

Impulsvortrag „Was muss ich als Unternehmer bei Lieferungen ins Ausland beachten?“

Export Tour 2017, Stadthalle Rostock am 29. März 2017

(es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrter Herr Minister Glawe,
sehr geehrte Damen und Herren,

zu allererst möchte ich mich sehr herzlich für die Einladung bedanken, heute hier zu Ihnen sprechen zu dürfen. Eine solche Veranstaltung bietet ja nicht nur Möglichkeiten, Ihre Netzwerke zu erweitern, sondern es wird auch eine Fülle von Informationen angeboten – und valide Informationen sind gerade und ganz besonders auch im Außenhandel der Schlüssel zum Erfolg. In diesem Sinne will ich gern versuchen, einen für Sie möglichst greifbaren, und wenn Sie etwas Glück haben und ich alles richtig mache, auch einen begreifbaren Beitrag zu leisten.

Als ich gefragt wurde, ob ich in einem rund 20-minütigen Vortrag darauf eingehen könnte, was bei Lieferungen ins Ausland beachtet werden muss, da dachte ich spontan: Nichts leichter als das! Plötzlich ist das dann aber doch schwieriger als zunächst angenommen. Irgendwie kommt es ja auf die Art der Ware an, vielleicht ist auch deren tatsächlich beabsichtigte oder auch deren mögliche Verwendung relevant? Möglicherweise bestehen je nach Bestimmungsland oder Käufer spezielle Verbote oder Genehmigungs-, Zertifizierungs- und Kennzeichnungspflichten? Was muss alles beim Zoll beachtet werden und was kostet das? Welche Dokumente werden in welcher Aufmachung und Anzahl benötigt? Welche Verpackung ist zulässig oder verboten, was muss auf's Etikett? Welchen Transportweg wählt man am besten und was möchte der Käufer sonst noch so alles vertraglich zugesichert haben? Wie verhält es überhaupt mit dem Vertrag und welches Recht gilt hier eigentlich? Was passiert eigentlich, wenn es zum Streit mit dem Kunden kommt? Was ich sagen will ist: Man kommt mit einer zunächst einfach erscheinenden Fragestellung ganz schnell vom Hölzchen zum Stöckchen oder anders gesagt: Ich kann verständlicherweise in 20 Minuten unmöglich auf jedes Detail eingehen. Daher habe ich für Sie meine besten 20 Empfehlungen für den Außenhandel zusammengestellt. Wohlgedenkt: für den Außenhandel, nicht für den EU-Binnenhandel! Dort ist vieles leichter, einiges ist aber auch anders.

Bevor es jetzt gleich richtig zur Sache geht, möchte ich mit zwei etwas allgemeineren Empfehlungen beginnen, die sich auf die Phase vor einer Angebotserstellung bzw. vor einem konkreten Exportgeschäft beziehen.

Abstrakt betrachtet ist auch der Außenhandel nichts anderes, als eine kontinuierliche Aneinanderreihung von Risiken unterschiedlicher Tragweite. Erfolg basiert zu wesentlichen Teilen auf einem gut funktionierenden Risikomanagement. Entscheidungsoptionen eröffnen sich Ihnen durch den Zugriff auf relevante, umfassende und vor allem aktuelle Informationen.

Erste Empfehlung *Nutzen Sie die Informations- und Beratungsangebote von Einrichtungen wie Germany Trade & Invest, den IHKn und HWKn, der Bundes- und Ihrer Landesregierung, von Banken, Verbänden und anderen Institutionen, die den internationalen Handel fördern und unterstützen.*

Diese und andere Einrichtungen eröffnen Ihnen durch Kontaktbörsen, Unternehmertreffen und -reisen, Konferenzen, Messebeteiligungen und andere Aktivitäten interessante Möglichkeiten, durch die Sie mit potenziellen Kunden in Kontakt treten können.

