

logistik ratgeber

powered by www.boxline.de

Außenhandel: Eine Übersicht

Dieses White Paper richtet sich nicht an Außenhandels-Profis. Es ist an diejenigen adressiert, die planen, ihre Produkte außerhalb der Europäischen Union zu verkaufen, oder die sich erstmals mit Bestellungen aus dem Ausland konfrontiert sehen und nun vor der Aufgabe stehen, diese Bestellung korrekt abzuwickeln. Es führt in verschiedene Aspekte des Außenhandels ein, wobei zu jedem Thema weiterführende Links angeboten werden.

So ist es als einführendes Papier zu verstehen, das als eine Art Checkliste angesehen werden kann. Mit ihr lässt sich prüfen, ob man bei seinem geplanten Außenhandelsgeschäft alle notwendigen Aspekte bedacht hat. Die Lösungsmöglichkeiten, die hier angeboten werden, sind genau das: Hinweise, wie sich ein Problem möglicherweise lösen lässt, keine eindeutige Handlungsempfehlung. Im Zweifelsfall ist es immer besser, sich an sachkundige Berater zu wenden. Das kann von einer schlichten Bank-Beratung zum geeigneten Zahlungsverfahren bis zur Übergabe der Waren an einen Absatzmittler reichen. Es ist in keinem Falle verkehrt, sachkundige Hilfe in Anspruch zu nehmen, denn die Risiken im Außenhandel sind weit weniger überschaubar und lösbar als im Binnenmarkt.

■ Risiken im Außenhandel

Unternehmerisches Handeln besteht zu einem großen Teil aus Risikomanagement. Welche Risiken kann ich eingehen, um ein dauerhaft gutes Verhältnis von Kosten und Umsatz zu gewährleisten? Das gilt natürlich auch für den Außenhandel. Die Risiken, mit denen der Unternehmer hier konfrontiert ist, sind jedoch andere als beim Agieren auf dem Binnenmarkt.

Für Unternehmen stehen in der Regel wirtschaftliche Risiken im Fokus ihrer Geschäftsabwicklung: Ist der Kunde wirklich zahlungsfähig und auch Willens, die gelieferten Güter zu bezahlen? Wie kann ich mich im Zweifelsfall im Wirtschafts- und Rechtssystem einer anderen Kultur zurechtfinden? Wie kann ich Forderungen angesichts einer großen Entfernung und politischer Grenzen durchsetzen? Wie können mögliche Wechselkursschwankungen beim Handling fremder Währungen ausgeglichen werden? Wann gilt die Ware überhaupt als geliefert? Insgesamt muss damit gerechnet werden, dass Außenhandelsgeschäfte eine längere Dauer haben. In den Dunstkreis der wirtschaftlichen Risiken gehören auch regional geltende Regeln der Besteuerung und auch die entsprechenden Zollvorschriften.

Dazu treten politische Risiken. Niemand möchte gegen die Vorschriften eines eventuell bestehenden Handelsembargos verstoßen. Doch politische Unruhen, Krieg, außenpolitische Umschwünge, können auch zur Beschlagnahme von Gütern führen oder dafür sorgen, dass der Abnehmer nicht mehr zahlungsfähig ist. In diesen Zusammenhang der politischen Risiken gehören auch Naturschutzbestimmungen, die die Einfuhr bestimmter Waren untersagen. Das gilt nicht nur für den Inhalt der Fracht, sondern hat auch Auswirkungen auf die Verpackung. So müssen zum Beispiel Holzverpackungen und -paletten zur Einfuhr in zahlreichen Ländern antibakteriell behandelt werden. Politische Risiken mögen in vielen Fällen eine untergeordnete Rolle spielen, sind jedoch mit besonderem Augenmerk zu versehen, da sie im Binnenhandel nicht existieren. Das gilt auch für die Vorschriften des Exportkontrollrechts, das besonders auf die Kontrolle des Handels mit Waffen und anderen Rüstungsgütern abzielt.



