

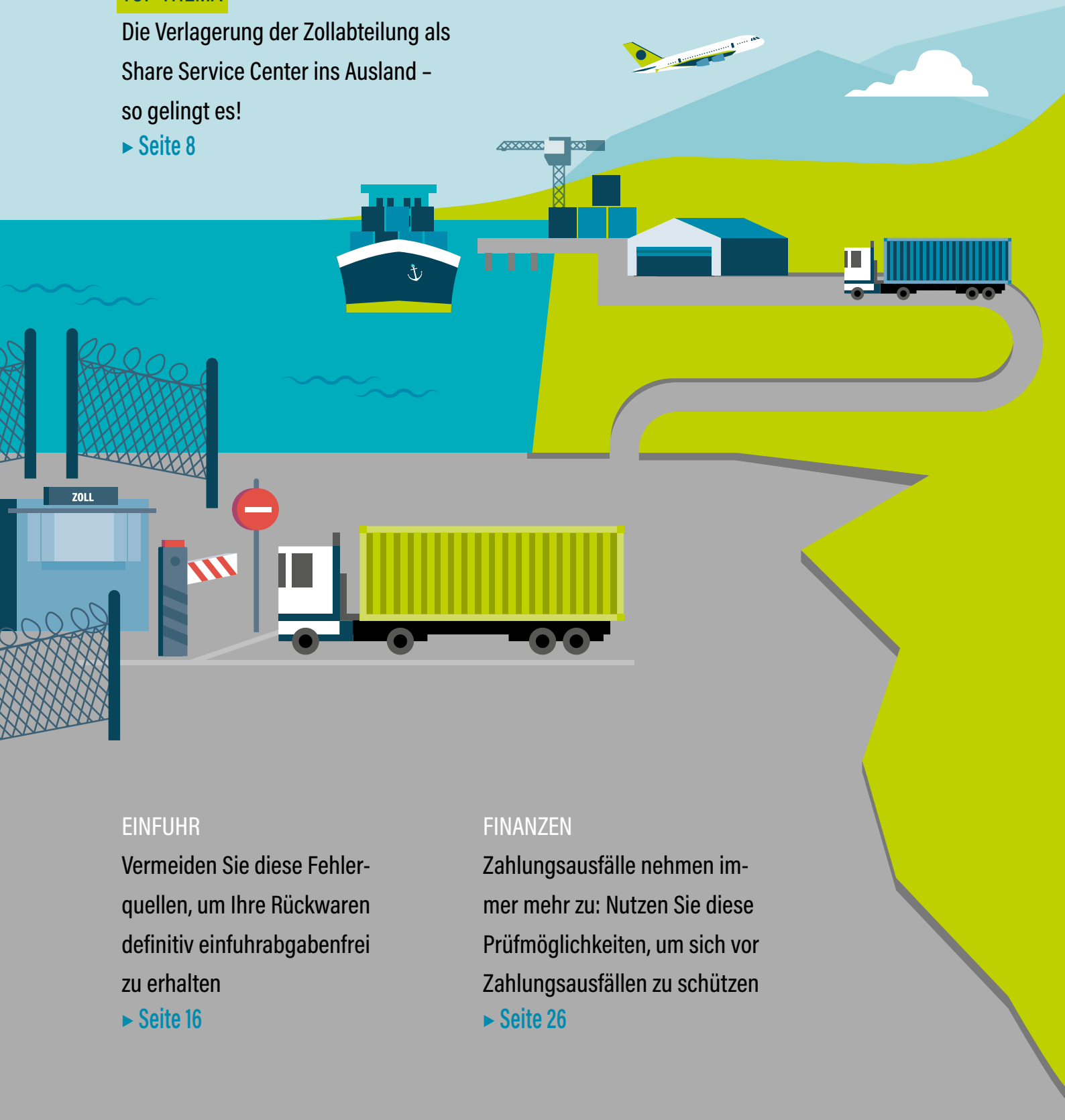
KOMPASS

JUL 25 DER WEGWEISER FÜR EXPORTWELTMEISTER

TOP-THEMA

Die Verlagerung der Zollabteilung als
Share Service Center ins Ausland –
so gelingt es!

► Seite 8



EINFUHR

Vermeiden Sie diese Fehler-
quellen, um Ihre Rückwaren
definitiv einfuhrabgabenfrei
zu erhalten

► Seite 16

FINANZEN

Zahlungsausfälle nehmen im-
mer mehr zu: Nutzen Sie diese
Prüfmöglichkeiten, um sich vor
Zahlungsausfällen zu schützen

► Seite 26

Ihre ZOLEX-Experten



Karsten Draeck vereint als langjähriger Zoll- und Exportkontrollbeauftragter interdisziplinäres Fachwissen in vielen Waren- und Forschungsbereichen. Seine umfassende Expertise im Compliance-Bereich unterstützt internationale Handels- und Sicherheitsprozesse.



Markus Graef ist Experte für Zoll, Exportkontrolle und Trade Compliance. Mit seinen umfassenden Kenntnissen aus 15 Jahren Berufserfahrung in verschiedenen Branchen unterstützt er Unternehmen, sicher durch komplexe regulatorische Anforderungen zu navigieren und Prozesse effizient und rechtssicher zu gestalten.



Holger Schmidbaur konnte durch sein Studium bei der Bundeszollverwaltung und auch späteren Einsatz als Zollbeamter die verschiedenen Rechtsbereiche von der Pike auf erlernen. Als Regional Head of Customs Europe organisiert und steuert er aktuell mit seinen 79 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die verschiedenen Länder dieser Region. Vor dieser Funktion hat er als Zoll- und Außenwirtschaftskoordinator in der Automobilbranche 27 europäische Werke betreut bzw. als Global Customs & Trade Manager in der Schweiz eine neu geschaffene Stelle mit fachlicher Expertise ausgefüllt und eine Organisation geschaffen. Als Inhaber des Allgäuer Zoll & Verbrauchsteuer Zentrums berät er Mandanten aller Branchen und Unternehmensgrößen.



Julianna Straib-Lorenz ist Unternehmensberaterin mit mehr als 16 Jahren Erfahrung im operativen Zoll- und Logistikbereich sowie in der Beratung und Schulung von Firmen. Durch ihre Tätigkeit als Dozentin bei der IHK kann sie Ihnen auch komplexe Themen einfach und verständlich erklären.



Sabine Wazlawik ist Dipl.-Finanzwirtin mit mehr als 10 Jahren Erfahrung im Zollbereich. Durch die tägliche Nähe zu sämtlichen Herausforderungen und Fragestellungen des Zollrechts und Außenhandels ist sie Expertin auf diesem Gebiet und unterstützt Sie als Leser*in mit ihren praktischen Tipps.

Fragen Sie die Expertin

?!

Sie haben eine konkrete Frage?
**Wenden Sie sich gerne direkt an unsere
Expertin. Wir helfen Ihnen weiter!**

✉ julianna@kompass-export.de



Vorsicht ist besser als Nachsicht

Berit Beckers,

Produktmanagerin mit einer
Begeisterung für Kommunikation
und interkulturelle Kompetenz



Liebe Export-Talente,

bestimmt haben Sie das auch schon mal gehört: „Über Geld spricht man nicht.“ Als dieser Spruch geprägt wurde, sollte damit wohl Konflikten vorgebeugt werden. Aber ist das noch sinnvoll – besonders im beruflichen Kontext?

Wem an einer guten Geschäftsbeziehung gelegen ist, geht mit dem Thema Geld am besten sensibel um, insbesondere, wenn die Geschäftspartner beispielsweise im Ausland sitzen und andere Gepflogenheiten gewohnt sind. Dennoch kann man die eigenen Interessen nicht aus den Augen lassen – und egal, ob die Kundschaft in Deutschland oder dem Ausland sitzt, die Zahlungsmoral nimmt ständig ab.



Wenn die Rechnung nicht gezahlt wird, entstehen Probleme für alle. Dem kann aber vorgebeugt werden! Wie sie sich und Ihr Unternehmen vor dieser Problematik schützen und Ihre Geschäftsbeziehungen stärken können, erfahren Sie ab Seite 27.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Juli-Ausgabe und hoffe, Sie haben einen angenehmen Sommer!

Mit herzlichen Grüßen

Berit Beckers

PS: Sie haben eine konkrete Rückfrage zu einem Artikel oder einem Themengebiet aus dem Bereich Zoll & Export? Unsere Expertin Julianna Straib-Lorenz hilft Ihnen gerne weiter: julianna@kompass-export.de

IMPRESSUM

Verlag VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2–4, 53177 Bonn **Kontakt** 0228-9550-160 (Kundendienst)
E-Mail berit@kompass-export.de **Internet** www.kompass-export.de **Vorstand** Richard Rentrop, Bonn **Redaktionell Verantwortlicher** Martin Grashoff,
VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2–4, 53177 Bonn **Produktmanagement** Berit Beckers, Bonn **Layout und Grafik** Viploria,
München; Kreativbüro 2D, Magdeburg **Redaktion** Julianna Straib-Lorenz, Bühl **Druck** Warlich Druck Meckenheim GmbH, Am Hambuch 5, 53340 Meckenheim
ISSN 2700-9165; Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. Alle Angaben in „Kompass“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie
basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden.

„Kompass“ ist eine Marke von ZOLEX.



Inhalt

3 Editorial und Impressum

Kurz & Knackig

- 5** Kenia und die EU haben ein Freihandelsabkommen geschlossen – prüfen Sie Ihr Einsparpotenzial!
- 6** Erläuterungen zur Kombinierten Nomenklatur und zu Einreihungsentscheidungen der EU

Top-Thema

- 8** Die Verlagerung der Zollabteilung als Share Service Center ins Ausland – so gelingt es!

Einfuhr

- 16** Vermeiden Sie diese Fehlerquellen, um Ihre Rückwaren definitiv einfuhrabgabefrei zu erhalten

Ländersteckbrief

- 20** Kolumbien

Finanzen

- 26** Zahlungsausfälle nehmen immer mehr zu: Nutzen Sie diese Prüfmöglichkeiten, um sich vor Zahlungsausfällen zu schützen

Leserfrage

- 30** „Was müssen wir tun, wenn das Ergebnis der verbindlichen Zollltarifauskunft von unserer bisherigen Meinung abweicht?“

Arbeitshilfe

- 32** Mit dieser Checkliste kann die Verlagerung der Zollabteilung ins Ausland realisiert werden

Englisch- und Vokabeltraining

- 34** Link up with LinkedIn



Kenia und die EU haben ein Freihandelsabkommen geschlossen – prüfen Sie Ihr Einsparpotenzial!