Zweite Empfehlung: *Bereiten Sie Ihr Exportgeschäft sorgfältig vor und berücksichtigen Sie insbesondere, dass für dessen Abwicklung in der Regel deutlich mehr Zeit und fachliches Know-how erforderlich ist, als für ein typisches Inlandsgeschäft.*

Achten Sie bei Ihrer Preiskalkulation darauf, dass immer auch wirklich alle relevanten Kostenfaktoren Berücksichtigung finden und arbeiten Sie ggf. mit Platzhaltern für Aufwendungen, deren Höhe noch nicht absehbar ist.

Ich habe es mir angewöhnt, jedes Geschäftsvorhaben zunächst mit Blick rechtliche Regelungen zu bewerten, die einer Umsetzung möglicherweise entgegenstehen könnten. Für eine grobe Unterscheidung reichen die drei Ampelfarben:

ROT: **Halt: Das Geschäft unterliegt einem Verbot!**

GELB: **Achtung: Für das Geschäft ist eine Genehmigung erforderlich!**

GRÜN: **„Easy going“: Das Geschäft ist weder verboten, noch unterliegt es einer Genehmigungspflicht!**

Aber keine Angst: Es gibt nur einige wenige Verbote und Genehmigungsvorbehalte. Diese gilt es allerdings unbedingt zu beachten. Regelverstöße im außenwirtschaftlichen Umfeld werden nämlich im günstigsten Fall als Ordnungswidrigkeiten zu bewerten sein, die mit Bußgeldern geahndet werden. Das war der gute Teil der Nachricht – der schlechte Teil lautet: Die Höhe eines Bußgeldes kann sich in diesem Umfeld auf bis zu 500.000 Euro belaufen. In bestimmten Fällen droht sogar der Einzug des nicht regelgerecht getätigten Umsatzes – ja, Sie haben ganz richtig gehört: des Umsatzes – nicht etwa „nur“ des Gewinns! Unsere Gerichte können die Verletzung außenwirtschaftsrechtlicher Regelungen ab einer gewissen Schwere aber auch als Straftat und bei besonderer Tragweite sogar als Verbrechen beurteilen. Im ungünstigsten Fall drohen **dann** allerdings Haftstrafen von bis zu 10 Jahren! Zur Erinnerung: Grundsätzlich können nur Haftstrafen von bis zu 2 Jahren zur Bewährung ausgesetzt werden.

Dieses Szenario soll Sie durchaus beeindrucken! Lassen Sie sich davon aber bitte auf keinen Fall abschrecken, denn auch hier gilt: Risiko erkannt – Risiko gebannt! Außerdem wollen Sie ja Regelverstöße vermeiden – sonst wären Sie ja jetzt nicht hier.

Bei grenzüberschreitenden Geschäften kommen Sie regelmäßig sowohl mit den Regelungen des Versendungslandes, als auch mit den für Transporte geltenden Bestimmungen und natürlich mit den im Empfangsland zu beachtenden Vorschriften in Berührung. Man hat es also bei der praktischen Abwicklung internationaler Geschäfte im Wesentlichen mit drei Phasen zu tun. Diese beinhalten natürlich auch die Zollvorschriften, die übrigens von vielen Exporteuren als Hauptproblem im Zusammenhang mit der Abwicklung ihrer Geschäfte gesehen werden. Aus meiner Sicht allerdings zu Unrecht - Zollrecht ist in weiten Teilen berechenbar - anders als die meisten Geschäftspartner. Wie auch immer, im Bereich der Zollabfertigung laufen unterschiedlichste Themenkomplexe zusammen, für deren Berücksichtigung dann auch die verschiedensten Dokumente, Urkunden, Zertifikate oder Erklärungen benötigt werden. Bei den vertraglichen Regelungen eines Exportgeschäfts kommt daher neben der Beschreibung von Ware, Preis und Lieferklauseln immer auch den für eine reibungslose Abwicklung benötigten Dokumenten eine zentrale Bedeutung zu. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch die Frage, wie sich Verkäufer und Käufer die mit dem Transport und der Zollabwicklung in Versendungs- und Empfangsland zusammenhängenden Aufgaben, Kosten und Risiken teilen. An dieser Stelle tritt der Unterschied zwischen internationalen Geschäften und Lieferungen im Inland daher auch am deutlichsten zu Tage.

