



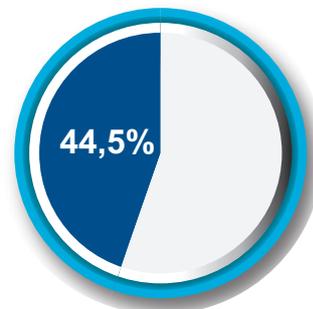
Export für Einsteiger

Aus Bonn/Rhein-Sieg in die Welt

Bonn/Rhein-Sieg – eine starke Exportregion

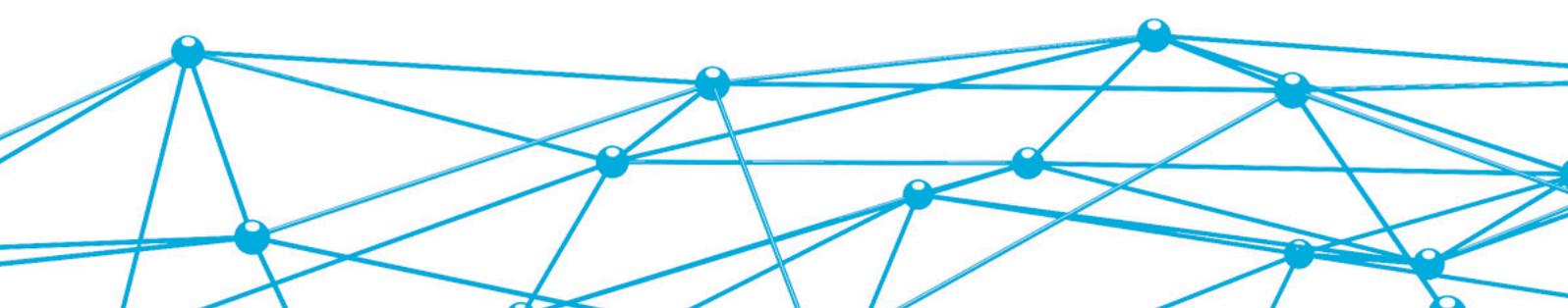
Exportquote in Bonn/Rhein-Sieg

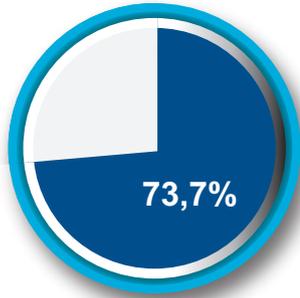
In Bonn/Rhein-Sieg hat sich die Exportquote (Anteil des Umsatzes aus Auslandsgeschäften am Gesamtumsatz) in den vergangenen Jahren positiv entwickelt. Für 2017 meldeten die Statistiker eine Quote von 44,5%. Insgesamt lag der Außenhandelsumsatz bei 3,4 Milliarden Euro.



Bonn für die Welt

In der Stadt Bonn entwickelte der Außenhandel sich besonders erfreulich. Die Exportquote stieg von 37,8 % im Jahr 2009 auf 57,7 % im Jahr 2017.



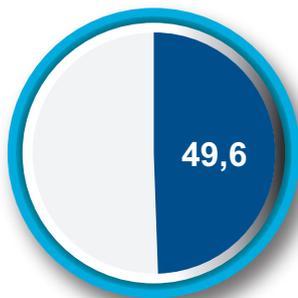
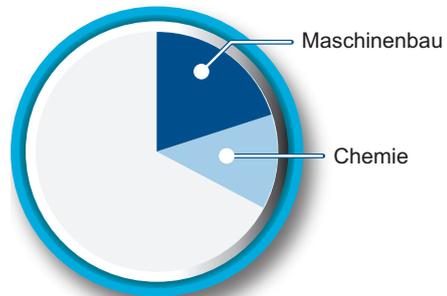


IT und Elektronik

Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse haben in Bonn/Rhein-Sieg die höchste Exportquote. Sie lag 2017 bei 73,7 %. Der Auslandsumsatz machte 162 Millionen Euro aus.

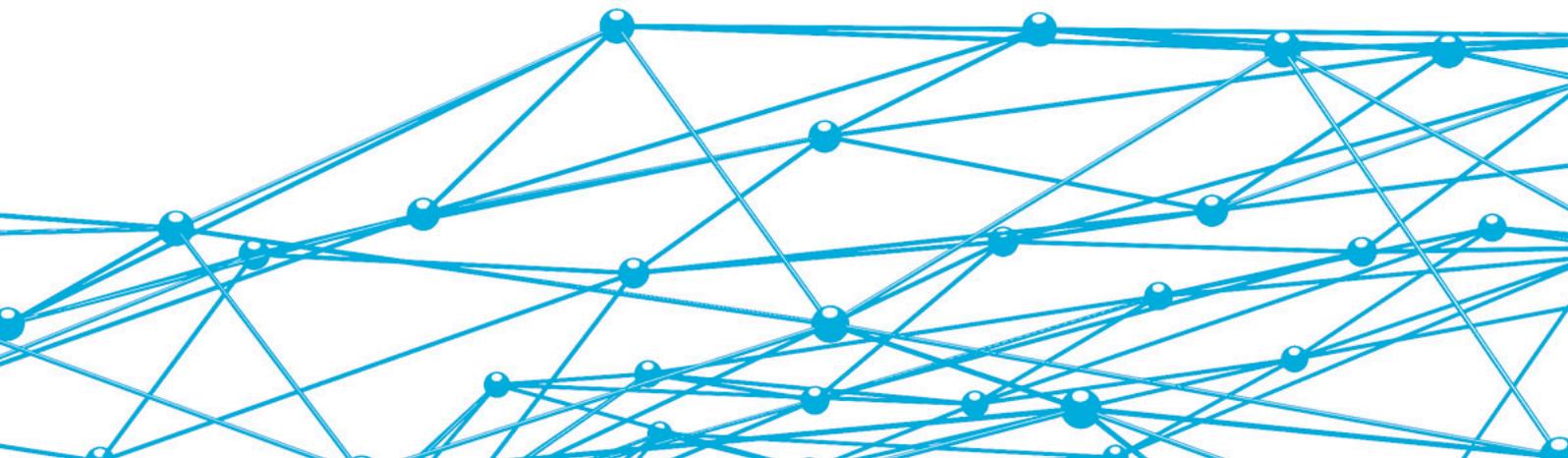
Maschinenbau und Chemieindustrie

Der Maschinenbau hat in Bonn/Rhein-Sieg den größten Umsatzanteil am Auslandsgeschäft. Er lag 2017 bei 20 %. Es folgen chemische Erzeugnisse mit 13 %.



Textil

Etwa die Hälfte aller in Bonn/Rhein-Sieg produzierten Textilien geht ins Ausland. Die Exportquote liegt bei 49,6 %.



Editorial



Tobias Imberge, Gerhard Weber, Nilüfer Özdemir und Armin Heider (v.l.n.r.)

Liebe Leserinnen und Leser,

„Deutscher Export wächst weiter“, „Made in Germany unerschütterlich gut“ und „Deutschland erzielt weltgrößten Leistungsbilanz-Überschuss“ – so lauten nur einige der Schlagzeilen zur deutschen Außenwirtschaft. Trotz der Diskussionen um freien Handel und Dienstleistungsfreiheit steigen die Exportzahlen kontinuierlich. Die Gründe: Dank des Internets rücken die Märkte enger zusammen.

Die Nachfrage von hochwertigen Produkten steigt weltweit. Häufig wächst die eigene Branche im Ausland stärker als im Inland. Kurz: Deutsche Unternehmen profitieren von der Globalisierung.

Das gilt sicher für die Big Player, die seit vielen Jahren auf den Weltmärkten Handel treiben. Das kann aber ebenso gut für kleine und mittlere Unternehmen gelten. Sie beim Auf- oder Ausbau ihres internationalen Geschäfts zu unterstützen, ist eine der Kernaufgaben der Industrie und Handelskammern (IHK).

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg möchte Sie mit dieser Broschüre beim erfolgreichen Einstieg in den Export unterstützen. Wir schildern, was Unternehmen ohne Auslandserfahrung tun können, um in fremden Märkten Geschäfte zu machen. Sie werden sehen: Es gehört weniger dazu, als Sie denken. Viele Grenzen sind längst abgebaut. Nur in den Köpfen existieren sie noch.

Das Außenhandels-Team der IHK Bonn/Rhein-Sieg berät Sie zu allen Fragen rund um die Außenwirtschaft. Gern laden wir Sie zu einer unserer zahlreichen Veranstaltungen ein. In dieser Broschüre finden Sie viele Informationen. Unter www.ihk-bonn.de, Webcode 5, sind es noch mehr.

Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie Fragen zum Außenhandel haben.

Ihr Team International der IHK Bonn/Rhein-Sieg

Inhalt

Editorial	3
1. Der Start ins Auslandsgeschäft	6
1.1. Erste Schritte nach Österreich und in die Schweiz	6
1.2. Analyse von Auslandsmärkten	8
2. Handel mit Ländern innerhalb der EU	9
2.1 Umsatzsteuerfreie innergemeinschaftliche Lieferungen	10
2.2. Erwerbsschwellen beim Verkauf an Privatpersonen	10
2.3. Meldepflichten	11
3. Handel mit Drittstaaten	13
3.1. Das zweistufige Ausfuhrverfahren	13
3.2. Beispiel: Handel mit der Schweiz	14
3.3. Die EORI Nummer beantragen	14
3.4. Die Warentarifnummer	15
3.5. Die Ausfuhranmeldung ATLAS	16
3.6. Einfuhrvorschriften des Bestimmungslandes	18
3.7. Vorübergehende Ausfuhr	19
3.8. Umsatzsteuer bei Ausfuhr in Drittländer	20
4. Ursprung und Ursprungsnachweise	21
4.1. Nicht-präferenzialer Ursprung	21
4.2. Präferenzialer Ursprung	23
4.3. Ursprungsnachweise: Lieferantenerklärung	24
4.4. „Made in ...“ ist eine Herkunftsangabe	25
4.5. So beantragen Sie ein Ursprungszeugnis bei der IHK	26
5. Exportkontrolle	27
5.1. Genehmigungspflichten beachten	28
5.2. Unternehmen tragen Verantwortung	28
5.3. Personenbezogene Embargomaßnahmen	29

