

KOMPASS

AUG 25

DER WEGWEISER FÜR EXPORTWELTMEISTER

TOP-THEMA

Zahlungsbedingungen im
Außenhandel – prüfen Sie,
welche sich für Sie am
besten eignet

► Seite 8

EXPORTKONTROLLE

Ausführverantwortlicher versus
Exportkontrollbeauftragter –
was ist der Unterschied?

► Seite 16

ZOLLRECHT

Timing ist alles: So treffen Sie
zielsicher Entscheidungen in Zoll,
Präferenz und Exportkontrolle

► Seite 26

DEUTSCHE
FACHPRESSE

SHORTLIST 2025

FACHMEDIUM
DES JAHRES

Beste Fachzeitschrift
(bis 1 Mio. Umsatz)

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.



Svenja Sausen ist Dipl.-Finanzwirtin (FH) und arbeitet seit 2003 im Bereich Zoll & Außenwirtschaft. Sie verfügt über langjährige Praxiserfahrung aus Zollverwaltung, Expresslogistik und Industrie, die Sie sowohl in Fachartikeln als auch in Schulungen weitergibt. Seit Anfang 2025 entwickelt und produziert Sie digitale Schulungen bei der PASANI Academy.



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 Plötzliche Nachzahlungen, Prüfungen und Lieferstopps treffen viele Unternehmen schwer. Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen finden, bevor es teuer wird. Nicht sicher, ob alles passt? Ich biete Ihnen einen kurzen Check und eine fundierte Einschätzung an – eine kurze Mail an den Verlag genügt. Julianna Straib-Lorenz – Ihre Unternehmensberaterin, Autorin und Dozentin mit mehr als 16 Jahren Erfahrung.



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



Berit Beckers,
Produktmanagerin mit einer
Begeisterung für Kommunikation
und interkulturelle Kompetenz



Timing ist alles

Liebe Exportverantwortliche,

früher wurden an Tagen, an denen ich viel zu tun hatte, meine notierten Stichpunkte für To-dos immer kürzer. „Keine Zeit“, sagte ich mir, „ich weiß ja, was ich damit meine.“ Aber 2 Meetings später konnte ich meine eigenen kryptischen Botschaften häufig doch nicht mehr so gut entschlüsseln. Da hatte ich offensichtlich an der falschen Stelle gespart, denn der Teufel liegt im Detail: Oft ist es eben nicht nur wichtig, dass eine Mail verschickt oder ein bestimmter Auftrag abgeschlossen wird, sondern auch von Bedeutung, dass das damit einhergehende Timing stimmt.

Durch die vermeintliche Zeiteinsparung verzichtete ich auf eine sorgfältige Vorbereitung – und die holte mich später wieder ein. Auch im Außenhandel spielt das Timing eine zentrale Rolle. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wie häufig haben Sie dieses Jahr schon gelesen, dass neue Sanktionen in Kraft treten? Und wie oft haben Sie sich daraufhin die Frage gestellt, was sich dieses Mal konkret ändert und – viel wichtiger – wann die Änderungen umgesetzt werden müssen? Timing ist nun einmal auch im Außenhandel alles, von der sorgfältigen Vorbereitung über die Beachtung von Fristen bis hin zur vorausschauenden Planung. Inwiefern Sie das richtige Timing für Exportkontrolle, Präferenzen und Zollrecht beachten sollten und wann Sie den richtigen Zeitpunkt treffen müssen, erfahren Sie auf Seite 26.

Viel Spaß beim Lesen!

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



Inhalt

- 3** Editorial
- 4** Impressum

Kurz & Knackig

- 5** Einfuhrverbot: Sie dürfen keine alten Autos mehr nach Montenegro importieren
- 6** EUR.1/EUR-MED ohne Ursprungsland ausstellen – so vermeiden Sie Rückfragen und Ablehnungen

Leserfrage

- 7** „Muss ich den Original-Präferenznachweis zwingend dem Fahrer mitgeben?“

Top-Thema

- 8** Zahlungsbedingungen im Außenhandel – prüfen Sie, welche sich für Sie am besten eignen

Exportkontrolle

- 16** Ausführungsverantwortlicher versus Exportkontrollbeauftragter – was ist der Unterschied?

Ländersteckbrief

- 18** Südkorea

Zollwertberechnung

- 22** Kostenlose Beistellungen: Vorsicht bei der Zollwertberechnung!

Zollrecht

- 26** Timing ist alles: So treffen Sie zielsicher Entscheidungen in Zoll, Präferenz und Exportkontrolle

Arbeitshilfe des Monats

- 32** So prüfen Sie Ihren Akkreditiv-Entwurf der Bank auf mögliche Fehlerquellen

Englisch- und Vokabeltraining

- 34** Who says money doesn't grow on trees?

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.



Einfuhrverbot:

Sie dürfen keine alten Autos mehr nach Montenegro importieren

Montenegro hat ein Einfuhrverbot für alte Autos (ab einem bestimmten Jahrgang) verhängt. Betrifft Sie das auch?

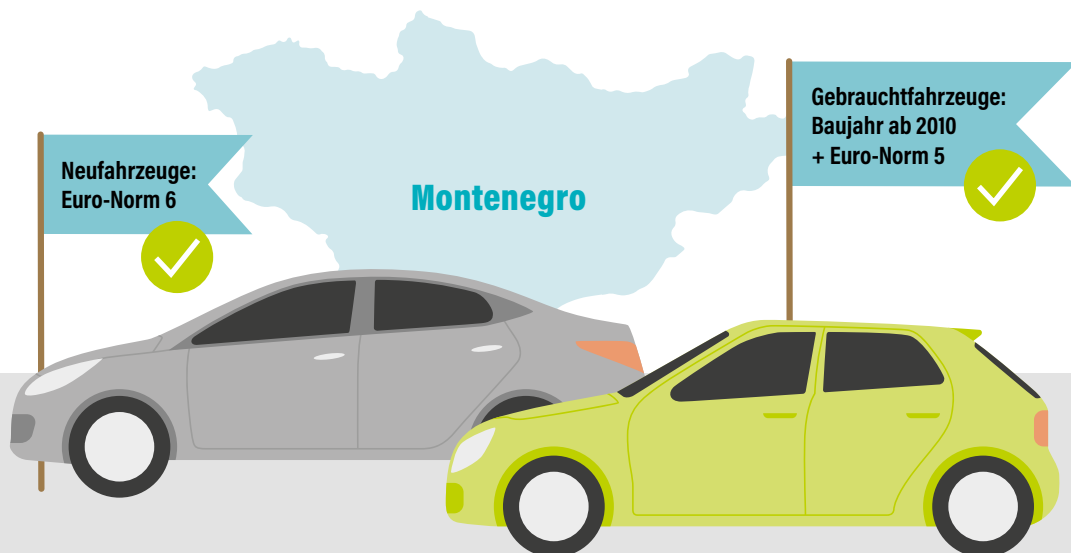
Von Julianna Straib-Lorenz

Für diese Autos gilt das Einfuhrverbot – prüfen Sie vor dem Versand!

Ende Juli 2024 hat die Regierung von Montenegro eine Verfügung erlassen, aus der hervorgeht, dass Fahrzeuge, die importiert werden, bestimmte Standards erfüllen müssen. Dabei passt sich Montenegro langsam den globalen und europäischen Standards an. Denn die Erhöhung der Mindeststandards in der Abgasnorm ist neu für Montenegro. Prüfen Sie in Zukunft, sobald Sie ein Auto nach Montenegro verkaufen wollen, welche Abgasnorm das jeweilige Fahrzeug hat und wie alt es ist. Das bedeutet, dass Sie künftig nur noch bestimmte Fahrzeuge mit erlaubten Standards einführen dürfen. Prüfen Sie vor jedem Verkauf, ob Sie die Autos importieren dürfen.

! ACHTUNG:

Wollen Sie Fahrzeuge nach Montenegro einführen, dürfen diese nicht älter als 15 Jahre sein. Denn Montenegro hat die Umweltstandards geändert. Und in Zukunft dürfen eingeführte Gebrauchtfahrzeuge mindestens noch die Euro-Norm 5 haben. Diese Euro-Norm erfüllen meistens Fahrzeuge mit dem Baujahr 2010. Wollen Sie ein neues Fahrzeug nach Montenegro importieren, müssen Sie zwingend die Mindeststandards der Euro-Norm 6 nachweisen.



EUR.1/EUR-MED ohne Ursprungs- land ausstellen – so vermeiden Sie Rückfragen und Ablehnungen

Das Ursprungsland muss bei der Erstellung der EUR.1 nicht mehr angegeben werden – das erleichtert vieles in der Praxis.

Von Holger Schmidbaur

Nach Empfehlung der Europäischen Kommission soll nach einer Mitteilung auf [zoll.de](https://bit.ly/3X2Fdys) (<https://bit.ly/3X2Fdys>) künftig bei Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1/EUR-MED in Feld 2, Zeile 1 und in Feld 4 als Ursprungsland generell „Europäische Union“ eingetragen werden. Das Ursprungsland kann damit weggelassen werden. Die Europäische Kommission hat die Partnerstaaten entsprechend informiert. Meiner Meinung nach erfolgt dank der Klarstellung in Bezug auf das Ursprungsland im Rahmen einer Präferenzkalkulation nun eine überfällige Klarstellung und Entscheidung, dass das Ursprungsland grundsätzlich bei der Präferenzkalkulation irrelevant ist. Die Präferenzabkommen werden nicht mit den einzelnen Mitgliedstaaten, sondern mit der EU geschlossen. Deshalb ist auch die Angabe eines Mitgliedstaates maximal fakultativ, aber keineswegs obligatorisch.

Ob der Präferenzursprung nun in Frankreich oder in Ungarn erfolgt ist, hat keinerlei Folgen, denn die Zollsatzreduktion am Ziel erfolgt aufgrund eines Abkommens der EU, also der supranationalen Gesetzgebung, die der nationalen Gesetzgebung stets vorgeht.