Natürlich erhöhen sich im Fernhandel die Transportrisiken. Äußere Einflüsse durch vermehrtes Umladen, extremes Klima oder durch ungewohnte Transportwege wie beim Seetransport sind genauso präsent wie das Diebstahlrisiko auf den langen Strecken.



■ INCOTERMS

Basis eines soliden Auslandsgeschäftes sind verbindliche, vertraglich festgelegte Regeln, die für beide Partner des Geschäftes dieselbe Bedeutung haben. Grundlage hierfür sind die [INCOTERMS](#), die „International Commercial Terms“, auf Deutsch: Internationale Handelsklauseln. Die INCOTERMS sind keine gesetzliche Regelung, sind aber weltweit Standard für die Abwicklung internationaler Geschäfte. Als Regelwerk der Internationalen Handelskammer müssen die zur Anwendung kommenden Vorschriften der INCOTERMS in einen Vertrag eingebunden werden, um verbindlich zu sein.

Die INCOTERMS regeln die wichtigsten Pflichten von Käufer und Verkäufer im Rahmen eines Handelsgeschäftes. Allerdings ist das Regelwerk inzwischen sehr umfangreich und auch mehrmals aktualisiert worden. Die Vertragspartner müssen also festhalten, welche der Regeln konkret zur Anwendung kommen, und welche Version gültig sein soll.

Die Gliederung der INCOTERMS ergibt sich aus den unterschiedlichen Transportwegen per Land, Luft, Wasser, oder einer Kombination aus diesen. Sie regeln unter anderem, wann die Ware als geliefert anzusehen ist, an welchem Punkt das Eigentum der Ware wechselt und wie die Kosten für die einzelnen Vertragspunkte, wie Transport oder Versicherung, geregelt sind. Hinweise für die [richtige Anwendung der INCOTERMS](#) gibt es in einem kurzen PDF zum Download.

Die Internationale Handelskammer (ICC), die die INCOTERMS herausgibt, hat neben diesem Regelwerk auch Verfahren für Probleme entwickelt, die über die reine Lieferung von Gütern hinausgehen. So gibt es Verfahren für die Streitbeilegung oder auch für die finanzielle Abwicklung von Geschäften. Als Grundlage für umfangreiche internationale Lieferverträge können bei der Organisation auch [Musterverträge](#) bestellt werden.

■ Die wirtschaftlichen Aspekte

Der Kern der finanziellen Fragestellungen ist im Außenhandel derselbe wie bei Inlandsgeschäften:

- Kann mein Kunde zahlen / Ist er bereit, zu zahlen?
- Wann tritt die Zahlungspflicht des Warenempfängers überhaupt ein?
- Was geschieht im Fall von Reklamationen?

Und als Außenhandels-Sonderfall:

- Wie lassen sich Wechselkursrisiken beim Handel in Fremdwährungen vermeiden?

Diese Problemstellungen gibt es fast seitdem es Fernhandel gibt. Kein Wunder, dass für alle diese Probleme Lösungsmöglichkeiten bestehen, sei es in Form von Internationalen Regelwerken, Garantien, Versicherungen oder durch bestimmte Formen der Geschäfts-Finanzierung.



■ Das liebe Geld: Internationale Zahlungsmodalitäten

Ware gegen Geld, das kann zum Problem werden, sobald der Austausch nicht mehr gleichzeitig und persönlich erfolgt. Das gilt umso mehr, wenn die Partner durch Grenzen und unterschiedliche Rechts- und Kulturräume getrennt sind. Die Perspektiven sind dabei sehr unterschiedlich: Der Verkäufer hat seine wertvollen Güter auf den Weg gebracht und kann nicht mehr darüber verfügen.