Aber zurück zur Praxis und zu meinen Farben: Von **ROT** und **GELB** – den Verboten und Genehmigungsvorbehalten - ist im Versendungsland regelmäßig der Verkäufer betroffen; Fragestellungen, die im Empfangsland diese Farben betreffen, fallen hingegen in die Verantwortung des Käufers.

Im Bereich der Farbe **GRÜN** gibt es hingegen zahlreiche Aspekte, die eine Verständigung zwischen Verkäufer und Käufer erfordern - jedenfalls soweit dafür nicht schon deren Ansässigkeit maßgeblich ist.

Das deutsche Außenwirtschaftsgesetz sagt zwar, dass der Außenwirtschaftsverkehr grundsätzlich frei ist. Gleichzeitig werden aber auch Einschränkungen ermöglicht, die sich dann in Form von Verboten oder Genehmigungsvorbehalten manifestieren. Für Sie hat dies die Konsequenz, dass Sie sich mit den Einschränkungen beschäftigen müssen.

Dritte Empfehlung: ***Stellen Sie sich als Exporteur vor jedem Geschäft und ausnahmslos immer zuerst die Frage: Darf diese geschäftliche Transaktion überhaupt durchgeführt werden?***

Neben vielen anderen Dingen erwartet der Gesetzgeber von Ihnen, dass Sie auch zur Bekämpfung des internationalen Terrorismus einen wirksamen Beitrag leisten. Daher verbietet er Ihnen, Personen oder Einrichtungen, die dem internationalen Terrorismus zugerechnet werden, wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Das schließt auch den Themenkomplex der aktuell jeweils gerade bestehenden Finanzsanktionen ein, die deutlich über die Terrorismusbekämpfung hinausreichen.

Dieses Verbot erstreckt sich de facto auf jede vertragliche Beziehung, die ein Unternehmen eingehen kann – jedenfalls, sofern dadurch üblicherweise auch personen- oder adressbezogene Daten ausgetauscht werden. Angesprochen sind also neben Kauf- und Leistungsverträgen für Transporte, Versicherungen, Reparaturen und sonstige Dienstleistungen zum Beispiel auch Arbeits-, Miet- oder Pachtverträge.

Vierte Empfehlung: ***Sorgen Sie durch geeignete und dokumentierte organisatorische Maßnahmen dafür, dass der Check der einschlägigen Terror- und Sanktionslisten in Ihrem Unternehmen wirksam implementiert wird, damit die sich daraus ergebenden Verbote verlässlich eingehalten werden.***

Gegenüber einigen Ländern gelten Teilembargos, die auf Beschlüssen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen, der OECD oder der Europäischen Union basieren. In aller Regel erstrecken sich diese Teilembargos auf Rüstungsmaterial und auf Güter, die zur Ausübung von Repressalien gegenüber der Zivilbevölkerung geeignet sind. Neben länderbezogenen Embargobestimmungen gelten zusätzlich auch einige warenspezifische Regelungen – beispielhaft sei hier nur auf Rohdiamanten (Stichwort „Kimberley-Prozess“) und Folterwerkzeuge hingewiesen.

Für eine ganze Reihe von Produkten, die der Zoll unter der Bezeichnung „[Sonstige Verbote und Beschränkungen](#)“ zusammenfasst, gelten ebenfalls Beschränkungen für den

grenzüberschreitenden Handel, die bis hin zu Verboten reichen können. Im Mittelpunkt steht dabei der „Schutz-Gedanke“ mit Blick auf die öffentliche Ordnung, die Gesundheit, Kulturgüter, die Umwelt, Flora und Fauna sowie gewerbliche Rechte.