Nach langen Verhandlungen haben Kenia und die EU ein Freihandelsabkommen geschlossen. Das bedeutet für Sie, dass Sie in Zukunft Waren importieren können, die zollbefreit oder zumindest vergünstigt sind. Die Ursprungsregeln werden noch zwischen beiden Parteien verhandelt.

Von Julianna Straib-Lorenz

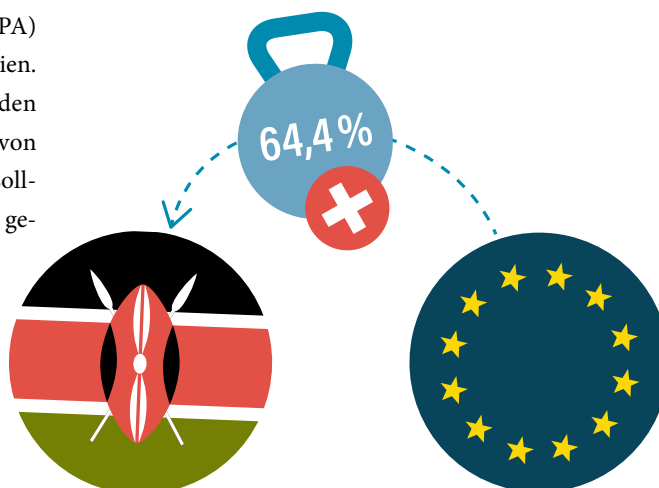
Der Abbau der Einfuhrzölle in Kenia erfolgt schrittweise

Zwischen der EU und Kenia bestand bereits ein einseitiges Abkommen, aufgrund dessen die EU Kenia Vergünstigungen bei der Einfuhr gewährte. Nun haben beide Parteien im Jahr 2023 ein gegenseitiges Freihandelsabkommen geschlossen. Kenia garantiert den schrittweisen Abbau der Einfuhrzölle über 25 Jahre hinweg.

Im ersten Schritt hat Kenia die Einfuhrzölle von 64,4 % der Einfuhrwaren aus der EU unmittelbar mit Inkrafttreten des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens (WPA) beseitigt. Dies betrifft 1.934 Zolltariflinien. Im folgenden Schritt wird Kenia in den nächsten 15 Jahren die Einfuhrzölle von 15,3 % beseitigen; dies betrifft 1.082 Zolltariflinien. Dieser Zollabbau wird 2031 gestartet.

! ACHTUNG:

Es gibt verschiedene Waren, die von vornherein vom Freihandelsabkommen ausgenommen sind. Dies betrifft 1.432 Zolltariflinien, und darunter befinden sich Waren aus folgenden Kategorien: landwirtschaftliche Erzeugnisse, Wein und Spirituosen, Chemikalien, Kunststoffe, Waren aus Papier und Pappe, Textilien und Bekleidung, keramische Produkte, Glaswaren, Möbel und bestimmte Fahrzeuge.



Erläuterungen zur Kombinierten Nomenklatur und zu Einreihungsentscheidungen der EU

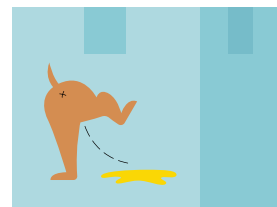
Einreihungsentscheidungen sind per se zwingend anzuwenden, da mit ihnen eine einheitliche Einreihung in der EU sichergestellt wird. Deshalb werden hier EU-Verordnungen erlassen, die unmittelbare Geltung haben. Die Erläuterungen sind ergänzende Informationen im Rahmen der Einreihung, die Ihre Ware umfassen und Ihnen deshalb bei der Einreihung helfen können. Sie sollten sie daher immer zwingend lesen.

Von Holger Schmidbaur



Unterposition 3924 90 00;
Erläuternde Anmerkungen –
link.zolex.de/KOMJUL1

Andere und 48189010/
48189090; Erläuternde
Anmerkungen –
link.zolex.de/KOMJUL1



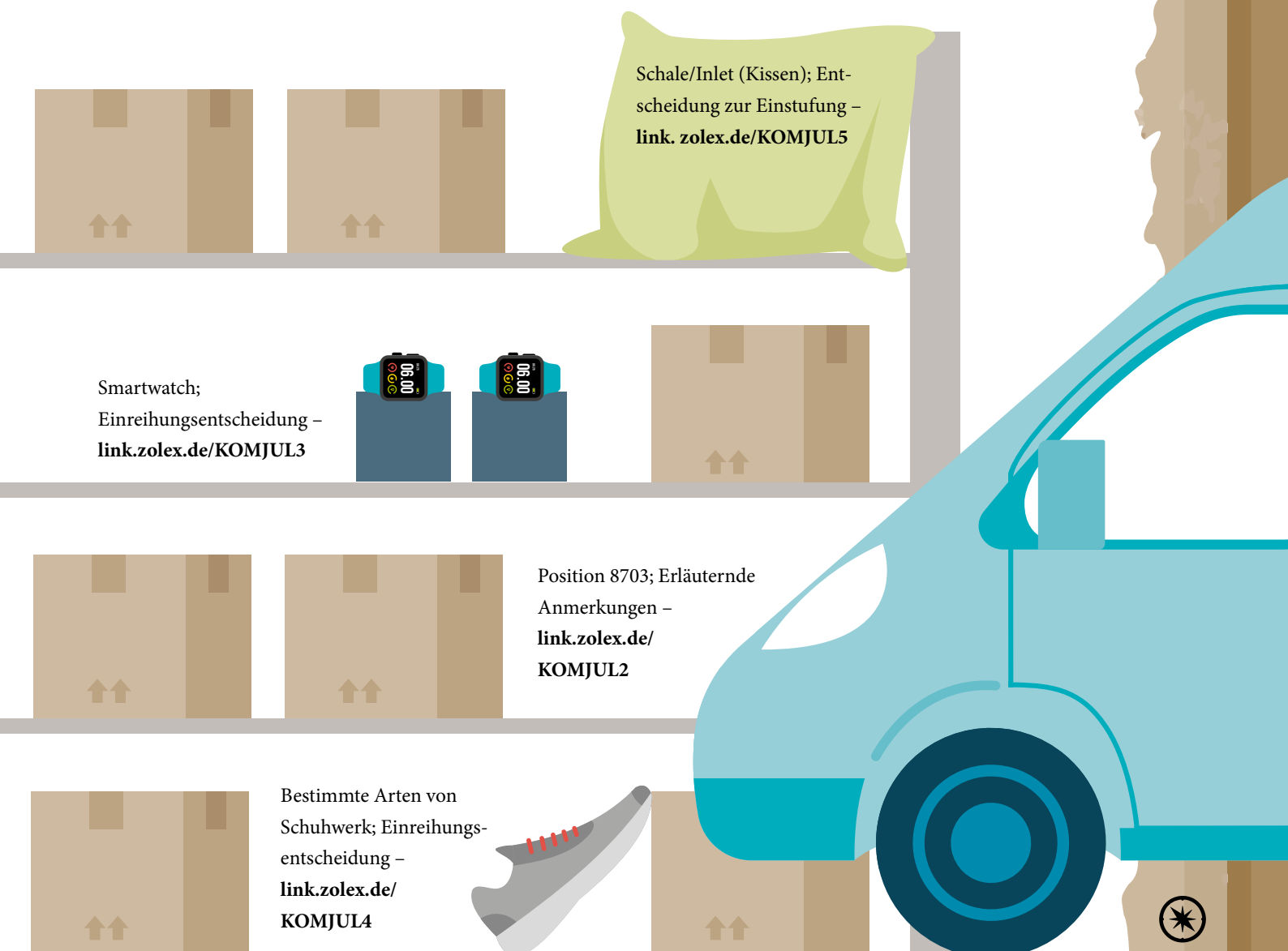
Erläuterungen der EU zur Kombinierten Nomenklatur (KN) und Einreihung von bestimmten Waren in die KN

Die EU hat einige Informationen zu den Erläuterungen zur KN und einige Entscheidungen zur Einreihung von Waren in die KN herausgegeben.

Auch wenn gegebenenfalls keine der Waren zum Hauptlieferbereich Ihrer Firma gehört, wird den Einreihungsexperten unter uns dennoch empfohlen, die aktuellen Informationen zu verfolgen und die Systematik der Einreihung in der EU und/oder WCO und WTO zu beachten. Diese aktuellen Informationen finden Sie nachstehend:

Auswirkungen auf die Praxis: Sie müssen diese Entscheidungen beachten und die Erläuterungen kennen

In unserem Alltag müssen wir diese Entscheidungen entsprechend berücksichtigen und umsetzen, da wir anderenfalls gegen das EU-Recht verstoßen. Für die Erläuterungen ist es wesentlich, diese zu kennen und sie in die Einreihungsentscheidung einfließen zu lassen – sofern Sie die jeweiligen Produkte in Ihrem Angebot haben.



Die Verlagerung der Zollabteilung als Share Service Center ins Ausland – so gelingt es!

Kostendruck und Einsparungen machen aktuell fast überall die Runde. Sie kennen es bestimmt auch von Ihren Zollagenten, dass diese bereits einen Standort innerhalb der EU haben, an dem sie Zollaktivitäten bündeln und einheitlich bearbeiten können. Die Zollabteilung ist damit wie ein Shared Service Center im Ausland, das sich um die Zollaktivitäten der Firma kümmert. Man könnte es auch als Dienstleister im Unternehmen bezeichnen. Wie gelingt diese Mammutaufgabe und welche Probleme können dabei auftreten? All das haben wir nachfolgend für Sie zusammengetragen. So können Sie entscheiden, ob diese Option für Sie infrage kommt.

Von Holger Schmidbaur

Die Verlagerung von Zollaktivitäten in einen europäischen oder sogar nichteuropäischen Mitgliedstaat ist ein komplexes Unterfangen mit rechtlichen, regulatorischen und betrieblichen Überlegungen. Hier sind die relevanten Aspekte zu erörtern:



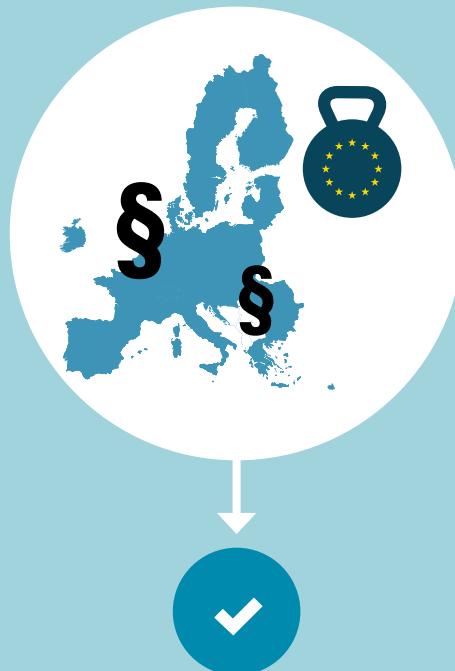
Rechtliche Möglichkeiten und Zulässigkeit



Europäischer Mitgliedstaat

Die Verlagerung von Zollaktivitäten innerhalb der EU ist in der Regel unproblematisch, da es sich um einen einheitlichen Zollraum handelt.