Darum möchte er den Gegenwert seiner Waren so schnell und unkompliziert wie möglich auf dem Konto haben. Der Käufer muss jedoch sicher gehen, dass die Ware in gutem Zustand bei ihm ankommt, bevor er zahlt. Unter Umständen ist er kaufmännisch auch gezwungen, erst einen Teil der Ware weiter zu verkaufen, bevor er die Zahlung leisten kann. Schwierig wird die Zahlungsabwicklung, wenn zusätzlich in politisch oder wirtschaftlich unsichere Gebiete geliefert wird.

Die beiden Extremfälle der Finanzabwicklung sind einerseits die Vorauskasse, andererseits die Zahlung gegen Rechnung mit offenem Zahlungsziel. Dabei wird die Zahlungssicherheit komplett auf einen der beiden Vertragspartner verschoben, doch außer eventuell anfallenden Überweisungsgebühren entstehen keine weiteren Kosten. Schritte auf einem Weg zur Risiko-Abmilderung sind kürzere Zahlungsziele oder Vereinbarungen wie eine Anzahlung oder Übergabe der Ware gegen Nachnahme.

Es gibt zahlreiche weitere Möglichkeiten der finanziellen Abwicklung, in der Regel sind dabei die Banken von Verkäufer und Käufer beteiligt, die mindestens einen Teil der Zahlungsrisiken übernehmen. Das wichtigste Mittel zur finanziellen Absicherung eines internationalen Verkaufsgeschäftes ist das Dokumentenakkreditiv. Hierbei geben die beteiligten Banken ein unwiderrufliches Zahlungsverprechen. Dadurch sind die unterschiedlichen Formen des Akkreditivs zwar sehr sicher, aber auch teuer. Eine [Übersicht](#) über die Abwicklung von Dokumentenakkreditiven bietet der Transport-Informationsservice der Deutschen Transportversicherer. Weitere Informationen liefern die zuständigen Hausbanken der beteiligten Unternehmen.

Eine Sonderform der Absicherung von Zahlungsrisiken stellen die [Hermes-Bürgschaften](#) dar. Die [Euler Hermes Kreditversicherungs-AG](#) übernimmt dabei im Auftrag der Bundesregierung Exportkreditgarantien für Geschäfte in risikobehafteten Märkten. Das bedeutet, dass der Staat die Zahlungsverantwortung übernimmt, wenn der Abnehmer im Ausland die Ware nicht bezahlen kann. Dabei sind sowohl politische als auch wirtschaftliche Gefährdungen abgesichert, vorwiegend in unterentwickelten Ländern. Die Versicherung kann auch Schäden oder Diebstahl während des Transportes, das Fabrikationsrisiko und bei ausreichender Vorlaufzeit

selbst Währungsrisiken abdecken. Darüber, welche Geschäfte abgesichert werden, entscheidet ein Ausschuss verschiedener Bundesministerien. Die Versicherung schließt einen prozentualen Selbstbehalt ein.

Als Währungsrisiko wird das Risiko bezeichnet, finanzielle Verluste durch Kursschwankungen zu erleiden. Zwischen Vertragsabschluss und Zahlungsziel liegt genug Zeit, die ausreicht, den Wechselkurs der Währung, in der das Geschäft abgeschlossen wurde, negativ zu beeinflussen. Die einfachste Absicherung dagegen ist es, die Zahlung in EURO festzulegen. Ist das nicht möglich, bietet sich ein sogenannter Währungskredit an. Der Verkäufer nimmt dazu einen Kredit in der Fremdwährung in Höhe der erwarteten Summe auf. Diese Summe tauscht er umgehend in EURO um. Erfolgt die Zahlung schließlich in der Fremdwährung, wird mit diesem Geld der Kredit getilgt. Die anfallenden Kreditzinsen müssen im Verkaufspreis berücksichtigt werden.



Eine kostspieligere Alternative der finanziellen Absicherung stellt die Fortfäitierung dar. Hierbei werden die Forderungen des Verkäufers an eine andere Partei abgetreten. Diese übernimmt dabei alle finanziellen Risiken des Geschäftes. Darum sind Fortfäitierungen eine sichere, aber auch teure Methode der finanziellen Geschäftsabsicherung.