Einziger Wermutstropfen bleibt eventuell, dass durch den Wegfall Fragen nach dem nichtpräferenziellen, also handelspolitischen, Ursprung einer Ware aufkommen könnten, da man gern auf diese Angabe auch bei der Frage nach dem nichtpräferenziellen Ursprung auf die EUR.1 abgestellt hat. Dies entfällt nun. Jedoch hat dies in der Praxis letztlich keine Auswirkung, da für die rechtliche Beurteilung bei einer im Zielland gegebenen Notwendigkeit der Angabe des nichtpräferenziellen Ursprungs stets auch immer ein Ursprungszeugnis der jeweiligen IHK notwendig war.



Warenverkehrsbescheinigung

EUR.1

Europäische Union

EU





„Muss ich den Original-Präferenznachweis zwingend dem Fahrer mitgeben?“



Wir haben unsere Original-Präferenznachweise bisher immer den Lkw-Fahrern mitgegeben, damit sie diese im Fall einer Prüfung bei dem jeweiligen Zollamt vorlegen können. Leider ist es jetzt schon sehr oft passiert, dass die Originalpapiere auf dem Weg verloren gegangen sind. Dies führt im Nachhinein zu großen Schwierigkeiten und kostet uns viel Zeit und Nerven. Ist es zwingend notwendig, dem Fahrer die Originalpapiere mitzugeben, oder wäre es auch in Ordnung, wenn wir sie aufbewahren?



Von Sabine
Watzlawik

Letztendlich ist es Ihnen überlassen, ob Sie Ihre Originaldokumente dem Fahrer mitgeben oder sich diese schicken lassen, damit Sie sie aufbewahren können. Wenn die Zollstelle eine Überprüfung durchführt, müssen Sie das Original vorlegen können. Hat der Lkw-Fahrer dieses bei sich, kann es sofort an Ort und Stelle erfolgen und der Fall ist schneller geklärt. Das klingt erstmal vorteilhaft, ist es aber natürlich nur dann, wenn das Originaldokument auch nicht verloren gegangen ist. Hat es der Fahrer nicht dabei, fordert die Zollstelle dieses bei Ihnen an und Sie müssen das Dokument vorlegen. Sie können aber trotzdem ohne Verzögerung über Ihre Waren verfügen. Ihr Steuerbescheid wird lediglich nicht abschließend gesetzt, bis Sie das geforderte Dokument vorlegen. Es ist daher Ihnen überlassen, ob Sie lieber den sicheren Weg wählen und die Dokumente bei sich verwahren oder ob Sie diese dem Fahrer mitgeben, um schnell einen Abschluss zu finden.



Zahlungsbedingungen im Außenhandel – prüfen Sie, welche sich für Sie am besten eignet

Zahlungsbedingungen im Außenhandel sind auch für Sie von zentraler Bedeutung, da sie die Grundlage für die Abwicklung internationaler Handelsgeschäfte bilden. Sie definieren, wann und wie Zahlungen für gelieferte Waren oder Dienstleistungen zwischen dem Exporteur und dem Importeur erfolgen sollen. Die Wahl der richtigen Zahlungsbedingungen ist entscheidend, um Ihr Risiko zu minimieren und die Liquidität der beteiligten Parteien zu sichern. In diesem Artikel werden wir Ihnen die gängigen Zahlungsbedingungen im Außenhandel vorstellen, ihre Vor- und Nachteile analysieren und rechtliche Aspekte sowie praktische Empfehlungen für die Wahl der passenden Zahlungsmodalität herausfiltern.

Von Julianna Straib-Lorenz

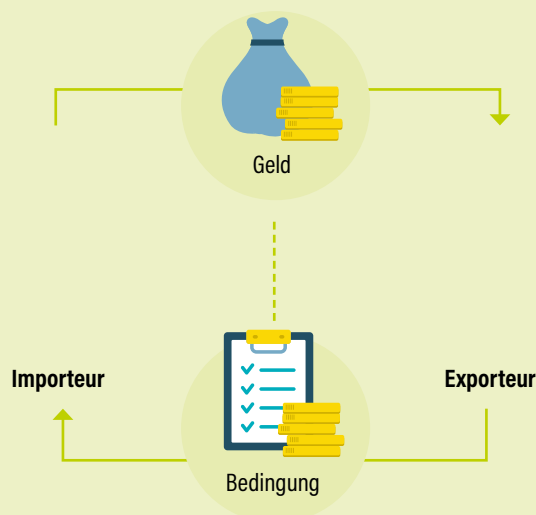
Bedeutung von Zahlungsbedingungen im Außenhandel

Zahlungsbedingungen legen fest, zu welchem Zeitpunkt die Zahlung für die im Rahmen eines Handelsgeschäfts gelieferten Waren oder Dienstleistungen zu erfolgen hat. Sie regeln zudem die Zahlungsweise, die Absicherung der Zahlung und die möglichen Sanktionen bei Nichteinhaltung der Vereinbarungen. Im Außenhandel haben Zahlungsbedingungen eine noch größere Bedeutung als im nationalen Handel, da sie oft über Ländergrenzen hinweg angewendet

werden, was zu erhöhten Risiken durch unterschiedliche Rechtssysteme, Währungen und politische sowie wirtschaftliche Unsicherheiten führen kann.

Die gängigen Zahlungsbedingungen im Außenhandel

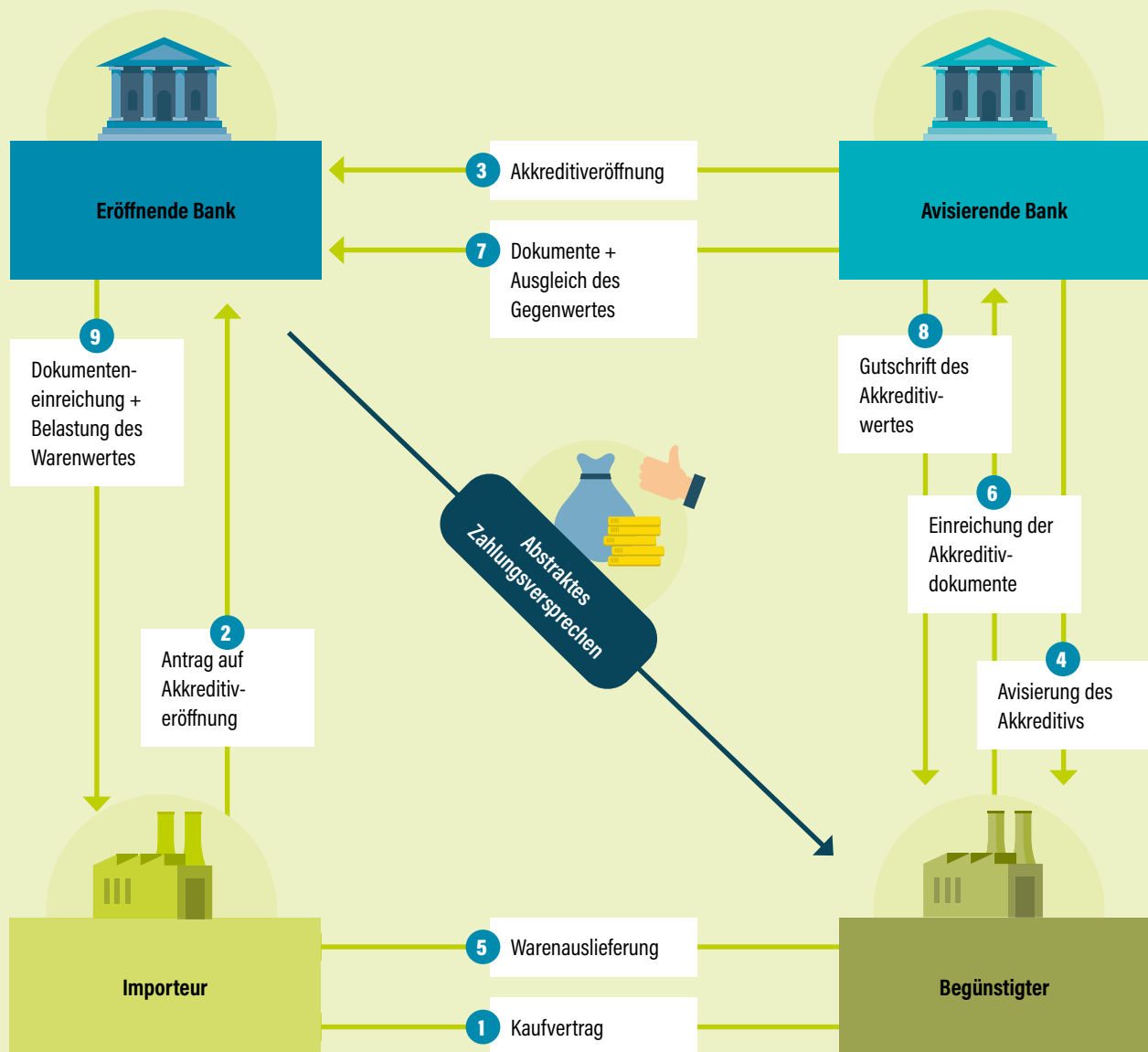
Im Außenhandel können Sie verschiedene Zahlungsbedingungen nutzen, die je nach Risiko, Vertrauen und Verhandlungsstärke Ihres Vertragspartners variieren. Die gängigsten Zahlungsbedingungen, beginnend mit der sichersten, sind für Sie als Exporteur die folgenden:



1 Dokumentenakkreditiv (Letter of Credit (L/C = LC))

Das Dokumentenakkreditiv ist eine der sichersten Zahlungsbedingungen im Außenhandel. Hierbei eröffnet die Bank des Importeurs ein Akkreditiv, das garantiert, dass der Exporteur bezahlt wird, sobald er die vereinbarten Dokumente, wie z. B. die Handelsrechnung und den Frachtbrief, vorlegt. Diese Methode schützt sowohl Sie als Exporteur als auch den Importeur: Der Exporteur erhält die Sicherheit der Zahlung durch die Bank, während der Importeur sicherstellen kann, dass die Waren wie vereinbart geliefert werden, bevor die Zahlung erfolgt.