Fünfte Empfehlung: ***Stellen Sie dokumentiert sicher, dass alle bestehenden länder- und warenspezifischen Embargosituationen berücksichtigt und die sich daraus ggf. ergebende Verbote wirksam eingehalten werden.***

Nicht selten fordern ausländische Kunden die Abgabe bestimmter Erklärungen auf der Handelsrechnung oder anderen benötigten Dokumenten. § 7 der deutschen Außenwirtschaftsverordnung (AWV) verbietet jedoch die Abgabe von Erklärungen im Außenwirtschaftsverkehr, durch die sich ein Inländer an einem Boykott gegen einen anderen Staat beteiligt. Zuwiderhandlungen können mit Geldbußen in Höhe von bis zu 500.000 Euro geahndet werden.

Sechste Empfehlung: ***Stellen Sie dokumentiert sicher, dass durch Ihr Unternehmen keine gemäß § 7 AWV verbotenen Boykotterklärungen abgegeben werden.***

Nachdem Sie jetzt die Hürde der „harten“ Verbotstatbestände genommen haben, sollten Sie sich mit möglichen Genehmigungspflichten befassen. Ich will hier nur die Mechanismen im Rahmen der klassischen Exportkontrollen für sensible Güter – die sogenannten „Dual-use“-Produkte – ansprechen. Genehmigungsvorbehalte sind in diesem Bereich immer dann vorgesehen, wenn die Güter durch die einschlägigen Güter- bzw. Ausfuhrlisten erfasst bzw. in diesen aufgeführt sind. Genehmigungspflichten können sich aber auch für „nichtgelistete“ Güter konstituieren, sofern diese Güter in ganz bestimmten Ländern im Zusammenhang mit Massenvernichtungswaffen, für konventionelle militärische Zwecke, im Bereich der Raketentechnologie oder für nukleartechnische Zwecke verwendet werden oder verwendet werden könnten. Neben den von klassischen Exportkontrollmaßnahmen betroffenen sensiblen Gütern bestehen Genehmigungsvorbehalte für den Export einer Reihe weiterer Produkte, die gerade schon unter der Sammelbezeichnung „Sonstige Verbote und Beschränkungen“ genannt wurden.

Siebente Empfehlung: ***Prüfen und dokumentieren Sie sorgfältig – ggf. auch unter Einbeziehung des „vier-Augen-Prinzips“ –, dass für Ihr Exportgeschäft alle ggf. bestehenden Ausfuhrgenehmigungspflichten für sensible oder sonstige Güter berücksichtigt werden.***

Sollte Ihr Produkt einer Genehmigungspflicht unterliegen, so ist dies mit Blick auf die Angebotserstellung bzw. den Vertragsabschluss ein wesentlicher Aspekt, den Sie auf jeden Fall

im Sinne einer vertraglichen Absicherung (Zeitfaktor und Ausgang des Genehmigungsverfahrens) berücksichtigen sollten.

Achte Empfehlung: *Klären Sie für genehmigungspflichtige Güter möglichst frühzeitig, ob und in welchem Zeitrahmen mit einer Genehmigungserteilung zu rechnen ist und sehen Sie eine Klausel im Angebot oder Vertrag vor, durch die die Ausführung bzw. der Zeitpunkt Ihrer Lieferung unter den Vorbehalt der Erteilung einer behördlichen Genehmigung gestellt wird.*

Unter Umständen müssen im Zusammenhang mit meinen dritten bis siebenten Empfehlungen auch die Exportkontrollbestimmungen anderer Länder – insbesondere die der USA – berücksichtigt werden. Prüfen Sie also immer auch, inwieweit Ihre Geschäftsaktivitäten ausländischen Rechtsnormen unterfallen!

