Drittländer genannt) ist eine Abfertigung durch den Zoll erforderlich. Soll die Ware in der EU verbleiben, ist die Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr erforderlich.



Wie müssen die Importwaren deklariert werden?

Um die Ein- und Ausfuhrbestimmungen für einzelne Waren klären zu können, müssen das Lieferland und das Ursprungsland bekannt sein. Für die Warenbezeichnung reichen allgemeine Angaben wie »Kleidung« oder »Damenoberbekleidung« nicht aus. Die Ware muss so genau beschrieben werden, dass die Zuordnung zu einer besonderen Warennummer, der so genannten Zolltarifnummer, ermöglicht wird, die für jede Ware anzugeben ist.

Zolltarifnummer

Die Zolltarifnummer oder statistische Warennummer ist das numerische Identifikationsmerkmal einer Ware. Sie bildet die Basis für alle zoll- und außenwirtschaftlichen Vorgänge. Von ihr hängen beispielsweise Zölle, Steuern, Einfuhrabgaben, Genehmigungsanforderungen oder auch mögliche Exportverbote ab. Die Grundlage der Zolltarifnummer sind das so genannte Harmonisierte System (HS) und die Kombinierte Nomenklatur (KN). Auf diesem Weg wird eine Vereinheitlichung und Transparenz sämtlicher Export- und Importvorgänge herbeigeführt. Die Zolltarifnummer ist bereits bei der Abgabe der Zollanmeldung erforderlich.

Zur Ermittlung der Zolltarifnummer stehen Ihnen Online-Angebote des Zolls und des Statistischen Bundesamtes zur Verfügung. Hierzu berät Sie auch Ihre Industrie- und Handelskammer.

Muss die Einfuhr von Waren genehmigt werden?

Grundsätzlich ist die Einfuhr von Waren genehmigungsfrei! Wenn Sie Waren importieren wollen, sollten Sie dennoch zunächst prüfen, ob Sie eine Genehmigung für deren Einfuhr benötigen. Bei bestimmten Waren oder bei Einfuhren aus bestimmten Ursprungsländern kann das der Fall sein.

Ob der Handel mit einem Produkt beschränkt ist, ergibt sich aus der deutschen Einfuhrliste (Anlage zum Außenwirtschaftsgesetz). Die Genehmigungsbehörde ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Bei landwirtschaftlichen Produkten ist die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) zuständig. (Kontakt s. Kapitel Ansprechpartner)

Vertriebsfähigkeit der Ware

Achten Sie auch auf die spätere Vertriebsfähigkeit der von Ihnen importierten Ware. Diese ist zwar nicht für den Import, aber für deren spätere Verwendung hier zu Lande vonnöten. Beispielsweise müssen die Waren den geltenden Sicherheitsanforderungen entsprechen (siehe »CE-Kennzeichen«).



EZT – online (Zolltarif)

Zur Ermittlung der Zolltarifnummer stellt der Zoll auf seiner Homepage eine Online-Version des Warenverzeichnisses zur Verfügung. Mit Hilfe von Erläuterungen wird es dem Anwender erleichtert, die Ware korrekt zu tarifieren. Den Zolltarif finden Sie unter www.auskunft.ezt-online.de.

Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik

Das Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik können Sie online auf der Seite des Statistischen Bundesamtes Deutschland unter www.destatis.de einsehen.

Importverbote oder Importbeschränkungen

Es gibt einige wenige Erzeugnisse, deren Einfuhr in die Bundesrepublik Deutschland verboten oder nur unter bestimmten Bedingungen erlaubt ist. Das gilt beispielsweise für besonders geschützte Tiere, Pflanzen oder daraus hergestellte Produkte (z. B. Elfenbein, besondere Orchideen, seltene Vögel). Gleiches gilt für nicht zugelassene Inhaltsstoffe, die beispielsweise in Arznei- oder Lebensmitteln enthalten sind. Bei einzelnen Erzeugnissen wie z. B. Alkohol sind bestimmte Kennzeichnungsvorschriften zu beachten. Hinweise auf Importverbote und Importbeschränkungen finden Sie im Zolltarif. Auch hier informieren Sie gern Ihre Industrie- und Handelskammer oder die zuständige Zollstelle.

Voraussetzungen für Einfuhren aus Ländern der EU

Waren aus anderen EU-Staaten können ohne Grenzformalitäten und Zölle eingeführt werden. Überwachungspflichten bestehen grundsätzlich nur noch bei verbrauchssteuerpflichtigen Gütern. Es sind jedoch die folgenden Meldepflichten zu beachten:

Steuerliche Meldepflichten

Als Erwerber von Waren aus der EU müssen Sie eine Erwerbssteuer, die der Mehrwertsteuer entspricht, zahlen. Sie müssen den Erwerb dieser Güter deshalb in der Umsatzsteuer-Voranmeldung deklarieren. Im Gegenzug können Sie den Vorsteuerabzug vornehmen. Voraussetzung für dieses Verfahren ist, dass Sie und Ihr ausländischer Lieferant über Umsatzsteuer-Identifikationsnummern verfügen. Wichtig ist, dass sowohl Ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer als auch die Ihres Lieferanten in der Lieferantenrechnung erscheinen.

Des Weiteren muss aus der Rechnung hervorgehen, dass es sich um eine innergemeinschaftliche Lieferung handelt. Ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer erhalten Sie beim Bundeszentralamt für Steuern in Saarlouis. Lieferanten müssen darüber hinaus vierteljährlich eine so genannte »Zusammenfassende Meldung« abgeben. Im Rahmen dieser Meldung müssen Lieferungen an Unternehmen innerhalb der EU unter Angabe der entsprechenden Umsatzsteuer-Identifikationsnummer an die Finanzverwaltung gemeldet werden. Importieren Sie verbrauchssteuerpflichtige Waren (Branntwein, Bier, Sekt, alkoholhaltige Zwischenerzeugnisse, Mineralöl, Erdgas, Kohle, Strom, Tabak, Kaffee, Alkopops) aus der EU, dann sind diese entsprechend zu versteuern. Seit dem 01.01.2011 ist dies für die meisten derartigen Produkte nur noch auf elektronischem Weg über das Excise Movement and Control System (EMCS) möglich, welches das papiergebundene Verfahren (Begleitendes Verwaltungsdokument) ersetzt hat. Zur Nutzung des Systems ist ein ELSTER-Zertifikat sowie die Registrierung beim Informations- und Wissensmanagement Zoll IWM in Dresden notwendig.

Informationen zum Elster-Zertifikat finden Sie unter:
www.elster.de/eon_home.php

Beantragung des Elster-Zertifikats unter:
www.elsteronline.de/eportal/eop/auth/Registrierung.tax

Statistische Meldepflicht

Darüber hinaus müssen Sie als Erwerber der Ware eine besondere Eingangsmeldung beim Statistischen Bundesamt in Wiesbaden für die INTRA-HANDELSSTATISTIK abgeben, es sei denn, Ihre Gesamtbezüge aus anderen EU-Mitgliedsstaaten haben im Vorjahr den Grenzwert in Höhe von 500.000 € nicht überschritten. Wird dieser Grenzwert im laufenden Kalenderjahr überschritten, sind ab dem jeweiligen Monat statistische Meldungen abzugeben. Dies kann derzeit noch auf Papierformularen geschehen, in der Praxis überwiegt aber bereits die elektronische Datenübermittlung.



Online-Beantragung der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

Es besteht die Möglichkeit, die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer beim Bundeszentralamt für Steuern in Saarlouis auch online zu beantragen. Dieser Dienst steht Ihnen unter www.bzst.de zur Verfügung.

Statistische Meldung - Online

Es gibt die Möglichkeit, die statistischen Daten online oder per Datenträger zu übermitteln. Informationen zur Online-Datenübermittlung erhalten Sie auf der Seite des Statistischen Bundesamtes unter www.destatis.de.

Besonderheiten bei Importen aus Drittländern

Wenn Sie Waren aus Drittländern, also Nicht-EU-Staaten, importieren, entstehen Einfuhrabgaben, die je nach Ware anfallen und zu entrichten sind. Dazu sind bestimmte Einfuhrdokumente vorzulegen, die zur Importzollabwicklung je nach Land und Ware benötigt werden oder gegebenenfalls die Höhe der Einfuhrabgaben verringern können.

Folgende Arten von Einfuhrabgaben können erhoben werden:

- Zölle für Waren aus Nicht-EU-Ländern variieren von Ware zu Ware. Anstelle des normalen Zollsatzes kommen bei der Einfuhr aus verschiedenen Ländergruppen Vorzugszölle oder Zollbefreiungen (Zollpräferenzen) in Betracht, wenn die Waren nachweislich ihren Ursprung im Lieferland haben. In Ausnahmefällen können für spezielle Waren aus bestimmten Ländern zusätzlich Antidumpingzölle erhoben werden. Diese gleichen den Preis solcher Waren, die im Ausfuhrland bewusst subventioniert wurden, an das übliche Preisniveau an. Alle Angaben dazu stehen im Zolltarif.
- Die Einfuhrumsatzsteuer ist eine besondere Erhebungsform der Mehrwertsteuer mit einem Regelsatz von derzeit 19 % (ermäßigt 7 %). Damit wird die Gleichstellung von Importware und Binnenmarktware hergestellt. Vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmen können die Einfuhrumsatzsteuer in voller Höhe als Vorsteuer absetzen.
- Die Verbrauchssteuer belastet den Verbrauch oder den Gebrauch besonderer Waren. Zu diesen Waren zählen in Deutschland Branntwein, Bier, Schaumwein (Sekt), alkoholhaltige Zwischenerzeugnisse, Energieerzeugnisse (Mineralöl, Erdgas, Kohle), Strom, Tabak, Kaffee und Alkopops.
- Abschöpfungen sind Zölle, die für einzelne Agrarerzeugnisse variieren. Ihre jeweilige Höhe können Sie beim Zoll erfragen.
- Zusatzzölle sind im Agrarbereich bestehende Zölle für einzelne Agrarerzeugnisse.

