

**AUSSENHANDELSINFORMARTIONEN**  
**Industrie- und Handelskammer Arnsberg**  
**Hellweg - Sauerland**

59818 Arnsberg, Postfach 53 45, Telefon 02931/878-0, Telefax 02931/878-100

Januar 2018

## **-Kurzinformation Export-**

Nach dem deutschen Außenwirtschaftsgesetz ist der Warenverkehr mit dem Ausland grundsätzlich frei - doch eine Reihe von Ausnahmen bestätigen diese Regel, etwa in Form von Ausfuhrgenehmigungspflichten für bestimmte Produkte. Auf jeden Fall stellen sich dem Exporteur eine Reihe von abwicklungstechnischen Fragen. Dieses Merkblatt will insbesondere angehenden Exportunternehmen eine Orientierungshilfe sein. Ein Beratungsgespräch bei der Kammer oder auch die Einholung von Auskünften bei anderen Institutionen kann es nicht ersetzen.

### **Unter welchen Voraussetzungen darf man ein Exportgeschäft betreiben?**

Erforderlich ist eine Gewerbeanmeldung beim Ordnungs- bzw. Gewerbeamt der Stadt oder Gemeinde, wo die Geschäftstätigkeit ausgeübt werden soll (Gebühr ca. EURO 25,00).

Ab einer gewissen Größenordnung des Unternehmens ist zusätzlich eine Eintragung in das Handelsregister beim Amtsgericht erforderlich. Die Eintragung ist über einen Notar zu veranlassen. Kapitalgesellschaften, etwa GmbHs, müssen stets ins Handelsregister eingetragen werden.

Bürger aus nicht der Europäischen Union angehörenden Staaten benötigen eine Aufenthaltsgenehmigung für die Bundesrepublik Deutschland, die auch die Ausübung einer selbständigen gewerblichen Tätigkeit zuläßt.

### ***Export in Drittländer (nicht EU-Mitgliedstaaten)***

Ein Exportauftrag ist zunächst wie ein Inlandsauftrag zu überprüfen. Stimmt der Auftrag mit dem Angebot in allen Teilen überein, können eventuelle Abweichungen akzeptiert werden?

#### ***- Die deutschen Bestimmungen für die Ausfuhr sind zu beachten:***



die Anmeldung zur Ausfuhr (AM) bei der Zollverwaltung : Der Exporteur muß eine Ausfuhranmeldung ausfüllen. Die AM ist in der Regel zugleich Ausfuhrnachweis, d.h. Beleg für die Mehrwertsteuerfreiheit der Lieferung.



die Beantragung der Ausfuhrgenehmigung bei ausfuhrgenehmigungsbedürftigen Waren:

Es gibt Genehmigungspflichten für eine Reihe von Waren, die in der Ausfuhrliste enthalten sind, insbesondere:

- Waffen, Munition und Rüstungsmaterial
- Kernenergieanlagen, -materialien und -ausrüstungen
- sonstige Waren und Technologien von strategischer Bedeutung
- Chemieanlagen und Chemikalien
- Anlagen zur Erzeugung biologischer Stoffe
- dual use-Waren

Fällt eine Ware unter die Ausfuhrliste, besteht die Genehmigungspflicht prinzipiell ungeachtet des Empfängerlandes. Allerdings gibt es zusätzlich länderspezifische Besonderheiten. Totales Embargo oder Verwendung der Waren für militärische Zwecke (siehe besonderes Merkblatt).

Die Prüfung der Sanktionslisten und die damit verbundene Beachtung der Anti-Terror-VO ist vorzunehmen.

**- Alle übrigen Bestimmungen kommen aus dem Ausland:**

dokumentäre Vorschriften der Zollverwaltung des Landes, das die Waren aufnehmen soll:

Die üblichen Anforderungen des jeweiligen Bestimmungslandes sind dem Nachschlagewerk „K & M“ (Konsulats- und Mustervorschriften, herausgegeben von der Handelskammer Hamburg) zu entnehmen. Im „K & M“ sind Hinweise auf die Erfordernisse unter anderem von:

- Handelsrechnungen (ggf. mit Beglaubigung der Kammer bzw. konsularischen Legalisierung)
- Ursprungszeugnisse (auszustellen von der Kammer)
- Warenverkehrsbescheinigungen (Nachweis, daß die Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von Zollfreiheiten oder -begünstigungen im Verkehr mit bestimmten Ländern erfüllt sind).

