



Die IHKs
in Mecklenburg-Vorpommern



LEITFADEN FÜR DAS AUSLANDSGESCHÄFT

Informationen und Tipps auf einen Blick





INHALT

I	EINLEITUNG	4
II	ALLGEMEINES ZUM AUSSENHANDEL	5
	1. Europäische Gemeinschaft und Europäische Union	5
	2. Die Drittländer	7
III	DEFINITIONEN, NUMMERN UND KENNZEICHEN	8
IV	VORBEREITUNG DES AUSLANDSGESCHÄFTS	10
	1. Voraussetzungen für die Abwicklung eines Export- und Importgeschäfts	10
	2. Innerbetriebliche Zusammenarbeit	10
	3. Landesbezogene Informationen und Kontakte durch Networking	10
	4. Checkliste: Einstieg in den Außenhandel	12
	5. Häufige Fehler bei der Auslandsmarkterschließung	13
V	IMPORT, EINFUHR, EINGANG	14
	1. Wie müssen die Importwaren deklariert werden?	14
	2. Muss die Einfuhr von Waren genehmigt werden?	14
	3. Importverbote oder Importbeschränkungen	15
	4. Voraussetzungen für Eingänge aus Ländern der EU	15
	5. Besonderheiten bei Importen aus Drittländern	16
VI	EXPORT, AUSFUHR, VERSENDUNG	17
	1. Was ist zu beachten, wenn ein Auftrag aus dem Ausland eingeht?	17
	2. Besonderheiten bei Versendungen in andere EU-Länder	17
	3. Besonderheiten beim Export in Drittländer	18
	4. Exportkontrolle - Wann wird eine Ausfuhrgenehmigung verlangt?	19
	5. Ausländische Einfuhrbestimmungen und Einfuhrabgaben	19
	6. Zahlungsbedingungen	19
	7. Lieferbedingungen	21
	8. Kennzeichnungs- und Etikettierungsvorschriften	22
	9. Verpackungsbestimmungen	22
	10. Markierung von Packstücken	22
	11. Exportversicherungen	23
	12. Kalkulation	23
	13. Finanzierung	24
VII	VORÜBERGEHENDE AUSFUHR	25
VIII	RECHTLICHE BESONDERHEITEN BEIM VERTRAGSABSCHLUSS	25
	1. Allgemeines	25
	2. UN-Kaufrecht	26
	3. Checkliste: Inhalt eines Exportvertrages	27
IX	FÖRDERPROGRAMME DES LANDES MECKLENBURG-VORPOMMERN UND DES BUNDES	29
X	WICHTIGE ANSPRECHPARTNER	30



EINLEITUNG

Diese Broschüre der drei Industrie- und Handelskammern in Mecklenburg-Vorpommern soll Ihnen den Einstieg in das Export- und Importgeschäft erleichtern. Sie richtet sich an Existenzgründer ebenso wie an bereits existierende Unternehmen, die erste Schritte im internationalen Handel unternehmen möchten. Wir weisen darauf hin, dass wir uns vorrangig auf den Import- bzw. Exportvorgang beziehen. Daneben bestehen jedoch noch eine Reihe weiterer Zollverfahren, wie z. B. Veredlungsverkehre etc.

Die rechtliche Grundlage des Außenwirtschaftsverkehrs sind der Zollkodex der Union (Unionszollkodex/UZK) und die entsprechenden Durchführungsverordnungen, das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und die Außenwirtschaftsverordnung (AWV).

Häufig scheuen gerade kleine und mittelständische Unternehmen das Risiko des Außenhandels, statt die großen Chancen im Export und Import zu sehen. Dabei sind deutsche Produkte im Ausland hoch angesehen. „Made in Germany“ ist nach wie vor gefragt. Häufig fehlt den Unternehmen nur der Mut, diese neuen Wege zu beschreiten, obwohl die eigenen Produkte durchaus exportfähig sind. Dabei gibt es viele Informations- und Ansprechpartner, die Sie bei Ihrem Einstieg in den Außenhandel unterstützen.

Auch die Erschließung neuer Bezugsquellen spielt im internationalen Handel eine wichtige Rolle. Diese kann insbesondere für junge und kleine Unternehmen personal- und zeitintensiv sowie mit Unsicherheiten verbunden sein. Ebenso stellen neue Themen, wie z. B. das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz Unternehmen vor weitere Herausforderungen. Mit Importen können Marktlücken gefüllt oder Produktionsprozesse effizienter gestaltet werden.

Wir möchten Ihnen mit dieser Broschüre sowohl den Einstieg erleichtern als auch erste Antworten auf wichtige Fragen zu diesem Thema geben. 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. Gleichwohl ist dieses Thema insgesamt sehr komplex. Abhängig von z. B. Warenart, Verwendungszweck oder Ursprungs- bzw. Bestimmungsland sind ggf. besondere Bestimmungen zu beachten. Im Rahmen dieser Broschüre können nicht alle Bestimmungen abschließend aufgeführt werden. Hier bietet sich eine Beratung an. Die Mitarbeiter der Industrie- und Handelskammern stehen Ihnen gern persönlich zur Beantwortung von Fragen und für Beratungsgespräche zur Verfügung.

Bedingt durch politische Übereinkünfte und internationale Wirtschaftsabkommen werden ausländische Märkte leichter erreichbar. Ausländische Wirtschaftsstandorte werden somit auch für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) kalkulierbarer und interessanter. Für auslandsaktive KMU kann dies eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit und Umsatzsteigerung bedeuten. Darüber hinaus verfügen regionale Märkte über eine begrenzte Marktgröße. Die Erschließung ausländischer Märkte sowohl als Absatz als auch als Zuliefermärkte kann sich für KMU lohnen.

Die Internationalisierung stellt dabei für KMU eine große Herausforderung dar, verfügen sie doch häufig nicht über die notwendigen personellen und finanziellen Ressourcen. Hier können die Industrie- und Handelskammern für ihre Mitgliedsunternehmen wertvolle Dienstleistungen anbieten.

IHK-LEISTUNGS- UND BERATUNGSANGEBOTE IM BEREICH AUSSENWIRTSCHAFT

- ▶ Ausstellung von Ursprungszeugnissen und Bescheinigung von Außenwirtschaftsdokumenten
- ▶ Ausstellen von Carnet ATA/CPD
- ▶ Beratung zum Außenwirtschafts- und Zollrecht
- ▶ Beratung zu Ein- und Ausfuhrbestimmungen
- ▶ Beratung zu länderspezifischen Dokumenten
- ▶ Markteintrittsberatung und Unterstützung der Kooperationsanbahnung
- ▶ Messeberatung und Unterstützung der Messebeteiligung sowie Fördermittelberatung
- ▶ Seminarangebote in den Bereichen Außenwirtschafts- und Zollrecht
- ▶ Länderveranstaltungen



ALLGEMEINES ZUM AUSSENHANDEL

DER HANDEL MIT DEN MITGLIEDSTAATEN DER EUROPÄISCHEN UNION UND MIT DEN NICHT ZUR EU GEHÖRENDE 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 weitestgehend keine außenwirtschaftlichen Ausfuhrförmlichkeiten mehr beim Warenverkehr innerhalb der EU zu beachten. Statt Import und Export verwendet man dafür die Begriffe Eingang und Versendung. Zu beachten sind jedoch u.a. die umsatzsteuerrechtlichen Regelungen für den EU-Warenverkehr und die statistischen Meldepflichten (INTRASTAT).

Beim Handel mit 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 sowie den sogenannten Dual-Use-Gütern.

Der Handel mit vielen Staaten ist durch die Vereinbarung von Handelsabkommen, z. B. sog. Präferenzabkommen der Europäischen Gemeinschaft bzw. der Europäischen Union mit Drittstaaten, erleichtert.

1 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 die EWG, die Grundlage der heutigen Europäischen Union (EU). Das Hauptziel war die Errichtung eines gemeinsamen Marktes, um die Wirtschaft innerhalb der Gemeinschaft zu fördern. Kern des gemeinsamen Marktes sind die vier Grundfreiheiten, welche die Beseitigung der Hindernisse für den freien Verkehr von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapital beinhalten. In vielen Bereichen konnte das bis heute weitestgehend umgesetzt werden.

Die erste Etappe zum gemeinsamen Markt war eine Zollunion zwischen den Mitgliedsländern. Binnenzölle wurden abgeschafft und ein gemeinsamer Außenzoll eingeführt.

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

Die rechtliche Basis für den Binnenmarkt der EU bilden die vier Grundfreiheiten, die im „Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)“ festgelegt sind:

a. Warenverkehrsfreiheit

Der grenzüberschreitende Handel innerhalb der Union ist grundsätzlich keinerlei Beschränkungen unterworfen. Es kann jedoch für bestimmte Produkte Genehmigungspflichten geben. Für Waren aus Drittländern bedeutet dies, dass – sobald sie die Außengrenzen des gemeinsamen Zollgebiets rechtmäßig überschritten haben und die Einfuhrabgaben entrichtet wurden – sie praktisch frei innerhalb der EU zirkulieren können. Waren, die in einem Mitgliedstaat auf Basis der dort geltenden Gesetze erzeugt und zum Kauf angeboten werden, müssen auch in allen anderen Mitgliedstaaten zum Verkauf zugelassen werden.

b. Personenverkehrsfreiheit

Neben der allgemeinen Freizügigkeit für Unionsbürger existieren spezielle Ausprägungen in Form der Arbeitnehmerfreizügigkeit und der Niederlassungsfreiheit, d.h. jeder Unionsbürger hat das Recht, in einem anderen EU-Staat als dem eigenen unter den gleichen Voraussetzungen wohnen und arbeiten zu dürfen wie ein Angehöriger dieses Staates. Doch nicht nur Bürger, sondern auch Unternehmen, können, wenn diese nach den Rechtsvorschriften eines Mitgliedslandes gegründet worden sind, ihren Niederlassungsort in der EU frei wählen.