Wenn Sie bis zu diesem Punkt vorgedrungen sind, ist klar, dass Sie sich mit Ihrer Ausfuhr regelkonform im gesetzlich vorgegebenen Rahmen bewegen und das Geschäft insofern auch praktisch durchgeführt werden kann.

Es geht ab jetzt also nicht mehr um die Frage „ob“ sondern nur noch darum, „wie“ Sie Ihr Ausfuhrgeschäft abwickeln können. Das „wie“ betrifft dabei in erster Linie die Aufteilung aller disponiblen Aspekte des Geschäft – es geht also um den Bereich der Farbe **GRÜN**.

Neunte Empfehlung: *Verkäufer und Käufer sind gut beraten, wenn sich jeder um die Beachtung der in seinem Land geltenden Bestimmungen selbst kümmert.*

Sie sollten unbedingt versuchen, Ihre Geschäfte auf der Basis dieses äußerst fairen Prinzips abzuwickeln.

Wesentliche Weichenstellungen für ihr Exportgeschäft nehmen Sie durch die Erstellung Ihres Angebots vor, wofür es jedoch keine universelle Vorlage gibt. Die Beschaffenheit der Ware zu beschreiben, ist verhältnismäßig einfach – vergessen Sie aber bitte nicht, auch wesentliche Qualitätsmerkmale möglichst genau zu definieren. Qualitätsmängel sind nach meinen Erfahrungen die häufigste Ursache für Vertragsstreitigkeiten! In die Preiskalkulation sollte in jedem Fall auch der intern von Ihnen zu betreibende (Zeit-) Aufwand einfließen und Sie sollten schon hier auch alle Ihnen besonders wichtig erscheinenden Aspekte in Ihrem Sinne ansprechen.

Zehnte Empfehlung: *Berücksichtigen Sie bei der Kalkulation Ihres Angebotspreises, dass Sie für die Vorbereitung und Abwicklung eines Export-*

geschäfts im Vergleich zu einer Inlandslieferung regelmäßig deutlich mehr eigene Arbeitszeit aufwenden müssen – zum Beispiel für die Einholung zusätzlich benötigter Informationen, die Koordination verschiedener Akteure, die Erstellung fremdsprachiger Korrespondenz oder durch einen erweiterten Aufwand für Werbung / Marketing, die praktische Abwicklung etc..

Die Europäische Union unterhält mit einer ganzen Reihe von Staaten Handelsabkommen, in deren Rahmen Waren, die als präferenzberechtigt im Sinne des jeweiligen Abkommens gelten, dort zollbegünstigt oder sogar zollfrei eingeführt werden können. Bei den meisten Abkommen handelt es sich um Freihandelsabkommen, in deren Rahmen der Warenursprung für die Präferenzberechtigung maßgeblich ist. Anders ist es im Verhältnis zur Türkei (und zu Andorra und San Marino). Hier sind alle Waren des gewerblichen Sektors präferenzberechtigt und können zollfrei ausgetauscht werden, sofern sie sich im zollrechtlich freien Verkehr der Türkei oder der EU befinden; für landwirtschaftliche Erzeugnisse gilt Freihandel auf Ursprungsbasis.

Elfte Empfehlung: ***Sofern durch ein mit dem Zielland bestehendes Handelsabkommen im Zielland eine Zollvergünstigung erlangt werden kann, gehört die Information, dass Sie, nach gewissenhafter Prüfung, für Ihre Produkte die Präferenzberechtigung durch einen geeigneten Nachweis belegen können, als relevantes Verkaufsargument unbedingt in Ihr Angebot.***

Bei grenzüberschreitenden Geschäften tritt automatisch die Frage auf, nach welchem Recht vertragliche Vereinbarungen zu beurteilen sind. Das Fehlen eindeutiger Verabredungen zum anwendbaren Recht zählt zu den häufigsten Ursachen für Streitigkeiten.