Nach Möglichkeit sollte der Importeur im Bestimmungsland verbindlich vorgeben, welche Dokumente er für die Zollabfertigung benötigt.

**Welche Einfuhrabgaben fallen im Bestimmungsland an?**

Die Höhe der Einfuhrzölle und -steuern sowie sonstiger Einfuhrabgaben sind von Land zu Land unterschiedlich.

Der Kammer liegen Nachschlagewerke, insbesondere Zolltarife anderer Länder vor, die jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Aktualität geltend machen und daher nur als unverbindliche Vorabinformation angesehen werden können. Grundsätzlich ist es daher empfehlenswert, daß Lieferbedingungen gewählt werden, nach denen die Zahlung der Einfuhrabgaben vom Importeur im Bestimmungsland der Ware übernommen wird.

**Welche Zahlungsbedingungen kommen in Betracht?**

Dies ist letztlich Verhandlungssache zwischen Ex- und Importeur, wobei die Bandbreite von der Vorkasse bis hin zur Zahlung gegen Rechnung binnen x Tagen reicht. Vor allem bei Geschäften mit noch unbekanntem Kunden bzw. mit entfernten oder „schwierigen“ Ländern sollte der Exporteur auf Sicherheit bedacht sein. Oft kann ein unwiderrufliches, (von der Bank des Exporteurs) bestätigtes Dokumentenakkreditiv den Interessen beider Parteien gerecht werden.

An dieser Stelle sei darauf verwiesen, daß die wirtschaftlichen und politischen Risiken von Exportgeschäften durch staatliche Ausfuhrbürgschaften und -garantien (Hermes, Hamburg) versichert werden können.

### **Welche Lieferbedingungen sollten gewählt werden?**

Auch dies ist Verhandlungssache. Empfehlenswert ist auf jeden Fall eine INCOTERMS®-Klausel. Durch diese international definierten Lieferbedingung wird festgelegt, welche Kosten und Risiken jeweils vom Exporteur bzw. vom Importeur zu tragen sind (z.B. Transport- und Versicherungskosten, Einfuhrabgaben, ...)

### **Wie wird mit Waren verfahren, die nur vorübergehend im Ausland verwendet werden?**

Diese Frage stellt sich vor allem bei Berufsausrüstung, Warenmustern und Messegut. Wenn derartige Waren nur vorübergehend in ein anderes Land ausgeführt werden, wird die dortige Zollverwaltung in der Regel eine Sicherheit (Kautions) für die eigentlich fälligen Einfuhrabgaben verlangen. Nach erfolgter Wiederausfuhr wird die Kautions zurückerstattet.

Als Sicherheit kommen alternativ Carnets ATA in Betracht, die von den Industrie- und Handelskammern ausgestellt werden. Diese Zollbürgschaften, die anstelle einer Kautions treten, werden von zahlreichen Staaten akzeptiert.



**Dieses Merkblatt kann nur eine grobe Orientierungshilfe ohne Anspruch auf Vollständigkeit sein. Wenn Sie genauere Informationen benötigen, lassen Sie sich bitte persönlich beraten.**

### **Ihre Ansprechpartner sind:**

Klaus Wälter	Tel. 02931/878-141
Brigitte Goeke	Tel. 02931/878-140

### **Weitere Merkblätter:**

- Kurzinformation Import
- Der Warenverkehr in der EU - Bezug/Erwerb
- Der Warenverkehr in der EU - Versendung/Lieferung
- Ausfuhren in Nicht-EG-Länder - Übersicht über die Verfahren und Wertgrenzen
- Ausfuhrkontrollen

### **Broschüren:**

Praktische Arbeitshilfe bei der Abwicklung von Geschäften mit dem Ausland (35,90 Euro)  
„K & M“ - Konsulats- und Mustervorschriften (ca. 150,00 Euro)  
INCOTERMS® (Lieferbedingungen)

