



Merkblatt „Hinweise zur Außenhandelspraxis Ex- und Import“

1. Allgemeines

Das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) hat in § 1 Abs. 1 für den Außenhandel folgende Grundregel aufgestellt: „Der Waren-, Dienstleistungs-, Kapital-, Zahlungs- und sonstiger Wirtschaftsverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten sowie der Verkehr mit Auslandswerten und Gold zwischen Gebietsansässigen (Außenwirtschaftsverkehr) ist grundsätzlich frei. Er unterliegt den Einschränkungen, die dieses Gesetz enthält oder die durch Rechtsverordnung aufgrund dieses Gesetzes vorgeschrieben werden.“ Trotz dieses sehr liberalen Grundsatzes gilt es, zahlreiche Melde- und Genehmigungsvorschriften im Außenwirtschaftsverkehr zu beachten. Diese sind im Wesentlichen dem Außenwirtschaftsgesetz, der Außenwirtschaftsverordnung sowie dem Zollkodex der Europäischen Gemeinschaft mit Durchführungsverordnung zu entnehmen.

2. Firmenrechtliche Voraussetzungen

Bevor ein Ex- oder Importunternehmen seine Geschäfte aufnehmen darf, ist zumindest eine Gewerbeanmeldung beim zuständigen Ordnungs- bzw. Gewerbeamt notwendig. Außer einer solchen Gewerbeanmeldung kann aber auch die Eintragung in das Handelsregister in Betracht kommen. Die Entscheidung für eine bestimmte Rechtsform hängt u. a. von der Anzahl der Firmengründer, der Größe des Unternehmens und nicht zuletzt von den individuellen unternehmerischen Vorstellungen bezüglich der Haftungsfrage ab.

3. Exportabwicklung

Bereits im Angebotsstadium sollte geprüft werden, ob evtl. eine Ausfuhrgenehmigung erforderlich ist. So ist für Waren, die in der Ausfuhrliste näher spezifiziert sind, unabhängig vom Empfangsland eine Ausfuhrgenehmigung beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu beantragen (www.bafa.de). Eine solche Genehmigungspflicht besteht auch für den Export in bestimmte Länder, wenn der Exporteur Kenntnis von der militärischen Verwendung der Waren hat. Eine gute Übersicht bietet die Kurzdarstellung Exportkontrolle auf der Homepage des BAFA.

Je nach Warenwert ist die Ausfuhrsendung beim zuständigen Zollamt anzumelden und ggf. vorzuführen. Die Anmeldung muss seit dem 1. Juli 2009 elektronisch erfolgen (ATLAS). Neben diesen deutschen bzw. innerschweizerischen Vorschriften sind natürlich die

Einfuhrvorschriften des jeweiligen Bestimmungslandes zu beachten. Einen guten Überblick bietet das Nachschlagewerk „K & M – Konsulats- und Mustervorschriften“ der Handelskammer Hamburg (Verlag Carl H. Dieckmann, Ludwig-Erhard-Str. 9, 20459 Hamburg).

4. Importabwicklung

Spiegelbildlich zur Exportabwicklung ist auch hier zunächst zu prüfen, ob eine Einfuhrgenehmigung erforderlich ist. Besonders bei Textilien, Lederwaren, Schuhen etc. kann es sich um kontingentierte Waren handeln, d.h. nur eine mengenmäßig beschränkte und überwachte Einfuhr ist möglich. Der Deutsche Gebrauchszolltarif bzw. die Einfuhrliste zeigen auf, für welche Waren eine Einfuhrgenehmigungspflicht oder gar ein Einfuhrverbot besteht. Diese Informationen sind auch dem Elektronischen Zolltarif unter www.zoll.de zu entnehmen.

Für Genehmigungen ist auch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bzw. bei landwirtschaftlichen Produkten das Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft zuständig. Außer der Einfuhranmeldung bzw. dem Zollantrag (evtl. zusätzlich der Zollwertanmeldung) und der Handelsrechnung können noch weitere Dokumente, beispielsweise für die Inanspruchnahme von Zollpräferenzen, notwendig werden (Ursprungszeugnis Form A, Warenverkehrsbescheinigung).