Zwölfte Empfehlung: ***Überlegen Sie bereits in der Angebotsphase, welches Recht auf den späteren Vertrag anwendbar sein soll, wie dies wirksam zu vereinbaren ist und welche Aspekte auf welche Weise in Ihrem Interesse außerdem unbedingt vertraglich fixiert werden sollten.***

Schiedsgerichtsklauseln garantieren durch außergerichtliche Einigungen eine beschleunigte Lösung von Streitfällen.

Es ist gerade bei Überseegeschäften nicht unerheblich, ob Sie die Ware lediglich zweckmäßig verpackt in Ihrem Unternehmen zur Abholung durch den Käufer bereitstellen, oder ob Sie dem Kunden weitergehende Transport- oder auch Versicherungsleistungen bis hin zur Lieferung in sein Heimatland anbieten. Mit den Incoterms[®] 2010 bietet sich für die Angebots- und

Vertragserstellung ein breit akzeptierter internationaler Standard an, den die Internationale Handelskammer in Paris seit 1936 kontinuierlich weiterentwickelt hat.

Dreizehnte Empfehlung: *Es macht nicht nur einen guten Eindruck, sondern zeugt auch von Professionalität und Erfahrung, wenn Sie in Ihre Angebote und Verträge international akzeptierte Standards wie zum Beispiel die Incoterms® 2010 wirksam einbeziehen.*

Falls der Kunde keine bestimmte Lieferklausel vorgibt, sollte FCA („Free Carrier“ - auf Ihrem Werksgelände) immer Ihre erste Wahl in einem Angebot sein – damit reduzieren sie Ihre Risiken und Ihren organisatorischen Aufwand sehr wirkungsvoll.

„Ex Works - EXW“ sollten Sie bei Exportgeschäften besser nicht vereinbaren, weil es dann nämlich Käuferpflicht ist, die Zollabwicklung für die Ausfuhr zu übernehmen. Als Exporteur haben Sie so im Zweifel keine Kontrolle über das Ausfuhrverfahren und verfügen über keine Handhabe, die Herausgabe von Ausgangsvermerken oder anderen Dokumenten zu fordern.

Falls Sie als Verkäufer die Verantwortung für die gesamten Transportleistungen oder für Teile davon übernehmen, sollten Sie genau überlegen, welches Unternehmen Sie damit beauftragen.

Vierzehnte Empfehlung: *Wählen Sie, falls Sie für den Transport zu sorgen haben, ein Unternehmen aus, das über praktische Erfahrungen und/oder verlässliche Partner im Zielland verfügt.*

Bedingt durch zum Teil deutlich längeren Transportzeiten im internationalen Geschäft entstehen mit Blick auf die Liquidität des Exporteurs im Vergleich zu Inlandsgeschäften zwangsläufig andere Belastungssituationen. Die Vereinbarung von Form und Fristen für die Zahlungsabwicklung wirkt sich sowohl in Bezug auf das Zahlungsausfallrisiko, als auch auf die Refinanzierungsmöglichkeiten aus. Dokumentäre Zahlungsformen bieten im Vergleich zu einer nichtdokumentären Zahlungsabwicklung ein höheres Maß an Sicherheit – sie sind dafür aber auch teurer.

Fünfte Empfehlung: *Die Finanzierungskosten für ein Ausfuhrgeschäft sollten sehr sorgfältig für unterschiedliche Zahlungsbedingungen kalkuliert werden. Insbesondere bei Neukundengeschäften sollte eine auf Dokumenten basierende Zahlungsform angestrebt werden.*

Jetzt gilt es, auch noch die im Zielland geltenden Regelungen zu berücksichtigen. Auch, wenn dieser Themenkomplex idealerweise vom Käufer zu verantworten sein sollte, ist es doch wichtig, dass auch Sie sich damit auskennen. Dabei kann es sich um tarifäre Maßnahmen (Zölle und sonstige Abgaben im Zielland sowie die für eine Verzollung dort erforderlichen