6. Förderung und Finanzierung	30
6.1. Politische und wirtschaftliche Risiken absichern	30
6.2. Gemeinsam zu einer Messe ins Ausland	30
6.3. Broschüre „Wirtschaftliche Förderung“	31
6.4. Engere Entwicklungszusammenarbeit	31
7. Internationale Verträge	32
7.1. Darauf müssen Sie achten	32
7.2. ICC Musterverträge	33
7.3. UN-Kaufrecht als Spezialregelung	33
7.4. Liefer- und Zahlungsbedingungen: Incoterms®	33
7.5. Schiedsgerichte helfen, das eigene Recht durchsetzen	34
7.6. Die Auslandshandelskammern unterstützen	34
7.7. Patent- und Markenschutz	35
8. Informationsangebote der IHK Bonn/Rhein-Sieg	36
8.1. Newsletter zur Außenwirtschaft	37
8.2. Außenwirtschaftsseminare	37
8.3. Geeignete Dolmetscher und Übersetzer	37
8.4. Neues zum Zoll	37
8.5. Broschüren	37
9. Die Deutschen Auslandshandelskammern – Brücke zu neuen Märkten ...	38
9.1. Schwerpunktländer Belarus und Indonesien	39
10. Ihre Ansprechpartner bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg	40

Webcodes

In dieser Broschüre verweisen wir häufig auf die Homepage der IHK Bonn/Rhein-Sieg. Mit Hilfe der angegebenen Webcodes gelangen Sie direkt zum gewünschten Artikel. Einfach Webcode auf der Startseite www.ihk-bonn.de oben in das dafür vorgegebene Feld eintippen und Eingabetaste drücken – schon sind Sie da.

Aufruf der Webseiten (mit sehr langen Webadressen) für „Offline-Leser“

Begriff, der hinter dem „→“ Pfeil steht, in einer Suchmaschine eingeben und die Webseite „www. ...“, die davor genannt wurde, im Suchergebnis anklicken. Beispiel S. 6: „Warenverkehr-innerhalb-der-EU“ in der Suchmaschine eingeben, Ergebnis im Link „www.zoll.de“ anklicken (meist innerhalb der Top 5 Suchergebnisse)

1. Der Start ins Auslandsgeschäft

Ein erfolgreicher Start in neue Märkte hängt von einer guten Planung ab. Anfangs stellen sich viele Fragen und mancher Unternehmer hat beim Einstieg in den Export Bedenken. Doch deutsche Produkte und Dienstleistungen sind international sehr gefragt. Deshalb stellt sich vielen Betrieben die Frage: Export – warum eigentlich nicht?

Typische Hürden sind der Respekt vor fremden Sprachen und die Sorge, weder Auslandskunden noch zuverlässige Daten zu internationalen Märkten zu finden. Das äußert sich in folgenden Fragen:

- Ist mein Englisch gut genug?
- Darf ich alles exportieren oder muss ich prüfen, ob meine Produkte (z.B. Dual-use-Waren) der Exportkontrolle unterliegen?
- Welche Formalitäten muss ich bei der Einfuhr ins Ausland beachten?
- Welche Möglichkeiten eröffnen Freihandelsabkommen?
- Was muss ich bei internationalen Verträgen beachten?
- Wie komme ich im Ausland zu meinem Recht, falls etwas schief geht?
- Welche Fördermittel kann ich beantragen?

1.1. Erste Schritte nach Österreich und in die Schweiz

Viele Bedenken lassen sich schnell aus dem Weg räumen. Denn ob ein Unternehmen aus Bonn/Rhein-Sieg etwas nach München oder nach Wien verkauft, ist weder geografisch noch sprachlich ein großer Unterschied. Der Vertrieb von Waren ist in der EU harmonisiert. In Spezialfällen ist jedoch das jeweilige Landesrecht zu beachten: www.zoll.de → **Warenverkehr innerhalb der EU** und trade.ec.europa.eu/tradehelp/

Auch beim Verkauf in die Schweiz ist der Verwaltungsaufwand im Normalfall überschaubar. Dort gelten meist wie in anderen Drittländern die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) www.wto.org, www.zoll.de → **Ausfuhr in einen Nicht-EU-Staat**.

Infos zu den Zollbestimmungen in der Schweiz (und weiteren Drittländern) gibt es beispielsweise in der „Market Access Database“ der Europäischen Kommission unter <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm> und (zur Schweiz) beim Schweizer Zoll: <https://www.ch.ch/de/schweizer-zoll/>

Allerdings können die administrativen Anforderungen in der EU oder einem Drittland auch umfangreicher sein – je nach Produkt und Branche.

Für besondere Schmuckstücke sind gegebenenfalls spezielle Nachweise zu erbringen. Details dazu finden sich in der „Market Access Database“ der Europäischen Kommission.



Ich bin Alex Maschbau:

Geschäftsführer einer Fabrik für Verpackungsmaschinen in Bonn. Wenn wir eine Maschine nach Österreich verkaufen – oder in ein anderes Land der EU – ist fast alles wie beim Verkauf in Deutschland. Wir müssen nur ein paar Formalitäten beachten:

- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) beim Finanzamt beantragen
- vierteljährlich eine zusammenfassende Meldung (ZM) erstellen
- eine Intrastat-Meldung schreiben, wenn wir die Anmeldeschwelle von 500.000€ überschreiten



Ich bin Anja Perlnau:

Inhaberin eines kleinen Schmuckhandels in Hennef. Wenn ich Ketten, Ringe oder Ohrringe in die Schweiz – oder in viele weitere Länder außerhalb der EU – verkaufe, muss ich folgendes tun:

- EORI-Nummer beim Zoll beantragen
- Ausfuhranmeldung (mit ATLAS oder IAA Plus) erstellen
- Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 beim Zoll beantragen, weil ich wegen des Freihandelsabkommens mit der Schweiz Zollermäßigungen in Anspruch nehmen kann
- Online-Einfuhranmeldung. Dafür ist die UID-Nummer des Empfängers in der Schweiz zuvor zu erfragen (Besonderheit in der Schweiz)
- Die Formalitäten, die Alex Maschbau für den Handel in der EU erledigt – also USt-IdNr., ZM und Intrastat-Meldung – habe ich nicht.



1.2. Analyse von Auslandsmärkten

Bundesministerien, Industrie- und Handelskammern, Verbände und Netzwerke unterstützen Sie beim Start in den Außenhandel. Hier sind zahlreiche Ansprechpartner:

Die Länderübersicht des Auswärtigen Amtes reicht von A wie Afghanistan bis Z wie Zypern. Basisinformationen zu Wirtschaft, Politik und Handelsbeziehungen mit Deutschland gibt es bei www.auswaertiges-amt.de → **Außenpolitik/Länder**

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Außenwirtschaft und Standortmarketing. Sie veröffentlicht detaillierte Länder- und Branchenreporte: www.gtai.de

Die 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen haben jeweils Länderschwerpunkte. Jede IHK berät ausführlich zu ausgewählten Ländern. Hier die Übersicht: www.info-weltweit.de

Der Verband der deutschen Messewirtschaft AUMA informiert über Messeteilnahmen und Ausstellerkataloge: www.auma.de

Das internationale Firmenverzeichnis Kompass wirbt mit dem Spruch „Alles über jedes Unternehmen“. Was schreibt es über Ihr Unternehmen? Was schreibt es über Ihre Wettbewerber? <https://de.kompass.com>

Die Plattform www.europages.de listet über drei Millionen Firmen. Ihr Fokus liegt auf den europäischen Märkten.

Außerdem unterstützen Online-Analyse Tools wie Google Analytics, Lighthouse, Optimize, Sistrix, Ahrefs, Market Muse oder Semrush bei dem Verständnis der Märkte und Aktivitäten der Wettbewerber.

Der gut geplante Markteintritt

Planen Sie Ihr Exportgeschäft Schritt für Schritt, bevor Sie Zeit und Geld investieren. Die IHK Bonn/Rhein-Sieg stellt mit den Vorlagen der „Gründungswerkstatt NRW“ Unterlagen zur Verfügung, die Sie auch für Ihre Auslandsplanung nutzen können. www.ihk-bonn.de → **Webcode 142**.

Diese Unterlagen könnten Sie übrigens auch für Ihre Inlandsplanung nutzen.

Der richtige Geschäftspartner kann zum wichtigsten Erfolgsfaktor im internationalen Geschäft werden. Das Merkblatt „Internationale Geschäftspartnersuche“ informiert z.B. über die internationale Kooperationsplattform IXPOS, die Geschäftskontakte fördert. „Start ins Ausland“ ist eine internationale Plattform, über die sich internationale Geschäftspartner vernetzen. www.ihk-bonn.de → **Webcode 2239** und www.ixpos.de → **Ihr-geschaeft-im-ausland**

Eine Vertriebs- und Marketingstrategie ist sinnvoll. Entscheiden Sie, ob Ihr Export über einen Importeur, Handelsvertreter oder eigene Filialen erfolgen soll. Möglich ist auch, eine eigene Produktion im Ausland aufzubauen. Dabei können u.a. die Auslandshandelskammern (AHK) helfen. www.ahk.de (s. auch S. 38).

2. Handel mit Ländern innerhalb der EU

Im Jahr 1993 entstand der EU-Binnenmarkt. Damit endeten die Zollkontrollen an den Grenzen. Seitdem sind innerhalb der EU keine Ausfuhrformalitäten mehr zu erfüllen. Das wirkt sich auch auf die Begriffe aus. Beim Handel zwischen zwei EU-Staaten ist nicht mehr von „Export“, sondern von „innergemeinschaftlicher Lieferung“ die Rede. Sämtliche Zollpapiere entfallen. Auch Ausfuhrzölle gibt es in der EU nicht. Sie können in der Regel sogar eine Mehrwertsteuerbefreiung in Anspruch nehmen, wenn Sie die dazu notwendigen Formalitäten einhalten.

Für EU-Waren und verzollte Importe sind keine Formalitäten erforderlich. Ausnahmen sind Alkohol, Tabak, Treibstoffe, etc. Die meisten Meldepflichten müssen nicht mehr an der Grenze erledigt werden. Sie wurden in die Unternehmen verlagert.