Es müssen jedoch die lokalen Vorschriften und Bestimmungen beachtet werden.



Nichteuropäisches Land

Die Verlagerung in ein nichteuropäisches Land erfordert eine eingehende Prüfung der dortigen Zollgesetze und -vorschriften. Jedes Land hat seine eigenen Zollltarife, Einfuhrbeschränkungen und möglicherweise Zollkontrollen.

Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie alle Anforderungen für den Import und Export erfüllen und mögliche Handelshemmnisse berücksichtigen.

Aus Sicht der deutschen Zollverwaltung ist die Abgabe der Zolldanmeldung von überall aus möglich. Die Verantwortung verbleibt jedoch beim Anmelder, also Ihnen.



Risiken - und wie Sie ihnen begegnen



Rechtliche Unsicherheiten

Die rechtlichen Rahmenbedingungen können sich zwischen verschiedenen Ländern erheblich unterscheiden. Es ist wichtig, dass Sie sich über die lokalen Gesetze und Regelungen informieren und möglicherweise rechtliche Beratung in Anspruch nehmen.

Betriebliche Herausforderungen

- Logistische Herausforderungen wie längere Transportwege, Zollabwicklung und mögliche Verzögerungen müssen berücksichtigt werden.
- Die Einhaltung der Zollvorschriften kann zeitaufwendig und kostspielig sein. Ihr Unternehmen sollte in die Automatisierung und effiziente Prozesse investieren, um diese Risiken zu minimieren.

Risiko von Handelshemmnissen

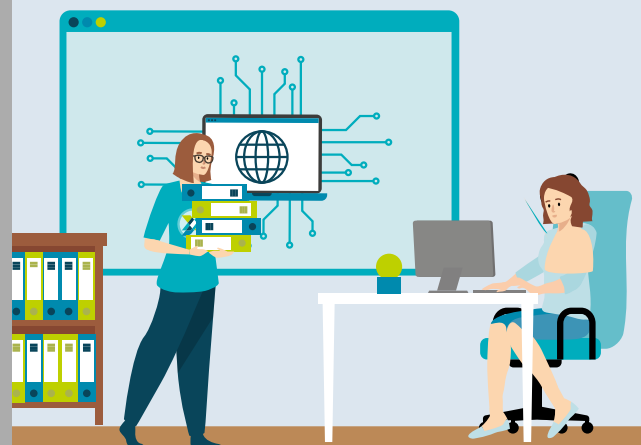
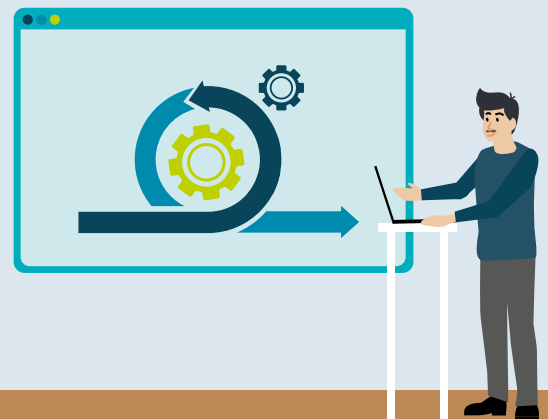
- Politische Instabilität, Änderungen in der Handelspolitik und internationale Spannungen können zu Handelshemmnissen führen, die die Geschäftsabläufe beeinträchtigen könnten.
- Sie sollten mögliche Szenarien analysieren und alternative Strategien entwickeln, um flexibel auf Veränderungen reagieren zu können.

Empfehlungen für Unternehmen

Vor einer Verlagerung der Zollaktivitäten sollte Ihr Unternehmen eine gründliche Risikoanalyse durchführen und die rechtlichen sowie operativen Aspekte sorgfältig prüfen. Hier einige Schlussfolgerungen dazu:

1. **Gründliche Vorbereitung:** Ihr Unternehmen sollte sich intensiv über die Zielregion informieren und gegebenenfalls Expertenrat einholen, um rechtliche Fallstricke zu vermeiden.
2. **Effiziente Prozesse:** Investitionen in automatisierte Zollabwicklungssysteme können helfen, den Verwaltungsaufwand zu reduzieren und die Compliance zu verbessern.
3. **Flexibilität bewahren:** Angesichts möglicher Risiken sollte Ihr Unternehmen flexible Geschäftsmodelle entwickeln, die es ermöglichen, schnell auf neue Herausforderungen zu reagieren.

Insgesamt sollte Ihr Unternehmen gründlich abwägen, ob und wo es seine Zollaktivitäten verlagern möchte, und dabei die langfristigen strategischen Ziele sowie die Risikotoleranz berücksichtigen.



Schritte zur Verlagerung von Zollprozessen in ein zentrales Hub

Das Transportieren von Zollprozessen in ein Hub (Zentrum oder Knotenpunkt) erfordert eine sorgfältige Planung und Implementierung, um effiziente und reibungslose Abläufe zu gewährleisten. Folgende Schritte und Überlegungen können Ihnen dabei helfen:

Analyse und Planung

- Identifizieren Sie die Hauptziele und Vorteile der Zentralisierung Ihrer Zollprozesse in einem Hub. Dies könnte die Kostenreduktion, Effizienzsteigerung oder bessere Kontrolle über die Zollabwicklung umfassen.
- Führen Sie eine detaillierte Analyse Ihrer aktuellen Zollabwicklungsprozesse durch, um Schwachstellen zu identifizieren und Bereiche zu finden, die von der Zentralisierung profitieren könnten.
- Bereinigen Sie auch zwingend alle bereits bei der Analyse zutage tretenden Prozessschwächen. Andernfalls duplizieren Sie Prozessschwächen, die Sie im Nachgang nicht mehr aufrollen können.

Deshalb ist die Analyse der Prozesse das A und O. Hier muss ausreichend Zeit eingeplant werden. Eine Verschiebung oder eine Nichtvornahme wird zu einem Desaster führen!

Compliance und Risikomanagement

- Entwickeln Sie klare Richtlinien und Verfahren zur Einhaltung der zollrechtlichen Vorschriften sowohl im Hub als auch in den anderen beteiligten Standorten.
- Implementieren Sie Kontrollmechanismen und Überwachungssysteme, um potenzielle Risiken zu identifizieren und rechtzeitig zu reagieren.

Auswahl des Hub-Standorts

- Wählen Sie einen geeigneten Standort für Ihr Hub basierend auf logistischen Überlegungen, Nähe zu wichtigen Märkten, Zugang zu Verkehrswegen und Infrastruktur sowie mögliche steuerliche und rechtliche Vorteile.
- Berücksichtigen Sie auch die Nähe zu Zollbehörden und anderen relevanten Institutionen, um eine effektive Zusammenarbeit zu gewährleisten.



Technologische Integration

- Implementieren Sie eine geeignete IT-Infrastruktur und Zollabwicklungssysteme, die eine nahtlose Kommunikation und Datenübertragung zwischen Ihrem Unternehmen, dem Hub und den relevanten Zollbehörden ermöglichen.
- Automatisieren Sie Prozesse, wo möglich, um Zeit- und Kosteneffizienz zu verbessern und Fehler zu minimieren.

Personelle Ressourcen und Schulung

- Stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter im Hub über die erforderlichen Kenntnisse und Schulungen im Bereich der Zollabwicklung verfügen.
- Berücksichtigen Sie auch die Schulung von Mitarbeitern in anderen Niederlassungen oder Tochterunternehmen, die mit dem Hub interagieren werden.
- Denken Sie auch an die sprachlichen Hürden, die es geben wird, und auch an den in der Regel immer notwendigen telefonischen oder schriftlichen Austausch mit den lokalen Zollbehörden. Deshalb wird in den meisten Regionen ein lokaler Ansprechpartner mit landesspezifischem Know-how stets notwendig sein.

Koordination und Kommunikation

- Etablieren Sie effektive Kommunikationskanäle und eine koordinierte Zusammenarbeit zwischen Ihrem Unternehmen, dem Hub und den anderen relevanten Parteien wie Spediteuren, Zollagenten und Behörden.
- Regelmäßiger Austausch und Feedback sind entscheidend, um den Betrieb des Hubs kontinuierlich zu optimieren und auf veränderte Bedingungen anzupassen.



Zusammenfassung

Die Verlagerung von Zollprozessen in ein Hub kann Ihrem Unternehmen viele Vorteile bringen. Aber sie erfordert eine gründliche Planung, Implementierung und Überwachung. Durch eine klare Strategie, technologische Integration, Schulung der Mitarbeiter und effektive Compliance-Maßnahmen können Sie die Effizienz steigern und die Risiken minimieren. Ein gut verwaltetes Hub kann dazu beitragen, Ihre globale Logistik und Zollabwicklung effektiver zu gestalten und Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Sie und Ihr Unternehmen sollten eine gründliche Risikoanalyse durchführen und sicherstellen, dass Sie über die notwendigen Ressourcen und Kompetenzen verfügen, um eine Verlagerung erfolgreich umzusetzen. Sorgfältige Planung und die Einbindung aller relevanten Stakeholder entscheiden über den Erfolg.



Kosteneinsparungen und Effizienz bei Prozessen ist das erhoffte Ergebnis

Die Verlagerung von Tätigkeiten der Zollabwicklung, sei es innerhalb des Unternehmens oder in ein externes Dienstleistungszentrum, birgt verschiedene Vor- und Nachteile. Sie müssen diese Punkte sorgfältig gegeneinander abwägen. Damit Ihnen das gelingt, erörtere ich Ihnen im Folgenden die wichtigsten Gesichtspunkte.



Verlagerung der Zollabwicklung



Kosteneinsparungen

- **Skaleneffekte:** Durch die Zentralisierung der Zollabwicklung in einem spezialisierten Hub können Skaleneffekte erzielt werden. Dies kann zu einer Reduktion der Betriebskosten führen, insbesondere wenn das Hub in einem Land mit niedrigeren Arbeitskosten angesiedelt wird.
- **Automatisierung:** Eine zentrale Abwicklung ermöglicht häufig den Einsatz spezialisierter Softwarelösungen zur Automatisierung von Zollprozessen, was zu weiteren Kosteneinsparungen führen kann, weil manuelle reduziert werden können.