Prinzip des Dokumentenakkreditivs



Diese Arten eines Dokumentenakkreditivs gibt es:

- **Unwiderruflich / widerruflich**: Wenn Sie ein unwiderrufliches Akkreditiv eröffnen lassen, kann keine Partei das Akkreditiv widerrufen. Anders ist es bei einem widerruflichen Akkreditiv; in diesem Fall kann entweder der Käufer oder die Bank das Akkreditiv widerrufen.
- **Unbestätigt / bestätigt**: Bei einem unbestätigten LC wird die Zahlungsverpflichtung Ihres Kunden, also des Importeurs, durch seine Bank bestätigt. Bei einem bestätigten LC bestätigen beide Banken (Importeur/ Exporteur) das Zahlungsverprechen. So auch Ihre.
- **Nicht übertragbar / übertragbar**: Lassen Sie ein nicht übertragbares Akkreditiv eröffnen, bedeutet es, dass nur der Begünstigte aus dem LC die Zahlung erhält.

Anders ist es beim übertragbaren LC, da kann es auch ein Lieferant sein.



TIPP:

Wenn Sie sichergehen wollen, lassen Sie ein unwiderrufliches und bestätigtes, nicht übertragbares Akkreditiv eröffnen. Denn das Akkreditiv ist losgelöst vom eigentlichen Warengeschäft. Das bedeutet, sobald Sie die geforderten Dokumente fristgerecht bei Ihrer Bank eingereicht haben, kommt diese nach Prüfung der Dokumente ihrem Zahlungsverprechen nach, unabhängig von der Warenauslieferung.

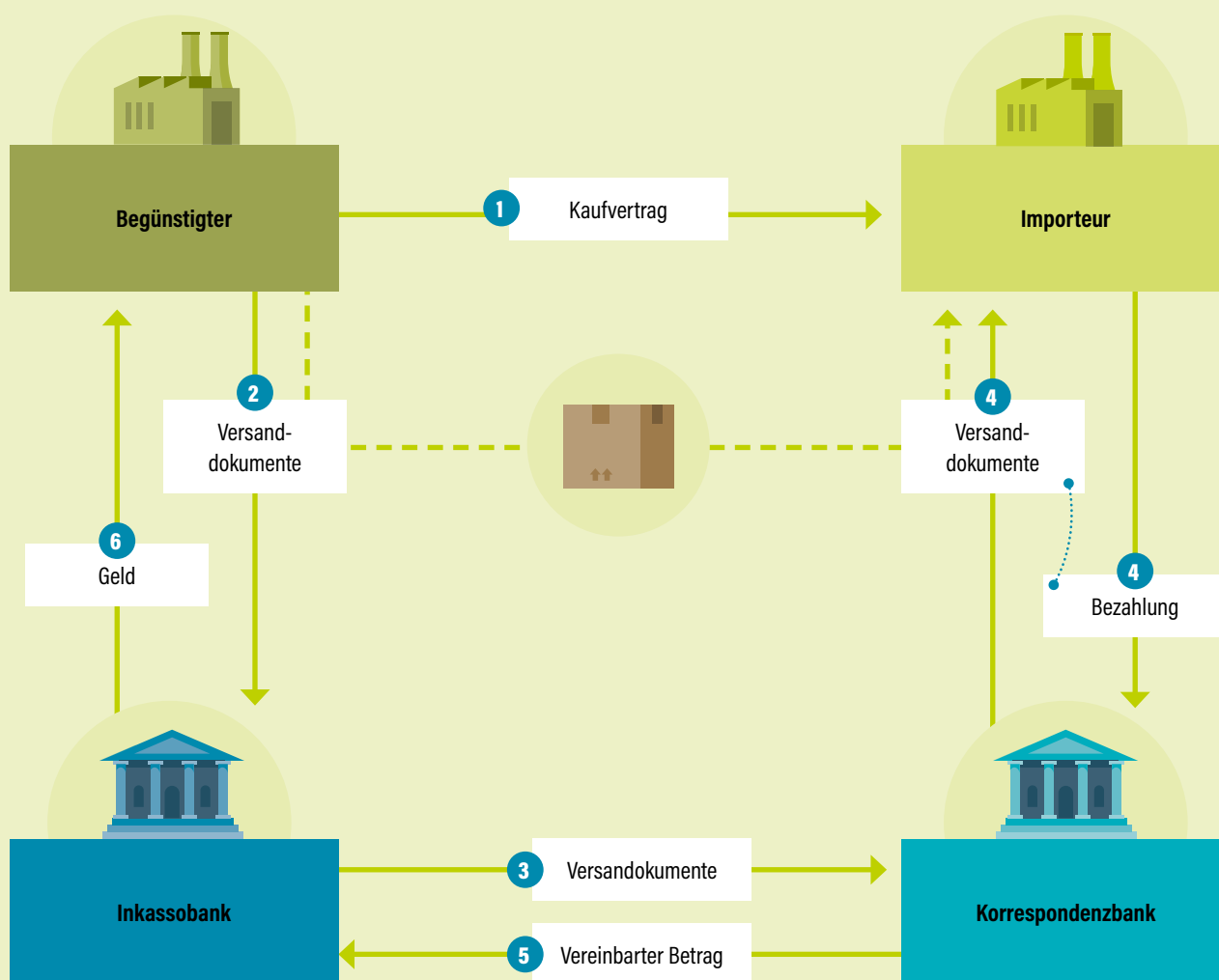
2 Dokumenteninkasso (Documentary Collection, D/P oder D/A)

Beim Dokumenteninkasso agiert die Bank des Exporteurs als Vermittler und übergibt die Versanddokumente gegen Zahlung (D/P – Documents against Payment) oder gegen Akzeptierung eines Wechsels (D/A – Documents against Acceptance) an den Importeur. Diese Methode bietet Ihnen als Exporteur weniger Sicherheit als das Akkreditiv, da die Bank nicht zur Zahlung verpflichtet ist. Der Importeur erhält die Ware erst nach Zahlung (D/P) oder nach Akzeptanz des Wechsels (D/A), was eine gewisse Sicherheit bietet, dass die Waren vor Zahlungseingang kontrolliert werden können.



TIPP:

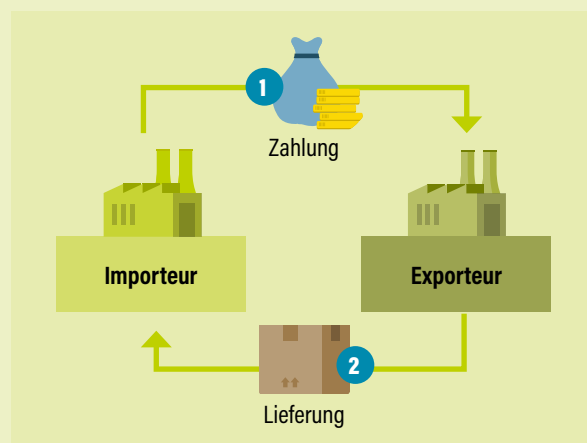
Wählen Sie das Dokumenteninkasso hauptsächlich bei Sendungen, für die Sie Transportdokumente benötigen, um die Ware zu erhalten. Bei einer Seefrachtendung haben Sie die größtmögliche Sicherheit, da der Kunde ohne das Bill of Lading keinen Zugriff auf die Ware hat. Achten Sie dabei auch auf die Wahl des richtigen Incoterms®, sodass Sie die Transportdokumente und den Spediteur steuern können. Bei Ihnen bekannten Kunden reicht auch der Air Waybill.



1. Es besteht ein Kaufvertrag abgesichert durch Dokumente gegen Barzahlung/Akzept (d/p oder d/a).
2. Sie versenden die Ware und senden die Versanddokumente an die Inkassobank.
3. Die Inkassobank leitet die Dokumente an die ausländische Inkassobank weiter.
4. Der Importeur/Ihr Kunde erhält die Dokumente nur gegen Bezahlung/Akzept und kann dann seine Ware abholen.
5. Die Korrespondenzbank überweist den vereinbarten Betrag.
6. Der Exporteur erhält sein Geld abzüglich der Gebühren und Spesen.

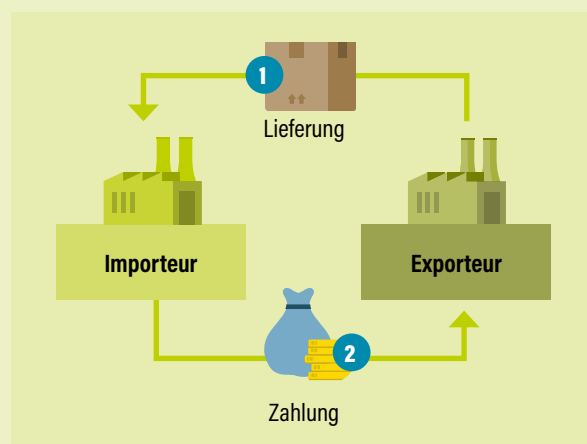
3 Vorkasse (Prepayment)

Bei der Vorkasse erfolgt die Zahlung durch den Importeur, bevor der Exporteur die Waren versendet. Diese Zahlungsbedingung bietet Ihnen als Exporteur maximale Sicherheit, da das Risiko des Zahlungsausfalls für Sie entfällt. Für den Importeur ist diese Methode jedoch mit einem hohen Risiko verbunden, da er in Vorleistung geht und bei Nichtlieferung der Ware sein Geld verlieren könnte. Die Vorkasse wird häufig bei neuen Geschäftsbeziehungen oder bei Geschäften mit hohem Risiko verwendet.