Dokumente) oder auch um nichttarifäre Handelshemmnisse handeln (zum Beispiel um Zertifizierungs- oder Analysepflichten, Gesundheitszeugnisse oder sonstige warenspezifische Besonderheiten) handeln. Letztere hätten unter Umständen Auswirkungen darauf, ob Ihr Produkt im Zielland überhaupt marktfähig ist. Die EU-Kommission stellt europäischen Exporteuren mit der „[Market Access Database](#)“ ein ausgesprochen hilfreiches Werkzeug zur unentgeltlichen Nutzung zur Verfügung. Im Datenbankformat kann auf mehr als 120 Zolltarife der wichtigsten Handelspartner sowie auf die bei der Einfuhr dort notwendigen Dokumente und warenspezifischen Besonderheiten zugegriffen werden.

Sechzehnte Empfehlung: *Vermeiden Sie es nach Möglichkeit, Exporte auf der Basis von DDP – (delivered, duty paid) – nach Incoterms[®] 2010 anzubieten. Es kann sich als äußerst problematisch erweisen, wenn Sie von Deutschland aus versuchen, eine fehlgeschlagene Zollabfertigung irgendwo in Zentralasien zu korrigieren und in Uruguay ist es unter anderem nicht vorgesehen, dass ausländische Unternehmen die dortige 22%ige Einfuhrumsatzsteuer erstattet bekommen können.*

Bedenken Sie stets, dass Sie, was immer Sie dem Kunden auch anbieten, der zusätzliche Aufwand natürlich auch bezahlt werden muss - und zwar vom Käufer!

Wenn Sie gegen meinem ausdrücklichen Rat auch Leistungen anbieten möchten, die sich auf das Zielland beziehen, dann sollten Ihnen die entsprechenden Kosten bereits zum Zeitpunkt der Angebotserstellung möglichst genau bekannt sein. Auch dabei hilft Ihnen die bereits genannte „[Market Access Database](#)“.

Siebzehnte Empfehlung: *Da es schwer vorhersehbar ist, welche Dokumente der Käufer in wie vielfacher Ausfertigung und in welcher Aufmachung tatsächlich benötigt, sollte die Dokumentenbeschaffung z. B. „auf Wunsch des Kunden, im Rahmen des rechtlich Möglichen und gegen Erstattung der (x-fachen) Gebühren“ angeboten werden.*

Die Verpackung kann einen wesentlichen Kostenfaktor im Rahmen eines Ausfuhrgeschäfts darstellen. Es ist daher wichtig, dazu entsprechende Vereinbarungen mit dem Käufer zu treffen. Es kommt nämlich immer noch gelegentlich vor, dass Ausfuhrlieferungen durch die Zollverwaltung im Zielland nicht abgefertigt werden, weil die verwendeten Verpackungsmaterialien den dort geltenden Kriterien nicht entsprechen. Holzverpackungen sind heute in vielen Ländern nur unter der Voraussetzung zulässig, dass sie nach internationalen Standards behandelt und somit schädlingsfrei sind und manche Länder verbieten Heu, Stroh, Zeitungspapier oder Kunststoffflocken als Verpackungsmaterial ganz. Informationen zu

diesem Themenkomplex sind ebenfalls in der „[Market Access Database](#)“ enthalten oder können den „[Konsulats- und Mustervorschriften](#)“ (K & M) der Handelskammer Hamburg entnommen werden.