Effizienzsteigerung

- **Spezialisierung:** In einem zentralen Hub können für die Zollabwicklung spezialisierte Mitarbeiter und Technologien eingesetzt werden, die die Zollabwicklung effizienter und schneller gestalten.
- **Standardisierung:** Die Zentralisierung ermöglicht eine Standardisierung der Zollprozesse, was Fehler reduziert und die Konsistenz der Abläufe erhöht.



Bessere Compliance und Risikomanagement

- **Einheitliche Richtlinien:** Durch die Konzentration der Zollabwicklung an einem Ort können einheitliche Compliance-Richtlinien entwickelt und durchgesetzt werden. Das ist vorteilhaft, weil so die Einhaltung internationaler Vorschriften verbessert werden kann.
- **Risikominimierung:** Spezialisierte Hubs sind oft besser in der Lage, Risiken zu identifizieren und zu managen. Das gelingt beispielsweise durch den Einsatz von fortschrittlichen Überwachungstools und Risikomanagementstrategien.



Flexibilität und Skalierbarkeit

- **Anpassung an Volumen:** Ein zentrales Hub kann flexibel auf Veränderungen im Geschäftsvolumen reagieren, sei es durch die Anpassung der Ressourcen oder die Nutzung externer Partner. Auftragsrückgänge oder ein verstärktes Auftragsvolumen können Sie besser handeln.
- **Geografische Diversifikation:** Durch die Verlagerung in ein anderes Land oder eine andere Region können Unternehmen von unterschiedlichen Handelsabkommen oder Zollregelungen profitieren.

Vorteile

Anfängliche Umstellungskosten



- **Investitionen:** Die Einrichtung eines neuen Hubs, einschließlich der Anschaffung von Technologie, Schulung der Mitarbeiter und Implementierung neuer Prozesse, kann erhebliche Kosten verursachen.
- **Integrationsaufwand:** Die Verlagerung erfordert eine umfassende Integration bestehender Systeme und Prozesse, was zeitaufwendig und teuer sein kann.

Verlust von lokalem Know-how



- **Dezentralisierte Expertise:** In einem dezentralisierten Modell verfügen lokale Teams oft über spezifisches Know-how, das durch die Zentralisierung verloren gehen könnte. Dies könnte zu einer Verringerung der Flexibilität im Umgang mit lokalen Zollvorschriften führen.
- **Motivation der Mitarbeiter:** Die Verlagerung könnte zu Unzufriedenheit oder Widerstand bei Ihren Mitarbeitern führen, insbesondere wenn diese sich um ihre Positionen oder ihre berufliche Zukunft sorgen.

Erhöhtes Risiko durch Abhängigkeit



- **Single Point of Failure:** Die Zentralisierung birgt das Risiko, dass ein Ausfall des Hubs, z. B. durch technische Probleme oder politische Instabilität, die gesamte Zollabwicklung lahmlegt.
- **Abhängigkeit von externen Dienstleistern:** Wenn die Zollabwicklung an externe Partner ausgelagert wird, steigt die Abhängigkeit von deren Leistung und Zuverlässigkeit.

Komplexität der Compliance über mehrere Rechtsräume hinweg



- **Internationale Herausforderungen:** Die Verlagerung in ein anderes Land bringt zusätzliche Herausforderungen in Bezug auf die Einhaltung unterschiedlicher Zoll- und Handelsvorschriften mit sich. Dies kann die Compliance-Komplexität erhöhen und erfordert zusätzliche Ressourcen für das rechtliche Management.

Nachteile



FAZIT

Die Entscheidung zur Verlagerung der Zollabwicklung hängt stark von den spezifischen Umständen und Zielen Ihres Unternehmens ab. Die potenziellen Vorteile, wie Kosteneinsparungen, Effizienzsteigerungen und bessere Compliance, sind attraktiv, müssen jedoch gegen die Risiken und Nachteile abgewogen werden, wie anfängliche Umstellungskosten, Verlust von lokalem Know-how und erhöhtes Abhängigkeitsrisiko.



Vermeiden Sie diese Fehlerquellen, um Ihre Rückwaren definitiv einfuhrabgabefrei zu erhalten

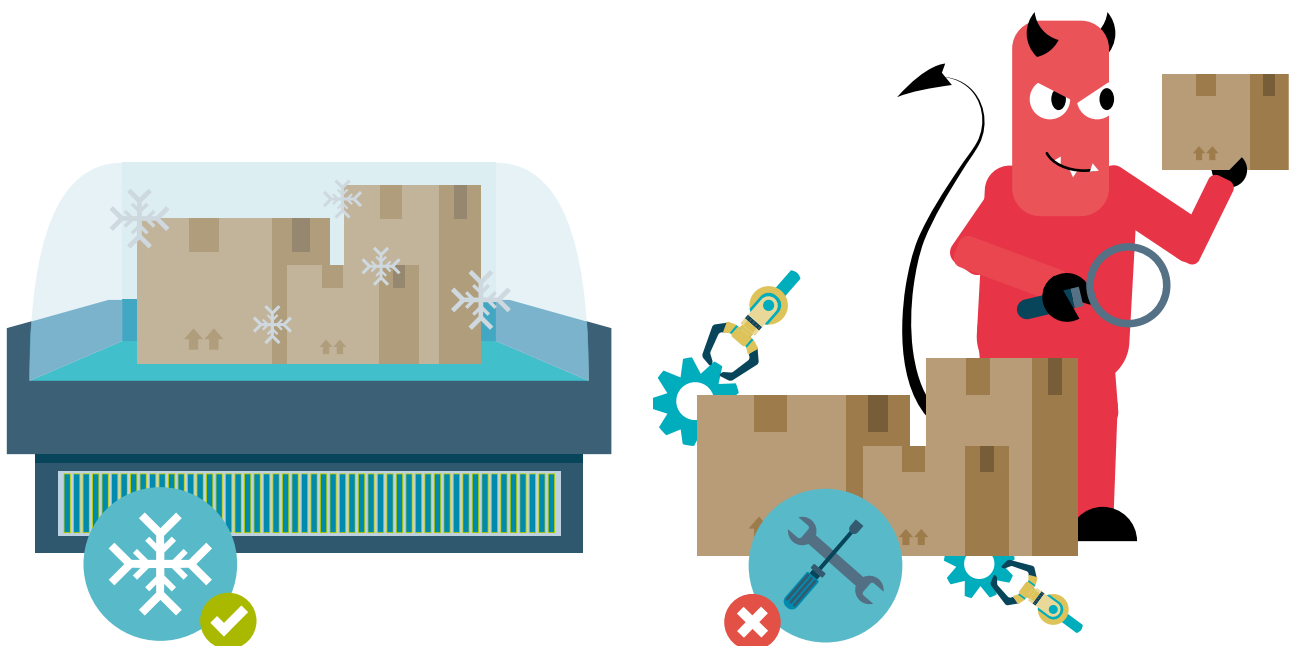
Kommen Waren zurück, die Sie ins Ausland geschickt haben, können Sie diese unter gewissen Umständen einfuhrabgabefrei einführen. Hierfür müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein sowie ein paar Formalitäten eingehalten werden. Tun Sie dies nicht oder wird bei einer nachträglichen Prüfung ein Fehler festgestellt, kann es sein, dass Sie die Einfuhrabgaben nachträglich entrichten müssen. Ich zeige Ihnen, wo Sie aufpassen müssen, damit Ihnen das nicht passiert.

Sabine Watzlawik

Fehler 1: Ihre Waren wurden im Ausland bearbeitet

Eine Voraussetzung für die einfuhrabgabefreie Abfertigung als Rückwaren ist, dass die Waren im Ausland keine Wertsteigerung erfahren haben. Das bedeutet, dass Sie Maßnahmen, die zur Erhaltung der Waren nötig sind (z. B. Kühlung bei Lebensmitteln), durchführen dürfen. Sobald jedoch mit den Waren etwas getan wird, das ihren Wert steigert, z. B.

lackieren oder etwas umbauen, entsprechen die Waren keiner Rückware mehr im zollrechtlichen Sinne. Gebrauch ist kein Problem. Werden Waren im Ausland bearbeitet, stellt dies eine passive Veredelung dar. Auch in diesem Fall gibt es Vergünstigungen, die Sie nutzen können. Dafür sind jedoch andere Voraussetzungen und Formalitäten nötig.



Fehler 2: Ihre Zollanmeldung zur Überführung in den zollrechtlichen Verkehr als Rückwaren enthält nicht die richtigen Codierungen

Damit Sie Ihre Rückwaren auch einfuhrabgabenfrei erhalten, müssen Sie dies in der Zollanmeldung auch ordnungsgemäß deklarieren. Geben Sie folgende Codierungen an:

Zudem benötigen Sie folgende Unterlagen, die Sie wie folgt in der Zollanmeldung angeben müssen:

Zollanmeldung

- Art des Geschäfts: 21
(Rücksendung von Waren)
- Verfahren: 4010
(Wiedereinfuhr nach Ausfuhr)
- EU-Code: F01
(Befreiung als Rückware)

- 9DCA – Rückwarennachweis
- N830 – Ausfuhranmeldung
- N325 – Proforma-Einfuhrrechnung

Sie benötigen zum Abgleich der Ein- und Ausfuhr auch die Ausgangsrechnung für Ihre ausgeführten Waren. Diese müssen Sie jedoch nicht bei den Unterlagen mit angeben.



Fehler 3: Ihnen liegen nicht alle benötigten Unterlagen vor

Für die Anerkennung als Rückwaren müssen Sie nachweisen können, dass es sich bei den ausgeführten Waren genau um die ursprünglich eingeführten handelt (Nämlichkeitsnachweis). Dies erfolgt über einen Abgleich der Ausgangsrechnung, die zur Ausfuhranmeldung vorliegt, mit der Eingangsrechnung zur Zollanmeldung. Im besten Fall haben Ihre Waren je eine Seriennummer, die auf der Ausgangs- und der Eingangsrechnung klar zu erkennen ist. Dies ist jedoch selten der Fall. In allen anderen Fällen muss plausibel sein, dass es sich bei den wiedereingeführten Waren um die ausgeführten handelt (z. B. gleiches Gewicht, gleiche Stückzahl, gleiche Maße). Führen Sie beispielsweise mehr Stück wieder ein, als Sie ausgeführt haben, wäre dies nicht plausibel. Führen Sie nur einen Teil der ausgeführten Waren wieder ein, ist eine Rückwarenabfertigung auch möglich. Der Nachweis, dass das wiedereingeführte Teil ein Teil der ausgeführten Waren war, ist in der Praxis nicht immer einfach. Bereiten Sie dementsprechende Unterlagen wie eine Stückliste Ihrer ausgeführten Waren oder andere Nachweise vor.