c. Dienstleistungsfreiheit

Grundsätzlich darf jeder Unionsbürger und jedes EU-Unternehmen innerhalb des EU-Gebiets seine Dienstleistungen ohne staatliche Diskriminierungen oder unverhältnismäßige Beschränkungen wie im eigenen Land anbieten und erbringen. Darüber hinaus darf auch jeder Bürger und jedes Unternehmen Dienstleistungen in einem anderen EU-Land empfangen. Als Dienstleistungen werden alle gewerblichen, kaufmännischen, handwerklichen und freiberuflichen Leistungen angesehen. Durch die gegenseitigen Zulassungsvorschriften für bestimmte Berufe und Unternehmen, wie Rechtsanwälte, Ärzte, Versicherungen und Banken, können diese ihre Dienstleistungen nun einfacher in jedem Mitgliedstaat ausüben. Durch spezielle Gesetzgebungen der EU konnten wichtige Entwicklungen und Fortschritte in spezifischen Dienstleistungsbereichen erreicht werden. Allerdings kann das Wachstumspotenzial im Dienstleistungssektor innerhalb der EU noch nicht in vollem Umfang ausgeschöpft werden, da auch in diesem Bereich noch längst nicht alle bürokratischen Hürden ausgeräumt sind.

d. Freier Kapital- und Zahlungsverkehr

Grundsätzlich können innerhalb der Union Gelder und sonstige Vermögenswerte ohne Beschränkungen und in beliebiger Höhe von einem Mitgliedstaat in einen anderen transferiert werden. Hierdurch soll in letzter Konsequenz ein einheitlicher europäischer Kapitalmarkt als Teil des Binnenmarktes geschaffen werden.

Der Begriff des Kapitalverkehrs beinhaltet eine Vielzahl von verschiedenen Wertübertragungen wie Investitionen, Wertpapiere, Kontokorrent, Kredite, Bürgschaften und die Ein- und Ausfuhr von Vermögenswerten. Der freie Zahlungsverkehr bezeichnet einen speziellen Teil des Kapitalverkehrs. Hier sind alle grenzüberschreitenden baren und unbaren Geldzahlungen, die z. B. als Gegenleistung für die Übereignung von Waren oder für die Erbringung von Dienstleistungen getätigt werden, erfasst. Im Rahmen der Kapital- und Zahlungsverkehrsfreiheit ist es den Mitgliedstaaten ausnahmsweise gestattet, den freien Zahlungsverkehr einzuschränken, beispielsweise im Bereich des Steuerrechts oder aus Gründen der öffentlichen Sicherheit oder Ordnung.

Alle vier vorbeschriebenen Grundfreiheiten sind primär an die Mitgliedstaaten bzw. ihre hoheitlichen Instanzen gerichtet. Somit sollen die Grundfreiheiten vor allem dazu dienen, Maßnahmen der einzelnen Mitgliedstaaten zu kontrollieren. Generell ist jeder Mitgliedstaat verpflichtet, alle erforderlichen und geeigneten Maßnahmen zu ergreifen, um die Beachtung der Grundfreiheiten sicherzustellen (mitgliedstaatliche Garantienstellung). Ob sich EU-Bürger bzw. EU-Unternehmen im Verhältnis untereinander unmittelbar auf die Grundfreiheiten berufen können, ist indes strittig.

1.1. Überblick über die wichtigsten wirtschaftlichen Außenbeziehungen der EU

a. Die Europäische Freihandelszone (EFTA)

Ziel der zehn Mitglieder der am 4. Januar 1960 gegründeten EFTA war die Schaffung einer Freihandelszone. Während einige Mitglieder diese nur als Zwischenstufe für eine weitere Kooperation, die heutige EU, betrachteten, wollten die derzeitigen Mitglieder Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz es bei der wirtschaftlichen Kooperation bewenden lassen. Innerhalb der EFTA wurden Zölle und mengenmäßige Beschränkungen beseitigt, ein gemeinsamer Außenzolltarif für Einfuhren aus Drittländern existiert indes nicht.

b. Der Europäische Wirtschaftsraum (EWR bzw. EFA)

Am 1. Januar 1994 (für Liechtenstein 1. Mai 1995) wurde der größte zusammenhängende Binnenmarkt der Welt erschaffen, der neben der EU Island, Liechtenstein und Norwegen umfasst. Die Schweiz nimmt nicht teil. Mit dem EWR-Abkommen wurden die Grundfreiheiten des EU-Binnenmarktes auf die drei o.g. Staaten ausgedehnt. Der EWR ist indes keine Zollunion, keine Steuerunion, keine Wirtschaftsunion, keine Währungsunion und auch keine politische Union. Zwar wurden die Zölle zwischen den EWR-Mitgliedern abgeschafft und es gelten etwa 80 % der EU-Binnenmarktregeln, dennoch bestehen Grenzkontrollen zwischen den EWR-Staaten.

c. Die Zollunion EU-Türkei

Seit dem 1. Januar 1996 existiert eine Zollunion zwischen der EU und der Türkei. Der entsprechende Beschluss 1/95 sieht u. a. vor, dass Zölle und mengenmäßige Beschränkungen zwischen der EU und der Türkei für Waren, die entweder vollständig in der Türkei oder in der EU hergestellt oder dort nach ihrer Einfuhr aus einem Drittland in den freien Verkehr überführt wurden, abgeschafft werden. Hierzu wurden sowohl die Außenzollsätze der EU und der Türkei sowie zahlreiche zollrechtliche Vorschriften einander angeglichen. Vom Anwendungsbereich der Zollunion sind landwirtschaftliche Erzeugnisse sowie Kohle- und Stahlerzeugnisse größtenteils ausgenommen.

d. Die Welthandelsorganisation (WTO)

Die seit dem 1. Januar 1995 bestehende Welthandelsorganisation arbeitet darauf hin, den Welthandel so reibungslos und so liberal wie möglich zu gestalten. Folglich ist die WTO hauptsächlich mit dem Abbau globaler Handelshemmnisse und mit der Schlichtung internationaler Handelskonflikte beschäftigt. Derzeit sind 164 Staaten in der WTO organisiert, darunter sind alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union, die USA, Japan und China, die zusammen mehr als 90 % des Welthandelsvolumens erwirtschaften.



2 DIE DRITTLÄNDER

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 [V. Import](#) und [VI. Export](#) zu finden.

Zollpräferenzen

Die EU hat mit einer Reihe von Staaten so genannte Zollpräferenzen vereinbart. Das sind Zollvergünstigungen, die aufgrund von ein- oder zweiseitigen 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, Japan, Jordanien, Kanada, Libanon, Marokko, Mazedonien, Mexiko, Norwegen, Republik Korea, Schweiz, Serbien, Südafrika, Tunesien, dem Vereinigten Königreich und Vietnam. Diese Liste ist nicht vollständig. Eine genaue und aktuelle Übersicht der Präferenzregelungen der Europäischen Union ist in der Auskunftsdatenbank des Zolls [„Warenursprung und Präferenzen online“](#) (WuP online) abrufbar.

Die Europäische Union gewährt außerdem vielen Entwicklungsländern einseitige Präferenzen für den Import verschiedener 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. Der Antrag auf Ausstellung eines Präferenznachweises kann bei jeder Zollstelle gestellt werden. Für die Gewährung einer Präferenz müssen die Waren entweder vollständig in der EU bzw. im Abkommenspartnerland gewonnen oder hergestellt sein oder die Vorgaben aus den sogenannten Verarbeitungslisten entsprechend des Abkommens erfüllen. Das können z. B. Wertgrenzen von verwendeten Vormaterialien ohne EU-Ursprung bzw. ohne deren Nachweis sein, nachzulesen auf [www.zoll.de](#) Rubrik Warenursprung und Präferenzen „WuP Online“.

Sonderfall Türkei (siehe Zollunion EU-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 der A.TR. sind die Waren bei der Einfuhr in die EU bzw. die Türkei von Zöllen und Abgaben zollgleicher Wirkung befreit. Der Ursprung der Ware bleibt unbeachtet.



DEFINITIONEN, NUMMERN UND KENNZEICHEN

UMSATZSTEUER- IDENTIFIKATIONSNUMMER (USt-IdNr.)

Die USt-IdNr. ist eine eindeutige Kennzeichnung für EU-Unternehmen im umsatzsteuerlichen Sinn. Sie ist vor allem erforderlich für Waren und Dienstleistungen, die – aus Sicht des Lieferanten – umsatzsteuerfrei in ein anderes EU-Land geliefert und dort der Umsatzsteuer unterworfen werden sollen. Die USt-IdNr. kann online beim Bundeszentralamt für Steuern beantragt werden: www.bzst.de. Bei der Antragstellung ist die Steuernummer des zuständigen Finanzamtes anzugeben. Die USt-IdNr. ist auf der „Zusammenfassenden Meldung“ an das Bundeszentralamt für Steuern zu vermerken.

Die Gültigkeit von ausländischen Umsatzsteuer-Identifikationsnummern sollte und kann ebenfalls online beim [Bundeszentralamt für Steuern](https://www.bzst.de) (BZSt) überprüft werden. Mithilfe der USt-IdNr. ist es den Kontrollbehörden im Empfangsland möglich festzustellen, ob der Käufer die nationale Umsatzsteuer für den Erwerb gezahlt hat.

EORI-NUMMER

Jedes Unternehmen, das Exporte oder Importe beim Zoll anmeldet, benötigt dafür eine so genannte EORI-Nummer. Die EORI-Nummer (Economic Operators' Registration and Identification Number) ist eine in der EU von den zuständigen Behörden vergebene eindeutige Nummer, die zur Identifizierung von Wirtschaftsbeteiligten und gegebenenfalls anderen Personen gegenüber den Zollbehörden dient.

Die EORI-Nummer ist von Personen, die in der Europäischen Union ansässig sind, in dem Mitgliedstaat zu beantragen, in dem sie ansässig sind. Es besteht die Pflicht zur Angabe der EORI-Nummer für Wirtschaftsbeteiligte.