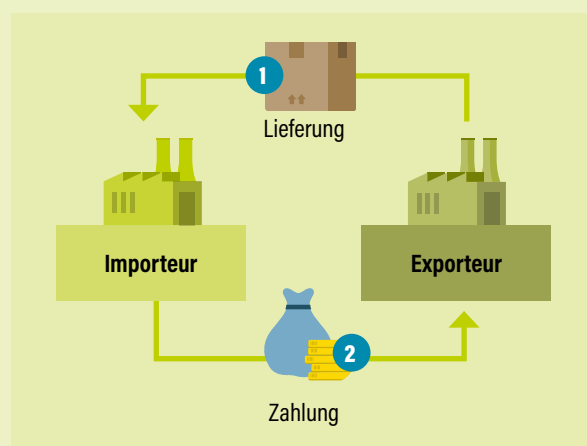
4 Offene Rechnung (Open Account)

Bei der offenen Rechnung wird die Ware geliefert und die Zahlung erfolgt zu einem späteren Zeitpunkt, der in der Regel zwischen 30 und 90 Tagen nach Lieferung liegt. Diese Zahlungsbedingung können Sie vor allem bei langfristigen Geschäftsbeziehungen oder bei geringerem Risiko nutzen. Für Sie als Exporteur besteht das Risiko des Zahlungsausfalls, insbesondere wenn der Importeur in finanziellen Schwierigkeiten steckt. Der Importeur hingegen profitiert von einer besseren Liquidität, da er die Ware vor Zahlungseingang verwenden oder weiterverkaufen kann.



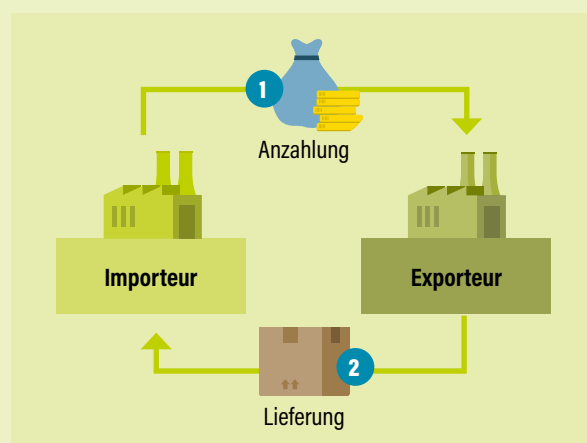
5 COD – Cash on Delivery (Zahlung bei Lieferung)

Ein weiteres, weniger geläufiges Zahlungsmittel: Wenn Sie sich für COD entscheiden, fehlt das uneingeschränkte Vertrauen zum Importeur. Die Bezahlung erfolgt direkt nach Erhalt der Lieferung, ohne Qualitätsprüfung – im „Nachnahmeverfahren“. Für Sie besteht jedoch ein Restrisiko bei Nichtannahme der Lieferung durch den Importeur.



6 Payment on Account (Anzahlung)

Auch weniger geläufig: Bei dieser Modalität ist es in der Regel üblich, dass der Lieferant Ihnen eine Bankgarantie als Sicherheit zur Verfügung stellt.



Das sind die Vor- und Nachteile der verschiedenen gängigen Zahlungsbedingungen



Dokumentenakkreditiv (L/C = LC)



Vorteile für den Exporteur:

- Sicherheit, dass die Zahlung erfolgt, sofern er die akkreditivkonformen Dokumente fristgerecht bei der Bank einreicht. Die Bank des Importeurs garantiert die Zahlung, wodurch ihr Risiko eines Zahlungsausfalls minimiert wird.



Vorteile für den Importeur:

- Sicherheit, dass die Zahlung nur dann erfolgt, wenn die im Akkreditiv geforderten Dokumente und Bedingungen vollständig erfüllt sind. Dies gewährleistet, dass die Ware wie vereinbart geliefert wird.



Nachteile für beide Parteien:

- Hohe Kosten und administrativer Aufwand
- Komplexe Abwicklung
- Risiko von Dokumentenfehlern
- Abhängigkeit von Banken



Dokumenteninkasso



Vorteile für den Exporteur:

- Sicherheit, da der Import erst stattfindet, wenn er die Ware bezahlt hat
- Nichtaushändigung der Ware bei Nichtbezahlung und keine Eigentumsübertragung ohne Bezahlung



Nachteile für den Exporteur:

- Nichtannahme der Ware (Kosten durch Verderb, Rückverschiffung)
- Zahlung erst nach Dokumentenannahme
- Verweigerung wegen falscher Dokumente



Vorteile für den Importeur:

- Warenveräußerungen mithilfe der Dokumente
- Keine Kreditlinie, wie beim Akkreditiv benötigt
- Niedrigere Bankkosten
- Sofortige Warenleistung bei Bezahlung (Zug-um-Zug-Geschäft)



Nachteile für den Importeur:

- Zahlung trotz mangelhafter Qualität der Ware
- Vorauszahlung vor Erhalt + Prüfung der Ware

Vorkasse



Vorteile:

- Maximale Sicherheit für Sie als Exporteur
- Keine Zahlungsausfallrisiken



Nachteil:

- Hohes Risiko für den Importeur, da er in Vorleistung geht

Offene Rechnung



Vorteile:

- Günstig und einfach zu handhaben
- Verbesserte Liquidität für den Importeur



Nachteil:

- Hohes Zahlungsausfallrisiko für Sie als Exporteur



Rechtliche Aspekte und Absicherungsmöglichkeiten

Bei der Wahl der Zahlungsbedingungen sollten Sie auch die rechtlichen Rahmenbedingungen und Absicherungsmöglichkeiten berücksichtigen. Internationale Handelsverträge unterliegen häufig verschiedenen nationalen und internationalen Gesetzen, wie z. B. den Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumentenakkreditive (UCP 600) der Internationalen Handelskammer. Exportkreditversicherungen, wie sie beispielsweise durch staatliche Exportkreditagenturen oder private Versicherer angeboten werden, können Ihr Zahlungsausfallrisiko zusätzlich mindern.

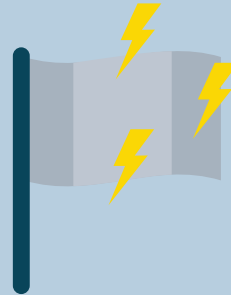
Diese Empfehlungen für die Praxis gebe ich Ihnen

Bei der Auswahl der geeigneten Zahlungsbedingungen im Außenhandel sollten Sie als Unternehmen mehrere Faktoren berücksichtigen:

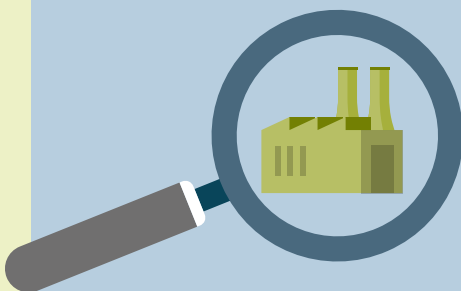


Vertrauen und Geschäftsbeziehung:

Wenn Sie eine langjährige Geschäftsbeziehung oder ein hohes Vertrauen zu Ihrem Geschäftspartner haben, kann eine riskantere Zahlungsbedingung wie die offene Rechnung gerechtfertigt sein.



Länderrisiko: In politisch oder wirtschaftlich instabilen Ländern sollten Sie sicherere Zahlungsbedingungen wie Akkreditive oder Vorkasse vorziehen, da Sie hier äußere Faktoren haben, die Sie nicht beeinflussen können.



Kreditwürdigkeit des Geschäftspartners:

Die finanzielle Stabilität des Importeurs kann die Wahl der Zahlungsbedingungen beeinflussen. Nutzen Sie dazu Instrumente wie:

1. Bonitätsprüfungen
2. Einholen von Referenzen



Kosten: Nutzen Sie kostenintensive Zahlungsbedingungen wie Akkreditive nur dann, wenn der Sicherheitsvorteil die höheren Gebühren rechtfertigt. Prüfen Sie im Vorfeld die Kostenaufteilung mit Ihrem Kunden.

★ FAZIT

Zahlungsbedingungen im Außenhandel sind ein zentrales Element bei der Gestaltung Ihrer internationalen Handelsgeschäfte. Die Wahl der richtigen Methode erfordert Ihre sorgfältige Abwägung von Risiken, Kosten und der bestehenden Geschäftsbeziehung. Durch die richtige Kombination von Zahlungsbedingungen und Absicherungsmöglichkeiten können Sie als Unternehmen Ihr Risiko minimieren und gleichzeitig Ihre internationalen Geschäftsaktivitäten erfolgreich gestalten.



Ausführverantwortlicher versus Exportkontrollbeauftragter – was ist der Unterschied?

Immer wieder hören wir die Begriffe Ausführverantwortlicher und Exportkontrollbeauftragter – doch was ist genau der Unterschied zwischen diesen beiden Positionen? Ist es jedem Mitarbeiter möglich, beide Positionen auszuführen, und welche Aufgaben obliegen diesen beiden Funktionen?