Vorsicht! Manche Staaten des EU-Binnenmarkts stellen dennoch besondere Anforderungen an Qualität, Sicherheit und Kennzeichnung. Die IHK Bonn/ Rhein-Sieg informiert.



2.1 Umsatzsteuerfreie innergemeinschaftliche Lieferungen

Eine innergemeinschaftliche Lieferung an Geschäftskunden ist regelmäßig von der Umsatzsteuer (auf Seite des Verkäufers) befreit, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- Der Unternehmer oder der Abnehmer hat die Ware in einen anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union (EU) befördert oder versendet.
- Der Abnehmer weist eine ausländische USt-IdNr. nach.

Mit der ausländischen USt-IdNr. zeigt der Kunde, dass er Unternehmer ist, die Ware für sein Unternehmen erwirbt und den Erwerb in einem anderen EU-Mitgliedstaat versteuert. Dies gilt nicht für Endverbraucher.

Ihre eigene USt-IdNr. können Unternehmen beim Bundeszentralamt für Steuern beantragen. Das Antragsformular gibt es unter www.bzst.de.

Als Lieferant haben Sie als Unternehmer die Pflicht nachzuweisen, dass die Ware tatsächlich in einen anderen EU-Mitgliedstaat gelangt ist. Dies kann über die Transportunterlagen oder auch die sogenannte „Gelangensbestätigung“ erfolgen. Weitere Informationen: www.ihk-bonn.de → **Gelangensbestätigung**

Die Rechnung können Sie ohne deutsche Umsatzsteuer ausstellen, wenn obige Punkte erfüllt sind und neben den allgemein üblichen Angaben zusätzlich folgende Punkte vermerkt werden:

- Hinweis auf die Steuerbefreiung, z.B. mit den Worten: „steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung“.
- die eigene USt-IdNr. und die USt-IdNr. des Vertragspartners im Ausland müssen aufgeführt werden.
- Belege wie z.B. die Gelangensbestätigung oder der Spediteurnachweis müssen vorliegen.

2.2. Erwerbsschwellen beim Verkauf an Privatpersonen

Die sogenannten Erwerbsschwellen sind zu beachten! Denn die Lieferung von Waren an Privatpersonen innerhalb der EU folgt anderen Regeln als die Lieferung im unternehmerischen Verkehr. So kann der liefernde Unternehmer bis zu einer bestimmten Umsatzhöhe (Lieferschwelle) die Umsatzsteuer des eigenen Staates in Rechnung stellen und abführen. Überschreitet er diese Grenze, muss der Unternehmer sich im Staat des Kunden umsatzsteuerlich registrieren lassen und dort Umsatzsteuer abführen.

www.ihk-bonn.de → **ErwerbsLieferschwellen**

2.3. Meldepflichten

Grundsätzlich ist der Handel innerhalb der EU unkompliziert. Doch es bestehen einige Meldepflichten.

Zusammenfassende Meldungen

Das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) überwacht die Umsatzsteuerbefreiung bei EU-internem Handel, um die ordnungsgemäße Besteuerung und die Wettbewerbsgleichheit zu sichern. Deshalb müssen Unternehmen vierteljährlich Zusammenfassende Meldungen (ZM) über ihre steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen erstellen. Die Meldungen sind elektronisch abzugeben: www.bzst.de

Intrahandelsstatistik

In der innergemeinschaftlichen Handelsstatistik – kurz Intrastat oder ICTS – werden Daten über den Warenverkehr zwischen Deutschland und den übrigen EU-Ländern erhoben. Intrastat verpflichtet alle Unternehmer, ihre Versendungen und Eingänge monatlich beim Statistischen Bundesamt zu melden. Achten Sie darauf, immer den Kalendermonat geltend zu machen, in dem die innergemeinschaftliche Lieferung stattfand.

Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen, deren Lieferungen in die EU die Grenze von 500.000 Euro im Vorjahr nicht überschritten haben, sind von der Statistik befreit. Überschreiten Sie die Grenze im laufenden Jahr, müssen Sie die Intrastat-Meldung ab dem Folgemonat abgeben.

Die Intrastat-Meldung muss online abgegeben werden. Weitere Infos, eine Ausfüllanleitung und ein Bestellformular für die Vordrucke unter:

www.destatis.de

*Die Meldungen aus der
Intrahandelsstatistik
sind für die Politik
wichtig, um handels-
politische Entscheidungen
zu treffen.*



Meldepflichten bei Mitarbeiterentsendung

Möglich ist, dass Ihre Mitarbeiter beim Kunden im Ausland tätig sind, um

- Ware dorthin zu liefern
- gelieferte Ware aufzubauen und/oder anderen Service zu leisten
- den Kunden zu besuchen
- andere Personen zu schulen

Dann kann eine Mitarbeiterentsendung vorliegen. Ausschlaggebend ist nicht das deutsche Verständnis von Entsendung. Es gelten die Regelungen des Landes, in dem Ihr Mitarbeiter aktiv wird. In manchen Ländern bestehen Meldepflichten oder es sind bestimmte Dokumente notwendig. Die IHK Bonn/Rhein-Sieg informiert ausführlich unter

● www.ihk-bonn.de → Webcode 3248



Infos: Handel innerhalb der EU

Die europäische Kommission und der deutsche Zoll listen Regeln und Steuern für Produkte, die innerhalb der Gemeinschaft gehandelt werden, auf.

● <http://trade.ec.europa.eu> → eu-product-rules-and-member-states-taxes

● www.zoll.de → Innergemeinschaftliche-Lieferung

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg informiert zu innergemeinschaftlichem Handel

● www.ihk-bonn.de → Webcode 2225

Weitere IHK-Downloads zur Umsatzsteuer finden Sie hier:

● www.ihk-bonn.de → Webcode 112

3. Handel mit Drittstaaten

Die Länder außerhalb der EU werden im Außenhandel als Drittstaaten bezeichnet. Während es sich beim Handel innerhalb der EU um „innergemeinschaftliche Lieferungen“ handelt, ist nun von „grenzüberschreitenden Lieferungen“ die Rede. Die Waren passieren die EU-Grenzen. Beim Verkauf einer Limousine von Stuttgart nach Basel ist das bereits der Fall. Auch der Handel mit Möbeln, die von Schweden nach Norwegen geliefert werden, ist grenzüberschreitend. Denn Norwegen ist nicht Mitglied der EU. Das gleiche gilt für Wein, der von Kroatien nach Serbien verkauft wird.

3.1. Das zweistufige Ausfuhrverfahren

Grenzüberschreitende Lieferungen werden im Normalfall im zweistufigen Ausfuhrverfahren durchgeführt.

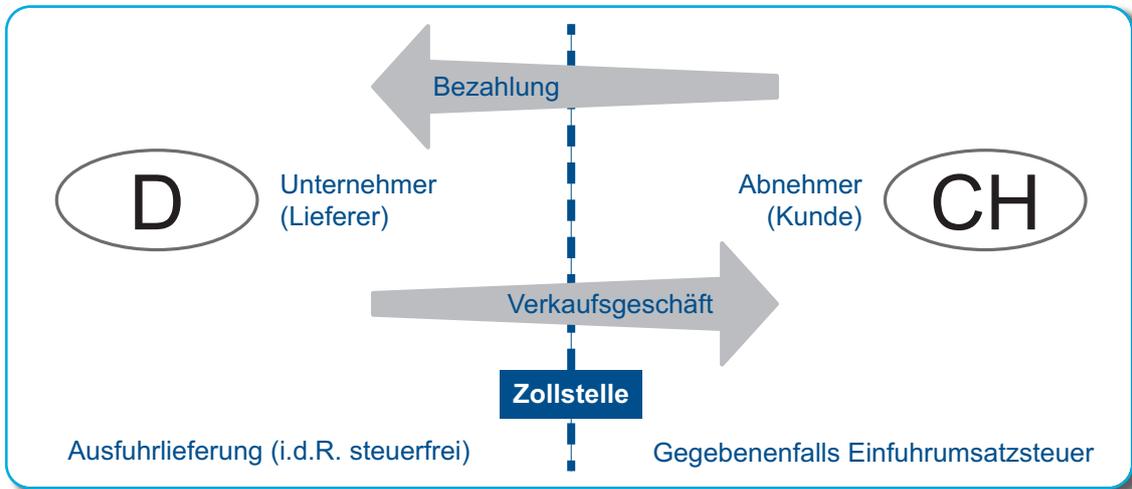
- Mit Stufe 1 wird das Verfahren eröffnet. Es beginnt oft am Zollamt vor Ort mit der Gestellung der Waren.
- Mit Stufe 2 endet das Verfahren an der Ausgangszollstelle einer Grenze. Die Ware verlässt das Zollgebiet der EU.

Normalfall: 2-stufiges Ausfuhrverfahren



3.2. Beispiel: Handel mit der Schweiz

Wenn ein Produkt in die Schweiz geliefert wird, wird meistens keine deutsche Umsatzsteuer erhoben. Der Kunde muss ggf. die Zollabgaben und die Einfuhrumsatzsteuer zahlen.



3.3. Die EORI Nummer beantragen

„EORI-Nummer“ steht für Economic Operators Registration and Identification number. Zu Deutsch: Nummer zur Registrierung und Identifizierung von Wirtschaftsbeteiligten. Unternehmen erhalten nur eine einzige EORI, sie ist ihr Identifikationsmerkmal. Außerdem soll sie die automatische Zollabfertigung erleichtern.

Die EORI-Nummer ist vom ersten Export- oder Importvorgang an Pflicht. Die Nummer kann kostenfrei bei der Generalzolldirektion – Dienstort Dresden – Stammdatenmanagement beantragt werden. Formulare und Ausfüllanleitung gibt es unter:

- www.zoll.de → EORI
- E-Mail: info.eori@zoll.de

*Mein
Silberschmuck hat im
Warenverzeichnis
für die Außen-
handelsstatistik
die Nummer
7113 11 00.*



3.4. Die Warentarifnummer

Jede Ihre Waren muss bei der Ein- und Ausfuhr von der Zollverwaltung erfasst und zollrechtlich behandelt werden können. Dazu dient die Warennummer/Zolltarifnummer. Über diese Nummer prüft die Zollverwaltung z.B.,

- ob Waren ausfuhr- oder einfuhrgenehmigungspflichtig sind
- ob Handelsbeschränkungen bestehen
- wie hoch der Zoll ist
- wie hoch sonstige Abgaben sind.