Die EORI-Nummer wird auf Antrag von der Generalzolldirektion, Dienstort Dresden, Stammdatenmanagement, vergeben. Die Beantragung kann online über das [Bürger- und Geschäftskundenportal des Zolls](https://www.zoll.de) erfolgen. Alternativ kann auch das [Formular 0870](https://www.zoll.de) (Beteiligte-Stammdaten-EORI-Nummer) zur Antragstellung verwendet werden.

Die EORI-Nummer ist in schriftlichen bzw. elektronischen Zollanmeldungen anzugeben für:

- den Anmelder und dessen Vertreter
- den Empfänger bei der Einfuhr
- den Versender/Ausführer und Subunternehmer bei der Versendung/Ausfuhr

ZOLLTARIFNUMMER

Die Zolltarifnummer, oft auch statistische Warennummer oder nur Warennummer genannt, bildet die zentrale Grundlage für alle zoll- und außenwirtschaftsrechtlichen Vorgänge. Sie ist das numerische Identifikationsmerkmal einer Ware, von dem beim Import neben einer Lizenz- oder Genehmigungsanforderung u. a. die Höhe der Eingangsabgaben, also Zoll und Steuern, ggf. sogar zusätzliche Antidumpingmaßnahmen (Strafzölle), abgeleitet werden.

Aber nicht nur beim Import spielt die Zolltarifnummer eine wichtige Rolle. Auch im Rahmen der Überprüfung exportkontrollrelevanter Maßnahmen, insbesondere bei der Feststellung, ob die betreffende Ware von der Ausfuhrliste/Güterliste betroffen ist, bildet sie die wesentliche Grundlage. Selbst bei der Ermittlung des präferenziellen Ursprungs auf der Grundlage der Be- und Verarbeitungslisten ist das richtige Ergebnis von der sorgfältigen Zuordnung der Zolltarifnummer abhängig.

Grundlage für die Einreihung von Waren bildet das **Harmonisierte System (HS)**. Es wird von nahezu allen Ländern der Welt angewendet und trägt zur Vereinheitlichung und Transparenz von Export- und Importvorgängen bei. Das Harmonisierte System ist in 21 Abschnitte, 97 Kapitel – wobei Kapitel 77 nicht belegt ist – ca. 1.200 Positionen und mehr als 5.000 Unterpositionen gegliedert.

Aufbauend auf dem sechsstelligen HS-Code wird das Harmonisierte System um zwei weitere Stellen (siebte und achte Stelle) durch die **Kombinierte Nomenklatur (KN)** der Europäischen Union erweitert. Sie bildet damit die Grundlage für das jährlich erscheinende Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik. Im Rahmen der Einfuhr werden auf dieser Basis Zollsätze, Verbote und Beschränkungen oder auch Einfuhrgenehmigungstatbestände zugeordnet. Bei der Ausfuhr von Waren wird diese achtstellige Warennummer in die Ausfuhranmeldung eingetragen.

Der Zolltarif der Europäischen Union (sog. TARIC = Integrierter Tarif der Europäischen Gemeinschaft) ist in zehn Stellen untergliedert und verschlüsselt auf diese Weise gemeinschaftliche Maßnahmen, wie z. B. Antidumpingregeln, Zollaussetzungen oder Zollkontingente. In Deutschland wird für nationale Zwecke eine weitere elfte Stelle verwendet. Sie dient u. a. der Verschlüsselung nationaler Verbote und Beschränkungen sowie der Umsatzsteuersätze. Diese ist bei der Einfuhranmeldung anzugeben.



Bei der Einreihung von Waren in das Warennummernsystem ist grundsätzlich zu beachten, dass jede Ware nur einer Zolltarifnummer zuzuordnen ist. Die Verantwortung und Sorgfaltspflicht für die richtige Eintarifierung der Ware liegt immer beim Unternehmer!

Zur Ermittlung der Zolltarifnummer stehen Ihnen Online-Angebote des Zolls und des Statistischen Bundesamtes zur Verfügung.

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.ezt-online.de. Darüber hinaus sind hier Informationen zu Zollsätzen, Genehmigungspflichten, Verboten und Beschränkungen ersichtlich.

Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik

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

Un-/Verbindliche Zolltarifauskunft

Trotz dieser Hilfsmittel gibt es häufig unterschiedliche Auffassungen, welche Warennummer anzuwenden ist. Es ist auch denkbar, dass dieselbe Ware bei unterschiedlichen Zollstellen unterschiedlich eingereiht wird. Für ein Unternehmen ist dies problematisch, da Änderungen weitreichende Konsequenzen, beispielsweise im Zollsatz oder bei den erforderlichen Dokumenten haben.

Es gibt folgende Klärungsmöglichkeiten:

Option 1 ▶ Klärung durch das Informations- und Wissensmanagement Zoll (IWM) Dresden. Eine solche Auskunft ist zwar nicht rechtsverbindlich, sollte aber in der Regel für eine einheitliche Handhabung ausreichen:

Informations- und Wissensmanagement (IWM) Zoll
Carusufer 3-5, 01099 Dresden, Telefon: 0351 44834-520
E-Mail: info.gewerblich@zoll.de

Option 2 ▶ Verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA). Diese wird vom Hauptzollamt Hannover erteilt, sie ist grundsätzlich drei Jahre gültig und bindet die Verwaltung und den Inhaber EU-weit. Der Antrag muss elektronisch beim [Zoll](#) gestellt werden.

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 Verbraucher, sondern eine Kennzeichnung für die Behörden, dass das Erzeugnis dem sicherheitstechnischen Schutzniveau in der EU entspricht und auf dem Markt der EU vertrieben werden darf. Für ein Erzeugnis gelten meistens mehrere Richtlinien, die Sicherheitsanforderungen festlegen. 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.

MASTER REFERENCE NUMBER (MRN)

Die Master Reference Number (MRN; ehemals Movement Reference Number) ist eine Registriernummer im elektronischen Versandverfahren (NCTS) bzw. im elektronischen Ausfuhrverfahren (AES). Mit Hilfe der MRN können die Zollbehörden die entsprechenden Zollpapiere bzw. Vorgänge aufrufen.

BIN – BETEILIGTEN-IDENTIFIKATIONS-NUMMER

Beim elektronischen Nachrichtenaustausch mit dem Zoll wird für die eindeutige Identifizierung des Nachrichtensenders und die Prüfung der Zugangsberechtigung eine Beteiligtenidentifikationsnummer (BIN) benötigt. Die BIN kann mit dem [Formular 0872](#) online beantragt werden.

KENNNUMMER

Hat das Statistische Bundesamt einem Antrag auf Zulassung eines vereinfachten Intrastat-Meldeverfahrens in elektronischer Form zugestimmt, wird dem Auskunftspflichtigen (Anmelder) eine 16-stellige Kennnummer mitgeteilt. Sie setzt sich zusammen aus dem Bundesland des zuständigen Finanzamtes, der Steuernummer sowie der dreistelligen Unterscheidungsnummer. Die Kennnummer ist entsprechend den Vorgaben des Statistischen Bundesamtes zu verwenden.

STEUERNUMMER

Die Steuernummer wird bei der Meldung für die Intrahandelsstatistik im Falle der Versendung und des Eingangs in Feld 1 des Vordrucks N eingetragen. Sie dient zur Identifizierung des Auskunftsspflichtigen.



Achtung: die EU-Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (UStID) angeben.

Als firmenbezogene Nummer dient sie dem Abgleich der gemeldeten Werte für die Intrahandelsstatistik mit den Werten der Umsatzsteuer-Voranmeldung. Die Steuernummer erteilt das zuständige Finanzamt. Die Anzahl der Ziffern einer Steuernummer ist je nach Bundesland unterschiedlich, in der Regel aber zehn- oder elfstellig. In Zweifelsfällen sollte das Statistische Bundesamt kontaktiert werden.



Die Steuernummer ist aus einem weiteren Grund wichtig: Sie ist bei der Beantragung der EU-Umsatzsteuer-Identifikationsnummer beim Bundeszentralamt für Steuern anzugeben.

VERBRAUCHSTEUERNUMMER

Jedes Unternehmen, das mit verbrauchsteuerpflichtigen Waren handelt, diese empfängt oder versendet, benötigt eine Verbrauchsteuernummer. Sie wird vom jeweils zuständigen Hauptzollamt zugeteilt und ist in Deutschland 13-stellig.

IV

VORBEREITUNG DES AUSLANDSGESCHÄFTS

1 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 Landkreise oder kreisfreien Städte, 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 Mitgliedstaates des EWR (Europäischer Wirtschaftsraum). Bürger aus Staaten, die nicht dem EWR angehören, müssen darauf achten, dass sie eine Aufenthaltserlaubnis haben, die das Ausüben einer selbstständigen gewerblichen Tätigkeit ausdrücklich zulässt.

2 INNERBETRIEBLICHE ZUSAMMENARBEIT

Die Abwicklung von Aufträgen ist grundsätzlich eine Querschnittsaufgabe im gesamten Unternehmen. Bei internationalen Geschäften bestehen besondere Anforderungen sowohl an die Export- als auch an die Fertigungs- und Einkaufsabteilung. In vielen Fällen spielen ausländische Normen und Standards, Ursprungsstatus als auch Ausfuhrgenehmigungspflicht beim Export der Ware eine wichtige Rolle.

- Exportabteilung
- Einkaufsabteilung
- Fertigung
- Versandabteilung

3 LANDESBEZOGENE INFORMATIONEN UND KONTAKTE DURCH NETWORKING

Die Arbeit auf und mit 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. 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. Hier erhalten Sie auch die [Konsults- und Mustervorschriften](#) („K und M“) für das jeweilige Zielland (vgl. VI.5.). Weltweit unterhalten die deutschen Industrie- und Handelskammern ein Netz von [Auslandshandelskammern](#) (AHK) und Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft. Deren fundierte Kenntnis der Märkte und ihre Präsenz vor Ort im Zielmarkt sollten Sie sich zu Nutzen machen.