Grundsätzlich benötigen Sie die folgenden Dokumente zur Importzollabwicklung:

- Handelsrechnungen des ausländischen Lieferanten
- Einfuhranmeldung: Zur Überführung der Waren in ein Zollverfahren wird eine Einfuhranmeldung benötigt. Die Einfuhranmeldung kann in Papierform (Formular 0737 des Einheitspapiers) oder online, z. B. über das ATLAS-System, abgegeben werden.
- Bei Waren mit einem Wert bis zu 1.000 € genügt dem Zoll derzeit eine mündliche Anmeldung. Die EU-Kommission ist jedoch bestrebt, die mündliche Zollanmeldung zu untersagen.

Einzelfallabhängig können die folgenden Dokumente zur Einfuhr gefordert werden:

- Zollwertanmeldungen werden von der Zolleinfuhrstelle verlangt, wenn Drittlandswaren, die dem Wertzoll unterliegen, zum freien Verkehr abgefertigt werden sollen. Die Anmeldung ist regelmäßig nicht erforderlich, wenn der Zollwert der Waren 10.000 €~~€~~e Sendung nicht übersteigt.
- Ursprungszeugnisse sind notwendig, wenn sie außenwirtschaftsrechtlich vorgeschrieben und im Zolltarif vermerkt sind.
- Einfuhrerklärungen, Einfuhrgenehmigungen, Einfuhrlicenzen sind nur in bestimmten Fällen notwendig und werden für gewerbliche Produkte beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und für landwirtschaftliche Produkte bei der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) beantragt.
- Internationale Einfuhrbescheinigungen/Wareneingangsbescheinigungen werden beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erteilt. Bei speziellen Gütern wie Munition, Waffen, Rüstungsmaterial, Anlagen für kerntechnische Zwecke sowie Waren und Technologien von strategischer Bedeutung (z. B. Computer oder Präzisions-Werkzeugmaschinen) kann das in Deutschland ansässige Importunternehmen von seinem ausländischen Vertragspartner aufgefordert werden, ihm eine internationale Einfuhrbescheinigung bzw. eine Wareneingangsbescheinigung zu übersenden.

Folgende Dokumente können, wenn zutreffend, zur Zollersparnis führen:

- Warenverkehrsbescheinigungen (EUR.1, A.TR.) dienen der zollfreien oder zollbegünstigten Einfuhr aus Ländern oder Ländergruppen, mit denen die EU entsprechende Präferenzabkommen (EUR.1) oder Freihandelsabkommen (A.TR für Türkei) geschlossen hat.
- Ursprungszeugnis Form A, Ursprungserklärungen benötigen Sie für die Inanspruchnahme von Zollpräferenzen bei Einfuhren aus begünstigten Entwicklungsländern.

Weitere Informationen zum Import finden Sie unter:
www.osnabruock.ihk.de | Dok.-Nr.: 346

Export

Einführung

Die Exportumsätze in der Region Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim sind treibende Kraft der Wirtschaftsentwicklung. Die Exportquote verhält sich in den letzten Jahren konstant. Mit knapp über 30 % liegt das Exportvolumen im IHK-Bezirk unter dem niedersächsischen und bundesweiten Durchschnitt. Der Export stellt jedoch einen stabilen Pfeiler der regionalen Wirtschaft dar und bietet für Betriebe eine lohnende Ergänzung zum Absatz im Inland.

Jeder kann am Export teilnehmen. Das Geschäft ist dabei für ein Unternehmen von Anfang an gründlich vorzubereiten. Vom Auftragseingang bis zur Einfuhrabwicklung der Ware beim Empfänger – und in manchen Fällen sogar darüber hinaus zum Beispiel bei Ersatzteillieferungen – sind Bedingungen und Bestimmungen zu beachten, um die Ware in gezielte Exportländer erfolgreich zu versenden.



Was ist zu beachten, wenn ein Auftrag aus dem Ausland eingeht?

Grundsätzlich ist der Auftrag wie ein normaler Auftrag zu behandeln. Es ist unter anderem zu prüfen, ob der Auftrag mit dem Angebot übereinstimmt, ob Unklarheiten bestehen, ob der Unterzeichner vertretungsberechtigt ist usw. Dann sollten etwaige rechtliche Fragen, wie das anwendbare Recht sowie die Zahlungs- und Lieferbedingungen und somit die Anwendbarkeit der internationalen Handelsklauseln geklärt werden.

Ebenso sind die deutschen Ausfuhrbestimmungen hinsichtlich möglicher Genehmigungspflichten oder Ausfuhrverbote zu prüfen. Besondere Vorsicht ist bei Aufträgen aus Krisenregionen geboten. Auch die ausländischen Einfuhrvorschriften wie Zölle, Beschränkungen, Genehmigungen sind zu beachten. Diese können Sie bei der Industrie- und Handelskammer erfragen. Die Solvenz des Partners sollte geprüft und Zahlungsbedingungen sowie eventuelle Teilzahlungen vereinbart werden. Die Solvenz Ihres Geschäftspartners können Sie u. a. mit Hilfe von Kreditauskünften beurteilen, die die deutschen Auslandshandelskammern gegen ein Honorar für Sie in Auftrag geben können.

Sofern es sich um einen Neukunden handelt, sollten Sie von Vorleistungen absehen. Handelt es sich um einen größeren Auftrag, sind auch Finanzierungsmöglichkeiten und Absicherungen zu bedenken. Das Risiko der Produkthaftung kann gegebenenfalls durch eine Versicherung abgedeckt werden. Vor der Ausfuhr sind schließlich die entsprechenden Formalitäten zu regeln und beim Export sind neben den Kosten auch die im Importland anfallenden Abgaben zu kalkulieren, sofern man als Experteur für diese verantwortlich ist. Dies ist abhängig von den vertraglich vereinbarten Lieferbedingungen.

Exportkontrolle – Wann wird eine Ausfuhrgenehmigung verlangt?

Der Großteil der Güter kann problemlos ohne Genehmigung ins Ausland exportiert werden. Eine Übersicht der ausfuhrgenehmigungspflichtigen Waren enthält die sogenannte Ausfuhrliste. Darüber hinaus gibt es Waren, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Für diese Dual-Use-Güter gibt es ebenfalls einschlägige Vorschriften. Gesetzliche Grundlage sind hier das Außenwirtschaftsgesetz (AWG), die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) sowie die EG-Verordnung 428/ 2009.

In ganz seltenen Fällen können auch Warenlieferungen innerhalb der EU genehmigungspflichtig sein.

Die Genehmigungsbehörde für den Export ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn (www.bafa.de). Dort erhalten Sie auch weitere Informationen, Publikationen und Merkblätter zu diesem Thema.

Besonderheiten bei Ausfuhren in andere EU-Länder

Bei Lieferungen von Waren in andere Länder der EU sind praktisch keine Zollformalitäten erforderlich. Seit der Einführung des Binnenmarktes am 01.01.1993 gibt es für den Güterverkehr innerhalb der EU keine Zollgrenzen oder Zollkontrollen mehr. Sie benötigen also keine Ausfuhranmeldung. Überwachungspflichten existieren nur noch für verbrauchssteuerpflichtige Waren. Zu beachten sind aber auch weiterhin die Sicherheits-, Qualitäts- und Kennzeichnungspflichten anderer EU-Staaten (siehe »CE-Kennzeichen«).

Außerdem unterliegen Sie folgenden steuerlichen und statistischen Pflichten:

Steuerliche Meldepflichten

Für deutsche Lieferanten sind die Verkäufe steuerfrei, wenn sie die Lieferungen in ein anderes EU-Land nachweisen können (i.d.R. mit der sogenannten Gelangensbestätigung) und wenn Sie als Lieferant und Ihr EU-Partnerunternehmen eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID-Nr.) haben. Ihr Kunde hat dann eine Erwerbssteuer in seinem Land abzuführen, die der dortigen Mehrwertsteuer entspricht. Formell müssen Sie nur beachten, dass Sie auf Ihrer Rechnung beide Umsatzsteuer-Identifikationsnummern und den Hinweis angeben, dass es sich um eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung handelt.

Statistische Meldepflichten

Darüber hinaus sind, identisch zum Warenimport, Meldepflichten einzuhalten: Sie müssen vierteljährlich zusammenfassende Meldungen über Ihre steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen beim Finanzamt abgeben. Anderes gilt nur für Privatpersonen, die Waren verkaufen und für Unternehmen, die auch von verbrauchssteuerpflichtigen Regelungen betroffen sind.

Zusätzlich müssen Sie, sofern Ihre jährlichen Lieferungen in andere EU-Mitgliedstaaten 500.000 € übersteigen, monatlich

statistische Meldungen (INTRASTAT) beim Statistischen Bundesamt abgeben. Entsprechende kostenlose Vordrucke erhalten Sie über das Statistische Bundesamt. Es gibt auch die Möglichkeit, die statistischen Daten online oder per Datenträger zu übermitteln.

Informationen zur Online-Datenübermittlung erhalten Sie auf der Seite des Statistischen Bundesamtes unter www.idev.destatis.de.