Die ersten vier oder sechs Stellen der Warentarifnummer bilden den HS Code. Von ihm ist im internationalen Warenverkehr oft die Rede. Über den HS Code lassen sich die oben genannten Punkte in Datenbanken recherchieren. Aus den Datenbanken geht auch hervor, welche Papiere Sie vorlegen müssen.

Weltweit einigten sich zahlreiche Staaten auf das „Harmonisierte System zur Bezeichnung und Codierung von Waren des internationalen Handels“ (HS). Es legt die ersten sechs Stellen der Warennummer fest und bildet die Basis für die achtstellige Warennummer in der EU. Wenn Sie Ihre Waren aus der EU ausführen, ist die Angabe dieser achtstelligen Nummer ausreichend.

Bei der Einfuhr in die EU wird eine elfstellige Codenummer angewendet. Diese Nummer entspricht der achtstelligen Warennummer, die um weitere drei Stellen ergänzt wird. Die elfstellige Codenummer gliedert sich folgendermaßen:

- 01 Kapitel – Harmonisiertes System
- 0101 Position – Harmonisiertes System
- 0101 90 Unterposition – Harmonisiertes System (HS Code)
- 0101 9019 Unterposition – Kombinierte Nomenklatur
- 0101 9019 00 Unterposition – TARIC
- 0101 9019 00 9 Codenummer – Elektronischer Zolltarif (Warentarifnummer)

Die Zolltarifnummern sind im Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik des Statistischen Bundesamtes verzeichnet. Es wird jährlich aktualisiert. Alte und neue Warennummern stehen einander gegenüber, um Veränderungen sichtbar zu machen. Das Warenverzeichnis tritt jeweils zum 1. Januar in Kraft. Es klassifiziert alle Waren von Kapitel 1 (lebende Tiere) über Kapitel 84 (Kernreaktoren) bis Kapitel 99 (Zusammenstellung verschiedener Waren).

Infos: Zolltarifnummer

Das Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik kann bestellt, heruntergeladen oder Online genutzt werden:

- www.destatis.de
- ➔ [Aussenhandel/warenverzeichnis](#)

Auch der Zoll hat eine Online-Version:

- <http://auskunft.ezt-online.de>

Ferner hilft das Informations- und Wissensmanagement Zoll bei der korrekten Eintarifierung von Waren:

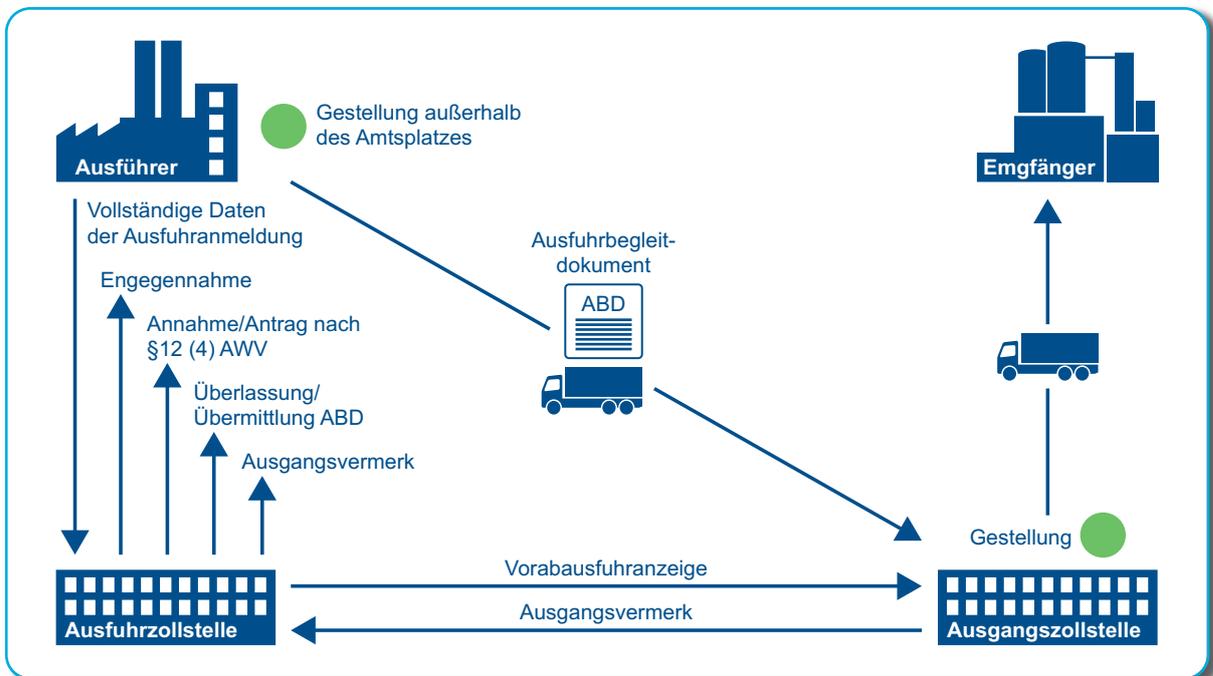
- www.zoll.de ➔ [Allgemeine-Zoll-Fragen-von-Unternehmen](#)
- E-Mail: info.gewerblich@zoll.de



3.5. Die Ausfuhranmeldung ATLAS

Als Experteur sind Sie dazu verpflichtet, die Ausfuhrware elektronisch im ATLAS-System der Zollverwaltung anzumelden. Auf welchem Weg Sie dies tun, entscheiden Sie selbst. Sie haben diese Möglichkeiten:

- Über ein Zollbüro, das sie als Zollagent vertritt. Es bereitet alle Dokumente vor. Damit lagern Sie zwar die Tätigkeit aus, nicht aber die Verantwortung!
- Sie nutzen die Online-Anmeldung Internet-Ausfuhr-Anmeldung Plus (IAA+) unter:
 - <https://www.ausfuhrplus.internetzollanmeldung.de>
- Sie setzen eine Software ein, die Inhouse-Lösungen bietet.



Die Grafik zeigt die fünf Akteure eines Ausfuhrverfahrens über ATLAS: Der Ausfuhrer (1) meldet seine Ware im ATLAS-System des Zolls an. Zuständig ist jetzt die Ausfuhrzollstelle (2), der ersten Stufe des zweistufigen Ausfuhrverfahrens nach dem Unionszollkodex (UZK). In der zweiten Stufe des Ausfuhrverfahrens gelangt die Ware zur Ausgangszollstelle (3) an der Grenze der EU. Der Spediteur (4) bringt sie zum Kunden (5).

Zollanmeldungen über das Internet

Sie können sowohl summarische Eingangs- und Ausgangsanmeldungen als auch Zollanmeldungen in den verschiedenen Verfahren online erstellen. Bei der Eingabe der Anmeldedaten unterstützen eine Online-Hilfe und Wertelisten aus den Anhängen zum „Einheitspapier“:

www.zoll.de → Internetzollanmeldungen

Jede Warensendung ab einem Wert von 1.000 Euro oder ab einem Gewicht von 1.000 Kilogramm muss elektronisch beim Zoll angemeldet werden. Bewilligt die Ausfuhrzollstelle (Binnenzollamt) die Ausfuhr, erhalten Sie als Anmelder das Ausfuhrbegleitdokument (ABD). Es begleitet die Warensendung anschließend zur Ausgangszollstelle (Grenzzollamt).

Überschreiten der EU-Außengrenze

Nachdem die Ware Ihr Betriebsgelände verlassen hat, können Sie ihren Weg nachhalten. Hat die Ware die EU-Außengrenze überschritten, erhalten Sie einen Ausgangsvermerk vom Zoll. So liegt ein Nachweis über die Ausfuhr vor, der auch für die Umsatzsteuerbefreiung wichtig ist.

Wer zum ersten Mal Ware zur Ausfuhr anmeldet, benötigt ein bisschen Zeit. Haben Sie Geduld, das wird!



3.6. Einfuhrvorschriften des Bestimmungslandes

Was Sie aus Deutschland ausführen, führt jemand im Zielland ein. Fragen Sie im Zweifel den Importeur im Bestimmungsland, welche Dokumente Sie für die Einfuhrabfertigung vorbereiten müssen. Jede Zollbehörde im Ausland formuliert ihre eigenen Vorschriften.

Welche Warenbegleitpapiere im Ausland notwendig sind, verraten einschlägige Nachschlagewerke mit Fachinformationen zu:

- Handelsrechnungen mit allen handelsüblichen Angaben, oft in der Landessprache oder in Englisch
- Ursprungszeugnis oder Präferenznachweis
- besondere Anforderungen an Ursprungszeugnis oder Präferenznachweis
- sorgfältig zu erstellende Packlisten
- internationale Frachtbriefe wie See-B/L oder AWB
- gesundheitsamtliche Bescheinigungen, Analysezeugnisse und Prüfzertifikate – je nach Ware
- Einfuhrlicenzen.

Germany Trade and Invest (GTAI) hält Merkblätter über die gewerbliche Wareneinfuhr in unterschiedlichen Ländern bereit. In manchen Fällen müssen Sie sich anmelden. Die Anmeldung ist kostenlos: www.gtai.de/zoll

Einfuhrabgaben im Bestimmungsland

Die EU hat mit verschiedenen Ländern Präferenzabkommen/Freiverkehrsabkommen geschlossen. Sie beinhalten in der Regel Zollermäßigung oder Zollfreiheit bei der Einfuhr in das jeweilige Nicht-EU-Land. Voraussetzung: Bei der Einfuhr muss z.B. eine Warenverkehrsbescheinigung EUR 1 (s. S. 23) oder eine Präferenzursprungserklärung vorliegen.

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg informiert unverbindlich über Zollsätze und andere Einfuhrabgaben wie Steuern und Gebühren, z.B. für Lagerstätten.

Informieren Sie sich vor Vertragsabschluss über alle möglichen Kosten, die im Drittstaat gezahlt werden müssen. Was kommt insgesamt auf Sie, bzw. den Importeur zu?