## Incoterms® 2010

<b>EXW</b>	Ab Werk (... benannter Lieferort)
<b>FCA</b>	Frei Frachtführer (... benannter Lieferort)
<b>CPT</b>	Frachtfrei (... benannter Verschiffungshafen)
<b>CIP</b>	Frachtfrei versichert (... benannter Bestimmungsort)
<b>DAT</b>	Geliefert Terminal (... benannter Terminal im Bestimmungshafen/ -ort)
<b>DAP</b>	Geliefert benannter Ort (... benannter Bestimmungsort)
<b>DDP</b>	Geliefert verzollt (... benannter Bestimmungsort)
<b>FAS</b>	Frei Längsseite Schiff (... benannter Verschiffungshafen)
<b>FOB</b>	Frei an Bord (... benannter Verschiffungshafen)
<b>CFR</b>	Kosten und Fracht (... benannter Bestimmungshafen)
<b>CIF</b>	Kosten, Versicherung und Fracht (... benannter Bestimmungshafen)

Die von der Internationalen Handelskammer (ICC) verfassten Incoterms® sind weltweit Handelsbrauch für grenzüberschreitende Geschäfts. Sie regeln wesentliche Käufer- und Verkäuferpflichten im internationalen Warenhandel.

ICC Deutschland e.V.  
Wilhelmstraße 43 G  
10117 Berlin  
[www.icc-deutschland.de](http://www.icc-deutschland.de)

## Welche Zahlungsbedingungen kommen in Betracht?

### Risiken im Außenhandel

Das Warenkreditrisiko bei Ausfuhrgeschäften ist ungleich größer als bei Geschäften im eigenen Land. Für den Lieferanten ist die Abschätzung der Kreditwürdigkeit und die Überwachung der ausländischen Kunden schwerer, zumal dann, wenn große Entfernungen zu überbrücken sind. Hinzu kommt, dass es in manchen Ländern an hinreichend strengen Vorschriften für den Gläubigerschutz fehlt. Insofern hat die Rechtsverfolgung angesichts der großen räumlichen Entfernung, die schnelles Zugreifen verhindern kann, und angesichts der häufig vom deutschen Recht stark abweichenden Rechnormen und Verfahrensvorschriften oft mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen.

Daneben aber treten für den **Exporteur** zusätzliche Risiken auf, wie das Währungs-, Transport-, Abnahme-, Inkasso-, Kurs-, Konvertierungs-, Transfer- und das politische Risiko.

Für den **Importeur** sind gegenüber Inlandsgeschäften neben dem Transportrisiko vor allem das Erfüllungs- und das Qualitätsrisiko in erhöhtem Maß vorhanden.

Die Art der Zahlungsabwicklung muss daher reiflich überlegt werden, zumal bestimmte Zahlungsformen den Geschäftspartnern zugleich Sicherheit und Finanzierung bieten.

Mit den richtigen Zahlungsbedingungen kann sich der Exporteur gegen das wirtschaftliche und in manchen Fällen auch gegen das politische Risiko sichern. Als Faustregel sollte gelten: Je weniger der Exporteur vom Käufer weiß und je problematischer das Käuferland ist, desto höher sollten die Zahlungsbedingungen auf der Sicherheits-Rangstufe stehen.

### Die wichtigsten im Außenhandel verwendeten Zahlungsbedingungen sind:

1. Vorauszahlung
2. Zahlung mittels Akkreditiv
3. Dokumente gegen Kasse oder gegen Akzept
4. Zahlung nach Eingang der Ware und Rechnung bzw. Ablauf eines Zahlungszieles
5. Die Kreditversicherung

Welche dieser Zahlungsbedingungen zwischen Käufer und Verkäufer vertraglich vereinbart werden, richtet sich zunächst nach der Bonität des Käufers und seiner Marktstellung und dem Vertrauensverhältnis, das zwischen den beiden Vertragspartnern besteht.

Interessant ist die Bewertung der verschiedenen Zahlungsbedingungen aus der Sicht einer Bank.

#### 1) Die Vorauszahlung/Anzahlung

Hier trägt der Importeur das volle Risiko und übernimmt die Finanzierung. Die Vorauszahlung kommt deshalb im normalen Exportgeschäft nur selten vor. Als Anzahlung in Höhe von z. B. 20 % des Auftragswertes ist sie jedoch beim Export von Investitionsgütern üblich, wobei der Käufer häufig eine durch die Bank zu erstellende Anzahlungsgarantie verlangt.