■ Auslandsgarantien

Es kann durchaus vorkommen, dass der Käufer zur Absicherung des Geschäftes eine Garantie seiner Hausbank anbietet – die sich in aller Regel in seinem Heimatland befindet. Das hat zur Folge, dass die Garantie auch dem Recht und dem Gerichtsstand der garantierenden Bank unterliegt. Das kann es unter Umständen schwierig machen, die Forderungen aus der Garantie auch tatsächlich zu erhalten. Es gibt unterschiedliche Arten der Käufer-Garantie. Die genauere Prüfung der [Auslandsgarantie](#) sollte durch die Hausbank des Exporteurs erfolgen. In jedem Fall sollte die Garantie aber auf „erste Anforderung“ abrufbar sein, um sich bürokratische Exzesse zu ersparen. Eine Bürgschaft sollte nicht akzeptiert werden.



■ Es wird handfest: Der Transport

Sind die Verträge geschlossen und die Ware gefertigt, gilt es, sie sicher zum Käufer zu transportieren. Dabei müssen selbst erfahrene Inlands-Logistiker umdenken, denn die Transportwege sind international nicht nur länger, sondern es werden auch andere Transportmittel eingesetzt. Je nach Distanz ist der Landtransport per LKW oder Bahn in der Regel ausgeschlossen. Bleiben der schnelle, aber teure Luftweg, und der im internationalen Güterverkehr übliche Seeweg, auf den ca. 80% der grenzüberschreitenden Transporte entfallen.



Luftfracht ist dabei eindeutig die teure Alternative, die als Vorteil allerdings eine hohe Geschwindigkeit und eine minutengenaue Pünktlichkeit des Transportes bietet. Exakte Disponierungen der Güter sind also nur per Luftfracht zu erreichen. Der Luftfrachtverkehr ist international streng geregelt. Es dürfen nur einheitliche Container und Paletten, sogenannte Unit Load Devices, benutzt werden. Auch die Transportpapiere (der Luftfrachtbrief, englisch: Air Waybill – kurz AWB) sind international genormt. Die Abwicklung der Luftfracht sollte auf jeden Fall einem entsprechend versierten Unternehmen übergeben werden. Weltmarktführer auf diesem Sektor ist die [DHL](#).

In aller Regel wird der internationale Transport auf dem Seeweg erfolgen. Das hat mehrere Konsequenzen, die zu bedenken sind:

- Der Transport kann unter Umständen mehrere Monate in Anspruch nehmen.
- Die Transportverpackung muss dem Standard-Seecontainer angepasst sein.
- Die Verpackung kann unter Umständen Wasser und extremem Klima ausgesetzt sein.

Beim Containerversand werden zwei Varianten unterschieden. Entweder man versendet einen kompletten Container (FCL), oder man liefert Stückgut, das vom Spediteur dann in einen Container verladen wird (LCL). In beiden Fällen gilt es, das Transportgut in entsprechenden Verpackungen ausreichend gegen äußere Einflüsse zu sichern.



Aufgrund der teilweise extremen äußeren Einflüsse durch Wind und Wetter beim Seetransport bieten sich dafür [Kunststofftransportboxen](#) an. Sie sind sehr stabil und bieten aufgrund des Materials optimalen Schutz gegen Witterungseinflüsse. boxline bietet dafür speziell entwickelte [faltbare Großbehälter](#) an, die in ihren Grundmaßen an den Standard-40-Fuß-Seecontainer angepasst wurden. Diese MegaPacks sind in verschiedenen Größen erhältlich und so auch für unterschiedliche Anforderungen nutzbar. Für den Rücktransport oder die Lagerung als Leergut lässt sich das Volumen der MegaPacks um bis zu 80% reduzieren. Dank integrierter Füße oder Kufen können die Behälter mit dem Gabelstapler bewegt werden.

Beim Beladen des Containers sind bestimmte Vorgaben zu beachten. Sie betreffen vor allen Dingen die Gewichtsverteilung des Ladegutes und dessen korrekte Sicherung.