Maschinen, die ich bei internationalen Messen ausstelle, wandern von Land zu Land: Deutschland–Russland–Deutschland–Indonesien–Deutschland–Brasilien, etc.



Vorschriften bei Holzverpackungen

Über Kisten aus unbehandeltem Holz können Schädlinge in Ihre Zielländer eingeschleppt werden. Daher gelten beim Export von Waren, die in Holz verpackt sind, in zahlreichen Ländern besondere Vorschriften. Grundlage ist der IPPC-International Plant Protection Convention Standard (ISPM Nr. 15).

Mehr Informationen beim Julius Kühn-Institut und der IPPC

● <http://pflanzengesundheits.jki.bund.de/>

● <https://www.ippc.int/en/>

3.7. Vorübergehende Ausfuhr

Es kommt häufig vor, dass Unternehmen ihre Waren nur zu einem bestimmten Zweck und Zeitraum ins Drittland einführen: Nach dem Ende einer Messe, Vorführung oder Serviceleistung sollen Werkzeuge, Warenmuster und Ausstellungsgüter zurück nach Deutschland.

Zum Verfahren der Vorübergehenden Verwendung gehören zwei Schritte:

- Ausfuhr aus der EU
- Wiedereinfuhr (Formular INF3)

Im Zielland muss außerdem ein entsprechendes Verfahren zur Vorübergehenden Verwendung durchlaufen werden. Oft verlangt das Zielland Sicherheiten, um die anfallenden Zölle und Steuern zu sichern. Denn es kann immer sein, dass die Ware doch nicht wieder ausgeführt wird. Dieses Verfahren ist überall auf der Welt unterschiedlich geregelt. Es muss jeweils vor Ort bei der zuständigen Behörde beantragt werden.

Vorübergehende Ausfuhr mit dem Carnet A.T.A.

Für die vorübergehende Ausfuhr kann auch das „Carnet A.T.A.“ verwendet werden, sofern Ihr Zielland am Carnet-Verfahren teilnimmt. Vorteile sind:

- eine zügige Grenzabfertigung
- eine Bürgschaft der Kammerorganisation statt einer Hinterlegung von Sicherheiten an der Grenze

Planen Sie genug Vorlaufzeit ein, wenn Sie ersten Mal ein Carnet beantragen. Informieren Sie sich bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg über das Verfahren ● www.ihk-bonn.de →Webcode 257

3.8. Umsatzsteuer bei Ausfuhren in Drittländer

Wenn Sie Ware von Deutschland in ein Drittland exportieren, können Sie diese als sogenannte Ausfuhrlieferung umsatzsteuerfrei abrechnen. Die Steuerpflicht entsteht im Zielland. Voraussetzung ist die tatsächliche Ausfuhr Ihrer Ware. Achten Sie darauf, alle Nachweispflichten, die in Ihrem Fall vorgeschrieben sind, zu erfüllen. Ausführliche Informationen sowie Hinweise zur Rechnungsstellung hält die IHK Bonn/Rhein-Sieg für Sie bereit:

● www.ihk-bonn.de → [Umsatzsteuer_bei_Ausfuhren_in_Drittstaaten](#)

Steuerpflicht im Zielland

Meistens ist der Abnehmer Ihrer Ware im Zielland dazu verpflichtet, die Ware bei der Einfuhr zu verzollen und zu versteuern. Doch längst nicht alle Länder haben ein Umsatzsteuersystem wie Deutschland. Informationen dazu finden Sie in einschlägigen Nachschlagewerken oder bei den Auslandshandelskammern.



Infos: Ausfuhr

Die Datenbank „Market Access Database“ (MADB) informiert über Einfuhrvorschriften und Steuern:

● madb.europa.eu

Das globale Onlineportal „help me trade“ der Welthandelsorganisation WTO will für bessere und transparentere Informationen im internationalen Handel sorgen.

● www.helpmetrade.org

Über die Export-App der deutschen Industrie- und Handelskammern finden sich mannigfaltige Informationen Zu Ländern, Branchen, Erläuterungen zu Begriffen der Außenwirtschaft etc.: ● <https://export-app.de/>

4. Ursprung und Ursprungsnachweise

Im Außenhandel ist häufig vom „Ursprung“ einer Ware die Rede. Es geht um einen Nachweis über die Herkunft bzw. den Produktionsort einer Ware – in unserem Fall lautet das Ursprungsland offiziell Bundesrepublik Deutschland (Europäische Union). Dabei wird unterschieden zwischen:

- nicht-präferenziellem Ursprung
- präferenziellem Ursprung

In der Regel entscheidet das Zielland, ob ein Ursprungszeugnis nötig ist. Dann handelt es sich um eine staatliche Vorgabe. Denkbar ist auch, dass der Kunde im Ausland einen Ursprungsnachweis wünscht.

4.1. Nicht-präferenzialer Ursprung

Hier geht es um Handelspolitik. Denn viele Staaten möchten ihre eigenen Märkte schützen. Sie stellen den Ursprung fest, um

- Warenströme zu steuern und zu kontrollieren
- Antidumping-Maßnahmen durchzusetzen
- Importbeschränkungen zu überwachen

Daher wird dieser Ursprung auch handelspolitischer Ursprung genannt.

Wenn ich meine Glasperlenketten nach VAE exportiere, brauche ich ein Ursprungszeugnis. Dass die Perlen aus Brasilien stammen, hat keinen Einfluss und wird mir von der IHK bei Vorlage des Nachweises bescheinigt



So wird der Ursprung festgelegt

Jede Ware hat eine Geschichte. Ihr handelspolitischer Ursprung liegt in dem Land, in dem sie entweder vollständig gewonnen oder hergestellt wurde. Stammen die Rohstoffe oder Bestandteile aus anderen Ländern, ist entscheidend, wo die letzte wesentliche Be- oder Verarbeitung stattgefunden hat. Es geht immer um eine Gesamtbetrachtung. Details dazu sind in Art. 59 bis 63 des Zollkodex der Union (UZK) festgehalten. Im Extremfall können Waren, die nur ausländische Komponenten enthalten, auf diese Art deutschen Ursprung erhalten.

Die Minimalbehandlung gehört nicht zum Ursprung

Wenn Sie eine Ware nur minimal bearbeiten oder behandeln, gilt Deutschland nicht als Ursprungsland im handelspolitischen Sinne. Als Minimalbehandlung gilt z.B.

- das Lüften, Trocknen, einfaches Entstauben, Sortieren, Waschen oder Zerschneiden der Ware
- das Auswechseln von Verpackungen, Zusammenstellen von Packstücken sowie alle anderen einfachen Verpackungsvorgänge
- das Zusammenstellen von Waren
- das Anbringen von Warenmarken und Etiketten
- das einfache Zusammenfügen oder Zerlegen von Teilen einer Ware
- das Ändern des Verwendungszwecks
- das Kontrollieren von Waren
- das Prüfen oder Kalibrieren von Maschinen.

Selbst wenn zwei oder mehr Punkte der oben genannten Liste in Deutschland passieren, kommt es nicht zu einem neuen Ursprung. Das Land, in dem die Ware produziert wurde, bleibt Ursprungsland.

Noch etwas: Wurde ein im Ausland hergestelltes Produkt in Deutschland erfunden, designt oder als Konstruktion gezeichnet, hat es dennoch keinen deutschen Ursprung.

4.2. Präferenzieller Ursprung

Präferenz bedeutet Vergünstigung, Vorrecht oder Vorliebe. In diesem Fall hat die EU mit Drittländern ein Freihandelsabkommen geschlossen, das den Export begünstigt. Die Ware kann zollfrei oder zumindest zollermäßigt eingeführt werden, sofern bestimmte Ursprungsregeln erfüllt sind. Das beim Zoll nachzuweisen, kann aufwendig sein. Das zuständige Zollamt stellt z.B. die Warenverkehrsbescheinigungen EUR 1 oder EUR-MED aus. Bei kleinen Mengen bis zu einem Rechnungswert von 6.000 Euro reicht häufig eine selbst ausgestellte Ursprungserklärung (UE) auf der Handelsrechnung.

Die Abkommen zwischen der EU und den Drittstaaten sind ein- oder zweiseitig:

- Einseitige Präferenzabkommen werden überwiegend Entwicklungsländern gewährt. Exporteure aus diesen Ländern können ihre Waren zollfrei (oder ermäßigt) in die EU einführen. Für Exporte aus der EU in diese Länder gilt die Zollfreiheit/-ermäßigung hingegen nicht.
- Zweiseitige Präferenzabkommen gewähren die Vorteile auf beiden Seiten.

*Beim Verkauf meiner
Glasperlenketten in
die Schweiz, nach
Korea, Ägypten oder
Kanada: Ich prüfe erst
wie hoch die Zollpräfe-
renzen sind, bevor ich
meinem Kunden ein
Angebot unterbrei-
te.*



4.3. Ursprungsnachweise: Lieferantenerklärung

Über die Lieferantenerklärung (LE) lassen sich die Ware und ihre Ursprungseigenschaften vom aktuellen Lieferanten bis zum Hersteller belegen und zurückverfolgen. In Deutschland und der Europäischen Union gilt sie als Nachweis über den präferenzrechtlichen Ursprung einer Ware. Sie ist freiwillig vom Lieferanten zu erstellen, sofern er sich nicht vertraglich dazu verpflichtet hat.

Die LE ist Voraussetzung, wenn der Zoll einen Präferenznachweis (Warenverkehrsbescheinigung EUR.1) ausstellen soll. Erst wenn dieser Präferenznachweis ausgestellt ist, kann die Ware zollfrei oder zollvergünstigt ins Zielland eingeführt werden.

Bevor der Zoll den Präferenznachweis ausstellt, müssen Sie als Herstellungsbetrieb prüfen, ob die vorgeschriebenen Ursprungsregeln erfüllt sind. Dazu dient die sogenannte Gegenüberstellung der Verarbeitungslisten. Diese beschreiben, wie hoch der Anteil der Waren, die nicht aus der EU stammen, am Gesamtprodukt sein darf. www.wup.zoll.de

Wenn es sich um Handelsware handelt, dann können Sie die Angaben der LE vom Vorlieferanten übernehmen. Der Wortlaut der LE ist verbindlich vorgegeben.