Zudem müssen Sie nachweisen können, dass die wiedereingeführten Waren auch tatsächlich ausgeführt wurden.

! ACHTUNG:

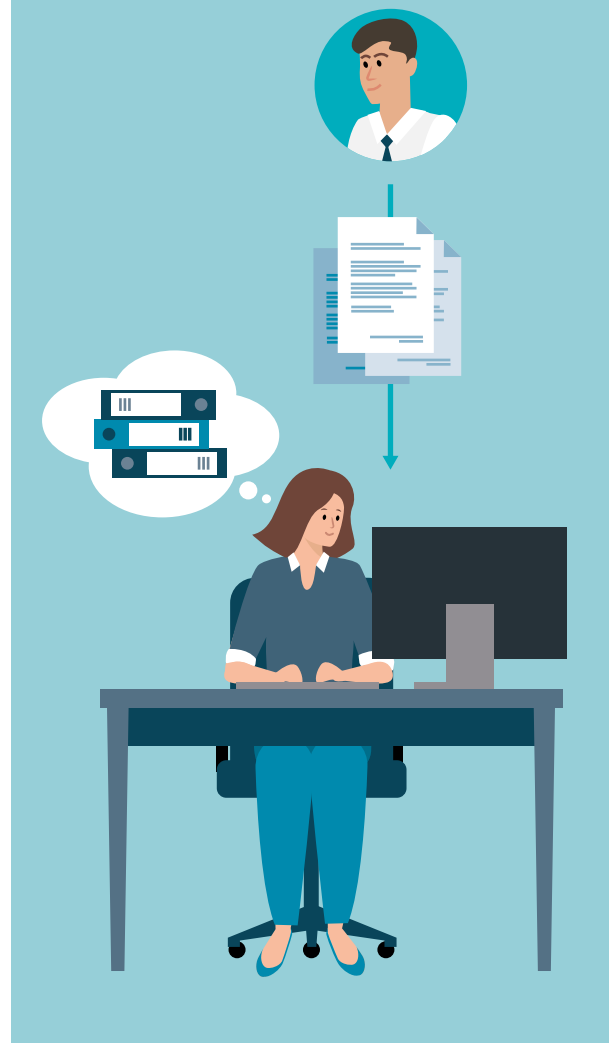
Die Ausfuhranmeldung allein reicht nicht, da sie den Ausgang der Ware nicht bestätigt, sondern lediglich, dass die Waren zur Ausfuhr angemeldet wurden. Einzig der Ausgangsnachweis, den Sie nach Ausfuhr der Waren über Ihr System abrufen können, bestätigt die tatsächliche Ausfuhr.



Diese Unterlagen müssen Ihnen zwingend vorliegen, damit Ihre Waren als Rückwaren abgefertigt werden können. Auch bei einer nachträglichen Prüfung müssen Sie diese Unterlagen bereit halten. Legen Sie diese also sorgfältig ab.

💡 TIPP:

In der Praxis kommt es dabei sehr oft zu Problemen, da die Speditionen die Steuerbescheide für die Rückwaren oft nicht zusenden, da keine Abgaben zu zahlen sind. Dies führt dann zu einer langen Sucherei, wenn der Zollprüfer die Nachweise sehen will. Stellen Sie daher sicher, dass Sie auch die Belege erhalten, bei denen Sie der Spedition nichts schulden, und überwachen Sie dies. Legen Sie die Belege auch so ab, dass Sie diese gleich finden, z. B. in einem Extra-Ordner, und legen Sie alle benötigten Unterlagen wie Ausgangsrechnung, Ausfuhrnachweis etc. gleich sorgfältig mit ab.



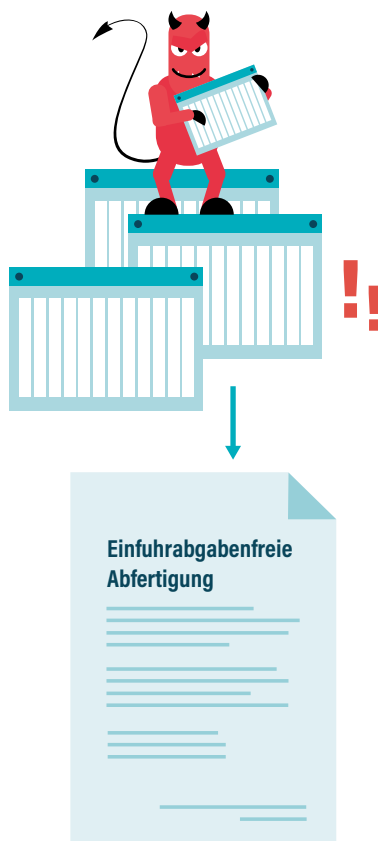
Fehler 4: Die Wiedereinfuhrfrist wurde überschritten

Auch wenn es dem normalen Menschenverstand ein bisschen widerspricht, weil wiedereingeführte Waren im Umgangssprachlichen als Rückwaren bezeichnet werden, so gibt es trotzdem eine Frist, bis wann die Einfuhrabgabenfreiheit gewährt wird. Diese Frist beträgt 3 Jahre ab Zeitpunkt der Ausfuhr. Liegt also Ihre Wiedereinfuhr innerhalb der 3 Jahre nach der Ausfuhr, können Sie die einfuhrabgabenfreie Abfertigung beantragen.

Außerhalb der Frist ist dies nur in Ausnahmefällen möglich. Die am häufigsten vorkommenden Fälle sind:

- Auflösung von Ersatzteil- bzw. Konsignationslagern im Ausland
- Reklamationsfälle, wenn eine längere Garantiezeit vereinbart wurde
- Auflösung von Niederlassungen oder Vertretungen

Liegt einer dieser Fälle vor, müssen Sie die Verlängerung der Frist beim Hauptzollamt beantragen.

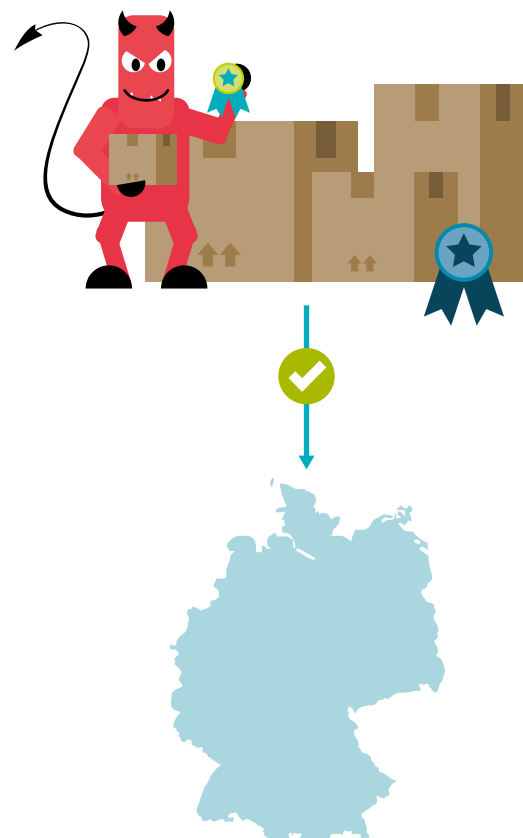


Fehler 5: Sie haben folgende Ausnahmen übersehen

Eine Rückware ist nur möglich, wenn es sich um Waren handelt, die vor Ihrer Ausfuhr Unionswaren waren. Waren, die sich z. B. in der aktiven Veredelung befunden haben, ausgeführt und wiedereingeführt wurden, können nicht als Rückwaren abgefertigt werden. In der Regel sind Rückwaren auch einfuhrumsatzsteuerbefreit. Dies gilt jedoch nicht, wenn

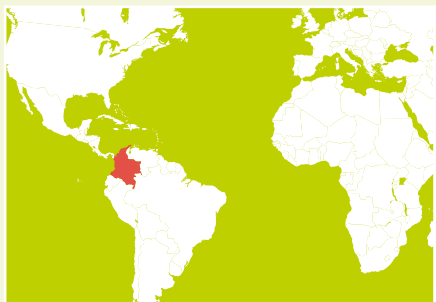
- die Waren vor der Einfuhr geliefert wurden. Das bedeutet, dass eine Eigentumsübertragung im Ausland stattgefunden hat.
- die eingeführten Waren im Rahmen einer steuerfreien Lieferung gemäß § 4 Nr. 1 UStG ausgeführt worden sind und nicht der Ausfuhrer sie zurückerhält.
- für die eingeführten Waren eine Vergütung der Umsatzsteuer gewährt wurde.

Ist eine dieser 3 Voraussetzungen erfüllt, können Sie die Waren zwar zollbefreiend anmelden, aber Sie müssen dafür die Einfuhrumsatzsteuer entrichten.



KOLUMBIEN

Von Julianna Straib-Lorenz

**Einwohner:**

50,9 Mio.

**Währung:**

Kolumbianischer Peso

**Ansprechpartner:**

Deutsche Auslandshandelskammern

Deutsch-Kolumbianische Industrie-
und Handelskammer

Tel.: (+57) 1 6513777

E-Mail: info@ahk-colombia.com

www.ahk-colombia.com

Bogotá ist die Hauptstadt Kolumbiens. Sie liegt in einer Höhe von 2.640 m über dem Meeresspiegel in den Anden. Nach der Unabhängigkeit von Spanien entstand 1819 die Republik Großkolumbien unter Simón Bolívar, die Teile der heutigen Länder Kolumbien, Venezuela, Ecuador und Panama umfasste.

Die Plaza de Bolívar ist der zentrale Platz der Hauptstadt Bogotá und hat eine lange und oft turbulente Geschichte hinter sich. Den Namen Plaza de Bolívar erhielt er 1846, nachdem in seiner Mitte eine Statue des Befreiers Simón Bolívar (1783–1830) aufgestellt worden war.





PRÄFERENZEN

Präferenzregelung auf Gegenseitigkeit.



WEITERE BESONDERHEITEN

Bei Holzverpackungen benötigen Sie eine ISPM15-Standard-Behandlung.

Markierung:

- Brutto
- Netto
- fortlaufende Nummerierung

Der Name Kolumbien leitet sich vom Namen des italienischen Seefahrers und Kolonialisten Christoph Kolumbus ab. Kolumbien hat sich von einem von Vertreibung und Gewalt geprägten Land hin zu einem aufstrebenden Reiseziel mit wachsendem internationalem Ansehen gewandelt.