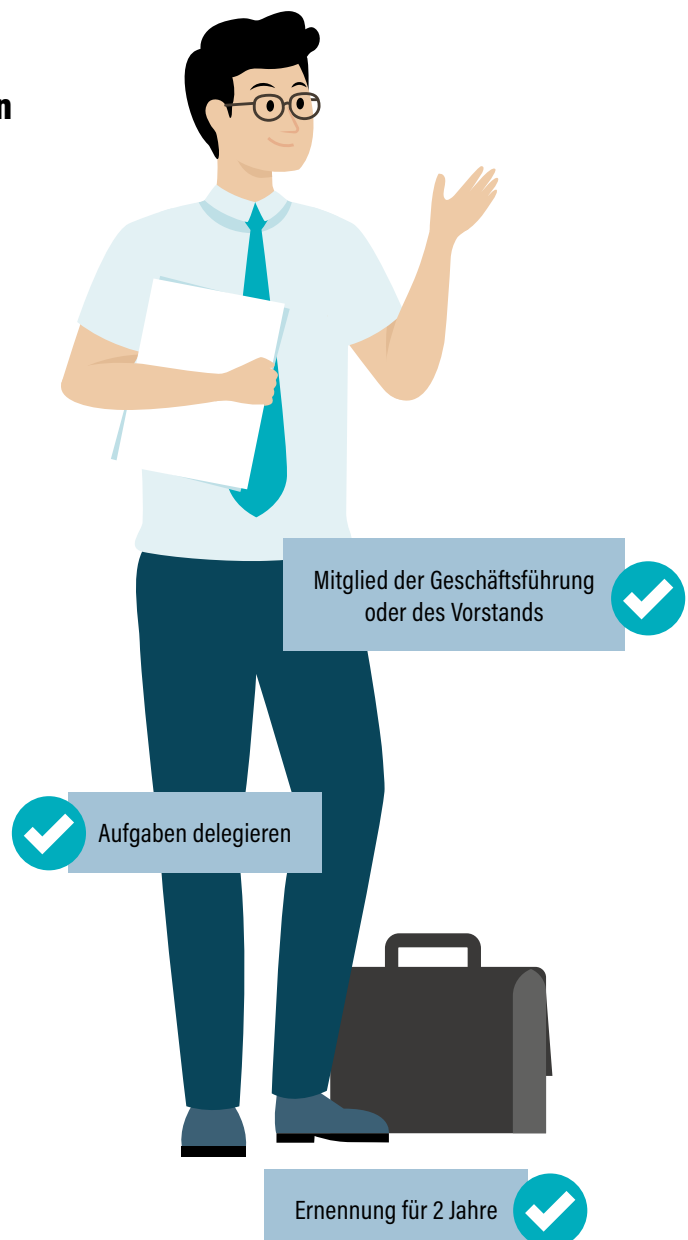
Von Julianna Straib-Lorenz

Kann jeder Mitarbeiter in einem Unternehmen Ausführverantwortlicher werden?

Wer ist der Ausführverantwortliche?

Der Ausführverantwortliche ist die Person innerhalb eines Unternehmens, die für die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften im Bereich der Exportkontrolle verantwortlich ist. Diese Position ist besonders wichtig in Unternehmen, die Produkte oder Technologien exportieren, die aufgrund ihrer Art oder ihres Zwecks einer Ausfuhrgeheimungspflicht unterliegen. Dies können Güter sein, die für militärische Zwecke verwendet werden könnten, oder Technologien, die für die Herstellung von Massenvernichtungswaffen geeignet sind, oder auch Dual-Use-Güter. Deshalb muss der Ausführverantwortliche immer ein Mitglied der Geschäftsführung oder des Vorstands sein. Er kann seine Aufgaben weiterdelegieren, z. B. an den Exportkontrollbeauftragten, der wiederum die Aufgaben im Unternehmen weiterverteilt.

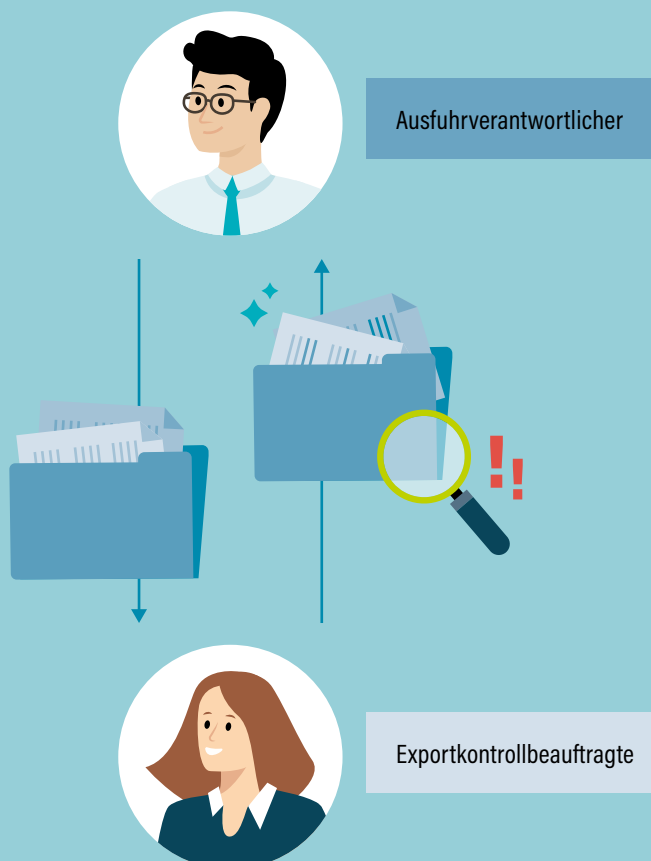
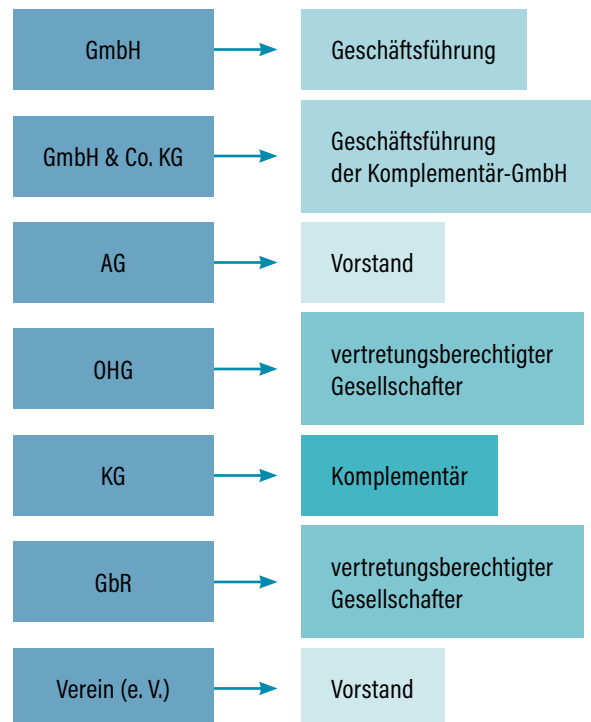
Je nach Rechtsform muss der Ausführverantwortliche eine bestimmte Position vorweisen, sonst darf er gegenüber dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) nicht ernannt werden. Die Ernennung ist nunmehr für 2 Jahre gültig.



Das heißt, dass der Ausführverantwortliche bereits eine bestimmte Position haben muss, jedoch kann grundsätzlich jeder Mitarbeiter mit den richtigen persönlichen Fähigkeiten und dem fachlichen Wissen Exportkontrollbeauftragter werden.

Der Ausführverantwortliche muss auf jeden Fall je nach Unternehmenseinheit eine der folgenden Positionen innehaben:

Bei einer GmbH die Geschäftsführung, bei einer GmbH & Co. KG die Geschäftsführung der Komplementär-GmbH, bei einer AG die des Vorstandes, bei einer OHG die des vertretungsberechtigten Gesellschafters, bei einer KG die des Komplementärs, bei einer GbR die des vertretungsberechtigten Gesellschafters, bei einem Verein (e.V.) die des Vorstandes.



TIPP:

Der Ausführverantwortliche darf und muss seine Aufgabe herunterdelegieren. Auf hierarchischer Ebene ist dies dann der Exportkontrollbeauftragte mit Weisungsbefugnis. Jedoch hat der Ausführverantwortliche auch eine Aufsichts- und Prüfpflicht nach der Abgabenordnung. Das bedeutet, dass er neben einer Weiterbildungspflicht auch stichprobenartig die Arbeit kontrollieren muss. Denn es kommt immer wieder vor, dass Ausführverantwortliche diese Aufgabe vernachlässigen und keine stichprobenartigen Kontrollen durchführen. Dies kann dann zu einer Aufsichtspflichtverletzung führen. Hier ist es auch wichtig, dass der Ausführverantwortliche dies dokumentiert.



Südkorea

Von Julianna Straib-Lorenz

**Einwohner:**

51,8 Mio.

**Währung:**

Won

**Ansprechpartner:**

Deutsche Auslandshandelskammern

Deutsch-Koreanische Industrie- und

Handelskammer Seoul

Tel.: (+82) 2 37804600

E-Mail: info@kgcci.com

www.korea.ahk.de

Gewöhnlich spricht man meist von Südkorea, doch der offizielle Staatsname lautet Republik Korea. Das Land ist bekannt für seine fortschrittliche Technologie und ist Heimat von Unternehmen wie Samsung und LG. In der Hauptstadt Seoul, eine der größten Metropolregionen der Welt, treffen Tradition und Moderne aufeinander.





PRÄFERENZEN

Es besteht ein gegenseitiges Präferenzabkommen mit der Europäischen Union.



INFORMATIONEN ZUR ZOLLABFERTIGUNG

Nimmt am Carnet-ATA-System teil.



WAREN

Diese Waren dürfen Sie nach Südkorea nicht einführen:

- Waren, die die verfassungsmäßige Ordnung oder öffentliche Sicherheit gefährden



EINFUHLRLIZENZ

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

- Pharmazeutika
- Kosmetika
- Medizinische Geräte
- Waffen und Munition
- Alkohol

Alle Waren sind auf der „Negativliste“ aufgeführt, die jährlich in der „Annual Export & Import Notice“ bekanntgegeben wird.



FRACHTPAPIERE

Bei der Einfuhr nach Südkorea 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, 2-fach
- Packliste
- Präferenznachweis

Postsendungen:

- max. 20 kg
- zusätzlich zu den aufgeführten Dokumenten benötigen Sie noch 2 Zollinhaltserklärungen

Unter japanischer Besatzung gab es kaum wirtschaftliche Entwicklung. Ab 1963 erlebte Südkorea jedoch einen rasanten wirtschaftlichen Aufschwung und zwischen 1980 und 1990 den schnellsten Anstieg des Pro-Kopf-BIP weltweit.





BESONDERE BESTIMMUNGEN

1. Tiere und Produkte tierischen Ursprungs

- Ein amtliches Tier- bzw. Gesundheitszeugnis ist erforderlich.