Weitere Informationen zur Ausfuhr in andere EU-Länder finden Sie unter: www.osnabrueck.ihk.de | Dok.-Nr.: 125406

Besonderheiten beim Export in Drittländer

Der Export von Waren in Drittländer unterliegt in der Regel keiner steuerlichen Belastung. Bereits bezahlte Verbrauchssteuern sind nicht erstattungsfähig, bereits bezahlte Umsatzsteuer ist erstattungsfähig, sofern der Export nachgewiesen wird. Einige Sonderregeln gibt es für Marktordnungswaren (bestimmte landwirtschaftliche Erzeugnisse) und subventionierte Waren.

Normalerweise ist bei Exporten in Drittländer ein zweistufiges Ausfuhrverfahren durchzuführen. Die erste Stufe ist die Ausfuhranmeldung, die zweite Stufe ist die Ausfuhr selbst. Zunächst ist die Ausfuhr der Ware in Drittländer bei der zuständigen Zollverwaltung anzumelden. Dieser Vorgang ist seit dem 01.07.2009 nur noch elektronisch möglich. Verantwortlich für das Ausfüllen und die Abgabe der Ausfuhranmeldung ist der Ausfühler. Dieser kann die Daten dem Zoll über verschiedene Wege übermitteln:

- Internet-Ausfuhranmeldung Plus (IAA Plus)
- durch einen Dienstleister als Anmelder (z. B. Spediteur)
- Zolssystem ATLAS-Ausfuhr

Das »Merkblatt zu Zollanmeldungen, summarischen Anmeldungen und Wiederausfuhrmitteilungen« (Ehemaliges Merkblatt zum Einheitspapier) erläutert das Ausfüllen der Ausfuhranmeldung und anderer Formulare. Dieses Merkblatt können Sie unter www.zoll.de herunterladen. Die Ware ist grundsätzlich bei der Anmeldung (1. Stufe) und bei der Ausfuhr (2. Stufe) der Zollverwaltung zu stellen, das heißt zu präsentieren.

Die Anmeldung (1. Stufe) unterscheidet sich je nach Wert der Ware:

- Bei einem Warenwert bis 1.000 € bzw. 1.000 kg Gewicht sind keine Anmeldeformulare auszufüllen. Es reicht grundsätzlich aus, dass die Ware mündlich bei der Ausgangszollstelle (Zollstelle an der EU-Außengrenze) angemeldet wird. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die EU-Kommission derzeit die Abschaffung der mündlichen Anmeldung diskutiert.
- Bei einem Warenwert zwischen 1.000 € bis 3.000 € reicht es, die Ausfuhranmeldung an der Ausgangszollstelle bei Gestellung vorzulegen. Diese Verfahrensweise funktioniert jedoch nur bei deutschen Grenzzollstellen. Bei Grenzzollstellen anderer EU-Mitgliedstaaten ist ein Ausfuhrbegleitdokument (ABD) vorzulegen, das heißt, eine Ausfuhranmeldung vorzunehmen.
- Bei einem Wert ab 3.000 € muss die elektronische Ausfuhranmeldung vom zuständigen Binnenzollamt (Ausfuhrzollstelle) bearbeitet werden.

Elster-Zertifikat:

Das Elster-Zertifikat wird zur Ausführung der Internetausfuhranmeldung (IAA plus) benötigt. Das Elster-Zertifikat wird bei der Registrierung dem Unternehmen ganz persönlich zugeordnet, so dass die Zollstelle den Absender der Ausfuhranmeldung ganz genau identifizieren kann. Die Papier-Ausfuhranmeldung mit Unterschrift des Anmelders entfällt gänzlich.

Mit Hilfe des Elster-Zertifikats können bspw. auch Umsatzsteuervoranmeldungen, Lohnsteuerbescheinigungen, Steuererklärungen etc. auf elektronischem Weg abgewickelt werden.

Informationen zum Elster-Zertifikat finden Sie hier: www.elster.de/eon_home.php

Beantragung des Elster-Zertifikats: www.elsteronline.de/eportal/eop/auth/Registrierung.tax

Die Internetausfuhranmeldung IAA plus wird von den Paketen ELSTERBasis und ELSTERSpezial unterstützt. Das Paket ELSTERPlus unterstützt die IAA plus nicht.

Weitere Informationen zum Export in Drittländer finden Sie unter: www.osnabrueck.ihk.de | Dok.-Nr.: 345

Ausländische Einfuhrbestimmungen und Einfuhrabgaben

Neben den deutschen Ausfuhrbestimmungen sind auch die jeweiligen Einfuhrbestimmungen der Zielländer zu beachten. Die länderspezifischen Einfuhrbestimmungen finden Sie in dem Nachschlagewerk »K und M« (Konsulats- und Mustervorschriften), welches Sie auch in Ihrer Industrie- und Handelskammer einsehen können.

Des Weiteren sind in den Bestimmungsländern Einfuhrumsatzsteuer, Einfuhrzölle und andere Importabgaben zu entrichten. Ob und in welcher Höhe dies zutrifft, können Sie bei der Industrie- und Handelskammer erfragen. Eine weitere Informationsquelle stellt die Market Access Database dar, die die aktuellen Einfuhrzölle, notwendige Formulare und sonstige Abgaben warenbezogen dokumentiert und dem Anwender zur Verfügung stellt. Die Datenbank finden Sie unter <http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm> unter der Rubrik Tariffs.

Zu beachten sind hier die mit der EG abgeschlossenen Präferenzabkommen, die erhebliche Zollvergünstigungen für den Handel mit den jeweiligen Vertragsstaaten gewähren.

Tipp:

Sie ersparen sich viel Aufwand, wenn Sie mit Ihren ausländischen Geschäftspartnern vereinbaren, dass diese alle in ihrem Land anfallenden Einfuhrabgaben zahlen und auf die Einhaltung der dortigen Einfuhrvorschriften achten. Der Importeur sollte Sie über die Anforderungen an die Produkte und andere wichtige Besonderheiten im Zielland informieren.

Zahlungsbedingungen

Es kann außerordentlich schwierig sein, seine Rechte im Ausland durchzusetzen. Die Zahlungsbedingungen müssen Sie mit Ihrem Vertragspartner vertraglich aushandeln. Je nachdem, wie gut Sie Ihren Geschäftspartner kennen, ist auf die Sicherung Ihrer Forderungen zu achten. Da sowohl Importeur wie Exporteur bemüht sein werden, die für sie günstigsten Zahlungsbedingungen auszuhandeln, dürfte sich eine so wünschenswerte Regelung wie Vorkasse häufig nicht vereinbaren lassen. Denkbar wäre aber beispielsweise eine Anzahlung oder Abschlagszahlungen.

In allen Fragen zu Zahlungsbedingungen stehen Ihnen insbesondere die Hausbanken beratend zur Seite, die häufig eigene Broschüren zum Thema erstellt haben.

Die im Außenhandel üblichen Zahlungsbedingungen sind:

Die Vorauszahlung/ Vorkasse

Die Vorauszahlung ist für den Verkäufer die sicherste Möglichkeit, sein Geld zu bekommen. In diesem Fall veranlasst er den Transport der Sendung erst nach Erhalt des Kaufpreises. Allerdings ist es schwer, diese Zahlungsbedingung gegenüber seinem Kunden durchzusetzen, der durch diese Bedingung natürlich keine Gewähr auf Lieferung der Ware hat.

Die Teilvorauszahlung

Die Teilvorauszahlung bietet sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer eine gewisse Sicherheit. Allerdings bleibt für den Verkäufer das Restrisiko, dass der Käufer den Restbetrag nicht zahlt. Für den Käufer bleibt das Risiko, dass der Verkäufer seiner Lieferpflicht nicht nachkommt.



Konsulats- und Mustervorschriften (»K und M«)

Die Konsulats- und Mustervorschriften – kurz: »K und M« – der Handelskammer Hamburg sind seit 1920 als das Standardwerk zum Thema Einfuhrbestimmungen, insbesondere von Drittstaaten, bekannt. Auf über 600 Seiten bietet es dem Leser einen Überblick über die wichtigsten benötigten Warenbegleitpapiere, ihre Aufmachung, Verpackungs- und Markierungsvorschriften, Legalisierungsbestimmungen, Konsulatsgebühren u. v. m. für nahezu alle Bestimmungsländer.

Die »K und M« werden periodisch alle 2 Jahre neu aufgelegt. Bis zur jeweiligen nächsten Neuauflage wird das Werk durch 5–6 kostenlose Nachträge aktuell gehalten.

Weitere Informationen sind beim Mendel Verlag erhältlich:
www.mendel-verlag.de/kum/

Das Dokumenten-Akkreditiv

Das Dokumentenakkreditiv (Kreditbrief, Letter of Credit; L/C) ist eine der wichtigsten Zahlungsweisen im Außenhandel. Die Abwicklung ist wie folgt:

Der Käufer beantragt bei seiner Bank die Eröffnung eines unwiderruflichen Akkreditivs. Mit dem Akkreditiv verpflichtet sich die eröffnende Bank, im Auftrag des Käufers innerhalb einer bestimmten Frist gegen Übergabe entsprechender Dokumente den geforderten Geldbetrag zu zahlen. Die ausländische Bank wird dann den Kreditbrief einer im Verkäuferland ansässigen Bank übermitteln. Der Verkäufer erhält eine Kopie des Kreditbriefes und muss alle genannten Bedingungen erfüllen, damit die eröffnende Bank (des Käufers) die Zahlungsverpflichtung einhält. Die einzelnen Schritte in der Praxis sind wie folgt:

- Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Käufer
- Antrag auf Akkreditiveröffnung durch den Käufer bei seiner Bank
- Akkreditiveröffnung durch die Bank zu Gunsten des Käufers
- Importeurbank gibt das L/C an die Exporteurbank weiter
- Verkäufer erhält das Akkreditiv
- Verkäufer prüft das L/C und stellt bei der Verladung die geforderten Dokumente (Ursprungszeugnis, Handelsrechnung, Frachtpapiere etc.) aus (Die Prüfung sollte sich auf die vereinbarte Höhe, die Laufzeit und die Möglichkeit der Beibringung der erforderlichen Dokumente erstrecken. Gegebenenfalls ist eine Änderung des Akkreditivs zu erwirken.)
- Verkäufer reicht die Dokumente bei seiner Bank ein
- Exporteurbank prüft die Dokumente auf Übereinstimmung mit dem Akkreditiv
- Dokumente werden an die Importeurbank weitergegeben
- Käufer erhält die Dokumente
- Importeurbank zahlt an Exporteurbank
- Exporteurbank zahlt an Exporteur

Dieses ist die einfachste Form der L/C-Abwicklung. In der Praxis gibt es hier diverse abgewandelte Handhabungsweisen, die in erster Linie die Zahlungsabwicklung betreffen. Für diese Verfahren sind Abwicklungsprovisionen an die Bank zu zahlen.