Landesspezifische Wirtschaftsinformationen stellt darüber hinaus auch die [Germany Trade and Invest GmbH \(GTAI\)](#) zur Verfügung. Dort können Informationen zu Branchen, Wirtschaftsdaten bzw. Wirtschaftstrends, (Zoll-) Rechtliche Hinweise sowie weitere Informationen online abgerufen werden.

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 Kontaktabnahme. Es gibt eine Fülle von Möglichkeiten, geeignete Geschäftspartner zu finden:

Messen

Potenzielle Gesprächspartner können Sie auf großen internationalen Fachmessen im In- oder Ausland kennenlernen. Angaben zu Firmen können Sie auch den Messe-Ausstellerkatalogen entnehmen. Informationen über in Frage kommende Messen erhalten Sie bei Ihrer IHK und beim

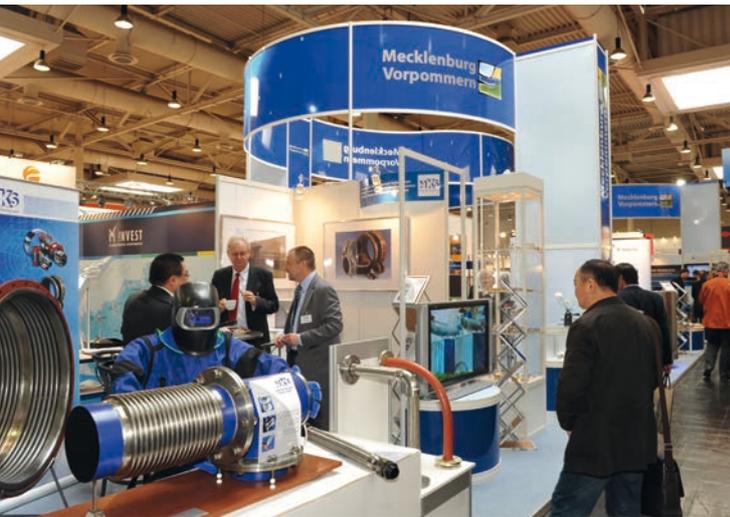
[Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft \(AUMA\)](#). Dort finden Sie unter anderem auch die „Think Global“-Initiative, die Landesförderung von Messen und Gemeinschaftsständen der Landesregierung MV.

Partnersuche durch Auslandshandelskammern (AHKs)

Sie können die [deutschen Auslandshandelskammern](#) in 92 Ländern mit der Suche von individuell auf Ihre Wünsche zugeschnittenen Geschäftspartnern beauftragen. Auf Wunsch erstellen Ihnen die AHKs auch Marktstudien, arrangieren Gespräche mit potenziellen Partnern, vermitteln 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.

Partnersuche durch das Enterprise Europe Network (EEN)

Das [Enterprise Europe Network](#) unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) kostenfrei bei der Suche nach geeigneten Kooperationspartnern für die technologische, geschäftliche oder projektbezogene Zusammenarbeit und hilft Ihnen Kontakte im Ausland aufzubauen und von Innovationen aus Europa und darüber hinaus zu profitieren. Zudem halten die Experten des EEN Informationen rund um Regulationen und Anforderungen des EU-Binnenmarkts bereit. Mit Vertretungen in mehr als 60 Ländern ist es das größte europäische Netzwerk von Informations- und Beratungsstellen für KMU.



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 Treffen mit möglichen Kooperationspartnern organisiert. Solche Reisen werden vom Bund bzw. einzelnen Bundesländern, Industrie- und Handelskammern, Wirtschaftsfördergesellschaften oder privaten Beratungsfirmen organisiert.

Kooperationsbörsen

Es gibt branchenbezogene, aber auch regional begrenzte Kooperationsbörsen, die gezielt Möglichkeiten bieten, nach Kooperationspartnern zu suchen. Oftmals sind diese an Messen oder Konferenzen angeschlossen.

Außenwirtschaftsportal iXPOS

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

E-Commerce

Der grenzüberschreitende E-Commerce kann ebenso ein Einstieg in ausländische Märkte sein. Dabei können der eigene Online-Shop oder auch die Präsenz auf einer Online-Verkaufsplattform Wege sein, um erste Anfragen aus dem Ausland zu generieren und die Präsenz dort weiter auszubauen. Die AHKs beraten zu geeigneten Plattformen und Marketingmaßnahmen.

4 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, ist es anzuraten, individuell die folgende Checkliste abzufragen.

✓ 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
- Effizientere Logistik
- Produktionskostensenkung und Qualitätssteigerung durch neue Bezugsquellen

✓ Ist mein Unternehmen außenhandelsfähig?

- Produktpalette
- Produktions- und Personalkapazitäten
- Finanzielle Ressourcen
- Sprach- und landesspezifische kulturelle Kenntnisse
- Kenntnisse zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

✓ Eignet sich mein Produkt für ausländische Märkte?

- Analyse des Zielmarktes (aktuelle und perspektivische Situation)
- Internationale Wettbewerber
- Bedarf
- Preis



✓ **Welche Märkte kommen in Betracht?**

- Politische, wirtschaftliche, rechtliche und kulturelle Rahmenbedingungen der Zielländer
- Bestehende Netzwerke
- Konkurrenzsituation

✓ **Welche exportkontrollrechtlichen Bestimmungen sind zu beachten?**

- Nationale Ausfuhrliste
- EG-Dual-Use-Verordnung
- Embargovorschriften
- Sanktionslisten
- u.U. chinesische oder US-(Re) Exportkontrollvorschriften

✓ **Ist mein Finanzrahmen ausreichend?**

- Aufwand und Risiko
- Kreditspielraum
- Kosten
- Angestrebte Rendite
- Zeitlicher Rahmen
- Finanzielle Absicherungsmöglichkeiten

✓ **Welche Absatzmöglichkeiten und Produktanforderungen muss ich beachten?**

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

✓ **Wie sind die Zoll- und Einfuhrbestimmungen der jeweiligen Zielmärkte?**

- EU oder Drittland
- Abkommensland (besteht ein Präferenz- oder Handelsabkommen)

5 HÄUFIGE FEHLER BEI DER AUSLANDSMARKTERSCHLISSUNG

Fehlende ziellandbezogene Informationen sowie ein oftmals unsystematischer und vorschneller Markteintritt führen nicht selten zu Misserfolgen bei der Anbahnung von Auslandsgeschäften und damit verbunden zu unnötigen Kosten. Im schlimmsten Fall riskiert man ein frühzeitiges 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, Naturereignisse)
- ✗ Fehlende Informationen zum Zielmarkt (z. B. regionale und rechtliche Bedingungen, Absatzmöglichkeiten und -kanäle, Nachfragesituation, Marktanforderungen, Konkurrenzsituation, Einfuhrvorschriften, kulturelle Anpassung)
- ✗ Unzureichende Prüfung des Geschäftspartners sowie der Vertriebsform (z. B. Unternehmensdaten, Historie, Bonität, Renommee, Vertriebsform, erforderliche Zulassungen)
- ✗ Unzureichende Vertragsgestaltung durch fehlende notwendige Details (z. B. geltendes Recht, Lieferbedingungen Incoterms®)
- ✗ Mangelhafte Informationen zur Geschäftskultur im Zielland (z. B. Sitten, Moral, Gebräuche, Hierarchien)
- ✗ 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, Exporterfahrung, Flexibilität)
- ✗ Mangelhafte Preiskalkulation aufgrund fehlenden Kostenbewusstseins (z. B. Transportkosten, Versicherungen, Einfuhrabgaben, Gebühren, Zertifikate, Vorversandkontrollen, Währungsschwankungen)



V

IMPORT, EINFUHR, EINGANG

Alle Waren, die aus einem Nicht-EU-Staat eingeführt werden, müssen durch den Zoll abgefertigt werden. Deshalb ist es wichtig, vorher einige Punkte zu klären:

- Gibt es Einfuhrbeschränkungen oder -verbote für die Waren? Wenn ja, für welche Ursprungsländer?
- Besteht für die Ware eine Einfuhrgenehmigungs- oder Einfuhrlizenzpflicht?
- In welcher Höhe wird die Ware mit Zöllen, Steuern und anderen Einfuhrabgaben belastet?
- Gibt es Möglichkeiten, die Ware zollfrei oder zollbegünstigt einzuführen (Präferenzen)?
- 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)?

1 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 z. B. „Kleidung“ oder „Damenoberbekleidung“ nicht aus. Die Ware muss so genau beschrieben werden, dass die Zuordnung zu einer besonderen Warennummer, der sogenannten Zolltarifnummer, ermöglicht wird, die für jede Ware anzugeben ist (siehe [Kapitel III](#) Zolltarifnummer).

2 MUSS DIE EINFUHR VON WAREN GENEHMIGT WERDEN?

In der Regel 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 dies 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. (siehe [Kapitel IX](#) 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 hierzulande, vonnöten. Beispielsweise müssen die Waren den geltenden Sicherheitsanforderungen entsprechen (siehe [☞ CE-Kennzeichen](#)).

3 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 \(www.ezt-online.de\)](#)

4 VORAUSSETZUNGEN FÜR EINGÄNGE AUS LÄNDERN DER EU

Innerhalb der EU ist der Warenverkehr grundsätzlich frei und muss nicht durch den Zoll abgefertigt werden. Man bezeichnet diesen Verkehr als innergemeinschaftliche Lieferung. Hier sind jedoch die Meldepflichten zu beachten. Außerdem bestehen Besonderheiten bei verbrauchssteuerpflichtigen Waren (z. B. Alkohol, Tabak, Kaffee und Energieerzeugnisse).

Es sind die folgenden Meldepflichten zu beachten:

Steuerliche Meldepflichten

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

erscheinen. Des Weiteren muss aus der Rechnung hervorgehen, dass es sich um eine innergemeinschaftliche Lieferung handelt (Vermerk Bsp. „steuerfreie innergemeinschaftliche Warenlieferung“). Ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer erhalten Sie beim Bundeszentralamt für Steuern (siehe Kapitel Ansprechpartner).