Eine genauere Darstellung der Vorschriften und Formalien, die im Seeverkehr angewendet werden, findet sich in einem entsprechenden logscout-Artikel [„Das 1x1 des Seefrachtverkehrs“](#).

■ Der deutsche Zoll: Keine Ausfuhr ohne Bürokratie

Keine Ausfuhr ohne Zoll und keine Zollerklärung ohne Internet. Die erforderliche Ausfuhrerklärung für Exporte ab einem Wert von 1.000 Euro zum Warenversand in Nicht-EU-Länder kann nur noch online abgegeben werden. Das geschieht direkt auf den [Internetseiten des Zolls](#). Doch auch im Online-Verfahren sind die Anforderungen an eine korrekte Anmeldung nach wie vor hoch. Für jeden Versand ist eine Pro-Forma-Rechnung nötig. Darüber hinaus wird eine Warenverkehrsbescheinigung EUR1 benötigt, wenn die Ware in ein Land der EFTA versendet werden soll.

Die Anmeldung des Versands beim Zoll mag zwar inzwischen papierlos sein, unbürokratisch ist er jedoch bei weitem nicht. Um überhaupt eine Ausfuhranmeldung abgeben zu können, muss das ausführende Unternehmen ein gültiges ELSTER-Zertifikat besitzen. ELSTER steht für „Elektronische Steuererklärung“. Dieses Zertifikat stellt die Authentizität der Anmeldung sicher,



es ist quasi eine elektronische Unterschrift. Das ELSTER-Zertifikat muss bei der Finanzverwaltung beantragt werden – zum Glück geht das auch online. Damit nicht genug, es muss auch eine gültige EORI-Nummer vorliegen, die beim Informations- und Wissensmanagement Zoll (IWM Zoll) in Dresden beantragt werden kann (EORI ist die Kurzform von „Economic Operators' Registration and Identification“). Der erforderliche Vordruck (0870) kann beim Zoll ebenfalls online [abgerufen](#) werden. Eingereicht wird das Formular dann allerdings per Post.

Liegen die entsprechenden Unterlagen vor, kann der Export durch die Übermittlung des Ausfuhrantrags angemeldet werden - allerdings spätestens zwei Stunden vor Zolldienst-Schluss, in der Regel also bis 13.45 Uhr, und zwar spätestens einen Tag vor dem geplanten Versand der Güter. Dabei muss auch die Gestellungszeit angegeben werden, das ist die Zeit, innerhalb der die Waren verpackt und verladen werden. Der Zoll behält sich vor, das Versandgut in diesem Zeitraum zu prüfen. Ist die Gestellungszeit abgelaufen, bekommt man durch das ATLAS-System, über das auch die Anmeldung beim Zoll erfolgt ist, die Freigabe des Exports.

Die Abwicklung der Anmeldung kann per Internet erfolgen oder über eine eigene ATLAS-Software. Es gibt auch Drittanbieter, die die Zollabwicklung übernehmen.



■ Die Tücke im Detail – Thema Holzpaletten

Sie sind unscheinbar, grob gezimmert und werden darum kaum beachtet. Holzpaletten sollen einfach nur gewährleisten, dass die darauf gepackten Waren mit einem Gabelstapler oder einem ähnlichen Hilfsmittel bewegt werden können. Und doch können sie, genau wie komplette Umverpackungen aus Holz, zum ernstzunehmenden Transporthindernis werden. Immer mehr Länder erlassen Einfuhrbeschränkungen für Holzpaletten, da eingeschleppte

Larven von Schädlingen oder Fadenwürmer die heimische Tier- und Pflanzenwelt gefährden können. Es kommt immer wieder vor, dass wegen der Missachtung solcher Vorschriften komplette Lieferungen zurückgeschickt werden. Die Kosten dafür trägt der Versender. In China, Kanada, USA, Mexiko, Chile und Indien ist der IPPC-Standard bereits Gesetz. Welche Länder darüber hinaus den IPPC-Regeln folgen, muss vor dem Versand mit Holzpaletten unbedingt recherchiert werden.