5. Innergemeinschaftlicher Handel

Bei Lieferungen innerhalb der Europäischen Union sprechen wir nicht mehr von Ex- und Import, sondern von innergemeinschaftlichem Warenverkehr. Es gibt weder Zollgrenzen noch Zollkontrollen zwischen den EU-Mitgliedsstaaten. Anstelle der Einfuhrumsatzsteuer ist die sog. Erwerbssteuer getreten, die jeweils im Bestimmungsland der Ware zu entrichten ist. Die Meldung muss im Rahmen der Umsatzsteuermeldung direkt an das zuständige Finanzamt erfolgen. Für einen reibungslosen Ablauf muss jeweils die Umsatzsteueridentifikationsnummer des Käufers und des Lieferanten auf der Rechnung erscheinen. Ab einer bestimmten Größenordnung sind noch statistische Meldungen im Rahmen der Intrahandelsstatistik notwendig.

6. Liefer- und Zahlungsbedingungen

Diesem Punkt kommt im Auslandsgeschäft besondere Bedeutung zu. Beispielsweise sind Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) nach deutschem Recht im Ausland nicht zwingend rechtswirksam, selbst wenn sie der ausländische Geschäftspartner akzeptiert hat. Hier ist auch das jeweilige nationale Recht bzw. internationale Recht zu beachten. Folglich sollten

die Liefer- und Zahlungsbedingungen einzelvertraglich geregelt werden. Als Basis können die von der Internationalen Handelskammer in Paris herausgegebenen Incoterms (International Commercial Terms) dienen. Diese Incoterms regeln sehr genau Lieferort, Gefahrübergang und Kostenübernahme für Zölle, Versicherung und Transport. Gerade auf die Zahlungssicherung sollte größter Wert gelegt werden. Der nach deutschem Recht zulässige Eigentumsvorbehalt ist in ausländischen Rechtsordnungen nur eingeschränkt (z.B. mit Registrierung) oder gar nicht vorgesehen. Bei Neugeschäften empfiehlt sich das Dokumentenakkreditiv (letter of credit) oder Zahlung per Vorkasse. Gegen politische Risiken bei Exportgeschäften sollte man sich durch staatliche Ausfuhrbürgschaften absichern.

7. Marktinformation

Neben Informationen zur technischen Abwicklung des Ex- und Importgeschäfts werden selbstverständlich auch Marktinformationen benötigt, wie z.B. Absatzmöglichkeiten für neue Produkte, Branchenübersichten und Bezugsquellen. So wie man sich in Deutschland an die Industrie- und Handelskammern wenden kann, kann man international das Dienstleistungsangebot von über 120 deutschen Auslandshandelskammern, Delegierten-Büros und Repräsentanzen in Anspruch nehmen (www.ahk.de). Die Serviceleistungen reichen von der Vermittlung von Anschriften über eine vollständige Marktanalyse bis hin zur Vertretersuche und der Vermittlung relevanter Internetadressen. Darüber hinaus bietet die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing GTAI regelmäßig Ausschreibungsunterlagen, Datenbankrecherchen und vieles mehr an (www.gtai.de).

8. Literaturhinweis

Praktische Arbeitshilfe Export/Import, Basisinformationen und Hinweise zu Formularen (mit eingelegter CD-ROM), Herausgeber: Industrie- und Handelskammern in NRW, Bezugsquelle: Ihre IHK oder W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG, Postfach 10 06 33, 33506 Bielefeld.

Dieses Merkblatt soll - als Service Ihrer IHK - nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Weitergehende Informationen erteilt das Referat Internationales der IHK zu Dortmund, Roland Kussel, Tel.: 0231 5417-249, E-Mail: r.kussel@dortmund.ihk.de.