Verbrauchssteuerpflichtige Waren

Beziehen Sie verbrauchssteuerpflichtige Waren (z. B. Branntwein, Bier, Sekt, alkoholhaltige Zwischenerzeugnisse, Mineralöl, Erdgas, Kohle, Strom, Tabak, Kaffee, Alkopops) aus der EU, dann sind diese entsprechend zu versteuern. Seit dem 1. Januar 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. 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:

[☞ https://www.elster.de/eportal/start](https://www.elster.de/eportal/start)

Hier geht es zur [☞ Beantragung des Elster-Zertifikats](#).

Statistische Meldepflicht

Darüber hinaus müssen Sie als Erwerber der Ware eine besondere Eingangsmeldung beim Statistischen Bundesamt in Wiesbaden für die INTRA-HANDELSSTATISTIK abgeben. Sobald Ihre Gesamtbezüge aus anderen EU-Mitgliedstaaten im Vorjahr den Grenzwert in Höhe von 800.000 € überschritten haben, oder Versendungen von mehr als 500.000 € getätigt wurden, sind ab dem jeweiligen Monat statistische Meldungen abzugeben (Achtung: Meldeschwellen können geändert werden). Diese müssen grundsätzlich auf elektronischem Weg erfolgen. Informationen zur Online-Datenübermittlung stellt das [☞ Statistische Bundesamt](#) zur Verfügung.

Zweck der Intrahandelsstatistik ist die Erhebung des gegenseitigen tatsächlichen Warenverkehrs zwischen Deutschland und den anderen EU-Mitgliedstaaten (Versendungen und Eingänge). Meldepflichtig sind nur Warenlieferungen und Warenbezüge innerhalb der EU. Die Erbringung von Dienstleistungen bzw. der Bezug von Dienstleistungen ist von der Meldepflicht ausgenommen.

5 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 oder Ware benötigt werden und gegebenenfalls die Höhe der Einfuhrabgaben verringern können.

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 online, z. B. über das ATLAS-System oder auch in Papierform (Formular 0737 des Einheitspapiers) abgegeben werden.

Folgende Arten von Einfuhrabgaben können erhoben werden:

- **Zölle** für Waren aus Nicht-EU-Ländern variieren von Ware zu Ware. Anstelle des Regelzollsatzes kommen bei der Einfuhr aus verschiedenen Ländergruppen Vorzugszölle oder Zollbefreiungen (siehe 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. Darüber hinaus können Zusatzzölle, Abschöpfungen usw. in Anwendung gebracht werden. Alle Angaben dazu stehen im Zolltarif.
- Die **Einfuhrumsatzsteuer** ist eine besondere Erhebungsform der Umsatzsteuer mit einem Regelsatz von derzeit 19 % (ermäßigt 7 %). Damit wird die Importware mit deutscher Ware gleichgestellt. 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.

Einzelfallabhängig können die folgenden Dokumente zur Einfuhr gefordert werden:

- **Zollwertanmeldungen** sind dann erforderlich, wenn bei der Überführung von Waren in den zollrechtlich freien Verkehr der EU der Wert der zu verzollenden Waren bestimmt werden muss. Die Abgabe der Zollwertanmeldung ist in der Regel bei Waren mit einem Zollwert bis zu 20.000 € nicht nötig, sofern es sich dabei nicht um eine Teilsendung oder um mehrfache Sendungen desselben Absenders an denselben Empfänger handelt.
- **Ursprungszeugnisse** sind notwendig, wenn sie außenwirtschaftsrechtlich vorgeschrieben und im Zolltarif vermerkt sind.
- **Einfuhrerkklärungen, 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 (siehe Zollpräferenzen):

- **Warenverkehrsbescheinigungen (EUR.1, A.TR.) und Ursprungserklärung auf Rechnung bei einem Warenwert bis 6.000 €** dienen der zollfreien oder zollbegünstigten Einfuhr aus Ländern oder Ländergruppen, mit denen die EU entsprechende Präferenzabkommen (EUR.1, EUR.MED) oder Freihandelsabkommen (A.TR für Türkei) geschlossen hat.
- **Ursprungszeugnis Form A, Ursprungserklärungen** benötigen Sie für die Inanspruchnahme von Zollpräferenzen bei Einfuhren aus begünstigten Entwicklungsländern. Diese Nachweisführung wird derzeit schrittweise auf ein System registrierter Exporteure (REX) umgestellt.
- **Neue Abkommen**, z. B. mit Kanada, Japan, Vietnam und dem Vereinigten Königreich, verzichten ebenfalls auf Dokumente. Hier reichen Ursprungserklärungen bzw. die Registrierung als Exporteur (REX).



VI

EXPORT, AUSFUHR, VERSENDUNG

1 WAS IST ZU BEACHTEN, WENN EIN AUFTRAG AUS DEM AUSLAND EINGEHT?

Zunächst 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 z. B. das anwendbare Recht sowie die Zahlungs- und Lieferbedingungen (Incoterms®) und somit die Anwendbarkeit der internationalen Handelsklauseln (UN-Kaufrecht) geklärt werden.

Ebenso sind die deutschen und EU-Ausfuhrbestimmungen hinsichtlich möglicher Genehmigungspflichten oder Ausfuhrverbote zu prüfen. Besondere Vorsicht ist bei Aufträgen aus Krisenregionen geboten. Auch die ausländischen Einfuhrvorschriften wie Zölle, Beschränkungen oder Genehmigungen sind zu beachten. Die Solvenz des Partners sollte geprüft und Zahlungsbedingungen vereinbart werden. Die Solvenz Ihres Geschäftspartners können Sie u. a. mit Hilfe von Kreditauskünften beurteilen, die z. B. die Auslandshandelskammern gegen ein Honorar für Sie im Land des beauftragenden Unternehmens 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.

Lieferungen in andere Länder können nicht nach einheitlichem Muster abgewickelt werden. Es gibt einige grundsätzliche Unterschiede, die zu beachten sind, z. B.:

- Erfolgt die Lieferung in ein EU-Land oder in ein so genanntes Drittland?
- Bei Lieferungen in ein Drittland: Können Bestimmungen eines Freihandelsabkommens genutzt werden?

Je nach Bestimmungsland sind unterschiedliche Verfahren anzuwenden und Bestimmungen einzuhalten!

2 BESONDERHEITEN BEI VERSENDUNGEN 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 verbrauchersteuerpflichtige Waren. Zu beachten sind aber auch weiterhin die Sicherheits-, Qualitäts- und Kennzeichnungspflichten anderer EU-Staaten (siehe [CE-Kennzeichen](#)).

Diese Lieferungen unterliegen jedoch steuerlichen und statistischen Meldepflichten:

Steuerliche Meldepflichten

Für deutsche Lieferanten sind die Verkäufe steuerfrei, wenn sie die Lieferungen in ein anderes EU-Land nachweisen können (z. B. durch eine Gelangensbestätigung) und wenn Sie als Lieferant und Ihr EU-Partnerunternehmen eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) haben. Ihr Kunde hat dann eine Erwerbssteuer in seinem Land abzuführen, die der dortigen Umsatzsteuer 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. Lieferanten müssen darüber hinaus im Regelfall monatlich 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.

Statistische Meldepflichten

Sofern Ihre jährlichen Lieferungen in alle anderen EU-Mitgliedstaaten zusammen 500.000 € übersteigen, müssen Sie monatlich statistische Meldungen auf elektronischem Weg beim Statistischen Bundesamt abgeben (Achtung: Meldeschwellen können geändert werden). Informationen zur Online-Datenübermittlung erhalten Sie auf der Seite des Statistischen Bundesamtes www-idev.destatis.de.

Zweck der Intrahandelstatistik ist die Erhebung des gegenseitigen tatsächlichen Warenverkehrs zwischen Deutschland und den anderen EU-Mitgliedstaaten (Versendungen und Eingänge). Meldepflichtig sind nur Warenlieferungen und Warenbezüge innerhalb der EU. Die Erbringung von Dienstleistungen bzw. der Bezug von Dienstleistungen ist von der Meldepflicht ausgenommen.

3 BESONDERHEITEN BEIM EXPORT IN DRITTLÄNDER

Exporte in Drittländer sind grundsätzlich beim Zoll anzumelden. Dieser Vorgang ist nur noch elektronisch möglich. Verantwortlich für das Ausfüllen und die Abgabe der Ausfuhranmeldung ist der Ausführer, der dafür jedoch einen Vertreter benennen kann. Die Daten können dem Zoll über verschiedene Wege übermittelt werden:

- Internet-Ausfuhranmeldung Plus (IAA Plus) – nur in Verbindung mit Elster-Zertifikat www.elster.de
- Eigener Zugang zum Zollsystem ATLAS-Ausfuhr unter Nutzung zertifizierter Software
- Durch einen Dienstleister als Anmelder (z. B. Spediteur)

Das „Merkblatt zu Zollanmeldungen, summarischen Anmeldungen und Wiederausfuhrmitteilungen“ erläutert das Ausfüllen der Ausfuhranmeldung. Dieses Merkblatt können Sie online herunterladen: www.zoll.de

Die Ware ist grundsätzlich bei der Anmeldung (1. Stufe Ausfuhrzollstelle) und bei der Ausfuhr (2. Stufe Ausgangszollstelle) der Zollverwaltung zu stellen, das heißt zu präsentieren. Auf Antrag oder bei fehlendem Amtsplatz kommt der Zoll zu Ihnen ins Unternehmen.



Bis zu einem Warenwert bis 1.000 € und/oder einer Masse bis zu 1.000 kg kann in Deutschland i.d.R. auf eine elektronische Zollanmeldung verzichtet werden. Es reicht dann grundsätzlich aus, die Ware mündlich bei der deutschen Ausgangszollstelle anzumelden. Bis zu einem Warenwert von 1.000 € bis 3.000 € kann auf die Gestellung der Ware bei der Ausfuhrzollstelle verzichtet werden, eine schriftliche Ausfuhranmeldung ist aber erforderlich.