Um Zahlungsrisiken noch weiter abzudecken, die für Verkäufer in einigen Ländern bestehen, gibt es die Möglichkeit des bestätigten Akkreditivs. Hier verpflichtet sich zusätzlich die inländische Bank (Exporteurbank) zur Zahlung, so dass bei Einreichung von ordnungsgemäßen Dokumenten die inländische Bank zahlt und alles weitere dann zwischen den Banken geregelt wird.

Das Akkreditiv ist für den Exporteur die sicherste Zahlungsbedingung, da er von der Auslandsbank eine Zahlungsverpflichtung erhält. Für den Importeur birgt es insoweit ein gewisses Risiko, da zwar alle Dokumente den Akkreditivbedingungen entsprechen müssen, jedoch keinerlei Gewähr dafür besteht, dass die Qualität der gelieferten Ware mit der in den Dokumenten angegebenen Qualität übereinstimmt.

Vom Kunden werden laut Akkreditiv und Ländervorschriften hauptsächlich folgende Dokumente, die den Eigentumsanspruch der Ware belegen, verlangt:

- Handelsrechnung
- Transportpapier
- Versicherungszertifikat
- Ursprungszeugnis
- Qualitätszertifikat
- Packliste

Tipp:

Nähere Informationen zu der Abwicklung von Akkreditivgeschäften erteilt Ihnen Ihre Hausbank, über die Sie auch die von der Internationalen Handelskammer herausgegebenen »Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive (ERA)« beziehen können.

Kasse gegen Dokumente

Die Zahlungsbedingung Kasse gegen Dokumente (D/P oder CAD) ist ebenfalls eine sehr verbreitete Zahlungsweise im Außenhandel. Der Verkäufer erstellt hier bei der Verladung der Sendung ebenfalls seine Handelsdokumente und reicht sie bei seiner Hausbank ein, die diese dann an die Importeurbank weiterleitet. Der Käufer bekommt die Dokumente, jedoch nur gegen Zahlung, ausgehändigt. Für den Verkäufer bleibt bei dieser Bedingung das Risiko, dass der Käufer die Dokumente nicht annimmt, die Sendung sich jedoch schon auf dem Transportweg befindet.

Gründe für die Nichtannahme der Dokumente sind:

- der Käufer hat das Interesse an der Ware verloren
- der Käufer hat zwischenzeitlich einen günstigeren Lieferanten gefunden
- der Käufer ist in Liquiditätsschwierigkeiten

Dokumente gegen Akzept

Bei der Zahlungsbedingung Dokumente geben Akzept (D/A) verfährt man wie bei der vorgenannten Beschreibung. Allerdings muss der Käufer bei Präsentation der Dokumente durch seine Bank nicht sofort zahlen, sondern einen Wechsel akzeptieren. Diese Zahlungsbedingung wird vorwiegend genutzt, wenn ein längeres Zahlungsziel vereinbart wurde. Das Risiko hierbei liegt ebenfalls darin, dass der Käufer den Wechsel nicht akzeptiert bzw. keine Zahlung leistet.

Tipp:

Nähere Informationen zu der Abwicklung von Inkassogeschäften (Kasse gegen Dokumente und Dokumente gegen Akzept) erteilt Ihnen Ihre Hausbank, über die Sie auch die von der Internationalen Handelskammer herausgegebenen »Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Inkassi (ERI)« beziehen können.

Um das Zahlungsausfallrisiko möglichst gering zu halten, kann man für die Exporte eine zusätzliche Kreditversicherung abschließen. Nähere Informationen hierüber erteilen die in Deutschland zuständigen Kreditversicherer (siehe Kapitel Ansprechpartner).

Bank Payment Obligation

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat zum 1. Juli 2013 eine neue Zahlungsverkehrsbedingung im Außenhandel offiziell eingeführt; die Uniform Rules for Bank Payment Obligation (URBPO). Bei der Bank Payment Obligation (BPO) handelt es sich um ein unwiderrufliches Zahlungsversprechen einer Bank an die Bank des Verkäufers (nicht an den Käufer), am Fälligkeitstag Zahlung zu leisten. Das Zahlungsversprechen erfolgt auf Basis eines elektronischen Abgleichs von Handelsdaten (Datenmatching). Erstmals wird damit die Zahlungsverpflichtung aus einer offenen Rechnung zwischen den Banken abgesichert und bei Bedarf finanzierbar.

Tipp:

Nähere Informationen zu den Uniform Rules for Bank Payment Obligation (URBPO) erteilt Ihnen Ihre Hausbank. In gedruckter

Form können Sie die URBPO bei der Internationalen Handelskammer Deutschland (ICC Deutschland) beziehen: www.icc-deutschland.de.

Fremdwährungsgeschäfte

In Fällen, in denen das Außenhandelsgeschäft nicht auf EURO-Basis abgeschlossen werden kann, sollte die Hausbank wegen einer möglichen Kurssicherung konsultiert werden.

Lieferbedingungen

Die Lieferbedingungen können Sie mit Ihrem ausländischen Kunden ebenfalls frei aushandeln. Hierbei sollten Sie darauf achten, wie lange Sie die Kosten und das Risiko für die Lieferung der Ware tragen. Sofern Sie das Risiko sehr lange tragen, beispielsweise bis zur Übergabe der Waren beim Empfänger, kann es ratsam sein, eine Transportversicherung abzuschließen. Empfehlenswert ist es, die internationalen Handelsklauseln (siehe Incoterms®2010) zu verwenden, die genau festlegen, welche Kosten und Risiken beim Transport jeweils vom Exporteur und Importeur zu tragen sind.

Bei der Vertragsgestaltung können Käufer und Verkäufer sicher sein, ihre Verpflichtungen einfach und klar durch Verwendung einer Incoterms-Klausel festzulegen. Dadurch können Missverständnisse und daraus entstehende Streitigkeiten vermieden werden.

Die Klauseln regeln:

- die Lieferungspflicht des Verkäufers
- die Benachrichtigungspflicht des Verkäufers
- die Abnahme- und Zahlungspflicht des Käufers
- die Mehrkosten und das Risiko bei nicht fristgemäßer Anweisung und Abnahme
- die Kosten der Verpackung
- die Prüfkosten
- den Kostenübergang
- den Gefahrenübergang
- die Bezahlung von Ausfuhrabgaben
- die Beschaffung der Dokumente sowie die dafür zu tragenden Kosten

Incoterms® 2010 – die 11 Klauseln

Für jede Art oder Kombination von Transport (multimodal anwendbar):

- EXW – ab Werk (ex Works)
- FCA – frei Frachtführer (free Carrier)
- CPT – frachtfrei (Carriage paid to)
- CIP – frachtfrei versichert (Carriage and Insurance paid to)
- DDP – geliefert verzollt (delivered duty paid)
- DAP – geliefert benannter Ort (delivered at place)
- DAT – geliefert an Terminal (delivered at Terminal)

Nur für den Transport mit Seeschiff und Binnenschiff:

- FAS – frei Längsseite Seeschiff (free alongside Ship)
- FOB – Frei an Bord (free on Board)
- CFR – Kosten und Fracht (Cost and Freight)
- CIF – Kosten, Versicherung, Fracht (Cost, Insurance and Freight)

Zu jeder Lieferbedingung sollte ein konkreter Ort genannt werden sowie die Jahreszahl der entsprechenden Incoterms® Lieferbedingung. Es können auch entsprechende Lieferbedingungen aus früheren Fassungen (z. B. 2000) vereinbart werden. Die konkrete Fassung sollte jedoch immer genannt werden.

Kennzeichnungs- und Etikettierungsvorschriften

Für eine ganze Reihe von Produkten bestehen in den verschiedenen Ländern unterschiedliche Vorschriften zur Kennzeichnung und Etikettierung. In den meisten Fällen sind es Konsumgüter, die für den menschlichen Verzehr (Lebensmittel) oder zur direkten Verwendung am menschlichen Körper (Kosmetika, Pharmazeutika) verwendet werden sollen. Einige Länder schreiben auch eine gesonderte Zertifizierung bestimmter Produkte vor. Dieses kann, insbesondere wenn die Zertifizierung von den nationalen Zertifizierungsstellen durchgeführt werden muss, zu erheblichen Kosten führen. Exporteure sollten sich bei ihren ausländischen Geschäftspartnern nach den speziellen Vorschriften erkundigen. Für Importeure ist zu beachten, dass sie für die Einhaltung der entsprechenden EU-Vorschriften verantwortlich sind, da sie die Produkte in der EU »in den Verkehr« bringen.