EINFUHLRLIZENZ

Für die Einfuhr nach Kolumbien benötigen Sie u. a. für folgende Waren eine Einfuhrlizenz:

Automatische Einfuhrlicenzen/
Registrierungspflicht:

- Tiere und tierische Produkte
- Fischereierzeugnisse
- Erzeugnisse der Aquakultur
- Bestimmte radioaktive Materialien
- Bestimmte Lebensmittel
- Kosmetika

Nicht automatisierte Einfuhrlicenzen:

- Bestimmte chemische Erzeugnisse
- Waffen, Explosivstoffe und Munition
- Waren mit besonderen Marktbedingungen
- Lagerware (älter als 2 Jahre)
- Fleischprodukte
- Gebrauchte Kfz/Luftreifen/Waren
- Düngemittel



HANDELSRECHNUNG

Für die Einfuhr nach Kolumbien legen Sie Handelsrechnungen in 3-facher Ausfertigung bei (auf Spanisch); diese sollten folgende Informationen enthalten:

- Name und Anschrift des Versenders
- Name und Anschrift des Empfängers/ Importeurs inkl. Kontaktperson, Telefon- und Faxnummer
- Lieferanschrift, falls diese von der Rechnungsanschrift abweicht
- Rechnungsnummer, -ort und -datum sowie der Vermerk „Rechnung“
- Liefer- und Zahlungsbedingungen/ Zahlungsmittel
- Transportinformation
- Ausgangs- und Bestimmungshafen
- Bezeichnung und Anzahl der einzelnen Waren mit der zugehörigen Warentarifnummer, dem Stückpreis mit Währungsangabe, Gewicht (brutto/netto), Ursprungsland, Paketnummer
- Einzel- und Gesamtpreis immer in USD, auch bei anderer Währung

- Gesamtrechnungswert der Sendung mit Währungsangabe (muss mit der Einfuhr- bzw. Registrierungslizenz übereinstimmen)

Übernehmen Sie die Warenbezeichnung wortgleich aus der Einfuhrlizenz, -registrierung und diverse Einzelheiten, falls vorhanden. Am Schluss der Rechnung führen Sie die Anmerkungen:

„Moneda de la negociación ...“

„Fecha y condiciones de pago ...“

aus der Registrierungs- bzw. Einfuhrlizenz auf.

Bei Kfz nicht älter als ein Jahr:

- Handelsmarke
- Hersteller
- Baujahr
- Motor- und Fahrgestellnummer

Am Schluss der Rechnung geben Sie als Ausführer folgende unterschriebene Preis- und Ursprungserklärung ab:

„Certificamos bajo juramento que los precios de esta facture son los que cargamos al cliente y que la mercancía que ella se refiere es originaria de ... (Ursprungsland). En fé de lo expuesto, firmamos la presente declaración en ... (Stadt, Staat).“

Datum, Unterschrift des Verladeters

Kolumbien gehört zu den artenreichsten Ländern der Welt und umfasst gleich mehrere Ökosysteme: Amazonas-Regenwald, Anden, Karibik- sowie Pazifikküste und tropische Ebenen.





FRACHTPAPIERE

Bei der Einfuhr nach Kolumbien legen Sie der Sendung folgende Dokumente bei:

- Beförderungsdokumente (Air Waybill, Sea Waybill, CMR)
- Order-Konnossemente nur mit Notify-Adresse möglich
- Warenausweis/Einfuhrlizenz/ Gesundheitszeugnis
- (Proforma-)Rechnung
- Packliste
- Präferenznachweis

Postsendungen:

- max. 31,5 kg, für Geschäftskunden mit Vertrag 30 kg
- zusätzlich zu den aufgeführten Dokumenten benötigen Sie noch eine Zollinhaltsklärung

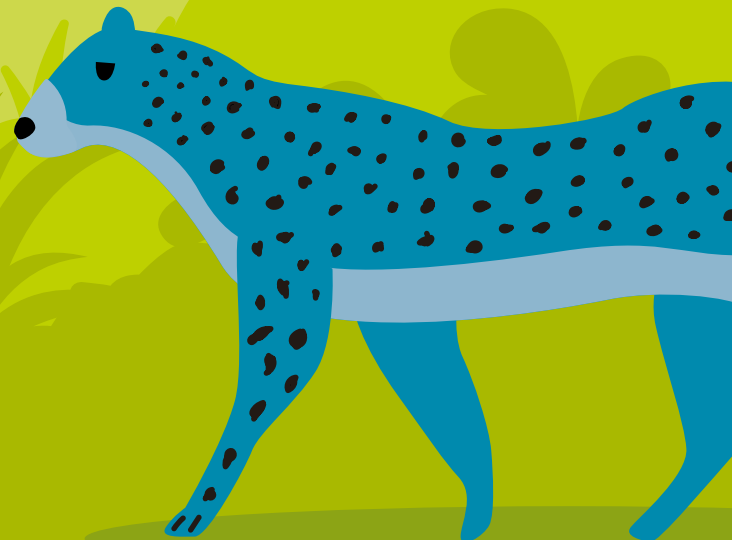


INFORMATIONEN ZUR ZOLLABFERTIGUNG

Einfuhr von Warenmustern:

Grundsätzlich erfolgt die Einfuhr von Warenmustern immer gegen Entrichtung der Einfuhrabgaben. Der Warenwert von Sendungen, die aus höchstens 6 Mustern bestehen, darf einen Gesamtwarenwert von 1.000 USD nicht überschreiten. Der Warenwert eines einzelnen Musters einer solchen Sendung darf höchstens 50 USD betragen. Sendungen, die mehr als 6 Stück enthalten, müssen im Originalbehälter oder in der Originalverpackung versendet werden und als „Muster ohne Handelswert“ (Muestras sin valor) markiert sein. Der Gesamtwarenwert einer solchen Sendung darf 1.000 USD nicht überschreiten. Für derartige Sendungen wird keine Einfuhrlizenz benötigt, es sei denn, es handelt sich um Waren, für die aufgrund ihrer Beschaffenheit oder ihres Charakters grundsätzlich ein Genehmigungsvermerk oder eine Einfuhrlizenz verlangt wird.

Über 60 Nationalparks in Kolumbien schützen viele der einzigartigen Tier- und Pflanzenarten. Doch trotz dieser Schutzgebiete sind viele Ökosysteme durch Abholzung, Bergbau, illegale Jagd und Wildtierhandel sowie Drogenanbau bedroht.





BESONDERE BESTIMMUNGEN

Bei der Einfuhr nach Kolumbien gelten für bestimmte Warengruppen besondere Bestimmungen:

- Fleisch in Dosen, kondensierte/evaporierte Milch, Milchpulver und sonstige Milchprodukte (Registrierung, Gesundheitszeugnis erforderlich)
- Frisches, gekühltes und gefrorenes Fleisch und Schlachtnieberzeugnisse (Analysezertifikat und Genehmigungsvermerk erforderlich)
- Alkoholische Getränke, Lebensmittel, Medikamente, Energy Drinks (Registrierung für den Marktzugang erforderlich)
- Bäume, Pflanzen, Früchte, Zwiebeln, Saatgut (Gesundheitszeugnisse erforderlich)
- Chemikalien (Freiverkäuflichkeitsbescheinigung, Einfuhrgenehmigung, Registrierung erforderlich)
- Tierarzneimittel (Registrierung und Marktlizenz erforderlich)
- Kosmetika und Hygieneartikel (vor der Verschiffung: „Notificación Sanitaria“ notwendig, Registrierung, Einfuhrgenehmigung erforderlich), zusätzlich ist eine spezielle Kennzeichnung auf der Ware anzubringen:
- Handelsmarke
- Angaben zum Hersteller bzw. Importeur
- Ursprungsland
- Gewichtsangabe (netto/brutto)
- Zusammensetzung der Inhaltsstoffe
- Nummer der Notifizierung
- Verfallsdatum
- Kunststofftüten (für bestimmte gilt ein ermäßigter Steuersatz)
- Textilien (Kennzeichnungsvorschriften)
- gebrauchte Maschinen und Luftreifen, Geräte, Fahrzeuge (Einfuhrgenehmigung)

Neben Öl und Blumen ist Kaffee mit das wichtigste Exportprodukt des Landes; über 50.000 Familien leben direkt vom Anbau des Kaffees. Der Kaffeeanbau ist eines der bedeutendsten Kulturgüter und Wirtschaftszweige Kolumbiens.





WAREN

Diese Waren dürfen Sie nach Kolumbien nicht einführen:

- Bestimmte toxische Stoffe
- Chemische Waffen
- Spielzeugwaffen
- Radioaktive Substanzen
- bestimmte Pflanzensorten
- frische Früchte



URSPRUNGSZEUGNIS

Bei der Einfuhr nach Kolumbien benötigen Sie für folgende Waren ein Ursprungszeugnis:

- Lebensmitteln
- Bekleidungsartikel
- Textilien
- Schuhe

Dank Idealbedingungen wie Höhenlage, vulkanischen Böden, gleichmäßigem Klima und viel Regen baut Kolumbien fast ausschließlich Arabica-Kaffee an – die edelste Bohnenart.



INSPEKTIONSZERTIFIKATE

Bei der Einfuhr nach Kolumbien benötigen Sie für folgende Produkte ein Konformitäts-Zertifikat (reichen Sie Ihre DIN-Norm Ihrem kolumbianischen Importeur ein; wenn diese nicht ausreicht, erhalten Sie vom Zoll/Importeur Bescheid):

- Schuhwerk und Textilien für den menschlichen Gebrauch
- Haushaltsprodukte
- Gas für Fahrzeuge und zur Verwendung im Haushalt
- Fahrzeugteile
- Mobile und stationäre Endgeräte (z. B. Telefone, Handys, Satelliten-funkanlagen, Satellitengeräte, analoge Telefonesysteme etc.)
- diverse Industrieprodukte (z. B. Straßenlaternen, Verpackungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse)



Diese Länderseiten finden Sie auch im Downloadbereich unter:
www.kompass-export.de/download



Zahlungsausfälle nehmen immer mehr zu:

Nutzen Sie diese Prüfmöglichkeiten, um sich vor Zahlungsausfällen zu schützen

Egal, ob deutsche oder ausländische Kunden, die Zahlungsmoral nimmt stetig ab. Dies liegt nicht nur am Kunden selbst, sondern auch an den äußeren Umständen. Dennoch ist es für Sie wichtig, dass Sie sich absichern. Hierbei gibt es Werkzeuge, die Sie nutzen können. Welche das sind, stellen wir Ihnen hier vor.