Ausfuhrbegleitdokument und Ausgangsvermerk

Nachdem das Ausfuhrverfahren durch die Ausfuhranmeldung bei der Ausfuhrzollstelle eröffnet wurde, überprüft die Zollverwaltung die Anmeldung und die Ausfuhrwaren. Bei zulässiger Ausfuhr wird ein sog. Ausfuhrbegleitdokument (ABD) erstellt und die Waren werden zur Ausfuhr überlassen. Das ABD ist ein PDF-Dokument, das bei der Ausgangszollstelle vorgelegt werden muss. Durch die Master Reference Number (MRN) auf dem ABD kann die Ausgangszollstelle das Ausfuhrverfahren zuordnen und das Verfahren mit der endgültigen Ausfuhr durch die Erstellung des Ausgangsvermerks (AGV) beenden. Der Ausgangsvermerk ist der Nachweis der rechtmäßigen umsatzsteuerfreien Lieferung für das Unternehmen und muss zwingend für etwaige Steuerprüfungen archiviert werden.



Tipp
Erfolgt die Ausfuhr über deutsche oder niederländische Ausgangszollstellen kann ggf. auf die Vorlage des kompletten ABDs verzichtet werden. In diesen Fällen genügt die MRN. Unternehmen, die häufig exportieren, können beim zuständigen Hauptzollamt Vereinfachungen beantragen.

4 EXPORTKONTROLLE – WANN WIRD EINE AUSFUHRGENEHMIGUNG VERLANGT?

Die EU kann jedoch diese Freiheit in bestimmten Fällen durch Verbote oder Genehmigungsvorbehalte einschränken. Exportkontrollen sollen die Sicherheitsinteressen der einzelnen Staaten schützen, das friedliche Zusammenleben der Staaten sichern und die auswärtigen Beziehungen der BRD schützen. Somit unterliegen einzelne Waren einer Genehmigungspflicht oder einem Lieferverbot. Auch kann es verboten sein, an bestimmte Personen oder in bestimmte Länder zu liefern (Embargos).

Eine Übersicht der ausfuhrgenehmigungspflichtigen Waren enthält die nationale Ausfuhrliste. Darüber hinaus gibt es Waren, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Für diese sogenannten Dual-Use-Güter gibt es ebenfalls einschlägige Vorschriften. Gesetzliche Grundlagen sind hier das Außenwirtschaftsgesetz (AWG), die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) und die EG-Verordnung 428/2009 mit ihren Änderungsverordnungen. In einzelnen Fällen können auch Warenlieferungen innerhalb der EU genehmigungspflichtig sein.

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



Tipp
Kenntnisse der einschlägigen Exportkontrollvorschriften und Beachtung derselben von Anfang an und bei jedem Geschäft sind ein Muss für alle Unternehmen! Exportkontrolle ist Chefsache!

5 AUSLÄNDISCHE EINFUHRBESTIMMUNGEN UND EINFUHRABGABEN

Neben den deutschen Ausfuhrbestimmungen sind auch die jeweiligen Einfuhrbestimmungen der Zielländer zu beachten.

Konsulats- und Mustervorschriften

Die Konsulats- und Mustervorschriften („K und M“) der Handelskammer Hamburg, sind seit 1920 als das Standardwerk zum Thema Einfuhrvorschriften der Länder bekannt. Auf über 700 Seiten bietet es einen Überblick über die wichtigsten benötigten Warenbegleitpapiere, ihre Aufmachung, Verpackungs- und Markierungsvorschriften,

Legalisierungsbestimmungen, Konsulatsgebühren u.v.m. für nahezu alle Bestimmungsländer. Die Informationen zu den einzelnen Ländern können bei der Industrie- und Handelskammer angefordert werden.

EU-Datenbank: Access2Markets

Des Weiteren sind in den Bestimmungsländern Einfuhrumsatzsteuer, Einfuhrzölle und andere Importabgaben zu entrichten. Ob und in welcher Höhe dies zutrifft, kann online in der [Access2Markets-Database](#) abgerufen werden. Hier sind die aktuellen Einfuhrzölle, notwendige Formulare und sonstige Abgaben warenbezogen dokumentiert.



Tipp
Grundsätzlich sollte der Kunde für die Abwicklung der Einfuhr in seinem Land und die Zahlung aller Einfuhrabgaben zuständig sein (entsprechenden Incoterm® vereinbaren). Der Importeur sollte Sie über die Anforderungen an die Produkte und andere wichtige Besonderheiten im Zielland informieren.

6 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 günstigste Zahlungsbedingung auszuhandeln, dürfte sich eine so wünschenswerte Regelung wie Vorkasse oft nicht vereinbaren lassen. Denkbar wären 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.

Im Außenhandel übliche Zahlungsbedingungen sind beispielsweise:

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. Jedoch ist es schwer, diese Zahlungsbedingung gegenüber seinem Kunden durchzusetzen, der so 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.

Das Dokumenten-Akkreditiv

Das Dokumentenakkreditiv (Kreditbrief, Letter of Credit; L/C) ist eine der wichtigsten Zahlungsweisen im Außenhandel. Dazu beantragt der Käufer 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 Verkäufers bzw. Exporteurs
- 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.) L/C-konform 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

Dies 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, dass 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 gegen 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: www.iccgermany.de

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 Zahlungsverprechen einer Bank an die Bank des Verkäufers (nicht an den Verkäufer), am Fälligkeitstag die Zahlung zu leisten. Das Zahlungsverprechen 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 \(ICC Deutschland\)](http://www.iccgermany.de) beziehen.

Kreditversicherung

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 IX](#) Ansprechpartner).

Fremdwährungsgeschäfte

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

7 LIEFERBEDINGUNGEN

Die Lieferbedingungen können Sie mit Ihrem ausländischen Kunden ebenfalls frei aushandeln. Hierbei sollten Sie darauf achten, bis zu welchem Ort Sie die Kosten und das Risiko für die Lieferung der Ware tragen wollen. 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®2020) 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 folgende Fragestellungen zwischen Verkäufer und Käufer:

- Wer hat welche Verpflichtungen für seine Strecke des Warentransports?
- Wer trägt welche Kosten für seine Strecke des Warentransports?
- Wer hat bis/ ab wann welches Transportrisiko zu tragen und ggf. abzudecken?
- Wer muss sich um die Aus- bzw. Einfuhrabwicklung der Ware kümmern?
- Wer beschafft und bezahlt die notwendigen Warendokumente?
- Wer beschafft und bezahlt welche Transportdokumente?
- Wer muss für wen, wie hoch und wie versichern und wer trägt die Kosten dafür?
- Wer muss welche Informationspflichten erfüllen?
- Wer macht die Warenprüfung und trägt die Kosten dafür?
- Wie muss verpackt werden und wer bezahlt die Verpackung?

Incoterms® 2020 – 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)
- DAP – Geliefert benannter Ort (Delivered at Place)
- DPU – Geliefert benannter Ort entladen (Delivered at Place Unloaded)
- DDP – Geliefert verzollt (Delivered Duty Paid)

Nur für den Transport mit Seeschiff und Binnenschiff anwendbar:

- FAS – Frei Längsseite Schiff (Free Alongside Ship)
- FOB – Frei an Bord (Free On Board)
- CFR – Kosten und Fracht (Cost and Freight)
- CIF – Kosten, Versicherung und Fracht (Cost, Insurance and Freight)

Zu jeder Lieferbedingung sollte ein konkreter Ort genannt werden sowie die Jahreszahl der anzuwendenden Incoterms®-Fassung. Es können auch entsprechende Lieferbedingungen aus früheren Fassungen (z. B. 2000, 2010) vereinbart werden. Die konkrete Fassung muss jedoch immer genannt werden.

8 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) bestimmt sind. Einige Länder schreiben auch eine gesonderte Zertifizierung bestimmter Produkte vor. Dies 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. Informationen dazu sind darüber hinaus in den „Konsulats- und Mustervorschriften“ zu finden. 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. (siehe  **CE-Kennzeichen**)

9 VERPACKUNGSBESTIMMUNGEN

Welche Verpackung im Einzelfall die Richtige ist, hängt zunächst einmal vom Bestimmungsland ab. Insbesondere Verpackungen aus Holz müssen den vorherrschenden Gesetzen und Normen entsprechen, um einen sicheren Import sowie eine reibungslose Verzollung zu gewährleisten. Diesbezüglich gewinnt der IPPC-Standard („International Plant Protection Convention“) ISPM Nr. 15 zunehmend an Bedeutung, indem pflanzengesundheitliche Behandlungs- und Überwachungsmaßnahmen festgelegt sind, um das Risiko der Ausbreitung von Schadorganismen durch Holzverpackungsmaterial im internationalen Handel zu reduzieren.

Auf europäischer Ebene sind trotz novellierter EU-Verpackungsrichtlinie ((EU) 2018/852) die nationalen Regelungen zum Umgang mit Verpackungen nach wie vor sehr unterschiedlich. Wenn Unternehmen auf dem europäischen Binnenmarkt verpackte Waren in den Verkehr bringen, müssen Sie die Anforderungen des jeweiligen Landes beachten. So wird etwa in Dänemark eine Sonderverbrauchssteuer auf bestimmte Verpackungen erhoben, in Griechenland können sich ausländische Online- und Versandhändler nur über einen Repräsentanten registrieren lassen, in Spanien besteht eine gesetzliche Kennzeichnungspflicht, sodass der Grüne Punkt obligatorisch auf die Verpackungen zu drucken ist. Der DIHK hat einen Praxisleitfaden für Unternehmen mit einem Überblick über die Regelungen in den jeweiligen Ländern herausgegeben.

10 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. (siehe „K und M“)

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

11 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.

Private Exportkreditversicherung

Private Kreditversicherer bieten die Absicherung des wirtschaftlichen Risikos eines Exportgeschäfts in Länder mit geringem politischen Risiko an. Politische Risiken werden höchstens bei kurzen Vertragslaufzeiten gedeckt. Durch eine private Exportkreditversicherung werden per Mantelvertrag alle Ausfuhrgeschäfte eines Exporteurs in eine Region abgedeckt. Dabei wird für jeden Kunden des Exporteurs eine feste Kreditobergrenze definiert. Bis zu dieser Grenze kann der Exporteur dem Kunden Lieferantenkredite (offene Rechnung auf Ziel) gewähren.