2. Lebensmittel und Nahrungsergänzungsmittel

- Umfangreiche Kennzeichnungspflichten gelten für Lebensmittel, gentechnisch veränderte Lebensmittel sowie funktionelle Nahrungsmittel.
- Für Lebensmittel aus ökologischer Landwirtschaft gelten besondere Zertifizierungsvorschriften (für Endprodukte und Bestandteile).
- Alle Importeure sowie ausländische Herstellungs-, Verarbeitungs- und Verpackungsbetriebe müssen beim Ministry of Food and Drug Safety (MFDS) registriert sein – mindestens 7 Tage vor der Einfuhr.
- Registrierung: <http://impfood.mfds.go.kr>

3. Kosmetika, Pharmazeutika und Medizinprodukte

- Kennzeichnungspflichten bestehen für Kosmetika und Pharmazeutika.
- Eine Lizenz ist erforderlich. Zuständig ist das MFDS.
- Für den Import wird eine Freiverkäuflichkeitsbescheinigung benötigt.
- Medizinprodukte unterliegen zusätzlichen Zulassungsvorschriften.

4. Industrieerzeugnisse und Kinderprodukte

- Sicherheits- und Qualitätskennzeichnungspflichten gemäß dem Industrial Standardization Act sowie dem Electrical Appliances and Consumer Products Safety Control Act.
- Erforderliche Angaben: Produktbeschaffenheit, Herstellungsdatum, Name des Herstellers oder Importeurs, Warnhinweise.
- Kinderprodukte (z. B. Spielzeug, Babytextilien) sind durch den Special Act on the Safety of Products for Children geregelt.
- Zuständige Behörde: Ministry of Trade, Industry and Energy (MOTIE).

5. Chemikalien

- Zuständig ist das Ministry of Environment (ME).

6. Pflanzen und pflanzliche Erzeugnisse

- Pflanzen, Pflanzenteile, Gemüse, Früchte und Getreide müssen von einem Inspection Certificate der zuständigen Behörde des Exportlands begleitet sein.

7. Kraftfahrzeuge

- Unterliegen speziellen Sicherheits- und Umweltstandards.

8. Verpackungen

- Verpackungen aus Metall, Glas, Papier und Kunststoff müssen ein koreanisches Recyclinglogo tragen.

Durch Abholzung und Wilderei sind die auf der koreanischen Halbinsel einst weit verbreiteten großen Raubtiere praktisch aus Südkorea verschwunden. Während Tiger und Leopard ausgestorben sind, überlebte ein kleiner Restbestand von Kragenbären im Norden.



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



WEITERE BESONDERHEITEN

Bei der Einfuhr nach Südkorea müssen Sie alle Packstücke an der Außenverpackung – wenn nichts anderes vom Importeur genannt ist – nachfolgend markieren:

- Main Mark: Name des Empfängers/ Importeurs in einem Symbol (z. B. Dreieck)
- Case number (Packstücknummer)
- Post Mark (Hafenname)
- Origin Mark (Ursprungsangabe)

Bringen Sie eine „Made in ...“-Kennzeichnung auf der Verpackung dauerhaft an. Die Angabe „EU“ wird nicht anerkannt. Bei Holzverpackungen benötigen Sie eine ISPM-15-Standardbehandlung.



HANDELSRECHNUNG

Für die Einfuhr nach Südkorea legen Sie Handelsrechnungen in 2-facher Ausfertigung bei. 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
- Importlizenznummer
- Bezeichnung und Anzahl der einzelnen Waren mit der zugehörigen Warentarifnummer, dem Stückpreis mit Währungsangabe, Gewicht (brutto/netto), Ursprungsland, Paketnummer
- Gesamtrechnungswert der Sendung mit Währungsangabe

Südkoreas Märkte sind lebendig und vielfältig, mit bunten Ständen, die alles von frischen Lebensmitteln bis hin zu traditionellen Souvenirs anbieten. Besonders bekannt sind die Straßenmärkte in Städten wie Seoul, wo man köstliche Streetfood-Spezialitäten probieren kann.



Kostenlose Beistellungen:

Vorsicht bei der Zollwertberechnung!

Für die Berechnung Ihres Zollwertes müssen Sie zuerst einmal alle Kosten miteinbeziehen, die Sie aufgewendet haben, um das Produkt zu erhalten. Dies ist die eiserne Grundregel, die Sie immer im Kopf haben müssen. Es gibt jedoch Fallgestaltungen, bei denen Sie auch Hinzurechnungen vornehmen müssen, obwohl kein Geld fließt. Dies ist der Fall bei kostenlosen Beistellungen.

Von Sabine Wazlawik

Sprechen Sie mit Ihrer Einkaufsabteilung

Die größte Problematik bei kostenlosen Beistellungen ist, dass die Zollabteilung in den meisten Fällen überhaupt nicht darüber Bescheid weiß. Auch die Buchhaltung erhält keine Kenntnis darüber, da für die kostenlosen Beistellungen keine Rechnungen gestellt werden.

Daher müssen Sie auf Ihre Einkaufsabteilung zugehen, um nachzufragen, ob es Fälle gibt, bei denen Ihrem ausländischen Lieferanten kostenlose Waren für die Produktion zur Verfügung gestellt werden.

! ACHTUNG:

Es ist irrelevant, ob die Beistellung von Ihnen direkt geliefert wird oder ob sie von einem Dritten an Ihren Hersteller geht. Dieser Dritte darf auch im Ausland sitzen. Es muss sich lediglich um eine kostenlose Beistellung handeln, die für die Herstellung Ihrer Waren verwendet wird.



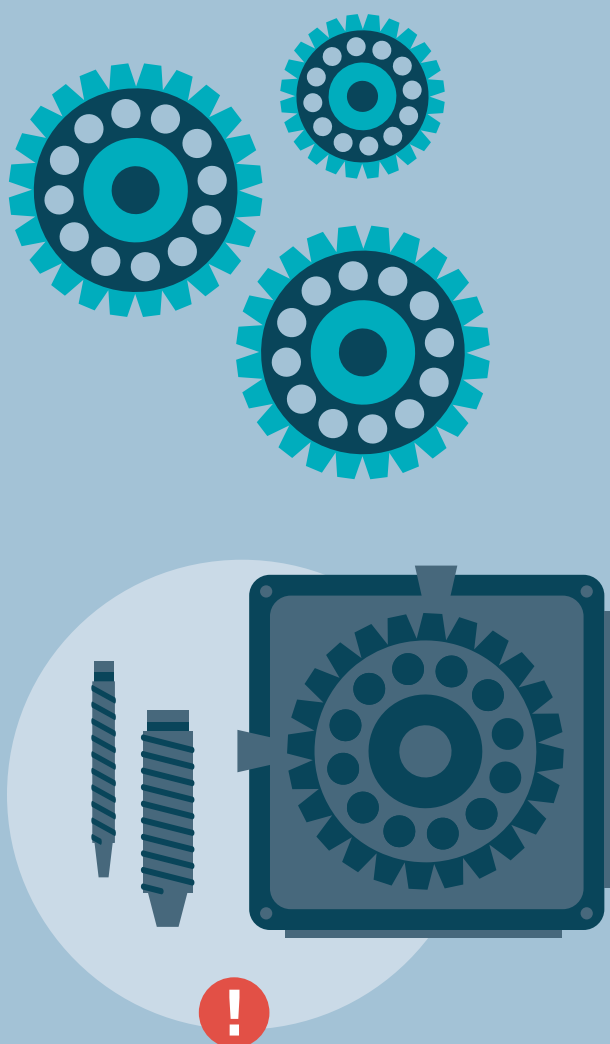
Die häufigsten Fälle sind Material- und Werkzeugbeistellungen

Materialbeistellungen

Stellen Sie Ihrem Hersteller kostenlose Waren zur Verfügung, die er bei der Produktion direkt verwendet, ist dies eine Materialbeistellung.

Beispiel

Sie lassen im Ausland Jacken herstellen. Ihr Kunde hat seine eigenen Knöpfe an diese Jacken genäht. Hierfür stellt er die Knöpfe kostenlos zur Verfügung, die Sie Ihrem Hersteller für die Produktion liefern. Werden die Jacken eingeführt, sind die Knöpfe daran aufgenäht. Für die Bewertung des Werts Ihrer Jacke zum Zeitpunkt der Einfuhr müssen diese Knöpfe wertmäßig berücksichtigt werden. Sie müssen deren Wert daher als Hinzurechnung mit anmelden.



Werkzeugbeistellungen

Werden für die Fertigung Ihrer Waren Werkzeuge benötigt, gibt es verschiedene Möglichkeiten:

- Ihr Hersteller fertigt das Werkzeug selber oder beschafft es sich von einem Dritten und rechnet die Kosten über den Verkaufspreis der Waren mit ab.
- Ihr Hersteller fertigt das Werkzeug selber oder beschafft es sich von einem Dritten und verkauft Ihnen das Werkzeug.
- Sie überlassen dem Hersteller das Werkzeug kostenlos.

Im ersten Fall müssen Sie nichts beachten, da die Kosten des Werkzeugs im Rechnungspreis mit enthalten sind.

Bei dem zweiten und dritten Fall handelt es sich jedoch um eine kostenlose Beistellung. Da Sie das Werkzeug im zweiten Beispiel bezahlen, erhalten Sie das Eigentum über die Waren. Wird es für die Fertigung verwendet, stellen Sie Ihrem Hersteller dieses Werkzeug für die Fertigung kostenlos zur Verfügung. Daher müssen Sie in diesen Fällen die Werkzeugkosten bei der Zollwertberechnung erhöhend mitangeben.

Beispiel

Sie importieren Spritzgussteile. Für die Herstellung werden Spritzgusswerkzeuge benötigt. Damit Sie sicherstellen können, dass der Hersteller Ihr Werkzeug nicht für andere Kunden verwendet, kaufen Sie ihm das von ihm hergestellte Werkzeug ab, damit es in Ihr Eigentum übergeht. Für die Produktion überlassen Sie es ihm und können danach entscheiden, was mit dem Werkzeug weiter passiert.