Markierung von Packstücken

Jedes Packstück sollte möglichst auf zwei aneinander grenzenden oder sich gegenüberliegenden Seiten mit mindestens folgenden Daten markiert sein:

- Empfänger
- Bestimmungshafen
- Auftragsnummer
- Gewicht

Weitere Markierungsdaten können vom Käufer oder Zielland vorgeschrieben werden. Dies ist wichtig damit:

- die Importverzollung problemlos abläuft
- die Ware dem Empfänger zugeordnet werden kann
- die Ware bei eventueller Umladung nicht verloren geht
- der Absender ggf. beweisen kann, dass es sich um seine Ware handelt

Exportversicherungen

Die Exportversicherung schützt den Lieferanten vor dem Risiko, dass der Kunde nicht bezahlt. Neben Ihrer eigenen Bonitätsprüfung des Kunden ist dies eine weitere gute Absicherung Ihres Geschäfts. Es gibt staatliche sowie private Exportversicherungen.

Die staatliche Versicherung deckt folgende zwei Fälle ab:

- Ein Kunde hat einen Auftrag erteilt, die Ware wird hergestellt, kann aber nicht verschickt werden, da es die politische Lage nicht zulässt oder weil der Kunde insolvent ist.
- Nach Lieferung der Ware ist die Geldforderung uneinbringlich.

Kalkulation

Um zu berechnen, ob sich ein Auslandsgeschäft lohnt, sollte eine Kalkulation aufgestellt werden. Die im Folgenden angesprochenen Punkte stellen keine abschließende oder verbindliche Berechnungsgrundlage dar, auch fallen nicht immer alle Kosten an.

Darüber hinaus ist einzukalkulieren, dass der Aufwand zu Beginn der Markterschließung voraussichtlich höher ist (z. B. häufigere Messeteilnahmen, größerer Personalaufwand) als im laufenden Geschäft. Auf längere Sicht sollte aber eine Kostendeckung möglich und realisierbar sein.

Ziel der Preiskalkulation muss es sein, die anfallenden Kosten des Geschäfts vor der Abwicklung zu ermitteln, voll zu decken und gleichzeitig einen ausreichenden Absatz und einen angemessenen Gewinn zu generieren. Durch den Gewinn muss letztlich der zunächst höhere Aufwand gedeckt werden.

Bereits in der Phase der Vorbereitung eines Angebotes an einen Kunden sind möglichst viele der genannten Kalkulationsparameter zu ermitteln, damit auf jeden Kundenwunsch nach einer bestimmten Lieferbasis und unter Berücksichtigung aller anfallenden Kosten reagiert werden kann.

Ein solches Verfahren beweist einem Kunden Ihre Flexibilität und sichert Ihnen ein erfolgreiches Geschäft. Insbesondere in mündlichen Verhandlungen ist es von großem Vorteil, die möglichen Angebotspreisvarianten sofort parat zu haben. Kosten, die Sie nicht kalkuliert haben, gehen üblicherweise zu Ihren Lasten, da sie kaum nachgefordert werden können.

Sehr wichtig ist in diesem Zusammenhang, das Einkaufspreisniveau für die von Ihnen angebotenen Produkte im Käuferland zu ermitteln und mit dem möglichen Angebotspreis zu vergleichen. Daraus ergibt sich dann, ob die Kosten gesenkt werden müssen, um auf dem angestrebten Markt verkaufen zu können oder ob mit einem unerwarteten Erlöszuwachs zu rechnen ist.

Generell sollte der Preis für jeden neuen Auftrag auch neu ausgehandelt werden. Der Grund hierfür sind stetig veränderliche Rahmen- und Kostenbedingungen, die in der Preisbildung zu berücksichtigen sind.

Der Preis lässt sich vom Exporteur in seiner Höhe aktiv u. a. durch die Verteilung von Transportkosten und Risiken zwischen Exporteur und Importeur sowie durch das Angebot von Rabatten beeinflussen.



Beispiel einer Exportpreiskalkulation:

Materialkosten (Rohstoff-, Hilfsstoff- und Betriebsmittelkosten)

- + Lohnkosten
- + Personalnebenkosten
- + erforderliche Produkthanpassung (z. B. abweichende techn. Vorschriften)
- = **Summe Selbstkosten ab Werk unverpackt**

- + Kalkulatorischer Gewinn
- + Kosten für Lagerung und spezielle Verpackung (z. B. Seeverpackung)
- + Kosten für Beglaubigungen und Legalisierungen
- + Finanzierungskosten (z. B. für Akkreditiv)
- + Rechtsberatung (z. B. für Vertragserstellung)
- + Übersetzungen (z. B. für Dokumentation)
- + Telefon, Fax und sonstige Kosten
- + Kosten für vereinbarte Gewährleistungen
- = **Angebotspreis mit Lieferbasis EXW**

- + Verladekosten Frachtführer
- = **Angebotspreis mit Lieferbasis FCA**

- + alternativ Transportkosten deutscher Seehafen
- = **Angebotspreis mit Lieferbasis FAS**

- + Lagerkosten, Umschlagkosten Seehafen, Ausfuhrverzollung
- = **Angebotspreis mit Lieferbasis FOB**

- + Transportkosten bis Bestimmungsort
- = **Angebotspreis mit Lieferbasis CIP oder CIF**

- + Entladekosten am Bestimmungsort, -terminal
- + Transportkosten zum Kunden
- = **Angebotspreis mit Lieferbasis DAP oder DAT**

- + Kosten im Bestimmungsland wie Einfuhrumsatzsteuer, Zölle
- = **Angebotspreis mit Lieferbasis DDP**

- + ggf. Montagekosten

Finanzierung

Ob sich ein Auslandsauftrag rechnet, entscheidet nicht nur das Produkt, sondern auch die Finanzierung. Von der Vertragsanbahnung über die Herstellung und Lieferung bis zur Bezahlung kann viel Zeit vergehen. Diese Vorleistung kann durch verschiedene Möglichkeiten finanziert werden.

Beispielhaft für kurzfristige Finanzierungsformen seien Bankkredite, internationale Kredite und die Wechselfinanzierung genannt. Banken und Spezialkreditinstitute bieten aber auch langfristige Finanzierungsmodelle an. Die wichtigsten langfristigen Exportfinanzierungen stellen die Exportkredite der Ausfuhrkreditgesellschaft AKA und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) dar.



Checkliste - Planung des Finanzrahmens

- Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf?
- Welcher Finanzierungszeitrahmen ist realistisch?
- Welche Kreditfinanzierung kommt in Betracht?
- Wie steht es um die Bonität des Geschäftspartners?
- Wie sieht die politische und wirtschaftliche Lage im Empfängerland aus?
- Wie hoch ist das Wechselkursrisiko?
- Wurde mit dem Kunden eine Kreditaufnahme besprochen oder darüber verhandelt?
- Gibt es Möglichkeiten der Vorfinanzierung, wie bspw. Abschlagszahlungen?
- Kann Ihr Unternehmen eventuelle Schwierigkeiten des Geschäfts finanziell abfedern?
- Kommt eine staatliche Ausfuhrleistung in Betracht?
- Sollte eine Exportversicherung abgeschlossen werden?

Vorübergehende Ausfuhr

Einführung

Für Waren, die nur vorübergehend ausgeführt werden, sind die beschriebenen Exportbestimmungen nicht ohne weiteres übertragbar. Möglichkeiten der Abwicklung einer vorübergehenden Ausfuhr sind:

- Carnet A.T.A.
- Barhinterlegung von Sicherheiten

Waren wie z. B. Berufsausrüstungen, Messegut oder Warenmuster müssen im Einfuhrland unter bestimmten Voraussetzungen nicht sofort verzollt werden. Der ausländische Zoll lässt die Waren ohne Einfuhrumsatzsteuern und Zölle passieren, da sie nach kurzer Zeit wieder ausgeführt werden. Der Zoll verlangt jedoch eine Sicherheit, meistens in Höhe der Einfuhrabgaben, für den Fall, dass die Waren im Land verbleiben. Bei der Wiederausfuhr der Waren wird die Sicherheit zurückerstattet. Die Sicherheit kann in Form einer Kautions in bar hinterlegt werden. Die Hinterlegung der Barkautions entfällt, wenn Waren mit einem Carnet A.T.A. eingeführt werden.



Carnet A.T.A.

Sehr gebräuchlich und für die Unternehmen häufig günstiger ist das Carnet A.T.A. - Verfahren, welches für die teilnehmenden Länder anwendbar ist. Die Industrie- und Handelskammern stellen die Carnets aus. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) übernimmt gegenüber den Zollbehörden des Einfuhrlandes Bürgschaften in Höhe der Einfuhrabgaben, so dass die aufwendige Hinterlegung von Barkautionen entfällt.

Bedeutung

Bei dem Carnet A.T.A. handelt es sich um ein Zollpassierscheinheft, das die vorübergehende Verbringung von Berufsausrüstung, Messegut und Warenmustern ins Ausland erleichtert, da die sonst fällige Zahlung oder Sicherheitsleistung von Zöllen und sonstigen Abgaben in den Einfuhr- und Durchfuhrländern entfällt. Der Vorteil des Carnets A.T.A. liegt in der schnellen Grenzabfertigung, der Mehrfachnutzung innerhalb der Gültigkeitsdauer von grundsätzlich einem Jahr sowie dem Wegfall der sonst üblichen Exportdokumente (z. B. Warenverkehrsbescheinigung, Ausfuhranmeldung). Dem Carnet A.T.A.-Verfahren sind fast alle Staaten Europas beigetreten. Die angeschlossenen Länder sind auf dem Deckblatt des Formulars vermerkt.