Auch für kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu fünf Mio. EUR werden von privaten Kreditversicherern Exportpolizen angeboten. Eine Übersicht der privaten Kreditversicherer erhalten Sie über das [iXPOS-Portal](#) oder bei Ihrer IHK.

12 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. Marktanalysen, 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.

BEISPIEL EINER EXPORTPREISKALKULATION:

Materialkosten (Rohstoff-, Hilfsstoff- und Betriebsmittelkosten)	
+ Lohnkosten	
+ Personalnebenkosten	
+ erforderliche Produktpassung (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, Ausfuhrverzollung, Ausfuhrgenehmigung	
+ Exportdokument gemäß Ziellandanforderungen	
+ Kosten für die Beladung im Werk (Lieferort = Werk)	
+ Transportkosten/-versicherung bis zum vereinbarten Lieferort (Lieferort ≠ Werk)	
= Angebotspreis mit Lieferbasis FCA	
+ Transportkosten/-versicherung bis zum Versandungshafen	
= Angebotspreis mit Lieferbasis FAS	
+ Kosten für die Verladung an Deck des Schiffes	
+ Lagerkosten, Umschlagkosten Seehafen	
= Angebotspreis mit Lieferbasis FOB	
+ Transportkosten bis Bestimmungsort/-hafen	
= Angebotspreis mit Lieferbasis CPT/CFR	
+ Versicherung für den Transport bis Bestimmungsort/Bestimmungshafen	
= Angebotspreis mit Lieferbasis CIP/CIF	
+ Transportkosten/-versicherung zum Kunden im Zielland (Nachlauf)	
= Angebotspreis mit Lieferbasis DAP	
+ Entladekosten am Bestimmungsort	
= Angebotspreis mit Lieferbasis DPU	
+ Kosten im Bestimmungsland wie Einfuhrumsatzsteuern, Zölle	
= Angebotspreis mit Lieferbasis DDP	
+ ggf. Montagekosten	
+ ggf. After-/Sales-Support	



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.

13 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 Finanzmodelle 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 Ausfuhrgewährleistung in Betracht?
- Sollte eine Exportversicherung abgeschlossen werden?

VII

VORÜBERGEHENDE AUSFUHR

Für Waren, die nur vorübergehend ausgeführt werden, sind die oben beschriebenen Exportbestimmungen nicht ohne Weiteres übertragbar. Zwar muss auch in diesen Fällen die Ausfuhr dem Zoll grundsätzlich angezeigt werden, jedoch sind vor allem im Bestimmungsland Regelungen zu beachten, die eine zeitweilige Einfuhr von Waren möglichst ohne Zahlung von Einfuhrabgaben erlauben.

Möglichkeiten der Abwicklung einer vorübergehenden Einfuhr sind:

Barhinterlegung von Sicherheiten

Waren, die nur zeitweilig in ein Land ein- und dann wieder ausgeführt werden sollen, müssen im Normalfall nicht sofort verzollt werden. Der Zoll verlangt jedoch eine Sicherheit mindestens in Höhe der möglichen Einfuhrabgaben. Diese Sicherheit wird bei der Wiederausfuhr der Ware erstattet.

Carnet A.T.A.

Für Waren wie z. B. Berufsausrüstungen, Messegüter oder Warenmuster gibt es mit dem Carnet A.T.A. ein besonderes Zollverfahren. Länder, die diesem Verfahren beigetreten sind, ermöglichen so eine vereinfachte Ein- und Wiederausfuhr dieser Waren ohne Hinterlegung von Barsicherheiten. Carnets werden in Deutschland von den Industrie- und Handelskammern ausgestellt, die auch über alle Einzelheiten dieses Verfahrens informieren.

Rückwaren

Waren, die aus dem freien Verkehr heraus aus der EU exportiert wurden, können unverändert innerhalb von 3 Jahren unter bestimmten Bedingungen abgabenfrei wieder in die EU eingeführt werden.



Achtung!

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

Sonderfall Veredelungsverkehr

Für den Veredelungsverkehr, d.h. der vorübergehenden Ausfuhr bzw. Einfuhr zum Zweck der Veredelung eines Produkts, bestehen mit der aktiven (Einfuhr) und passiven (Ausfuhr) Veredelung eigene Zollverfahren. Die vorübergehende Ausfuhr bezieht sich ausschließlich auf Vorgänge, bei denen die Waren unverändert wiedereingeführt werden bzw. diese keine Wertsteigerung im Ausland erfahren.

VIII

RECHTLICHE BESONDERHEITEN BEIM VERTRAGSABSCHLUSS

1 ALLGEMEINES

Für den Erfolg Ihres Auslandsgeschäfts ist es notwendig, sich Gedanken über die rechtlichen Fragen zu machen. Im Land Ihres ausländischen Geschäftspartners gelten voraussichtlich andere Gesetze und Gepflogenheiten als in Deutschland. 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.



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. www.iccgermany.de

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 das eines dritten Staates gelten soll. Selbstverständlich sollten Sie vorher prüfen, welches Recht die für Sie günstigsten Regelungen beinhaltet, z. B. hinsichtlich Gewährleistungs- oder Verjährungsvorschriften. In den meisten Fällen findet auch das UN-Kaufrecht Anwendung. Bitte beachten Sie die entsprechenden Ausführungen in dieser Broschüre.

2 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

Zu 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 Bundesanwaltskammer oder gegebenenfalls auch bei Ihrer Bank oder Versicherung.



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. Über 90 Länder sind bis heute Vertragsstaaten des UNCITRAL. Es ist allgemein bekannt, explizit auf den grenzüberschreitenden Handel zugeschnitten und als Vertragstext in vielen Sprachen und Ländern problemlos erhältlich.

Es ist ebenfalls ratsam, vertraglich einen Gerichtsstand festzulegen, also zu bestimmen, welches Gericht im Falle eines Rechtsstreits zuständig sein soll. Hierbei sind Kosten Gesichtspunkte 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.

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!

3 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 des UN-Kaufrechts sollte beachtet und der Bezug auf die Internationalen Liefer- und Handelsklauseln der ICC (Incoterms®2020) eingefügt werden, soweit dieser erwünscht ist.

Prüfen Sie vor Vertragsabschluss, ob die folgenden Punkte in Ihrem Vertrag enthalten sind:

- ✓ **Vertragsdatum**
- ✓ **Vertragssprache**
- ✓ **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 etc. 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
 - Zahlungsfristen, -art 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
 - Force Majeure (landesspezifische Anerkennung von Gründen)
- ✓ **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 ver-/entladen und wer zahlt die Ver-/Entladung?
 - Zu welchem Zeitpunkt muss die Entladung abgeschlossen sein?
 - Soll es Verspätungsstrafen geben?
- ✓ **Transportverpackung**
 - Schuldet der Exporteur eine Standard- oder Spezialverpackung?
 - 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, Verlust von Zulassungen, Firmenübernahme etc. kann aufgenommen werden.

✓ **Verbote**

- Eventuell sollte das Recht auf Abtretung, Übertragung oder Delegierung 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!



VIII FÖRDERPROGRAMME DES LANDES MECKLENBURG-VORPOMMERN UND DES BUNDES

Das Land Mecklenburg-Vorpommern fördert Unternehmen des Landes, die neue Märkte im Ausland erschließen wollen. Die sich daraus ergebenden Perspektiven und Chancen unterstützt das Land mit verschiedenen Förderprogrammen. Die verschiedenen [Förderprogramme der Landesregierung MV](#) sind online einsehbar.

Auch der Bund fördert Auslandsmarkterschließung deutscher Unternehmen durch vielfältige Programme und Initiativen. Die Bundesministerien für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie für Verbraucherschutz, Ernährung und

Landwirtschaft (BMEL) unterstützen in Zusammenarbeit mit dem [Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. \(AUMA\)](#) deutsche Unternehmen bei der Teilnahme an Auslandsmessen.

Zudem gibt es ein Markterschließungsprogramm des BMWi sowie zahlreiche, sektorspezifische, Exportinitiativen und Förderprogramme. Diese sind im [iXPOS-Portal](#) übersichtlich dargestellt. Auch das [Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle \(BAFA\)](#) informiert über die Fördermöglichkeiten bei der Auslandsmarkterschließung durch das BMWi.

IX

WICHTIGE ANSPRECHPARTNER

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERN IN MECKLENBURG-VORPOMMERN LANDESREGIERUNG MECKLENBURG-VORPOMMERN

Industrie- und Handelskammer Neubrandenburg für das östliche Mecklenburg-Vorpommern

Katharinenstraße 48, 17033 Neubrandenburg
Telefon 0395 5597-0, Fax 0395 5597-510
E-Mail: info@neubrandenburg.ihk.de

www.neubrandenburg.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Schwerin

Ludwig-Bölkow-Haus
Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin
Telefon 0385 5103-0, Fax 0385 5103-999
E-Mail: international@schwerin.ihk.de

www.ihkzuschwerin.de

Industrie- und Handelskammer zu Rostock

Ernst-Barlach-Straße 1-3, 18055 Rostock
Telefon 0381 338-0, Fax 0381 338-617
E-Mail: international@rostock.ihk.de

www.rostock.ihk24.de

Staatskanzlei Mecklenburg-Vorpommern

Referat 270 – Außenwirtschaft und Messen
Schloßstraße 2-4, 19053 Schwerin
Telefon 0385 588-0, Fax 0385 565-144
E-Mail: poststelle@stk.mv-regierung.de

www.stk.regierung-mv.de

AUSLANDSHANDELSKAMMERN

Die 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
Telefon 06196 908-0, Fax 06196 908-800
E-Mail: poststelle@bafa.de

www.bafa.de

Bundesamt für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM)

Kurt-Georg-Kiesinger-Allee 3, 53175 Bonn
Telefon 0228 99307-30, Fax 0228 99307-5207
E-Mail: poststelle@bfarm.de

www.bfarm.de

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)

Deichmanns Aue 29, 53179 Bonn
Telefon 0228 6845-0, Fax 0228 6845-3101
E-Mail: info@ble.de

www.ble.de

Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit (BVL)

BVL Braunschweig, Gebäude 247
Bundesallee 50, 36116 Braunschweig
Telefon 0531 21497-0, Fax 0531 21497-299
E-Mail: poststelle@bvl.bund.de

www.bvl.bund.de

ZERTIFIZIERUNGSSTELLEN

BUREAU VERITAS S.A.