Julianna Straib-Lorenz

Was ist die Zahlungsmoral von Kunden?

Eine Zahlungsmoral bezieht sich auf das Verhalten Ihrer Kunden in Bezug auf die Einhaltung vereinbarter Zahlungsfristen und -bedingungen, die zwischen beiden Unternehmen vereinbart worden sind. Sie ist ein wichtiger Indikator für die finanzielle Zuverlässigkeit eines Unternehmens oder einer Person. Eine gute Zahlungsmoral bedeutet, dass Zahlungen pünktlich und in voller Höhe erfolgen, während eine schlechte Zahlungsmoral auf verspätete Zahlungen oder Zahlungsausfälle hinweist.

Die Zahlungsmoral Ihres Kunden hat direkte Auswirkungen auf Ihre Liquidität und die Stabilität Ihres Unternehmens. Wenn Sie als Unternehmen regelmäßig verspätete Zahlungen erhalten, können Sie in finanzielle Schwierigkeiten geraten, da Sie Ihre eigenen Verbindlichkeiten möglicherweise nicht rechtzeitig begleichen können. Daher ist es für Sie als Unternehmen von entscheidender Bedeutung, die Zahlungsmoral Ihrer Kunden zu bewerten und geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um sich vor den Risiken verspäteter Zahlungen oder vor Zahlungsausfällen zu schützen.

Welche Bedeutung hat die Zahlungsmoral?

Die Zahlungsmoral ist ein wesentlicher Bestandteil der Geschäftsetikette und spiegelt das Vertrauen und die Zuverlässigkeit in Geschäftsbeziehungen wider. Sie beeinflusst nicht nur die finanzielle Situation Ihres Unternehmens, sondern auch Ihren Ruf und die Beziehung zu Lieferanten und Geschäftspartnern. Eine schlechte Zahlungsmoral kann langfristig zu einem Vertrauensverlust führen und Geschäftsbeziehungen schädigen.



Prüfen Sie Ihre Kunden im Vorfeld auf Ihre Zahlungsmoral hin

Um Ihre Risiken im Zusammenhang mit schlechter Zahlungsmoral Ihrer Kunden zu minimieren, ist es für Ihr Unternehmen unerlässlich, Ihre Kunden im Vorfeld zu prüfen.

Dies umfasst die Bewertung der finanziellen Stabilität, Bonität und Zahlungsmoral Ihrer Kunden. Wir zeigen Ihnen einige gängige Methoden, wie Sie Ihre Kunden prüfen können:

Holen Sie sich Referenzen ein: Sie können sich Geschäftsinformationen und Referenzen von anderen Lieferanten oder Geschäftspartnern einholen. Dies ermöglicht Ihnen wertvolle Einblicke in die Zahlungsmoral eines potenziellen Kunden.

Lesen Sie Finanzberichte und Bilanzen: Die Analyse der Finanzberichte und Bilanzen eines Unternehmens kann Ihnen helfen, die Liquidität und die finanzielle Stabilität eines potenziellen Kunden zu bewerten. Sie als Unternehmen sollten auf Kennzahlen wie den Cashflow, die Eigenkapitalquote und die Verschuldungsrate achten.



Überwachen Sie das Zahlungsverhalten: Die kontinuierliche Überwachung des Zahlungsverhaltens bestehender Kunden hilft Ihnen, frühzeitig Anzeichen für eine Verschlechterung der Zahlungsmoral zu erkennen. Dies ermöglicht es Ihnen, schnell zu reagieren und präventive Maßnahmen zu ergreifen.

Führen Sie Bonitätsprüfungen durch: Eine Bonitätsprüfung gibt Auskunft über die Kreditwürdigkeit Ihres Kunden. Durch die Zusammenarbeit mit Kreditagenturen oder Bonitätsprüfungsunternehmen können Sie als Unternehmen Informationen über die finanzielle Situation und die Zahlungshistorie Ihres potenziellen Kunden einholen.

Nutzen Sie diese Möglichkeiten für Bonitätsprüfungen

Wollen Sie Ihren Kunden prüfen, haben Sie bestimmte Möglichkeiten, um die Zahlungsmoral zu checken. Diese sind:

- Amtliche Insolvenzbekanntmachungen: <https://justiz.de/online Dienste/insolvenzbekanntmachungen/index.php>
- Elektronisches Unternehmensregister: <https://bit.ly/3nju2Ox> (hier finden Sie alle Basisinformationen, die Sie benötigen, z. B. Jahresabschlüsse etc.)
- Auch über die Google-Suche oder in Fachzeitschriften erhalten Sie wertvolle Informationen.
- Ebenfalls können Sie kostenpflichtig über Ihre Hausbank eine Bankauskunft Ihres Geschäftspartners beantragen. Damit erhalten Sie Informationen wie regelmäßige Umsätze, seit wann das Konto geführt wird und ob Ihr Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommt.

- Nutzen Sie die klassische Auskunftsdatei der Schufa und erfragen Sie dort die Zahlungsmoral

- oder Firmen wie CRIF Bürgel GmbH (<https://bit.ly/3oRzEA9>) oder

- die Vereine Creditreform (<https://www.creditreform.de/>).

Als kleines und mittelständisches Unternehmen haben Sie zusätzlich die Möglichkeit, folgende Anbieter zu nutzen – das ist für Sie meistens günstiger, da diese oft auf hohe Jahresbeiträge verzichten:

- Euforma (<https://bit.ly/3nkYhET>) oder den CreditCheck

Sie haben also diverse Möglichkeiten, wie Sie im Vorfeld Ihren Kunden auf seine Zahlungsmoral hin prüfen können. Sichern Sie sich ab und investieren Sie besser die überschaubare Extrazeit.





Bieten Sie attraktive, aber sichere Zahlungsbedingungen an

Auch wenn Sie auf keiner der genannten Seiten Risiken bezüglich der Zahlungsmoral Ihres Kunden feststellen konnten, können Sie die folgenden Schritte einleiten, um das konkrete Ausfallrisiko im Vorfeld weiter zu minimieren. Denn ein gesicherter Cashflow ist für Ihr Unternehmen überlebenswichtig und sichert die Arbeitsplätze. Entsprechend ist vor Versand für Sie zu prüfen, ob die Zahlungsmodalitäten Ihres Kunden eingehalten worden sind:

- Verlangen Sie bei unbekannten Kunden direkt eine Vorauszahlung oder zumindest eine Anzahlung. Lassen Sie Einzelstücke anfertigen, sollten Sie sich zumindest die Produktionskosten im Vorfeld bezahlen lassen.
- Sie können auch kurze Zahlungsziele anbieten, wie sofort rein netto oder 10 Tage nach Rechnungsstellung. Bieten Sie Skonto an, so gestalten Sie kurze Zahlungsziele attraktiver. Sie können die Rechnungsstellung und -begleichung auch an ein Factoringunternehmen vergeben.

Bieten Sie verschiedene unkomplizierte Zahlungsmöglichkeiten an, so kann sich jeder Kunde wiederfinden.



„Was müssen wir tun, wenn das Ergebnis der verbindlichen Zolltarifauskunft von unserer bisherigen Meinung abweicht?“



Wir waren uns bei der Einreihung von bestimmten Waren nicht ganz sicher und haben daher eine verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA) beantragt. Jetzt haben wir das Ergebnis erhalten, und es wurde eine andere Zolltarifnummer festgestellt als die, die wir bis jetzt verwendet haben. Was müssen wir jetzt tun?



Von Sabine
Watzlawik

Zuallererst müssen Sie die Zollanmeldungen suchen, bei denen Sie die falsche Zolltarifnummer verwendet haben. Für diese Belege müssen Sie einen Änderungsbescheid bei dem jeweiligen Hauptzollamt in Auftrag geben, in dessen Bezirk die Zollanmeldung erstellt wurde. Dies werden gegebenenfalls unterschiedliche sein. Schicken Sie Ihre erhaltene vZTA mit, um die Änderung der Zolltarifnummer zu begründen. Es reicht hier eine formlose E-Mail mit Angaben der jeweiligen Steuerbescheidnummer (z. B. AT/C/40...).

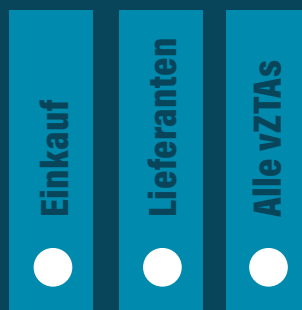


Diese Leserfrage finden Sie
auch im Downloadbereich unter:
www.kompass-export.de/download

Hinterlegen Sie gegebenenfalls schnellstmöglich die richtige Zollltarifnummer in Ihrem Warenwirtschaftssystem. So sollte diese von jetzt an immer verwendet werden. Stellen Sie zudem sicher, dass Ihre vZTA auch in der Zollanmeldung bei den Unterlagen mit der Codierung C626 angegeben wird. Dies ist zum einen Pflicht und erspart Ihnen zum anderen auch Rückfragen von den Zollstellen.

Besprechen Sie die Änderung mit Ihrem Einkauf, vor allem, wenn sich die Zollabgaben geändert haben. Dies ist wichtig, damit der Preis gegebenenfalls neu kalkuliert werden kann. Auch ist es eventuell möglich, dass schon der Lieferant die richtige Zollltarifnummer in seiner Rechnung vermerkt.

Vergessen Sie außerdem nicht, dem Zollprüfer Ihre erhaltene vZTA zu Beginn der Prüfung vorzulegen. So beschleunigen Sie die Prüfung, da der Prüfer sich die Zeit für die Einreihung der Ware spart. Heften Sie am besten alle Ihre vZTAs in einem Ordner ab, damit Sie dem jeweiligen Prüfer diese vorlegen können.



Mit dieser Checkliste kann die Verlagerung der Zollabteilung ins Ausland realisiert werden

Von Holger Schmidbaur



Diese Arbeitshilfe finden Sie
auch im Downloadbereich unter:
www.kompass-export.de/download

1. Planung und Vorbereitung

Ziele definieren:

Was sind die spezifischen Ziele der Verlagerung? (Kostenreduktion, Effizienzsteigerung etc.)

Welche Tätigkeiten sollen genau verlagert werden?

erledigt

Standortauswahl:

Welcher Standort ist am besten geeignet? (Inland, EU-Mitgliedstaat, Drittland, inkl.

Berücksichtigung von logistischen, rechtlichen und steuerlichen Faktoren)

Risikobewertung:

Identifikation potenzieller Risiken, z. B. politische Instabilität, Compliance-Herausforderungen etc.

Entwicklung von Strategien zur Risikominimierung.