In jedem Vertragsstaat haftet ein »Bürgender Verband« für die Bezahlung etwaiger Einfuhrabgaben. In Deutschland ist dies der Deutsche Industrie- und Handelskammertag; die Industrie- und Handelskammern sind berechtigt, in seinem Namen Carnets auszugeben. Um das damit verbundene Risiko abzudecken, wurde mit der Euler Hermes Deutschland Niederlassung der Euler Hermes SA eine Rückversicherung abgeschlossen. Hieraus resultiert auch die Einschaltung und das Mitspracherecht der Hermes beim Carnet-Verfahren. Das an Hermes abgeführte Versicherungsentgelt ist für die Rückversicherung des Zollbürgen, es ersetzt keine Transportversicherung.

Praktische Abwicklung

Das Carnet A.T.A. wird von den Industrie- und Handelskammern für die in ihrem IHK-Bezirk ansässigen Firmen und natürlichen Personen ausgestellt. Der Carnet-Vordruck und der Carnet-Antrag sind durch den Carnetinhaber sorgfältig und vorschriftsmäßig auszufüllen sowie zu unterzeichnen. Diese Unterlagen sind der IHK persönlich oder per Post vorzulegen. Das Carnet wird überprüft und ausgestellt, d. h. mit Gültigkeits- und Ausstellungsdatum, Carnet-Nr., Stempel, Unterschrift und Siegel versehen. Im Anschluss ist die Nämlichkeitssicherung der Waren möglichst beim örtlich zuständigen Zollamt, auf jeden Fall aber bei einem Binnen Zollamt, vorzunehmen. Hierzu ist die Ware unter Vorlage des Carnets dem Zoll vorzuführen.

Rückgabe des Carnets

Wenn das Carnet nicht mehr benötigt wird, ist es umgehend an die IHK zurückzugeben. Auf jeden Fall sollte die Rückgabe vor Ablauf der festgelegten Frist erfolgen. Nicht ordnungsgemäß abgefertigte Carnets sind sofort an die IHK zurückzugeben. So können im Zusammenwirken mit der IHK Sofortmaßnahmen ergriffen werden, um das Carnet zu bereinigen.

Barhinterlegung von Sicherheiten

Waren können auch vorübergehend in Länder eingeführt werden, die nicht an dem Carnet A.T.A.-Verfahren teilnehmen. Die meisten Länder gewähren bei der vorübergehenden Einfuhr ebenfalls Abgabefreiheit. In der Regel müssen hierfür jedoch folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- Es muss eine Sicherheit in Höhe der Eingangsabgaben durch Hinterlegung des entsprechenden Betrages oder durch eine Bürgschaft geleistet werden.
- Die Waren dürfen nur zu dem in der Zollanmeldung vorgesehenen Zweck verwendet und müssen innerhalb der eingeräumten Frist wieder ausgeführt werden.
- Es muss eine Möglichkeit der Nämlichkeitssicherung für die Waren bestehen.

Grundsätzlich entscheidet allein die jeweilige Zollbehörde des Bestimmungslandes über die Möglichkeit der vorübergehenden Einfuhr, wobei die Bestimmungen der einzelnen Länder oft unterschiedlich sind. Es empfiehlt sich daher, im Einzelfall möglichst frühzeitig mit den ausländischen Zollbehörden Kontakt aufzunehmen und die Details zu klären. Die Einbeziehung des Kunden bzw. Auftraggebers kann hierbei hilfreich sein, da in einigen Fällen durch ihn auch Genehmigungen eingeholt werden müssen.

In der Regel wird für die vorübergehende Einfuhr eine Wiederausfuhrfrist von einem Jahr festgesetzt, die aber auch darunter oder darüber liegen kann. Der hinterlegte Betrag bzw. die gestellte Bürgschaft wird bei fristgerechter Wiederausfuhr erstattet bzw. freigegeben.

Erforderliche Exportdokumente

Für die Versendung sind entsprechende Exportdokumente auszustellen. Es muss eine Proforma-Rechnung erstellt werden, aus der neben den üblichen Angaben die vorübergehende Verwendung der Waren hervorgeht. Des Weiteren ist eine Anmeldung der Ausfuhr via ATLAS vorzunehmen sowie das Auskunftsblatt INF.3 (Vordruck 0329) zu erstellen. Die Ware ist dann beim zuständigen Zollamt zur Nämlichkeitssicherung vorzuführen.

Durch Vorlage des Auskunftsblatts INF. 3 wird bei Rückführung in die EU die Rückwareneigenschaft der Ware dokumentiert und eine Befreiung von Einfuhrabgaben kann erfolgen. Bei der Wiedereinfuhr ist bei den Zollbehörden eine Anmeldung via ATLAS vorzunehmen.

Tipp:

Achtung! Auch bei Waren, die nur vorübergehend ausgeführt werden, sind die entsprechenden Ausfuhrgenehmigungen einzuholen, sofern die Ausfuhr genehmigungspflichtig ist.

Weitere Informationen zur vorübergehenden Ausfuhr finden Sie unter: www.osnabrueck.ihk.de | Dok.Nr.: 611

Rechtliche Besonderheiten beim Vertragsabschluss

Einführung

Für den Erfolg Ihres Auslandsgeschäfts ist es notwendig, sich Gedanken über die rechtlichen Fragen zu machen. Bedenken Sie, dass im Land Ihres ausländischen Geschäftspartners andere Gesetze und Gepflogenheiten gelten als bei uns. Denken Sie beispielsweise an das Handels- und Kaufrecht, Gewährleistungsvorschriften, die Produkthaftung, Verpackungsvorschriften oder ein anderes Prozessrecht. Auch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen haben nicht den gleichen Stellenwert wie in Deutschland. Teilweise werden sie gar nicht, teilweise nur dann akzeptiert, wenn sie von beiden Partnern unterschrieben worden sind.



Nach den Regeln des deutschen internationalen Privatrechts ist grundsätzlich das Recht des Staates des Verkäufers anzuwenden. Die Parteien können jedoch auch die Anwendbarkeit eines anderen Rechts vereinbaren. Vertraglich sollte also festgelegt werden, ob das Recht der Bundesrepublik Deutschland, das Recht des Staates Ihres Handelspartners oder sogar dasjenige eines dritten Staates gelten soll. Selbstverständlich sollten Sie vorher prüfen, welches Recht die für Sie günstigsten Regelungen beinhaltet, z. B. hinsichtlich Gewährleistungs- oder Verjährungsvorschriften. Häufig ist auch das UN-Kaufrecht anwendbar. Bitte beachten Sie die entsprechenden Ausführungen in dieser Broschüre.

Tipp:

Aus Zwecken der Beweisführung sollten Verträge, Vertragsänderungen oder andere wichtige Abreden außerdem immer schriftlich fixiert und von beiden Seiten unterzeichnet werden. Es ist sinnvoll und kann sehr viel Ärger und Kosten ersparen, den Vertrag durch einen deutschen, im jeweiligen Land des Handelspartners ansässigen, Anwalt aushandeln bzw. überprüfen zu lassen. Adressen deutscher Anwälte im Ausland erhalten Sie bei Ihrer Industrie- und Handelskammer, der jeweiligen deutschen Auslandshandelskammer vor Ort, bei der Bundesanwaltschaft oder gegebenenfalls auch bei Ihrer Bank oder Versicherung.

Es ist ebenfalls ratsam, vertraglich einen Gerichtsstand festzulegen, also zu bestimmen, welches Gericht im Falle eines Rechtsstreits zuständig sein soll. Hierbei sind Kostengesichtspunkte ebenso zu beachten, wie die Dauer dortiger Verfahren und die Vollstreckbarkeit der Urteile.

Vielfach können Ihnen auch die Rechtsabteilungen der deutschen Auslandshandelskammern entsprechende Rechtsauskünfte geben, Verträge entwerfen oder prüfen.



Musterkaufverträge:

Je sorgfältiger Sie Ihre Verträge verfassen und mit Ihrem Kunden besprechen, desto eher vermeiden Sie gerichtliche Auseinandersetzungen. Musterkaufverträge für den internationalen Warenkauf können Sie bei der deutschen Niederlassung der Internationalen Handelskammer ICC bestellen.

UN-Kaufrecht

Bei Vertragsabschlüssen im Außenhandel ist das UN-Kaufrecht, das auch als »Einheitliches Kaufrecht für Internationale Warenverträge (UNCITRAL)« oder als »Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11. April 1980 (CISG)« bezeichnet wird, zu beachten. Das UN-Kaufrecht gilt bis auf wenige Ausnahmen für internationale Warenkaufverträge, denen Werklieferungsverträge grundsätzlich gleichgestellt sind.

Tipp:

Achtung! Sofern die jeweiligen Anwendungsvoraussetzungen gegeben sind, insbesondere wenn ein Kaufvertrag mit einer Partei aus einem der anderen Vertragsstaaten abgeschlossen wird, gilt UN-Kaufrecht! Vereinbaren Sie zum Beispiel die Anwendung des deutschen Rechts, gilt das UN-Kaufrecht, da es ein supranationales Recht darstellt. Es kommt also »automatisch« zur Anwendung, so dass Sie dessen Anwendbarkeit ausdrücklich vertraglich ausschließen müssen, wenn Sie ein anderes Recht vereinbaren wollen. 79 Länder sind bis heute Vertragsstaaten des UNCITRAL. Es ist allgemein bekannt und als Vertragstext in vielen Sprachen und Ländern problemlos erhältlich.

Das UN-Kaufrecht regelt das Zustandekommen von Kaufverträgen einschließlich der Vereinbarung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Zusätzlich enthält es umfangreiche Regelungen über die Rechte und Pflichten des Käufers und des Verkäufers sowie Bestimmungen für den Fall, dass die Vertragsparteien ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllen. So wie jeder Vertrag einen Kompromiss zwischen den beteiligten Partnern darstellt, ist auch das UN-Kaufrecht ein Kompromiss zwischen den Rechten vieler Länder. Die beteiligten Länder erfragen Sie gern bei Ihrer Industrie- und Handelskammer.