Veritaskai 1, 21079 Hamburg
Telefon 040 23625-0, Fax 040 23625-422
E-Mail: info@de.bureauveritas.com

www.bureauveritas.de

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

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

www.dincertco.de

TÜV Rheinland Holding AG

Am Grauen Stein, 51105 Köln
Telefon 0221 806-0, Fax 0221 806-114
E-Mail: internet@de.tuv.com

www.tuv.com

SGS Germany GmbH

Niederlassung Hamburg
Rödingsmarkt 16, 20459 Hamburg
Telefon 040 30101-0, Fax 040 32633-1

www.sgsgroup.de

ZOLLÄMTER IN MECKLENBURG-VORPOMMERN

Hauptzollamt Stralsund

Hiddenseer Straße 2, 18439 Stralsund
Telefon 03831 3561-0, Fax 03831 3561-121
E-Mail: poststelle.hza-stralsund@zoll.bund.de

Zollamt Pomellen

Autobahn 11, 17329 Pomellen / Nadrensee
Telefon 039746 267-0/-11, Fax 039746 267-12
E-Mail: poststelle.za-pomellen@zoll.bund.dehzahst.bfinv.de

Zollamt Laage

Frachthofstraße 2, 18299 Laage
Telefon 038454 21021, Fax 038454 21022
E-Mail: poststelle.za-laage@zoll.bund.de

Zollamt Rostock

Ost-West-Straße 12, 18147 Rostock
Telefon 0381 66672-0/-31, Fax 0381 66672-50
E-Mail: poststelle.za-rostock@zoll.bund.dehzahst.bfinv.de

Zollamt Ludwigslust

Am Brink 35, 19288 Ludwigslust
Telefon 03874 4279-20, Fax 03874 4279-22
E-Mail: poststelle.za-ludwigslust@zoll.bund.de

Hauptzollamt Stralsund Abfertigungsstelle

Hiddenseerstraße 2, 18439 Stralsund
Telefon 03831 3561616, Fax 03831 3561620
E-Mail: poststelle.abfst.stralsund@zoll.bund.dehzahst.bfinv.de

Zollamt Mukran in Sassnitz

Im Fährhafen Sassnitz, 18546 Sassnitz
Telefon 038392 55130, Fax 038392 32119
E-Mail: poststelle.za-mukran@zoll.bund.de

Zollamt Wismar

Dr.-Leber-Straße 28, 23966 Wismar
Telefon 03841 4613-0, Fax 03841 4613-28
E-Mail: poststelle.za-wismar@zoll.bund.dehzahst.bfinv.de

Zollamt Neubrandenburg

Ihlenfelder Straße 112+114, 17034 Neubrandenburg
Telefon 0395 3503100, Fax 0395 3503120
E-Mail: poststelle.za-neubrandenburg@zoll.bund.de

Zollamt Wolgast

Lange Straße 19-20, 17438 Wolgast
Telefon 03836 23290, Fax 03836 232913
E-Mail: poststelle.za-wolgast@zoll.bund.dehzahst.bfinv.de

DEUTSCHE STAATLICHE STELLEN, BUNDEANSTALTEN, BUNDESINSTITUTE

Bundeszentralamt für Steuern

Dienstszitz Saarlouis
Ludwig-Karl-Balzer-Allee 2, 66740 Saarlouis
Telefon 0228 406-0, Fax 0228 406-3801
E-Mail: poststelle-saarlouis@bzst.bund.de

www.bzst.de

Germany Trade and Invest (GTAI)

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin
Telefon 030 200099-0, Fax 030 200099-111
E-Mail: office@gtai.de

www.gtai.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

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

www.bmwi.de

Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEX)

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Telefon 030 72625790, Fax 030 72625799
E-Mail: contact@bdex.de

www.bdex.de

EXPORTFINANZIERUNG, EXPORTVERSICHERUNG

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

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

www.kfw.de

AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft m.b.H.

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

www.akabank.de

Euler Hermes Deutschland

Niederlassung der Euler Hermes SA
Friedensallee 254, 22763 Hamburg
Telefon 040 8834-0, Fax: 040 8834-7744
E-Mail: info.de@eulerhermes.com

www.eulerhermes.de

Coface Deutschland

Niederlassung der Coface S.A.
Isaac-Fulda-Allee 1, 55124 Mainz
Telefon 06131 323-0, Fax 06131 3727-66
E-Mail: info@coface.de

www.coface.de

Atradius Kreditversicherung

Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V.
Opladener Straße 14, 50679 Köln
Telefon 0221 2044-0, Fax 0221 2044-4422
E-Mail: customerservice.de@atradius.com

www.atradius.de

R+V Allgemeine Versicherung AG

Taunusstraße 1, 65193 Wiesbaden
Telefon 0611 5330, Fax 0611 5334500
E-Mail: ruv@ruv.de

www.ruv.de

Zurich Gruppe

Solmsstraße 27-37, 60486 Frankfurt/Main
Telefon 069 71150, Fax 069 71153358
E-Mail: service@zurich.de

www.zurich.de

ZUSTÄNDIGE STELLEN FÜR MEDIZINISCH-PHARMAZEUTISCHE, TIERISCHE UND LEBENSMITTELPRODUKTE IN MECKLENBURG-VORPOMMERN

Landesamt für Gesundheit und Soziales MV (LAGuS)

Arzneimittelüberwachungs- und -prüfstelle
Wismarsche Straße 298, 19055 Schwerin
Telefon 0385 58859-380
E-Mail: poststelle.amuest@lagus.mv-regierung.de
www.lagus.mv-regierung.de

Zuständigkeit: z.B. für Free Sales Certificate
für Medizinprodukte

Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsämter MV

Die Zuständigkeit liegt beim Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsamt des Landkreises bzw. der kreisfreien Stadt.
[Übersicht Veterinär- und Lebensmittelüberwachungsämter in Mecklenburg-Vorpommern](#)

WEITERE INFORMATIONS- UND BERATUNGSSTELLEN

Statistisches Bundesamt

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

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

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

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern

Werkstraße 213, 19061 Schwerin
Telefon 0385 6363-0, Fax 0385 6363-1212
E-Mail: info@lfi-mv.de
www.lfi-mv.de

Informations- und Wissensmanagement Zoll (IWM)

Carusufer 3-5, 01099 Dresden
Telefon 0351 44834-210, Fax 0351 44834-590
E-Mail: redaktion@zoll.de
www.zoll.de

GSA – Gesellschaft für Struktur- und Arbeitsmarktentwicklung mbH

Schulstraße 1, 19055 Schwerin
Telefon 0385 557750, Fax 0385 55775-40
E-Mail: info@gsa-schwerin.de
www.gsa-schwerin.de

GIZ – Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit

Poststraße 51, 20354 Hamburg
Telefon 040 180472450
E-Mail: info@giz.de
www.giz.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Industrie- und Handelskammer Neubrandenburg für das östliche Mecklenburg-Vorpommern

Katharinenstraße 48, 17033 Neubrandenburg

Telefon 0395 5597-0, Telefax 0395 5597-510

Redaktion: Geschäftsbereich Wirtschaft und
Standortpolitik – Ralf Pfoth

E-Mail info@neubrandenburg.ihk.de

Internet www.neubrandenburg.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Rostock

Ernst-Barlach-Straße 1-3, 18055 Rostock

Telefon 0381 338-202, Telefax 0381 338-209

Redaktion: Geschäftsbereich Handel,
Dienstleistungen, Tourismus, Außenwirtschaft,
Europa – Peter Volkmann

E-Mail international@rostock.ihk.de

Internet www.rostock.ihk24.de

Industrie- und Handelskammer zu Schwerin

Ludwig-Bölkow-Haus

Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin

Telefon 0385 5103-202, Telefax 0385 5103-9210

Redaktion: Geschäftsbereich Standortpolitik,
International – Stefanie Richter

E-Mail international@schwerin.ihk.de

Internet www.ihkzuschwerin.de

GESTALTUNG

PEEPEKORN Grafik | Design | Kommunikation

www.peeperkorn.de

FOTOS

Titel: © FrankBoston, stock.adobe.com

Seite 2: © Image'in, stock.adobe.com

Seite 7: © Aania, stock.adobe.com

Seite 11: © www.paperheroes.de

Seite 12: © IHK zu Schwerin (l.)

© perawit, stock.adobe.com (r.)

Seite 13: © Duncan Anderson, stock.adobe.com

Seite 14: © Olaf Schulz, stock.adobe.com

Seite 17: © ipopba, stock.adobe.com

Seite 24: © ipopba, stock.adobe.com

Seite 28: © sanjeri, istockphoto.com (l.)

© J-Elgaard, istockphoto.com (r.)

Seite 29: © kupicoo, istockphoto.com

Seite 35: © IndustryAndTravel, stock.adobe.com

Rückseite: © vege, stock.adobe.com

Stand: Januar 2022

In diesem Leitfaden wird das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Eine verkürzte Sprachform hat rein redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Diese Broschüre wurde sorgfältig erarbeitet. Dennoch übernehmen die IHKs in Mecklenburg-Vorpommern keine Haftung für die Richtigkeit von Angaben, Hinweisen und Ratschlägen 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 IHKs unzulässig und strafbar.

Quellen:

Praktische Arbeitshilfe IHK

www.zoll.de





Die IHKs
in Mecklenburg-Vorpommern



www.neubrandenburg.ihk.de
www.rostock.ihk24.de
www.ihkzuschwerin.de