Zwei Lösungen bieten sich für den Paletten-Versand an: Die erste ist die thermische oder chemische Behandlung der Paletten nach den Vorschriften des „[International Standard for Phytosanitary Measures IPSTM15](#)“, herausgegeben von der International Plant Protection Convention (IPPC). Die Holzpaletten werden dazu entweder mit Hitze behandelt, künstlich getrocknet, chemisch unter Druck imprägniert oder mit Methylbromid begast. Danach müssen die Paletten an zwei gegenüberliegenden Seiten mit einer dauerhaften Markierung versehen werden.

Die zweite Lösung des Holzpaletten-Problems: einfach keine Holzpaletten verwenden! [Kunststoffpaletten](#) sind in allen gängigen



Maßen zu haben. Spezielle Container-Maße zählen natürlich ebenfalls dazu. Ihr Grundaufbau ist dem der Holzpaletten angepasst. Allerdings gibt es bei Kunststoffpaletten Möglichkeiten, durch spezielle Ausformungen verschiedene Arten der Arretierung in die Palette zu integrieren, die ein Rutschen der darauf stehenden Box verhindern. Darüber hinaus sind Kunststoffpaletten extrem widerstandsfähig, sie splintern nicht und tragen keine gefährlichen Nägel. Sie können nicht faulen oder sich mit Wasser vollsaugen und sind relativ leicht.

■ Die politische Welt

Politische Entwicklungen haben dazu geführt, dass es für einige Länder Einschränkungen der Exportgüter gibt: Das Exportkontrollrecht. Es regelt die Ausfuhr von Waffen und anderen Rüstungsgütern, deren Hersteller in der Regel mit den entsprechenden Vorschriften bestens vertraut sind. Das scheint klar und verständlich zu sein. Fußangeln bietet das Exportkontrollrecht jedoch auf dem Sektor der Dual-Use-Güter. Das sind Güter, die neben der zivilen Nutzung auch eine militärische Verwendung haben können. Für alle Teilnehmer am internationalen Handel ist es darum wichtig, die einschlägigen Vorschriften, Exportbeschränkungen, Embargoverordnungen, die EG-dual-use-Verordnung, Außenwirtschafts-Verordnungen und Ausfuhrlisten von Gütern, deren Ausfuhr und Verbringung genehmigungspflichtig sind, zu kennen. Dazu gibt es einige Hilfsmittel, wie etwa [HADDEX Online](#), die tagesaktuel-

le Online-Anwendung des Handbuchs der deutschen Exportkontrolle. Weitere Einsichten bietet die Website des [Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle \(BAFA\)](#), das für Einhaltung und Umsetzung der Exportkontrolle zuständig ist. Der Bundesanzeiger hat ein eigenes [Online-Portal für die Außenwirtschaft](#). Neben einschlägigen Online-Produkten bietet das AW-Portal aktuelle Nachrichten und einen kostenlosen Service-Bereich mit Praxishilfen an.



■ Erfolgreich exportieren ist nicht schwer – nur anders

Deutschland ist Exportweltmeister. Das allein zeigt, dass der Versand von Gütern ins Ausland kein unüberbrückbares Hindernis darstellt. Mit etwas Kenntnis der Abläufe und der richtigen Planung kann eigentlich nichts schiefgehen. Hat man die Verträge anhand der Maßgaben der INCOTERMS abgeschlossen, die Finanzierung entsprechend abgesichert, sind die Waren für den Seetransport richtig verpackt und wurde darauf geachtet, keine Naturschutzbestimmungen zu verletzen, und ist schließlich die Ausfuhr beim Zoll korrekt angemeldet worden? Dann stehen die Zeichen auf „Go!“.

Erkennen auch Sie die Zeichen der Zeit und erschließen Sie sich neue Märkte. Der Rest ist dann Formsache.