#### 2) Das Dokumentenakkreditiv – die klassische und auch heute noch aktuelle Zahlungssicherung

Die zweite Rangstufe in der Sicherheitsskala nimmt das Dokumentenakkreditiv ein. Es ist aus dem Außenhandel nicht wegzudenken, zumal es neben der Zahlungssicherung auch ein geeignetes Finanzierungsinstrument ist. Das Dokumentenakkreditiv ist ein im Auftrag des

Käufers abgegebenes abstraktes Versprechen einer Bank, dem Verkäufer gegen Übergabe der im Akkreditiv geforderten Dokumente und bei genauer Erfüllung der sonstigen Bedingungen den Akkreditivbetrag zu zahlen.

### **Anzustreben: Das unwiderrufliche, im Land des Exporteurs zahlbare Sicht-Akkreditiv**

Beim Akkreditiv gibt es zumindest drei Beteiligte, nämlich den auftraggebenden Importeur, die eröffnende Akkreditivbank und den begünstigten Exporteur. Üblicherweise wird aber von der Akkreditivbank noch eine Bank im Land des Exporteurs eingeschaltet (möglichst dessen Hausbank). Sie ist – allerdings ohne eigene Verbindlichkeit – als avisierende Bank und meist auch als Zahlstelle oder dokumentenannehmende Bank in der Weise tätig, dass sie die vom Exporteur eingereichten Dokumente prüft und den Gegenwert Zug um Zug an den Begünstigten auszahlt, **wenn sie den Akkreditivbedingungen entsprechen**.

### **Ohne Sorgfalt des Exporteurs keine Sicherheit**

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass der Begünstigte das Akkreditiv sofort nach Erhalt sorgfältig daraufhin **prüfen** sollte, **ob die Bedingungen dem Vertrag entsprechen und überhaupt erfüllbar sind**. Außerdem sollte der Begünstigte prüfen, ob ihm die Bonität der eröffnenden Bank (und des Landes) als ausreichend erscheint (seine Bank kann hier sicher Hilfestellung leisten). Trifft das nicht zu, sollte er ein bestätigtes L/C verlangen, d. h. die Bank des Exporteurs haftet für die Zahlung des Dokumentengegenwertes. Die Banken haben leider die Erfahrung dass hier viel gesündigt wird:

Mancher Exporteur merkt erst kurz vor dem Warenversand, dass er die Bedingungen gar nicht erfüllen kann. Das Akkreditiv muss dann geändert werden. Ist das nicht rechtzeitig möglich, verliert das bei Vertragsabschluss ausgehandelte Akkreditiv seinen Wert als Zahlungssicherung, denn unstimmige oder erst nach Ablauf der Gültigkeitsdauer eingereichte Dokumente können **nicht oder nur unter Vorbehalt bezahlt** bzw. aufgenommen werden.

### **Andere Akkreditivformen**

Neben dem hier beschriebenen Akkreditiv gibt es natürlich noch Varianten, wie zum Beispiel im Käuferland zahlbare Akkreditive, Akkreditive mit hinausgeschobener Zahlung (deferred payment credits), übertragbare Akkreditive sowie Rembours-Akkreditive, bei denen der Begünstigte ein Bankakzept statt sofortiger Zahlung erhält. Widerrufliche Akkreditive kommen im normalen Exportgeschäft nur selten vor.

### **Das Akkreditiv aus der Sicht des Importeurs**

Für den Importeur hat das Akkreditiv den Vorteil, dass an den Exporteur nur dann gezahlt wird, wenn dieser alle Fristen und Bedingungen genau einhält. Wichtig ist aber, dass sich der Importeur vor Akkreditiveröffnung von der Bonität und Lieferfähigkeit des Exporteurs überzeugt.

Akkreditive zugunsten unbekannter Firmen eröffnen zu lassen, über die ungenügende Auskünfte vorliegen, ist sehr riskant: Im Akkreditivgeschäft befassen sich nämlich alle Beteiligten nur mit den Dokumenten und nicht mit Waren.

Einreden unter Hinweis auf den Kaufvertrag sind nicht möglich. Wird Ware geliefert, die nicht dem Vertrag entspricht, kann der Käufer seine Rechte nur nachträglich gegenüber dem Verkäufer geltend machen. Dieses Risiko kann der Importeur zwar dadurch begrenzen, dass er als Akkreditivdokument zum Beispiel das Warenprüfungszertifikat einer neutralen Prüfungsgesellschaft im Land des Verkäufers verlangt, aber der Grundsatz „Akkreditive nur zugunsten seriöser Firmen“ sollte Vorrang haben.