Tipp:

Da das UN-Kaufrecht in wesentlichen Punkten vom deutschen Recht abweicht, sollten Sie diese Regelungen kennen und Ihre Verträge etc. anpassen!



Checkliste: Inhalt eines Exportvertrages

Beim Abschluss eines Exportvertrages sollten Sie die Aufnahme der nachfolgend angesprochenen Punkte in den Vertrag prüfen. Nicht alle angesprochenen Punkte sind für jeden Vertrag zwingend notwendig. Es ist jedoch sinnvoll, diese Punkte vor Vertragsschluss zu überdenken und die in Ihrem Fall notwendigen Punkte auszuhandeln und in den Vertrag aufzunehmen. Die aufgeführten Inhalte erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die etwaige Geltung von UN-Kaufrecht sollte beachtet und der Bezug auf die Internationalen Liefer- und Handelsklauseln der ICC (Incoterms®2010) sollte eingefügt werden, soweit dieser erwünscht ist.

- **Vertragsdatum**
- **Vertragsprache**
- **Vertragspartner**
 - Exporteur: Firmenname, Rechtsform nach welchem Recht, Anschrift
 - Importeur: Firmenname, Rechtsform nach welchem Recht, Anschrift (ggf. Vertreter)
- **Vertragsinhalt**
 - Kaufvertrag, Werklieferungsvertrag, AGB o. ä.
- **Art und Menge der Ware**
 - Warenbeschreibung (Aussehen, Ausstattung, Zusammensetzung, Leistungsmerkmale, Qualität etc.)
 - Genaue Anzahl oder Menge der Ware
- **Preis**
 - Gesamtpreis, evtl. Einzelpreis, möglichst in Verbindung mit den internationalen Liefer- und Handelsklauseln
 - Regelung, wer welche Nebenkosten, Steuern, Gebühren, Versicherungen, Zölle trägt
 - Absicherung von Währungsrisiken
 - Vereinbarungen über Mengenboni oder Skonti
 - Gibt es Preisgleitklauseln, um Preise bei langfristigen Verträgen anpassen zu können?
 - Wie ändert sich der Gesamtpreis, wenn kalkulierte Versicherungskosten im Nachgang steigen?
- **Bezahlung**
 - Währung
 - Zahlungsart
 - Zahlungsfristen und -ort
 - Bankverbindungen
 - Zahlungsnachweise
 - Zahlungsabsicherungen
- **Lieferung (geregelt durch internationale Liefer- und Handelsklauseln der ICC, bei Anwendung)**
 - Wird hinsichtlich der Lieferung auf die internationalen Handelsklauseln der ICC verwiesen, die die Kosten- und Risikoverteilung regeln? Wenn nicht, wer trägt die Kosten und das Risiko für die Lieferung?
 - Wer trägt die Kosten für eventuell abzuschließende Versicherungen, welche Deckungssummen sollen sie haben?
 - Transportmittel
 - Transportstrecke
 - Übergabeort
 - Lieferfrist und eventuelle Teillieferungen
 - Nachweispflichten für den Versand
 - Verzugsregelungen wie z. B. Anzeige und Verzugsstrafe
- **Verladungsregelungen (geregelt durch internationale Liefer- und Handelsklauseln der ICC, bei Anwendung)**
 - Wann hat der Verkäufer den Käufer über den Versand, die Ankunft der Ware und evtl. den Ankunftsort etc. zu unterrichten?
 - Wer muss entladen und wer zahlt die Entladung?
 - Zu welchem Zeitpunkt muss die Entladung abgeschlossen sein?
 - Soll es Verspätungsstrafen geben?

- **Transportverpackung**
 - Schuldet der Exporteur eine Standardverpackung oder eine spezielle?
 - Wer trägt die Kosten für Spezialverpackungen?
 - **Gewährleistung und Haftungsbegrenzung**
 - Welche Person/Institution soll Qualität und Quantität der Ware bei Entladung/am Bestimmungsort innerhalb welcher Frist prüfen?
 - Wer bezahlt einen unabhängigen Prüfer? Werden Qualität und Quantität der Ware für gut befunden, muss das für beide Parteien verbindlich sein.
 - Beschränkung der Gewährleistung auf Nachbesserung oder Nachlieferung
 - Rücktrittsrecht des Käufers bei mehrfacher erfolgloser Nachbesserung oder –lieferung
 - sonstiger Ausschluss der Gewährleistung
 - Gewährleistungsfrist
 - Beginn der Laufzeit
 - Schriftform, falls andere Punkte zugesichert werden sollen
 - Haftungsausschluss für entgangenen Gewinn und Mangelfolgeschäden
 - Rechte des Käufers bei Mängeln
 - Rechte des Verkäufers
 - Haftung des Käufers bei Rückabwicklung
 - **Recht, Sprache, Gerichtsstand**
 - Das für das Geschäft geltende Recht, die Verhandlungssprache und der Gerichtsstand sollten festgelegt werden. Sofern ein Schiedsverfahren gewünscht wird, sollte neben dem entsprechenden Hinweis das Schiedsgericht aufgenommen werden.
 - **Eigentumsvorbehalt und Risikoübergang**
 - Gibt es den Eigentumsvorbehalt im Importstaat und wie ist er dort rechtlich ausgestaltet?
 - Zu regeln ist, wann Risiken des Verlusts oder der Beschädigung der Ware auf den Käufer übergehen. (u.U. Bezug auf die gewünschte Fassung der Incoterms®)
 - **Ende der Geschäftsbeziehung**
 - Ein Kündigungsrecht (Schriftform, Zeitpunkt) des Verkäufers, z. B. wegen Bankrott, Insolvenz des Käufers, Firmenübernahme etc. kann aufgenommen werden.
 - **Verbote**
 - Eventuell sollte das Recht auf Abtretung, Übertragung oder Delegation von Aufgaben oder Teilaufgaben, Forderungen, Rechten und Pflichten beschränkt oder ausgeschlossen werden.
 - **Geistiges Eigentum**
 - Etwaige Schutzklauseln sind einzufügen
 - **Höhere Gewalt**
 - Was gilt als höhere Gewalt, welche Regelungen werden für den Fall getroffen?
 - **Vertragsänderungen**
 - Vertragsänderungen sollten nur schriftlich möglich sein!
 - **Unterschriften mit vollem Namen**
- Nationale Rechtsvorschriften beachten:
Bitte beachten Sie unbedingt auch immer die nationalen Rechtsvorschriften der Länder Ihrer Vertragspartner!

Förderprogramme des Landes Niedersachsen und des Bundes

Einführung

Das Land Niedersachsen fördert Unternehmen des Landes, die neue Märkte im Ausland erschließen wollen. Die sich daraus ergebenden Perspektiven und Chancen unterstützt das Land mit vielfältigen Förderprogrammen. Auch der Bund fördert Auslandsmarkterschließung deutscher Unternehmen durch vielfältige Programme und Initiativen. Beispielhaft stellen wir Ihnen einige Programme vor.



Messeförderung

Ziel

Die Investitions- und Förderbank Niedersachsen (NBank) gewährt Zuwendungen für Messepräsentationen niedersächsischer Unternehmen. Ziel der Messeförderung ist es, die Absatzbemühungen der Unternehmen auf internationalen Messen im In- und Ausland sowie auf Ausstellungen zu unterstützen. Durch die Förderung sollen Kosten und Risiken einer Messebeteiligung auf ein vertretbares Maß reduziert sowie betriebsgrößenspezifische Nachteile abgebaut werden.

Maßnahme

Gefördert wird die Teilnahme von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Industrie, des Handwerks, Handels, des Dienstleistungssektors und Freiberufler auf einem Gemeinschaftsstand im Inland und auf einem Gemeinschafts- oder mit einem Einzelstand im Ausland.

Förderfähig ist nur die Teilnahme an solchen Messen, die im Messekatalog des Ausstellungs- und Messeausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) verzeichnet sind. Zuwendungsfähig sind alle für die Organisation und den Betrieb des Standes notwendigen Ausgaben. Ausgenommen sind Eigenleistungen sowie Ausgaben für Reisen, Unterkunft, Verpflegung und Bewirtung des letztbegünstigten Unternehmens. Eine Förderung ist auf eine Messebeteiligung pro Kalenderjahr begrenzt. Grundsätzlich darf ein Aussteller insgesamt nur drei Mal die Förderung für die Teilnahme an einer bestimmten Messe im Ausland in Anspruch nehmen.

Höhe

Bei einer Inlandsmesseförderung beträgt die Zuwendung bis zu 80 % der zuwendungsfähigen Ausgaben, höchstens jedoch 7.500 €. In begründeten Ausnahmefällen kann dieser Förderhöchstbetrag überschritten werden.

Bei Auslandsmessen beträgt die Zuwendung:

- als Festbetrag 2.000 € bei inhereuropäischen Messen (EU 28) und 4.000 € bei außereuropäischen Messen.
- bei der Beteiligung an einem Gemeinschaftsstand bis zu 50 % der zuwendungsfähigen Ausgaben, höchstens jedoch 2.000 € bei inhereuropäischen Messen (EU 28) bzw. 4.000 € bei außereuropäischen Messen.

Auslandsmesseprogramm des Bundes

Ziel

Die Bundesministerien für Wirtschaft und Technologie sowie für Ernährung und Landwirtschaft unterstützen die Beteiligung deutscher Unternehmen an Auslandsmessen.

Maßnahme/ Höhe

Die Bundesförderung kommt den Firmen indirekt zugute. Die Förderbestimmungen sind generell in den Allgemeinen Teilnahmebedingungen und für jede Messe speziell in den Besonderen Teilnahmebedingungen festgelegt.

Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmessen in Deutschland

37

Ziel

Die Vermarktung neu entwickelter Produkte und Verfahren sollen gezielt unterstützt werden. Die förderfähigen Leitmessen werden jährlich vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie festgelegt.

Maßnahme/Höhe

Förderfähig sind Unternehmen, die sich durch die Neuentwicklung oder wesentliche Verbesserung von Produkten, Verfahren und Dienstleistungen sowie deren Markteinführung auszeichnen. Die Förderung erfolgt in Form eines Zuschusses, dessen Höhe pro Messe und Aussteller zwischen 500 € und 7.500 € beträgt. Gefördert werden die vom Messeveranstalter in Rechnung gestellten Kosten für Standmiete und Standbau im Rahmen des Gemeinschaftsstandes. Der Aussteller hat einen Eigenanteil der förderfähigen Kosten von 20 % bei den ersten zwei Messebeteiligungen und von 30 % ab der dritten Messebeteiligung zu übernehmen.

Auslandsmarkterschließung durch kleine und mittlere Unternehmen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt mit seinem Programm »Maßnahmen zur Erschließung von Auslandsmärkten für kleine und mittlere Unternehmen des produzierenden Gewerbes und für Dienstleister« Unternehmen dabei, sich international zu positionieren. Das Programm beinhaltet verschiedene Module, die individuell für interessierte Unternehmen nutzbar sind. Daneben hilft das BMWi mit speziellen Projektangeboten (Exportinitiativen) deutschen Unternehmen spezifischer Branchen beim Markteintritt im Ausland.

Mehr: www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/aussenwirtschaftsfoerderung

Sonstige Außenwirtschaftsförderung

Das Land Niedersachsen setzt eine Vielzahl von Instrumenten ein, um die Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte zu unterstützen. Zu diesen Instrumenten gehören Delegationsreisen, die die Aktivitäten um neue Absatzmärkte politisch flankieren und Kooperationen mit ausländischen Unternehmen fördern sollen. In ausgewählten Märkten bietet die Niedersächsische Landesregierung für niedersächsische Unternehmen den Service von Auslandsvertretungen an. Diese bauen zum Nutzen der niedersächsischen Wirtschaft nachhaltige wirtschaftliche und politische Kontakte auf und vermitteln diese, unterstützen bei der Suche nach Geschäftspartnern und begleiten die Umsetzung unternehmerischer Aktivitäten.

Wichtige Ansprechpartner



Landesregierung Niedersachsen

Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft,
Arbeit und Verkehr – Außenwirtschaft,
Ansiedlung und Marketing – Referat 25
Friedrichswall 1
30159 Hannover
Tel.: 0511 120-0
Fax: 0511 120-5770
E-Mail: poststelle@mw.niedersachsen.de
Internet: www.mw.niedersachsen.de

Niedersächsische Staatskanzlei – Europa,
Internationale Zusammenarbeit – Referat 301-306
Planckstraße 2
30169 Hannover
Tel.: 0511 120-0
Internet: www.stk.niedersachsen.de

Auslandshandelskammern

Adressen aller Auslandshandelskammern erhalten Sie bei
Ihrer Industrie- und Handelskammer oder unter www.ahk.de

Genehmigungsbehörden

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
(BAFA)
Frankfurter Straße 29–35
65760 Eschborn
Tel.: 06196 908-0
Fax: 06196 908-800
E-Mail: poststelle@bafa.de
Internet: www.bafa.de

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
(BLE)
Deichmanns Aue 29
53179 Bonn
Tel.: 0228 996845-0
Fax: 0228 6845-3101
E-Mail: info@ble.de
Internet: www.ble.de

Bundesamt für Arzneimittel und Medizinprodukte
(BfArM)
Kurt-Georg-Kiesinger-Allee 3
53175 Bonn
Tel.: 0228 99307-30
Fax: 0228 99307-5207
E-Mail: poststelle@bfarm.de
Internet: www.bfarm.de

Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit
(BVL)
BVL Braunschweig
Gebäude 247
Bundesallee 50
36116 Braunschweig
Tel.: 0531 21497-0
Fax: 0531 21497-299
E-Mail: poststelle@bvl.bund.de
Internet: www.bvl.bund.de

Zertifizierungsstellen

BUREAU VERITAS S.A.

Veritaskai 1
21079 Hamburg
Tel.: 040 23625-0
Fax: 040 23625-422
E-Mail: info@de.bureauveritas.com
Internet: www.bureauveritas.de

DIN GOST TÜV Berlin-Brandenburg Gesellschaft für Zertifizierung in Europa mbH

Budapester Straße 31
10787 Berlin
Tel.: 030 2601-2110
Fax: 030 2601-1210
E-Mail: service@din-gost.de
Internet: www.din-gost.de

TÜV Rheinland Holding AG

Am Grauen Stein
51105 Köln
Tel.: 0221 806-0
Fax: 0221 806-114
E-Mail: genau.richtig@de.tuv.com
Internet: www.tuv.com

SGS Germany GmbH

Niederlassung Hamburg
Rödingsmarkt 16
20459 Hamburg
Tel.: 040 30101-0
Fax: 040 30101-944
Internet: www.de.sgs.com

Exportfinanzierung - Exportversicherung

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt/Main
Tel.: 069 7431-0
Fax: 069 7431-2944
E-Mail: info@kfw.de
Internet: www.kfw.de

AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft m.b.H.

Große Gallusstraße 1-7
60311 Frankfurt/ Main
Tel.: 069 29891-00
Fax: 069 29891-200
E-Mail: info@akabank.de
Internet: www.akabank.de

Euler Hermes Deutschland

Niederlassung der Euler Hermes SA

Friedensallee 254
22763 Hamburg
Tel.: 040 8834-0
Fax: 040 8834-7744
E-Mail: info.de@eulerhermes.com
Internet: www.eulerhermes.de

Coface Deutschland

Niederlassung der Coface S.A.

Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
Tel.: 06131 323-0
Fax: 06131 3727-66
E-Mail: info@coface.de
Internet: www.coface.de

Zollämter in Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim

Zollamt Fledder

Hettlicher Masch 1
49084 Osnabrück
Tel. 0541 9637-0
Fax: 0541 9637-299
E-Mail: poststelle.za-fledder@zoll.bund.de

Zollamt Lohne

Bergweg 45
49393 Lohne
Tel. 04442 9269-0
Fax: 04442 9269-30
E-Mail: poststelle.za-lohne@zoll.bund.de

Zollamt Lingen

Georgstraße 18
49809 Lingen
Tel. 0591 91286-0
Fax: 0591 91286-16
E-Mail: poststelle.za-lingen@zoll.bund.de

Zollamt Schüttorf

Industriegebiet Schüttorfer Kreuz
Emslandstraße 1
48465 Schüttorf
Tel. 05923 98935-0
Fax: 05923 98935-99
E-Mail: poststelle.za-schuettorf@zoll.bund.de

Deutsche staatliche Stellen, Bundesanstalten, Bundesinstitute

Bundeszentralamt für Steuern

Dienstszitz Saarlouis
66738 Saarlouis
Tel.: 0228 406-0
Fax: 0228 406-3801
E-Mail: poststelle-saarlouis@bzst.bund.de
Internet: www.bzst.de

Germany Trade and Invest (GTAI)

Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Tel.: 030 200099-0
Fax: 030 200099-111
E-Mail: office@gtai.de
Internet: www.gtai.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Scharnhorsterstraße 34-37
10115 Berlin
Tel.: 030 18615-0
Fax: 030 18615-5208
E-Mail: info@bmwi.bund.de
Internet: www.bmwi.de

Bundesverband des Deutschen Exporthandels e. V. (BDEx)

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Tel.: 030 72625790
Fax: 030 72625799
E-Mail: contact@bdex.de
Internet: www.bdex.de

Weitere Informations- und Beratungsstellen

Statistisches Bundesamt (StBA)

Gustav-Stresemann-Ring 11
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611 75-1
Fax: 0611 72-4000
E-Mail: poststelle@destatis.de
Internet: www.destatis.de

AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.

Littenstraße 9
10179 Berlin
Tel.: 030 24000-0
Fax: 030 24000-330
E-Mail: info@auma.de
Internet: www.auma.de

Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank

Günther-Wagner-Allee 12 - 16
30177 Hannover
Tel.: 0511 30031-0
Fax: 0511 30031-300
E-Mail: info@nbank.de
Internet: www.nbank.de

Informations- und Wissensmanagement Zoll (IWM)

Carusufer 3-5
01099 Dresden
Tel.: 0351 44834-520
Fax: 0351 44834-590
E-Mail: info.gewerblich@zoll.de
Internet: www.zoll.de

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer
Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim
Neuer Graben 38
49074 Osnabrück
Telefon 0541 353-0
Telefax 0541 353-122
E-Mail ihk@osnabrueck.ihk.de
www.osnabrueck.ihk24.de

Redaktion

Ina Riesen, Hartmut Bein

Titelbild

shutterstock © hxdbzxy

Rechtliches

Der »Leitfaden für das Auslandsgeschäft« wurde sorgfältig erarbeitet. Dennoch übernimmt die IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim keine Haftung für die Richtigkeit der Angaben, Hinweise und Ratschläge sowie für eventuelle Druckfehler. Die Broschüre erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sie dient dem Überblick und ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der IHK unzulässig und strafbar.

© 2015 Industrie- und Handelskammer
Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim

Industrie- und Handelskammer
Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim
Neuer Graben 38
49074 Osnabrück
Telefon 0541 353-0
Telefax 0541 353-122
E-Mail ihk@osnabrueck.ihk.de
www.osnabrueck.ihk24.de