So gehen Sie mit geistigen Beistellungen um

Im Gegensatz zu den Material- und Werkzeugbeistellungen, bei denen Waren zugrunde liegen, die angefasst werden können, gibt es auch geistige Beistellungen. Die häufigsten geistigen Beistellungen sind:

- Schnittmuster
- Zeichnungen
- Modelle

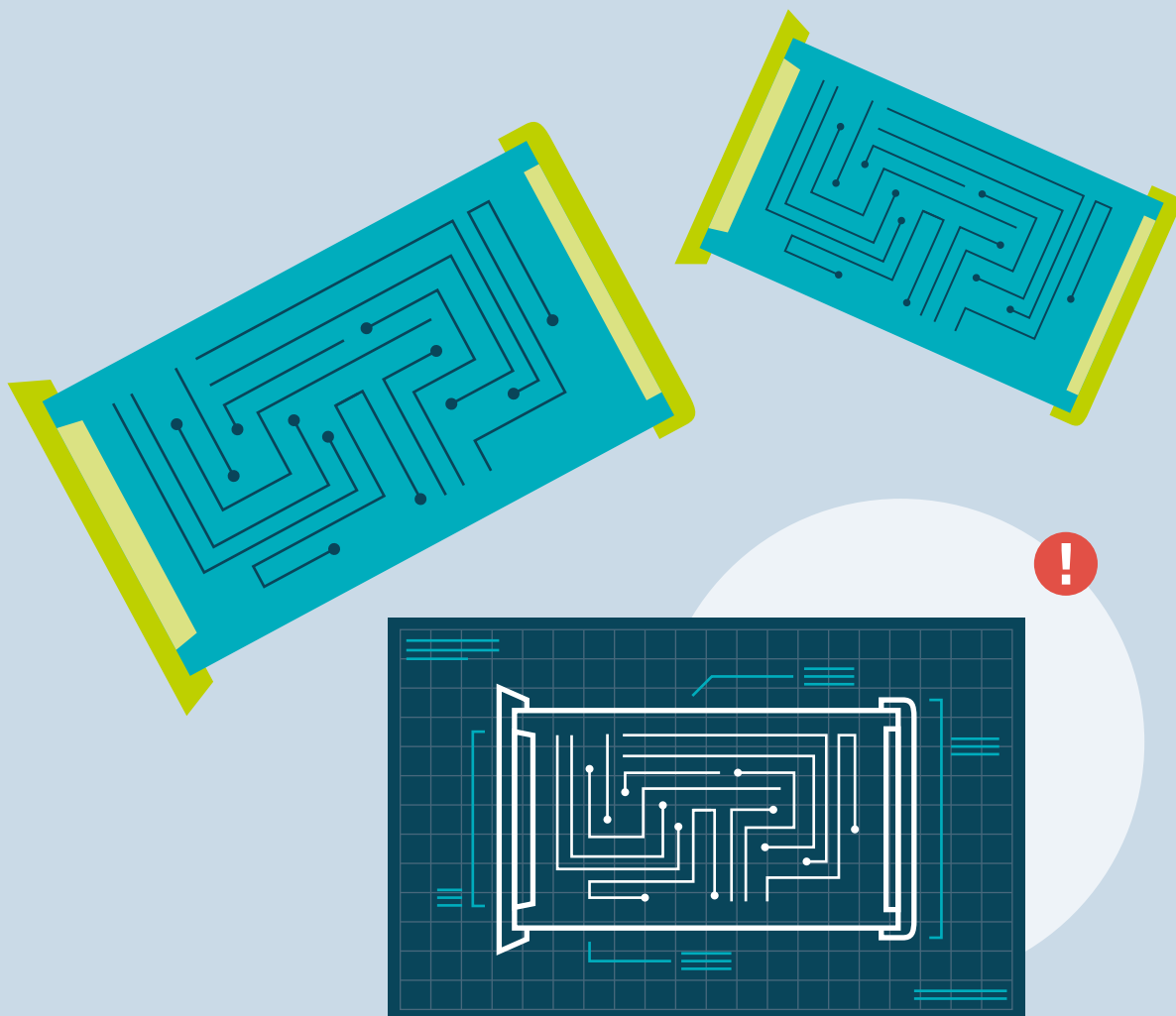
Es handelt sich dann um geistige Beistellungen, wenn der Hersteller der Einfuhrwaren diese noch durch eigenes Zutun technisch oder handwerklich umsetzen muss, um zunächst ein Betriebsmittel herstellen zu können (sog. Herstellungs-Know-how). Er kann die vorgegebene geistige Beistellung also nicht direkt zur Produktion einsetzen.

Beispiel

Sie stellen Steuergeräte her. Für die Herstellung liefern Sie Ihrem Hersteller Konstruktionszeichnungen und Daten. Diese benötigt er als Herstellungs-Know-how, damit er die Steuergeräte produzieren kann.

! ACHTUNG:

Geistige Beistellungen sind nur dann zollwertrelevant, müssen also bei der Zollwertberechnung hinzugerechnet werden, wenn sie außerhalb der Europäischen Gemeinschaft entwickelt wurden. Innergemeinschaftliche geistige Beistellungen müssen nicht berücksichtigt werden.



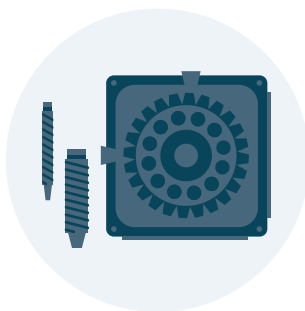
Melden Sie Ihre Beistellungen richtig an

Haben Sie in Ihrem Unternehmen kostenlose Beistellungen identifiziert, müssen Sie sicherstellen, dass sie bei dem Import der daraus entstandenen Waren auch angemeldet werden. Hierzu müssen Sie den Wert der Beistellung wie folgt angeben:

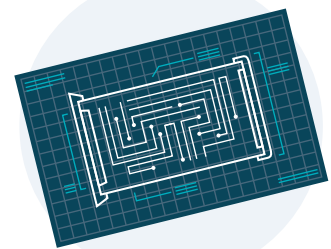
D.V.1 Feld B14A: In den eingeführten Waren enthaltene Materialien, Bestandteile und dergleichen
(= Materialbeistellungen)



D.V.1 Feld B14B: Bei der Herstellung der eingeführten Waren verwendete Werkzeuge, Gussformen und dergleichen
(= Werkzeugbeistellungen)



D.V.1 Feld B14D: Für die Herstellung der eingeführten Waren notwendige Techniken, Entwicklungen, Entwürfe, Pläne und Skizzen, die außerhalb der Gemeinschaft erarbeitet wurden
(= geistige Beistellungen)



TIPP:

Haben Sie in Ihrem Unternehmen kostenlose Beistellungen identifiziert, überlegen Sie sich, wie Sie sicherstellen können, dass diese Kosten bei den jeweiligen Einfuhren angemeldet werden. Vermerken Sie dies in einer Arbeits- und Organisationsanweisung und geben Sie diese auch regelmäßig Ihren Mitarbeitern (vor allem den neuen) zur Kenntnis.



Timing ist alles: So treffen Sie zielsicher Entscheidungen in Zoll, Präferenz und Exportkontrolle

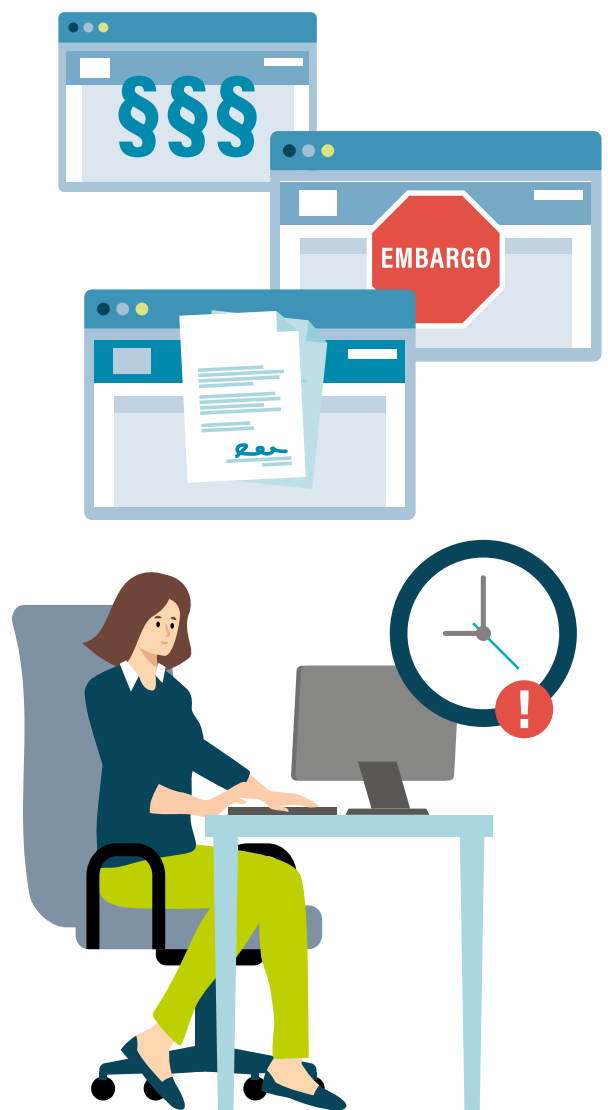
Ob Sanktionen greifen oder ob Hemmnisse im Drittstaat bereits in Kraft sind, entscheidet das „Wann“ einer Lieferung. Außerdem ist der Zeitpunkt auch im Präferenz- und Zollrecht von großer Bedeutung. Leider wird dem richtigen Timing in der täglichen Praxis nur selten Aufmerksamkeit geschenkt. Nachdem Sie diesen Beitrag gelesen haben, werden Sie wissen, warum der richtige Zeitpunkt beim Export eine so große Rolle spielt.