Für die Abwicklung von Dokumentenakkreditiven sind die „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“ der Internationalen Handelskammer, Paris, maßgebend.

### 3) Kasse gegen Dokumente – auch das ist noch recht sicher

Hier spricht man nicht mehr von „Sicherung der Zahlung“, sondern von „Sicherung der Dokumente“. Bei seriösen Partnern können sich Exporteur und Importeur auf das Dokumenteninkasso einigen. Das bedeutet: Der Exporteur beauftragt seine Bank, die Dokumente dem Importeur gegen Zahlung oder – falls im Kaufvertrag vereinbart – gegen Akzeptierung einer Tratte auszuhändigen. Dies geschieht in der Regel durch Einschaltung einer Bank im Käuferland.

#### Warensicherung nur durch „echtes“ Inkasso

Beim Dokumenteninkasso steht die **Sicherung der Ware** im Vordergrund. Voraussetzung ist, dass es sich um ein sogenanntes echtes Inkasso handelt, bei dem der Käufer tatsächlich nur bei Bezahlung oder Akzeptleistung in den Besitz der Ware kommt. Werden Dokumente vorgelegt, die das Eigentum an der Ware repräsentieren (bei deren Übergabe also das Eigentumsrecht vom Verkäufer auf den Käufer übergeht), ist ein echtes Inkasso ohne weiteres möglich. Solche Dokumente sind zum Beispiel Seekonnossemente, welche die Verschiffung der Ware ausweisen. Haben die Transportdokumente nur Beweischarakter, wie zum Beispiel der bahnamtlich gestempelte Duplikatfrachtbrief, der Posteinlieferungsschein oder der Luftfrachtbrief, muss die Ware an einen Spediteur oder an eine Bank adressiert werden mit der Weisung, sie erst nach Einlösung der Dokumente oder nach Akzeptleistung an eine Bank sollte man sich jedoch **vorher** vergewissern, ob diese damit einverstanden ist.

#### Die Risiken für den Exporteur und Importeur

Abzuraten ist vom unechten Inkasso, bei dem die Ware direkt an den Importeur gesandt wird. Ein solches Inkasso hat mehr den Charakter einer Zahlungsaufforderung, deren psychologische Wirkung vielleicht darin liegt, dass sie durch eine Bank erfolgt. Nicht ausschalten kann der Exporteur auch beim echten Dokumenteninkasso das Risiko, dass der Bezogenen Zahlung oder Akzeptierung verweigert.

Auch für das Inkassogeschäft gibt es international übliche Regeln, die Exporteure und Importeure kennen sollten: die „Einheitlichen Richtlinien für Inkasso“ der Internationalen Handelskammer, Paris.

### 4) Am wenigsten umständlich, aber ohne Zahlungssicherung: der „reine Zahlungsverkehr“

Reine Zahlungen sind im Gegensatz zur Inkasso- oder Akkreditivzahlung an keine besonderen Bedingungen gebunden. Sie kommen in Warenverkehr bei den Zahlungsbedingungen „Zahlung gegen offene Rechnung“ oder „offenes Zahlungsziel“ (z.B. 90 Tage nach Lieferung) vor. Man spricht hier von einer ungesicherten Zahlungsabwicklung, weil der Exporteur keine Sicherheit hat, ob der Importeur die an ihn gesandte Ware bezahlt.

### 5) Der Vorteil der Kreditversicherung gegenüber dem Akkreditiv

- a) liegt in dem gewährten revolvinglimit und
- b) der im Rahmen der Folgeprüfung durchgeführten permanenten Bonitätsüberwachung.

Ein im Rahmen der Ausfuhrkreditversicherung gewährtes Limit ist immer gültig, es sei denn, der Versicherungsnehmer stellt einen Antrag auf Streichung oder der Kreditversicherer schließt das Risiko vom weiteren Versicherungsschutz aus. Zudem kann der Versicherungsnehmer sofort nach Anfrage durch das ausländische Risiko Lieferbereitschaft zeigen. Dies ist insbesondere dann von Vorteil, wenn durch saisonbedingte Geschäfte ein Kunde beispielsweise 3 bis 4 Monate nicht beliefert wird. Beim Akkreditiv muss dann das gesamte Procedere neu aufgerollt werden.