Wenn ich Maschinenteile bestelle, lasse ich mir immer eine Lieferantenerklärung geben. So weiß ich immer, in welche Länder ich meine Maschinen mit Präferenz verkaufen kann.

Eine Langzeitlieferantenerklärung (LLE) erspart das ständige Ausfüllen von einzelnen LEs, wenn die gleiche Ware regelmäßig geliefert wird und die Herkunft gleich bleibt. Die LLE ist ebenfalls freiwillig. Sie füllen sie eigenverantwortlich aus – ohne amtliche Mitwirkung. Seien Sie deshalb besonders sorgfältig! Sollten die Präferenzursprungsregeln nicht mehr eingehalten werden, müssen Sie Ihren Kunden sofort informieren.

Die LLE orientiert sich grundsätzlich an der Warenbewegung innerhalb der EU. Ausnahmefälle sind möglich.

Bitte beachten Sie: Die Zollverwaltung hat das Recht, die Inhalte der LE und der LLE zu prüfen. Bewahren Sie ausgefertigte, aber auch erhaltene LE und LLE sechs Jahre bzw. als Text in einer Rechnung zehn Jahre auf.

Merkblätter zu den Lieferantenerklärungen gibt es bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg.

● www.ihk-bonn.de → Webcode 2222

4.4. „Made in ...“ ist eine Herkunftsangabe

„Made in Germany“ klingt nach Qualität. Viele Hersteller nutzen die Warenmarkierung als Aushängeschild, um für ihr Produkt zu werben. Ein Ursprung im Sinne der nicht-präferenziellen (handelspolitischen) oder präferenziellen Ursprünge ist „Made in ...“ nicht.

Dennoch geht dieser Hinweis auf die Herkunft eines Produkts über reine Werbung hinaus. Er schützt vor einer fehlerhaften Kennzeichnung. Geregelt ist dieser Schutz

- im „Madrider Abkommen zur Unterdrückung falscher oder irreführender Herkunftsangaben“
- in deutschen Wettbewerbsrecht
- im Markenrecht.

Einige Länder verlangen sichtbare „Made in...“-Markierungen auf den Waren. Dann müssen Sie diese Waren beim Export kennzeichnen.

Ein Merkblatt dazu finden Sie unter ● www.ihk-bonn.de → Webcode 2223

4.5. So beantragen Sie ein Ursprungszeugnis bei der IHK

Beantragen Sie das Ursprungszeugnis (UZ) erst, wenn die Ware versandbereit ist. Erst dann stehen die Anzahl der Packstücke und das Gewicht (brutto und/oder netto) fest. Denn die Packliste muss korrekt sein. Die IHK kann weder im Vorhinein noch ohne Anlass (Versand) ein UZ ausstellen.

Falsche Angaben im UZ können schwerwiegende Folgen haben. Das UZ ist eine öffentliche Urkunde und genießt daher besonderen Schutz. Wer ein UZ fälscht oder an einer Verfälschung mitwirkt, macht sich strafbar.

Grundsätzlich können Sie die Formulare im Handel oder bei Formularverlagen kaufen. Es müssen Originale sein. Sie bestehen aus besonderem Papier und tragen eine individuelle Seriennummer. Das Original ist orange mit einem Wellenmuster, der Antrag ist rot, und die Durchschrift ist gelb. Es sind neun Felder auszufüllen. Sie dürfen weder etwas überschreiben noch radieren.

Auf der Rückseite des Ursprungszeugnisses können Sie als Exporteur zulässige Erklärungen abgeben. Einigen Länder verlangen dies. Die Erklärungen auf der Rückseite sind unterschiedlich – ja nach Zielland. Ein Nachschlagewerk informiert, wie sie lauten müssen.

Sollten Sie in Zukunft viele Ursprungszeugnisse beantragen und Erfahrung mit der Antragstellung haben, kann sich die Investition in das elektronische UZ-Antragsverfahren für Sie lohnen. Dann wird das UZ online beantragt und im Unternehmen gedruckt. Das spart Zeit, denn die Fahrt zur IHK fällt weg.

Der Antrag kann immer per Post gestellt werden. Als Export-Einsteiger können Sie sich bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg beraten lassen. Sie hält ein Merkblatt zum Ursprungszeugnis und eine Ausfüllhilfe bereit: www.ihk-bonn.de → Webcode 336

Weitere Downloads sind:

- Merkblatt Elektronisches Ursprungszeugnis
- Ursprungsnachweise
- Ursprungsregeln
- Länderbezeichnungen für Ursprungsangaben
- Langzeit-Erklärung IHK für den nicht-präferenziellen Ursprung

www.ihk-bonn.de → Webcode 2220

Zu empfehlen ist außerdem das dreieinhalbminütige Youtube-Video [IHK-Ursprungszeugnis einfach erklärt](https://www.youtube.com) → www.youtube.com

5. Exportkontrolle

Die Bundesrepublik Deutschland hat als Exportnation eine große Verantwortung. Das zeigt sich insbesondere beim Handel mit Dual-use-Gütern, die zivil und militärisch genutzt werden können, sowie mit Rüstungsgütern. Die innere Sicherheit und der internationale Frieden sollen nicht gefährdet werden, weil Massenvernichtungswaffen (oder zu deren Herstellung benötigte Bestandteile) von Deutschland aus verbreitet werden. Auch der illegale Handel mit konventionellen Rüstungsgütern birgt Risiken. Darüber hinaus sollen deutsche Exporte Konflikte in Krisengebieten weder verstärken noch zu Repressionen oder Menschenrechtsverletzungen beitragen. Um das zu verhindern, gilt das Ausfuhrkontrollrecht.

Zudem ist Deutschland fest in die internationale Staatengemeinschaft eingebunden. Dies verpflichtet, bindende internationale Beschlüsse und Verpflichtungen umzusetzen. Das sind z.B.:

- Resolutionen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen
- Beschlüsse des Rates der Europäischen Union über wirtschaftliche Sanktionsmaßnahmen in der Außen- und Sicherheitspolitik
- Embargoverordnungen, z. B. zu Iran, Nordkorea oder Russland
- Beschlüsse der Internationalen Exportkontrollregime
- die Anti-Folter-Verordnung der EU
- die Feuerwaffenverordnung der EU

5.1. Genehmigungspflichten beachten

Exportkontrolle bedeutet, dass die Lieferung von Waren, von Technologie oder von Software/Datenverarbeitungsprogrammen in andere Länder genehmigungspflichtig sein kann. Dies hängt davon ab,

- was geliefert werden soll,
- in welchem Land der Kunde sitzt,
- an wen konkret verkauft wird,
- für welche Zwecke die Güter verwendet werden sollen, z. B. im Zusammenhang mit konventionellen Waffen oder Massenvernichtungswaffen.

Beachten Sie die geltenden Exportkontrollbestimmungen bei jedem Außenhandelsgeschäft – auch bei vorübergehenden Lieferungen innerhalb der EU.

5.2. Unternehmen tragen Verantwortung

Die Ausfuhrkontrolle schafft im Interesse der deutschen Exportwirtschaft hohe und vertrauenswürdige Standards. Grundlage ist ein freier Außenwirtschaftsverkehr. Hier kommt den Unternehmen eine wichtige Rolle zu: Sie entscheiden eigenverantwortlich, Verträge zu schließen, Waren, Software oder Technologie zu exportieren, Dienstleistungen im Ausland zu erbringen und Know-how auszutauschen. Sie tragen die Verantwortung, wenn ihre Produkte in Kriegs- und Krisengebieten eingesetzt werden, um Gewalt auszuüben.

Doch welche Güter sind genehmigungspflichtig? Bei Pistolen und Gewehren ist es eindeutig. Software, z.B. für Funkgeräte, kann jedoch sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden. Um zu entscheiden, ob der Export eines Produktes genehmigt werden muss, helfen die sogenannten Güterlisten.

Allerdings gibt es Güter, die in keiner Güterliste aufgeführt sind, und die dennoch genehmigt werden müssen. Das gilt, wenn dem Unternehmer bekannt ist, dass diese Güter zu bestimmten Zwecken verwendet werden sollen. Zur Bestimmung der Ausfuhrlisten-Nummer hilft das Umschlüsselungsverzeichnis, welches auf dem bekannten Schema des Warenverzeichnisses basiert.

Achtung! Bei manchen Embargoländern sollte nicht nur das EU-Embargo, sondern auch das US-Embargo berücksichtigt werden.



5.3. Personenbezogene Embargomaßnahmen

Nicht nur Länder können den Frieden gefährden. Terroranschläge haben gezeigt, dass auch einzelne Personen, Einrichtungen, Unternehmen oder Organisationen zu erheblichen Spannungen führen können. Daher gibt es zusätzlich zu den Embargos gegen bestimmte Länder personenbezogene, länderunabhängige Embargos.

Meist handelt es sich um Finanzsanktionen. Es ist untersagt, Finanzmittel und wirtschaftliche Ressourcen direkt oder indirekt bereitzustellen.

Auskunft gibt das Justizportal des Bundes und der Länder:

● www.finanz-sanktionsliste.de/



Infos: Exportkontrolle

Zuständig für die Erteilung einer Ausfuhrgenehmigung ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Frankfurter Straße 29-35, 65760 Eschborn, Tel.: (06196) 908-0 ● www.bafa.de

Zur Ausfuhrkontrolle informiert das BAFA ausführlich unter ● www.ausfuhrkontrolle.info. Dort finden sich die Merkblätter „Kurzdarstellung Exportkontrolle“ und „Einstieg in die Exportkontrolle“.

Die Ausfuhrliste ist unter ● www.bafa.de → Güterlisten einsehbar.