Budgetplanung:

Schätzung der Kosten für die Verlagerung (Infrastruktur, Schulungen, IT-Systeme).

2. Einbindung von Stakeholdern

Behörden und externe Partner / Mitarbeiterkommunikation:

Frühzeitige Information der Belegschaft über die geplante Verlagerung.

Betriebsrat einbinden:

Konsultation der Arbeitnehmervertretung, evtl. Verhandlungen über einen Interessenausgleich und einen Sozialplan.

3. Prozess- und Systemintegration

IT-Systeme und Infrastruktur:

Sicherstellung, dass die notwendigen IT-Systeme am neuen Standort vorhanden sind.

Schulungen und Qualifikationen:

Schulung der Mitarbeiter am neuen Standort in den spezifischen Zollprozessen.

Prozessstandardisierung:

Entwicklung und Dokumentation standardisierter Prozesse für die Zollabwicklung

Implementierung von Kontrollmechanismen zur Sicherstellung der Compliance.

4. Durchführung der Verlagerung

Kommunikation:

Regelmäßige Updates und klare Kommunikation über den Fortschritt der Verlagerung an alle Stakeholder.

Pilotphase:

Durchführung einer Testphase mit einem kleinen Teil der Zollaktivitäten, um Prozesse und Systeme zu überprüfen, und Anpassung der Prozesse basierend auf den Ergebnissen der Pilotphase.

Stufenweise Umsetzung:

Verlagerung der Zollaktivitäten in Phasen, um Risiken zu minimieren und Engpässe zu vermeiden, und kontinuierliche Überwachung sowie Anpassung der Prozesse während der Umsetzung.



FAZIT

Wenn Sie alle Punkte erledigt haben, sind Sie bestens vorbereitet.





Link up with LinkedIn

Whether or not you're a fan of social media, there are plenty of reasons for using LinkedIn as a professional tool. It's quick, easy and free to sign up and create a profile – but that's only the start. Like a website with no traffic, a LinkedIn profile with little information and interaction will hardly be noticed. Conversely, a profile rich in content, well connected and interacting on a regular basis will attract attention. It's an efficient way to network – and a great place to find jobs.

by Garry Britton

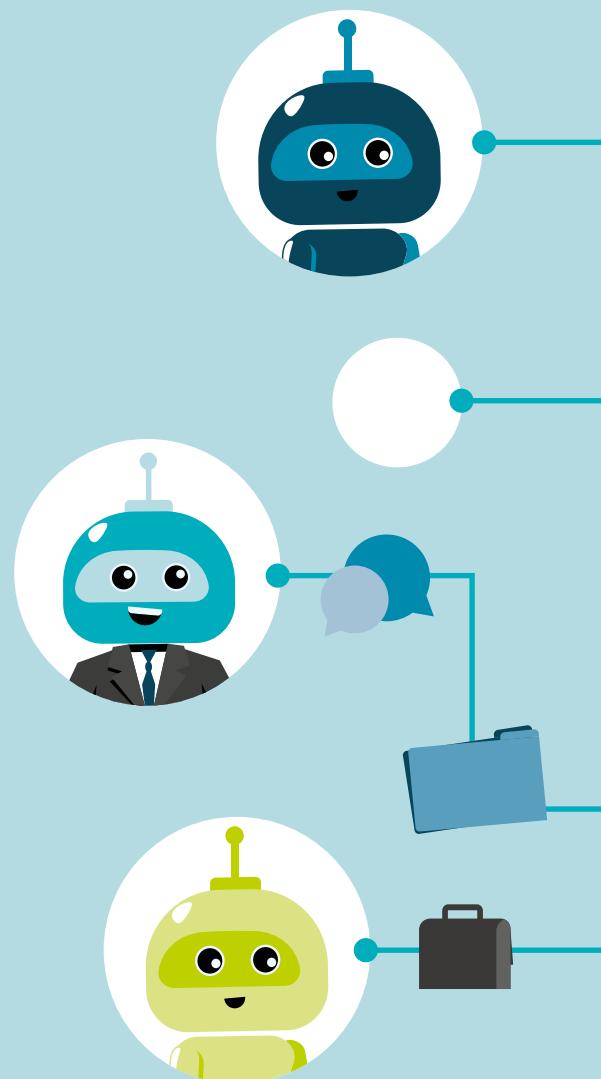
Get started

Before signing up on linkedin.com, be prepared with a good professional photo and a 'banner picture' for your profile. After that, the process is similar to writing your CV, so if you have that ready it will also help to complete the steps. You'll need to write a short heading and a summary paragraph or two that describes you and what you do. Be prepared to list work experience and companies you have worked for, as well as your skills, education and qualifications, with the relevant dates. All of this will get you started.

Connect, follow, message, join

The most important first step is to build up a network. Small networks achieve little, so set a target of connecting with a defined number of people each week. The algorithm suggests 'people you may know'. With 875 million members worldwide, there's a lot of potential. I've read that 500 connections is optimal for increasing a network exponentially, but I only have 385 and am doing just fine – although if you can connect with me, I may reach my 500 sooner! Search my name to connect, or just 'follow' me.

There's one catch to the free version, which is also the key advantage of the platform: you can only connect with 'firstlevel' connections (who you've worked or studied with), but not with people who have no existing link to you – unless you pay for a premium subscription. This will allow you a number of direct messages to anyone each month. But even with the free version, you can 'follow' people in order to see their posts, interact via comments, and join relevant groups for information, discussion or support.





Build your personal brand

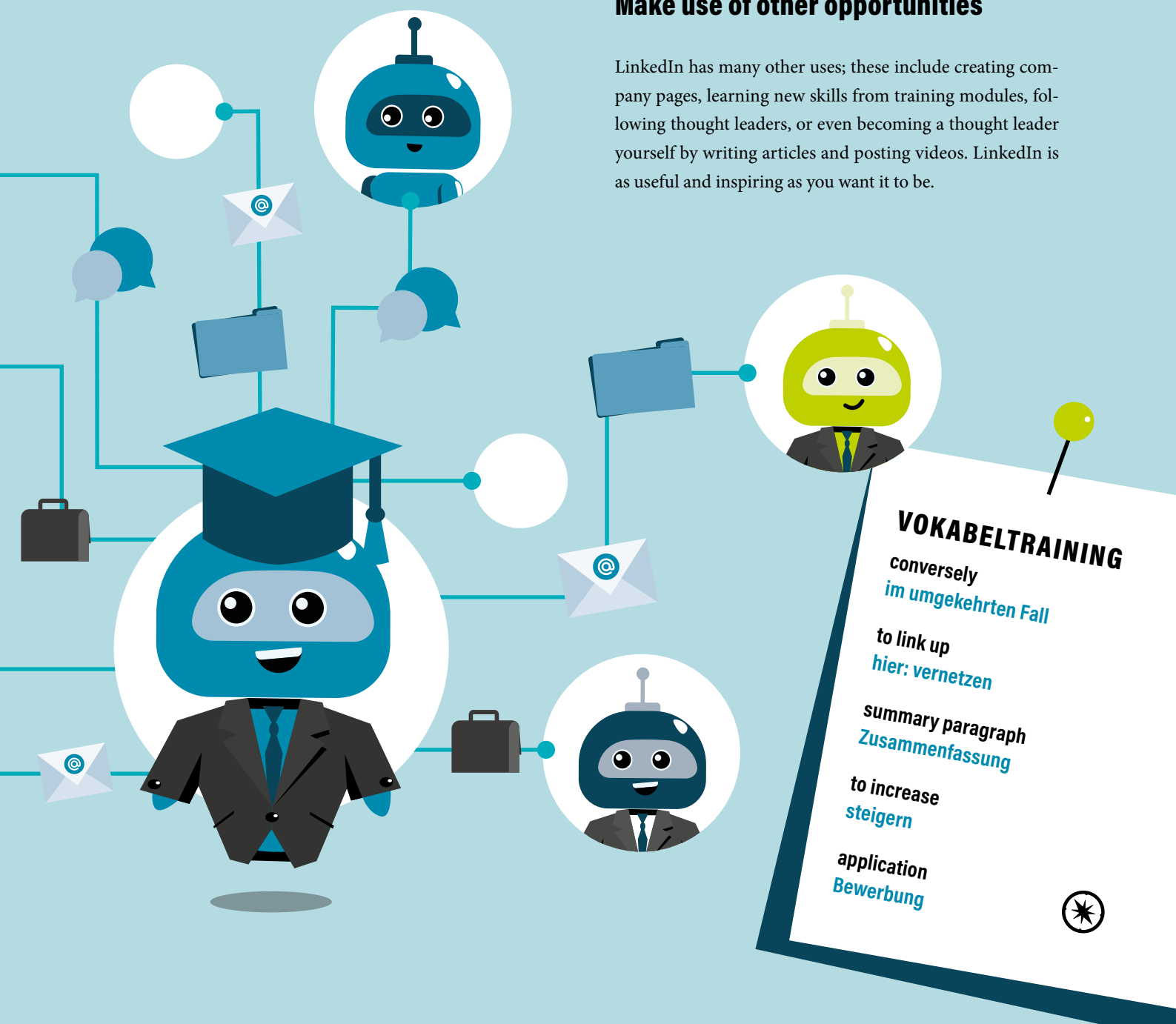
Once your network of connections is growing, you can start to build your personal brand. It's not only your profile that shows this off, but also the way you interact. Make regular posts on relevant and interesting topics for your network. I post an English tip every Friday and find this starts conversations with contacts in my network but also with people I don't know, who are interested in my advice. Over time, posting and taking part in discussions on others' posts attracts new followers and contacts to your personal brand.

Find job opportunities and apply

I'm a big fan of LinkedIn, because I got both of my current jobs (writing this, and online Business English training) through the platform. At least 72 per cent of recruiters use LinkedIn, and up to 97 per cent of HR professionals. You can also search for jobs using advanced filters – by location, industry, company size, experience level, salary requirements and more. For some jobs you can apply in one click, sending your application straight from the platform.

Make use of other opportunities

LinkedIn has many other uses; these include creating company pages, learning new skills from training modules, following thought leaders, or even becoming a thought leader yourself by writing articles and posting videos. LinkedIn is as useful and inspiring as you want it to be.





Nutzen Sie alle Vorteile
Ihres Onlinebereichs!



- ✓ Mehr als 200 Arbeitshilfen, Mustervorlagen, Checklisten
- ✓ Ausgaben-Archiv, inkl. Index und Spezialreports
- ✓ Webinare und Veranstaltungen
- ✓ Profitieren Sie von unserem Expertennetzwerk: www.zolex.de/expert