Achtzehnte Empfehlung: *Klären Sie frühzeitig, welche Verpackungsmaterialien im Zielland zulässig sind und benennen Sie die Art der Verpackung und durch diese ggf. zu erfüllende Standards schon in Ihrem Angebot.*

Kennzeichnungs- und Etikettierungsbestimmungen zählen ebenfalls zu den waren- und länderspezifischen Determinanten im Außenhandel, die sich ganz besonders bei Nahrungs- und Genussmitteln sowie im Bereich pharmazeutischer Produkte und Arzneimittel auswirken. Zum Teil muss auch, ähnlich wie im Rahmen der europäischen CE-Kennzeichnungspflicht, auf die Einhaltung lokaler Sicherheitsstandards hingewiesen werden. In den USA außerordentlich strenge Vorschriften in Bezug auf den Verbraucherschutz. Dies schlägt sich in sehr komplexen Regelungen für die Herkunftsmarkierung „Made in...“ nieder und führt mit Blick auf die sachgemäße Verwendung (Bedienungsanleitung) zu äußerst umfangreichen Informationspflichten.

Neunzehnte Empfehlung: *Informieren Sie sich frühzeitig über die im Zielland geltenden Etikettierungs- und Kennzeichnungsvorschriften. Sollte sich dieses Thema nicht auf den Kunden abwälzen lassen, ist der der dadurch entstehende Aufwand in Ihrem Angebot zu berücksichtigen.*

Wenn Ihr Angebot jetzt das Interesse des Käufers gefunden hat und Sie eine vertragliche Verpflichtung zur Lieferung einer Ware eingegangen sind, sollten eigentlich alle wesentlichen Rechte und Pflichten einvernehmlich aufgeteilt sein und die Ware muss nur noch physisch vom Versendungs- ins Empfangsland gebracht werden.

Jede Ausfuhrsendung muss in der EU gegenüber der nationalen Zollverwaltung angemeldet werden. Zu den im Rahmen des Ausfuhrverfahrens erhobenen Informationen gehört unter anderem auch die produktspezifische Nummer nach dem Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik (oder einfach nur Waren- oder Zolltarifnummer), deren Bestimmung viele Exporteure als schwierig empfinden. Neben mündlichen Auskünften der Zollverwaltung stehen Ihnen als formalere Hilfsmittel der [Zolltarif der Europäischen Union \(TARIC\)](#) und der [Elektronische Zolltarif Online \(EZO\)](#) der deutschen Zollverwaltung zur Verfügung. Beide Auskunftsanwendungen basieren auf den gleichen Daten und enthalten praktisch alle für eine elektronische Ausfuhranmeldung notwendigen Informationen.

In welcher Weise die Ausfuhranmeldung gegenüber der Zollverwaltung abzugeben ist, hängt vom Wert der Lieferung ab.

Zwanzigste Empfehlung: *Klären Sie frühzeitig, ob Ihr Unternehmen alle für die Abgabe einer Zollanmeldung notwendigen Voraussetzungen erfüllt und Sie über alle für eine Anmeldung notwendigen Informationen verfügen.*

Ab einem Warenwert von 1.000,00 Euro muss die Abgabe einer Ausfuhranmeldung elektronisch erfolgen (für bestimmte Zielländer gilt dies auch wertunabhängig). Die Anmeldung der Ausfuhr kann auch durch einen bevollmächtigten Vertreter erfolgen - oft ein Spediteur oder Zolldienstleister.

Ausfuhrsendungen können umsatzsteuerfrei fakturiert werden, sofern die Ausfuhr belegt werden kann. Als Nachweis dafür dient der Ausgangsvermerk, der im Rahmen des elektronischen Ausfuhrverfahrens regulär erstellt wird.

Wenn Sie jetzt auch die Ausfuhrformalitäten erfolgreich gemeistert haben und vorher auch meine Empfehlungen im Großen und Ganzen vertragstechnisch abbilden konnten, sollten Sie Ihren Teil des Geschäfts jetzt eigentlich erfüllt haben.

Jedenfalls habe ich jetzt meinen Teil im Rahmen dieser Veranstaltung erfüllt.

Ich bedanke mich für Ihre Geduld und Ihre Aufmerksamkeit und wünsche Ihnen erfolgreiche internationale Geschäfte.