6. Förderung und Finanzierung

Das unternehmerische Risiko gilt für den Außenhandel mindestens ebenso wie für den Binnenhandel. Daher unterstützen das Land Nordrhein-Westfalen und der Bund Unternehmen, die neue Marktchancen im Ausland nutzen möchten. Nachfolgend werden exemplarisch einige Programme der Außenwirtschaftsförderung aufgeführt. Mehr Informationen bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg: www.ihk-bonn.de → Webcode 2244

6.1. Politische und wirtschaftliche Risiken absichern

Die Bundesregierung fördert die Außenwirtschaft mit Exportkreditgarantien („Hermesdeckungen“) und Garantien für Ungebundene Finanzkredite (UFK). Ziel ist, deutsche Exporteure und die sie finanzierenden Banken gegen politische und wirtschaftliche Risiken abzusichern. Darüber informiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit dem AGAPortal: www.agaportal.de

6.2. Gemeinsam zu einer Messe ins Ausland

Mit dem Kleingruppenförderprogramm auf Auslandsmessen gibt das Land nordrhein-westfälischen Unternehmen die Chance, Kontakt zu einem neuen Markt im Ausland aufnehmen. NRW.International, das die Außenwirtschaftsförderung in NRW koordiniert, organisiert die Messeprogramme und die Unternehmerreisen. <https://www.nrw-international.de/>

Alle Landes-, Bundes- und EU-Förderprogramme finden sich in der Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de



6.3. Broschüre „Wirtschaftliche Förderung“

Die 132-seitige Broschüre „Wirtschaftliche Förderung“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) informiert ausführlich über die zahlreichen Fördermöglichkeiten für Investitionen im In- und Ausland. www.bmwi.de
→ wirtschaftliche-foerderung-hilfen-investitionen-innovationen

6.4. Engere Entwicklungszusammenarbeit

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) möchte Wirtschaft, Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit (EZ) besser miteinander verzahnen. Deshalb will es Unternehmen an Projekten der Entwicklungszusammenarbeit mehr beteiligen als bisher. Für die Unternehmen soll sich der Markteinstieg lohnen. Mehrere Programme sollen die Risiken mindern und das für einen Ersteinstieg notwendige Know-how vermitteln. Dazu gehört beispielsweise das develoPPP.de-Programm. Es bietet Know-how über ökonomische, soziale und ökologische Rahmenbedingungen vor Ort. Es hilft Unternehmen, finanzielle Risiken in Entwicklungs- und Schwellenländern zu minimieren. Ziel ist, nachhaltig neue Märkte zu erschließen und gleichzeitig die Lebensbedingungen der Menschen vor Ort zu verbessern. <https://www.develoPPP.de/>

7. Internationale Verträge

Das internationale Vertragsrecht ist nicht immer einfach zu durchschauen. Denn die Vertragspartner

- haben in zwei verschiedenen Ländern ihren Sitz
- gehören unterschiedlichen Rechtsordnungen an
- haben andere Mentalitäten, Geschäftssitten und Handelsbräuche
- sprechen verschiedene Sprachen
- unterliegen voneinander abweichenden wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen.

Deshalb empfiehlt es sich, gegebenenfalls einen spezialisierten Juristen zu suchen. Auch die Auslandshandelskammern aus dem entsprechenden Land können Ihnen in der Regel weiterhelfen.

Grenzüberschreitende internationale Verträge bilden die rechtliche Grundlage für eine Vielzahl außenwirtschaftlicher Aktivitäten von Unternehmen. Typisch sind:

- Kauf- und Lieferverträge
- Verträge mit Handelsvertretern und Vertragshändlern bzw. Eigenhändlern
- Lizenzverträge
- Industrieanlagenverträge

7.1. Darauf müssen Sie achten

Schritt für Schritt zeigt die folgende Liste, worauf zu achten ist, wenn Sie internationale Verträge vorbereiten und aufsetzen:

- Prüfen Sie zunächst die Bonität Ihres künftigen Vertragspartners
- Nutzen Sie einen Mustervertrag. Die IHK Frankfurt hält verschieden Vorlagen bereit:
● <https://www.frankfurt-main.ihk.de> → **mustervertrag**
- Bestimmen Sie eine Verhandlungs- und Vertragssprache (sofern sie nicht gesetzlich vorgeschrieben ist).
- Dokumentieren Sie den mit Ihrem Vertragspartner festgelegten Vertragstext schriftlich.
- Gliedern Sie den Vertrag. Nummerieren Sie die Vertragsklauseln und formulieren Sie kurz und knapp, ohne sich zu widersprechen.
- Nutzen Sie das Vier-Augen-Prinzip: Lesen Sie den Vertrag noch einmal durch und lassen Sie ihn von einer vertrauenswürdigen Person lesen, bevor Sie unterzeichnen.
- Sorgen Sie für mindestens zwei Vertragsexemplare.

7.2. ICC Musterverträge

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat kostenpflichtige Musterverträge entwickelt. Sie sind von Experten für Handelsrecht aufgesetzt worden und begünstigen keine Rechtsordnung. Die Sprache ist Englisch, den oft angewandten International Sales Contract gibt es in deutscher Übersetzung. Die ICC-Schiedsklausel bzw. Mediationsklausel ist Kernelement aller ICC-Musterverträge.

● www.iccgermany.de → [mustervertraege](#)

7.3. UN-Kaufrecht als Spezialregelung

Das UN-Kaufrecht vom 11. April 1980 ist ein Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenverkauf. Es wird auch Wiener Kaufrecht genannt und ist für nahezu jeden Warenexport relevant. Das ist ein völkerrechtlicher Vertrag über das für den internationalen Warenkauf maßgebliche Recht. Ausführliche Informationen liefert eine Broschüre der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI).

● www.gtai.de → [un-kaufrecht-in-deutschland](#)

7.4. Liefer- und Zahlungsbedingungen: Incoterms®

Die Incoterms®-Regeln sind aus Import und Export nicht mehr wegzudenken. Sie regeln die Pflichten der Käufer und Verkäufer im internationalen Handel. Ihre Klauseln werden mit drei Buchstaben abgekürzt, wie z.B. EXW, DDP und CIF.

Incoterm „EXW“ (Ex works - Ab Werk) besagt, dass der Verkäufer die Ware lediglich zur Abholung des Käufers bei seinem Unternehmen bereithalten muss. Er geht keine weitere Verpflichtung zu Transport oder Versicherung ein.

„DDP“ (Delivered, duty paid - Geliefert verzollt) wird genutzt, wenn der Verkäufer alle Pflichten zu Transport, Versicherung, Verzollung und Zahlung der Mehrwertsteuer im Land des Käufers durchführt. DDP ist das genaue Gegenteil zu „Ex works“. Der Verkäufer hat bei DDP alle Pflichten. Bitte beachten Sie, dass der Verkäufer sich dazu in aller Regel im Land seines Kunden registrieren lassen muss!

Häufig gehen die Geschäftspartner Bedingungen ein, unter denen der Übergang der Rechte- und Pflichten mehr oder weniger gleichmäßig auf beide Parteien verteilt wird: CIF (Cost, Insurance, Freight - Kosten, Versicherung Fracht) oder auch FCA (Free Carrier – Frei Frachtführer) legen fest, dass die Ausfuhrdokumentation vom Verkäufer, der Import jedoch vom Käufer durchgeführt wird.

Die Internationale Handelskammer (ICC) gibt die Incoterms®-Regeln heraus. ICC Germany stellt für Nutzer eine deutsch-englische Fassung zur Verfügung. Aktuell werden die Incoterms®2010 angewendet. Sie lösten die Incoterms®2000 ab. Im Jahr 2019 wird die Ausgabe Incoterms®2020 erwartet.



Die Incoterms®-Regeln helfen Vertragspartnern, bestimmte Pflichten von Käufern und Verkäufern international einheitlich auszulegen. So können Missverständnisse und Rechtsstreitigkeiten vermieden werden. Allerdings finden Sie in den Incoterms®-Regeln keine detaillierten Aussagen zu Zahlungsabwicklung, Eigentumsübergang oder Rechtsfolgen von Vertragsbrüchen.

Das Regelwerk der ICC gilt überall auf der Welt als Standard und wird von der United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) unterstützt.

Wirksam werden die Incoterms®-Regeln grundsätzlich erst, wenn in einem Vertrag auf sie Bezug genommen wird. Zusätzlich sollten Sie als Vertragspartner konkret vereinbaren, welche der Klauseln gelten. Definieren Sie auch die genauen Ortsangaben. Schließlich ist es wichtig im Vertrag festzuhalten, welche Fassung der Incoterms®-Regeln gelten soll.

7.5. Schiedsgerichte helfen, das eigene Recht durchsetzen

Streit kann es in jeder Handelsbeziehung geben. Nicht selten treffen die Parteien sich vor Gericht. So weit muss es nicht kommen. In vielen Fällen kann ein Schiedsverfahren eine Alternative zum ordentlichen Rechtsweg sein.

Es läuft ähnlich wie ein staatliches Gerichtsverfahren ab. Die Parteien tauschen Schriftsätze aus. In der Regel findet auch eine mündliche Verhandlung statt, in der eine Beweisaufnahme möglich ist. Das Verfahren endet mit einem verbindlichen Schiedsspruch. Er ist für die Parteien ebenso bindend wie ein Urteil.

Schiedsrichter können ein Verfahren deutlich freier und flexibler gestalten als Richter staatlicher Gerichte. Auch die Parteien können das Verfahren stärker beeinflussen. Dies sind Ihre Vorteile beim Schiedsgericht:

- Parteien bestimmen die Schiedsrichter
- die Kosten sind relativ niedrig
- das Verfahren dauert meist kürzer als bei Gericht
- die Parteien können die Sprache des Verfahrens bestimmen
- die Parteien können das Recht, das angewendet wird, bestimmen

● www.iccgermany.de/schiedsgerichtsbarkeit/

7.6. Die Auslandshandelskammern unterstützen

„Schiedsgerichtbarkeit“ ist eine der Dienstleistungen, die häufig von AHKs angeboten wird. Sie unterstützen Unternehmen, die im Ausland Streitigkeiten mit Geschäftspartnern und Kunden haben und diese durch ein Schiedsgericht aus der Welt schaffen lassen möchten. In der Regel treten die AHKs als Schiedsinstitution und Sekretariat des Verfahrens auf. Sie helfen bei der Wahl des Schiedsrichters und übernehmen die Verwaltung.

● www.ahk.de → Schiedsgerichtbarkeit AHK

7.7. Patent- und Markenschutz

Das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) ist die zentrale Behörde für gewerblichen Rechtsschutz in Deutschland. Es hat den gesetzlichen Auftrag, geistiges Eigentum zu schützen und gehört zum Geschäftsbereich des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz. Seine Dienststellen sind in München, Jena und Berlin. 2.600 Mitarbeiter haben folgende Aufgaben:

- Erfindungen prüfen
- Patente erteilen
- Marken, Gebrauchsmuster und Designs registrieren
- Schutzrechte verwalten

Beim DPMA können Sie Ihre Marken online, elektronisch (mit Signaturkarte und Kartenlesegerät) oder auf Papier anmelden. ● www.dpma.de

Möglich ist auch, ein Europäisches Patent anzumelden. Der Inhaber eines solchen Patents hat in jedem der 38 europäischen Vertragsstaaten, für den es erteilt worden ist, dieselben Rechte, die ihm ein in diesem Staat erteiltes nationales Patent gewähren würde. ● www.epo.org → [Guide-for-applicants](#)

Ähnlich wie für Patente gibt es auch für den internationalen Markenschutz eine zentrale Lösung. Es ist nicht notwendig, eine Marke in allen Ländern registrieren zu lassen, in denen sie gehandelt wird. Für den internationalen Markenschutz genügt die Registrierung in nur einem Staat (Madriider System). In Deutschland werden Marken in das Register beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) eingetragen. Dort kann ein Antrag auf Registrierung einer nationalen Marke und mit einem zweiten Antrag auf internationale Registrierung gestellt werden.

Die internationale Registrierung schützt die Marken in den jeweiligen Staaten genauso wie eine Anmeldung bei den nationalen Markenbehörden. Voraussetzung: Die Staaten sind Mitglied des Madriider Abkommens.

● www.wipo.int → [madrid](#)

Ein Merkblatt dazu hält das Deutsche Patent- und Markenamt bereit. ● www.dpma.de → [formulare/marken](#)

8. Informationsangebote der IHK Bonn/Rhein-Sieg

Der Einstieg in den Export hat viele Facetten. Manches fällt leicht, anderes wirkt auf den ersten Blick kompliziert. Gern beantworten die Außenwirtschaftsexperten der IHK Bonn/Rhein-Sieg Fragen, die über diese Broschüre hinausgehen. Ihr Angebot ist sehr vielfältig und richtet sich vor allem an kleine und mittlere Unternehmen. Die IHK Bonn/Rhein-Sieg

- bietet Einstiegsberatungen zum Auslandsgeschäft
- informiert über Fragen des Außenwirtschafts- und Zollrechts (z.B. zu Zollveredelungsverkehr, Warenursprung und Präferenzen, Exportkontrolle)
- bietet Seminare zu praktischen Aspekten der Import-/Exportabwicklung an
- organisiert Wirtschaftstage, Unternehmertreffen und andere Außenwirtschaftsveranstaltungen
 - informiert über ausländische Märkte und Branchen
 - recherchiert Adressen in- und ausländischer Institutionen, Verbände und Unternehmen,
 - informiert über internationale Messen und Ausstellungen
 - berät zu Förderprogrammen zu Industrie- wie Schwellen- und Entwicklungsländern
 - informiert regelmäßig über neue Entwicklungen im Auslandsgeschäft.

Bei Fragen zum Auslandsgeschäft ist die IHK Bonn/Rhein-Sieg mein erster Ansprechpartner.

Aktuelle Veranstaltungen der Abteilung international finden Sie unter

● www.ihk-bonn.de → Webcode 666



8.1. Newsletter zur Außenwirtschaft

„Die DE Job Market Plattform der AHK China stellt eine hervorragende Stellenbörse deutscher Firmen für den chinesischen Markt dar.“ Dies ist nur eine Nachricht aus dem Newsletter International der IHK Bonn/Rhein-Sieg. Der Newsletter erscheint einmal im Monat per E-Mail und liefert Infos zu Wirtschaftsentwicklungen, Veranstaltungen, Unternehmerreisen, Auslandsmessen, etc. www.ihk-bonn.de → **Newsletter-Anmeldung**

8.2. Außenwirtschaftsseminare

Die IHK Weiterbildungsgesellschaft mit Sitz in Bonn-Holzlar bietet regelmäßig Seminare zur Außenwirtschaft an. Darin geht es z.B. um das Grundlagenwissen Außenhandel (Export und Import) und um aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. <https://www.ihk-die-weiterbildung.de>

8.3. Geeignete Dolmetscher und Übersetzer:

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg führt eine Datenbank mit Dolmetschern und Übersetzern aus der Region. Unternehmen, die einen Dolmetscher suchen, erhalten auf Anfrage einen passenden Auszug aus dieser Datenbank.

E-Mail: auwi@bonn.ihk.de

8.4. Neues zum Zoll

Die Erfahrungsaustauschgruppe Zoll und Außenhandelspraxis trifft sich dreimal im Jahr. Themen der Gesprächsrunden sind Zollvorschriften, Berichte aus Berlin und Brüssel, Trends, Internationale Umsatzsteuer sowie Exportkontrolle. www.ihk-bonn.de → **ehrenamt/Zoll**

8.5. Broschüren

Es stehen verschiedene Broschüren mit Informationen zum Auslandsgeschäft on- und offline zur Verfügung:

■ „Global agieren im Internet“

Diese Broschüre ist ein Leitfaden für internationale Internetauftritte. Sie schildert an konkreten Beispielen, wie der internationale E-Commerce sich über die eigene Firmenhomepage realisieren lässt.

■ „Ausländische Unternehmen im Rheinland“

Welche Nationen engagieren sich unternehmerisch im Rheinland? Welche Nationalität haben die Eigner von Privatunternehmen? Wie groß ist die ausländische Bevölkerung? Diese Fragen werden in dieser Broschüre beantwortet.

■ „Das Ursprungszeugnis“

Hier werden Schritt für Schritt und Feld für Feld die häufigsten Fragen und Fehlerquellen beim Ausfüllen eines Ursprungszeugnisses erläutert.

■ „Außenwirtschaft in der Region Bonn/Rhein-Sieg“

Die Broschüre fasst die wichtigsten Wirtschaftsinformationen zum Außenhandel in der Region zusammen. Darunter sind Informationen zu Branchen und Exportquoten.

■ „Report Außenwirtschaft NRW“

Daten, Fakten und Trends zur wirtschaftlichen Entwicklung in NRW und Rahmendaten der NRW-Kammern bezüglich ihrer Unterstützung der Wirtschaft.

9. Die Deutschen Auslandshandelskammern – Brücke zu neuen Märkten

Die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) vertreten die Interessen der deutschen Wirtschaft an 140 Standorten in 92 Ländern. Als Institutionen der deutschen Außenwirtschaftsförderung beraten, betreuen und vertreten sie weltweit deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft auf- oder ausbauen wollen.

Gleichzeitig sind die AHKs seit über 120 Jahren Bindeglieder zwischen den Kulturen. Sie sind jeweils in zwei Mentalitäten und mehreren Sprachen zu Hause.

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK) koordiniert das Netz, zu dem weltweit 51.000 Mitglieder gehören. Zu den Dienstleistungen der AHK Servicemarke DEinternational zählen:

- Geschäftspartnervermittlung
- Kontaktrecherchen
- Virtuelles Büro / Office in Office
- Recherche von Marktinformationen
- Rechtsauskünfte
- Auskünfte zum Steuerrecht
- Fiskalvertretungen
- Zollauskünfte
- Inkasso / Schlichtungen
- Umsatzsteuerrückerstattung
- Firmengründungen
- Personaldienstleistungen
- Messedienstleistungen

 www.ahk.de



9.1. Schwerpunktländer Belarus und Indonesien

Die deutschen Industrie- und Handelskammern pflegen gute Kontakte zu den AHKs im Ausland. Jede IHK kümmert sich um die wirtschaftlichen Kontakte zu einem oder mehreren Staaten. Sie informieren zu aktuellen wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen, Branchen, Messen, Zöllen, Steuern und Visumpflichten.

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg ist Schwerpunktkammer für Belarus. Maschinenbau und Agrarindustrie prägen dieses osteuropäische Land. Auch in der IT zeigt Belarus eine starke Dynamik.

Außerdem ist die IHK Bonn/Rhein-Sieg gemeinsam mit der IHK Aachen Schwerpunktkammer für Indonesien. Der südostasiatische Inselstaat ist das viertbevölkerungsreichste Land der Erde. Die Bevölkerung wächst, das Wirtschaftswachstum liegt bei etwa fünf Prozent.

Alle Länderschwerpunkte der NRW-IHKs unter www.info-weltweit.de

10. Ihre Ansprechpartner bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg

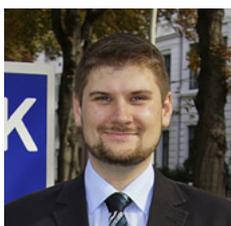


Armin Heider

Bereichsleiter International

Tel.: 0228 2284-144

● E-Mail: heider@bonn.ihk.de



Tobias Imberge

Referent International

Tel.: 0228 2284-167

● E-Mail: imberge@bonn.ihk.de



Gerhard Weber

Berater Entwicklungszusammenarbeit / EZ-Scout der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ),

Entsandt an: IHK Bonn/Rhein-Sieg

Tel.: 0228 2284-171 ● E-Mail: ez-scout@bonn.ihk.de



Nilüfer Özdemir

Assistentin International

Tel.: 0228 2284-174

● E-Mail: oezdemir@bonn.ihk.de

Impressum

Herausgeber © IHK Bonn/Rhein-Sieg | Bonner Talweg 17 | 53113 Bonn

und Copyright Tel: 0228/22 84-0 | Fax: 0228/22 84-170
E-Mail: [info\(at\)bonn.ihk.de](mailto:info(at)bonn.ihk.de) | www.ihk-bonn.de

Redaktion Armin Heider | IHK Bonn/Rhein-Sieg
Tobias Imberge | IHK Bonn/Rhein-Sieg

Textbearbeitung Ursula Katthöfer | www.textwiese.com

Layout & typoplus (Wolfgang Siewert)

Herstellung www.typo.plus | Bonn

Bildnachweis typoplus (Wolfgang Siewert) | www.typo.plus | Bonn

Stand Dezember 2018



IHK Bonn/Rhein-Sieg | Bonner Talweg 17 | 53113 Bonn | Tel: +49 (0)2 28/22 84-0
Fax: +49 (0)2 28/22 84-170 | E-Mail: [info\(at\)bonn.ihk.de](mailto:info(at)bonn.ihk.de) | www.ihk-bonn.de