Von Holger Schmidbaur

Exportkontrollrechtliche Sicht des „Wann“

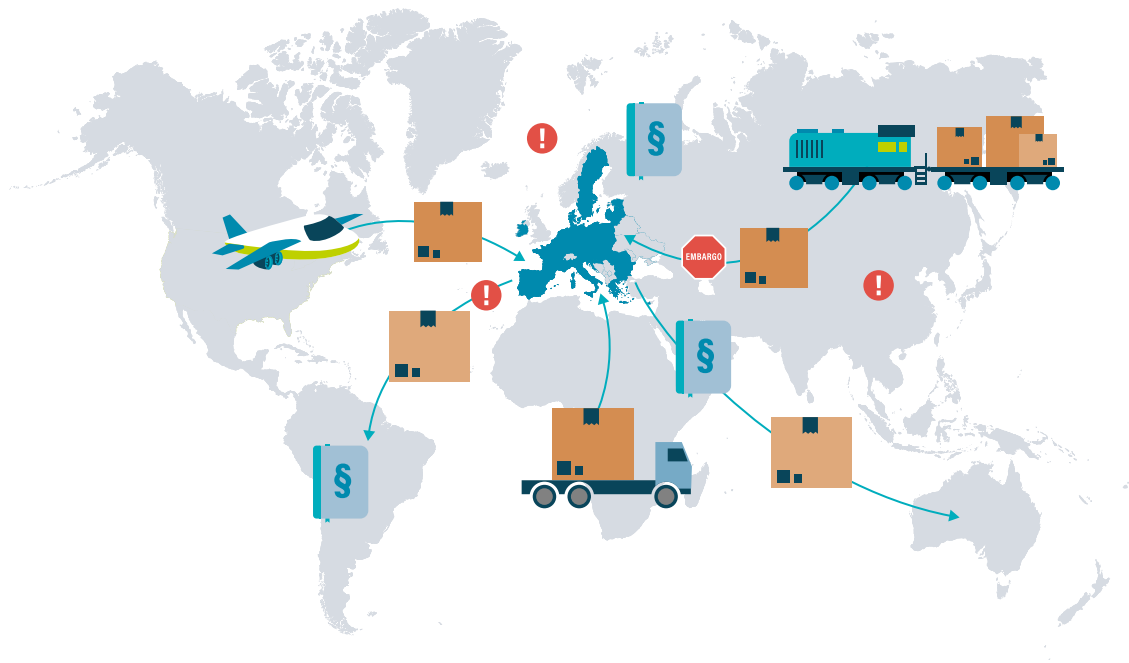
Zeitpunkt der Lieferung („Wann“)

- **Änderung von Sanktionen und Embargos:** Sanktionen oder Embargos gegen bestimmte Länder, Organisationen oder Personen können sich jederzeit ändern. Wenn ein Exporteur eine Lieferung plant, muss er sicherstellen, dass zu diesem Zeitpunkt keine neuen Sanktionen oder Embargos bestehen, die die Lieferung verbieten könnten. Ein Export, der zum Zeitpunkt der Auftragsannahme legal war, könnte zum Zeitpunkt der Lieferung illegal sein, wenn zwischenzeitlich neue Sanktionen verhängt wurden.
- **Aktualisierung der EU-Dual-Use-Verordnung:** Die Liste der Güter, die als Dual-Use-Güter (also Güter, die sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke genutzt werden können) eingestuft sind, wird regelmäßig aktualisiert. Das bedeutet, dass ein Gut, das ursprünglich keiner Genehmigungspflicht unterlag, durch eine Aktualisierung plötzlich genehmigungspflichtig werden kann. Der Zeitpunkt der Lieferung bestimmt also, ob eine Genehmigung erforderlich ist.
- **Genehmigungsgültigkeit:** Genehmigungen für den Export bestimmter Güter sind in der Regel zeitlich befristet. Das „Wann“ der Lieferung entscheidet, ob eine bereits erteilte Genehmigung noch gültig ist oder ob eine neue Genehmigung beantragt werden muss.



Drittland („Wohin“)

- **Definition von Drittland:** Ein Drittland ist ein Land, das weder zur EU noch zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) gehört.
- **Sanktionslisten und Embargos:** Viele Drittstaaten stehen auf Sanktionslisten der EU, die den Handel mit diesen Ländern einschränken oder verbieten. Der Export von Gütern in diese Länder kann besondere Genehmigungen erfordern oder komplett untersagt sein.
- **Unterschiedliche Exportbestimmungen:** Die Exportbestimmungen variieren je nach Drittland erheblich. Während einige Länder in der Regel problemlos beliefert werden können, unterliegen andere strikten Auflagen. Exportkontrollbehörden prüfen daher sehr genau, wohin die Güter geliefert werden sollen.
- **Dual-Use-Güter:** Exporte von Dual-Use-Gütern in Drittländer sind besonders streng geregelt. Der Exporteur muss sicherstellen, dass diese Güter nicht für militärische oder andere unerwünschte Zwecke verwendet werden, was in Drittländern eine besondere Herausforderung darstellen kann.



★ ZWISCHENFAZIT

Zusammengefasst sind sowohl der Zeitpunkt der Lieferung als auch das Empfängerland (insbesondere bei Drittstaaten) entscheidende Faktoren in der europäischen Exportkontrolle. Der Zeitpunkt beeinflusst die Anwendbarkeit aktueller Vorschriften, Sanktionen und die Gültigkeit von Genehmigungen, während das Empfängerland bestimmt, welche rechtlichen Hürden und Auflagen zu berücksichtigen sind. Beide Aspekte müssen Sie sorgfältig prüfen, um rechtliche Verstöße und potenzielle Sanktionen zu vermeiden.

Zollrechtliche Fragestellung des „Wann“

Anwendbare Zolltarife und Abgaben

- Änderung der Zolltarife und handelspolitische Maßnahmen: Die Zolltarife können aufgrund von neuen Handelsabkommen, Änderungen in der Zollpolitik oder aufgrund von Anpassungen in den Zolltarifvorschriften zu verschiedenen Zeitpunkten erheblich variieren. Der Zeitpunkt der Zollabfertigung (Einfuhr oder Ausfuhr) bestimmt, welcher Tarif letzten Endes angewendet wird.
- Antidumping- oder Ausgleichszölle: Wenn für bestimmte Waren Antidumping- oder Ausgleichszölle eingeführt werden, ist der Zeitpunkt der Einfuhr entscheidend. Waren, die nach Einführung dieser Maßnahmen eingeführt werden, unterliegen diesen zusätzlichen Abgaben.

Zollwert und Wechselkurse

- Wechselkurse: Wenn der Zollwert in einer Fremdwährung angegeben ist, wird er zum aktuellen Wechselkurs in die Landeswährung umgerechnet. Der Zeitpunkt der Zollanmeldung bestimmt, welcher aktuelle Wechselkurs angewendet wird. Wechselkursschwankungen können also die Zollkosten beeinflussen.
- Zeitpunkt der Transaktion: Der Zeitpunkt der Lieferung bestimmt auch, welche Preise und Kosten in die Berechnung des Zollwerts einfließen. Veränderungen im Preis, beispielsweise durch Rabattaktionen, Preisnachlässe oder Preiserhöhungen, die nach der Lieferung erfolgen, können nicht mehr berücksichtigt werden.

Zollrechtliche Verfahren und Fristen

- Vorabfertigung und Fristen: In einigen Fällen muss eine Zollanmeldung vor der tatsächlichen Lieferung oder Einfuhr erfolgen. Der Zeitpunkt der Lieferung bestimmt, ob diese Fristen eingehalten werden können.
- Verjährungsfristen: Der Zeitpunkt der Lieferung kann auch Einfluss auf die Verjährungsfristen haben, die für zollrechtliche Nachforderungen oder Prüfungen relevant sind.

★ ZWISCHENFAZIT

Zusammengefasst beeinflusst der Zeitpunkt einer Lieferung die wesentlichen zollrechtlichen Aspekte wie die Anwendung von Zolltarifen, die Gültigkeit von Präferenznachweisen, die Berechnung des Zollwerts und die Einhaltung von zollrechtlichen Fristen. Diese Faktoren können direkte Auswirkungen auf die Kosten und die rechtliche Zulässigkeit einer Ein- oder Ausfuhr haben. Daher ist es für Sie und Ihr Unternehmen wichtig, den Zeitpunkt Ihrer Lieferungen genau zu planen und auf mögliche zollrechtliche Änderungen zu achten.



Präferenzrechtliche Auswirkungen des „Wann“

Gültigkeit von Präferenznachweisen

- Der Zeitpunkt der Lieferung kann die Anwendbarkeit von Präferenzzöllen beeinflussen, die durch Handelsabkommen zwischen der EU und bestimmten Drittstaaten gewährt werden.
- Zeitliche Gültigkeit von Handelsabkommen: Handelsabkommen, die Präferenzzölle gewähren, können zeitlich befristet oder an bestimmte Zeiträume gebunden sein. Der Zeitpunkt der Lieferung entscheidet darüber, ob ein bestimmtes Abkommen zum Zeitpunkt der Einfuhr oder Ausfuhr noch gültig ist. Wenn ein Handelsabkommen endet oder ausgesetzt wird, während die Ware unterwegs ist, könnten die präferenziellen Zollvorteile entfallen.
- Änderungen in Präferenzregelungen: Präferenzregelungen und die damit verbundenen Ursprungsregeln können sich ändern. Eine Ware, die zu einem bestimmten Zeitpunkt unter die Präferenzregelung fällt, könnte nach einer Regeländerung diese Vorteile verlieren. Der Zeitpunkt der Lieferung bestimmt also, ob die Ware nach den zum Lieferzeitpunkt geltenden Präferenzregelungen zollfrei oder ermäßigt eingeführt werden kann.

Gültigkeit von Ursprungsnachweisen

- Zeitliche Fristen für die Ausstellung: Ursprungsnachweise müssen innerhalb bestimmter Fristen ausgestellt werden. Wenn diese Fristen nicht eingehalten werden, könnte der Anspruch auf Präferenzzölle verloren gehen. Der Zeitpunkt der Lieferung und die damit verbundenen Dokumentationsprozesse sind daher entscheidend für die korrekte Ausstellung und Nutzung von Präferenznachweisen.

Präferenzberechtigung bei Teillieferungen

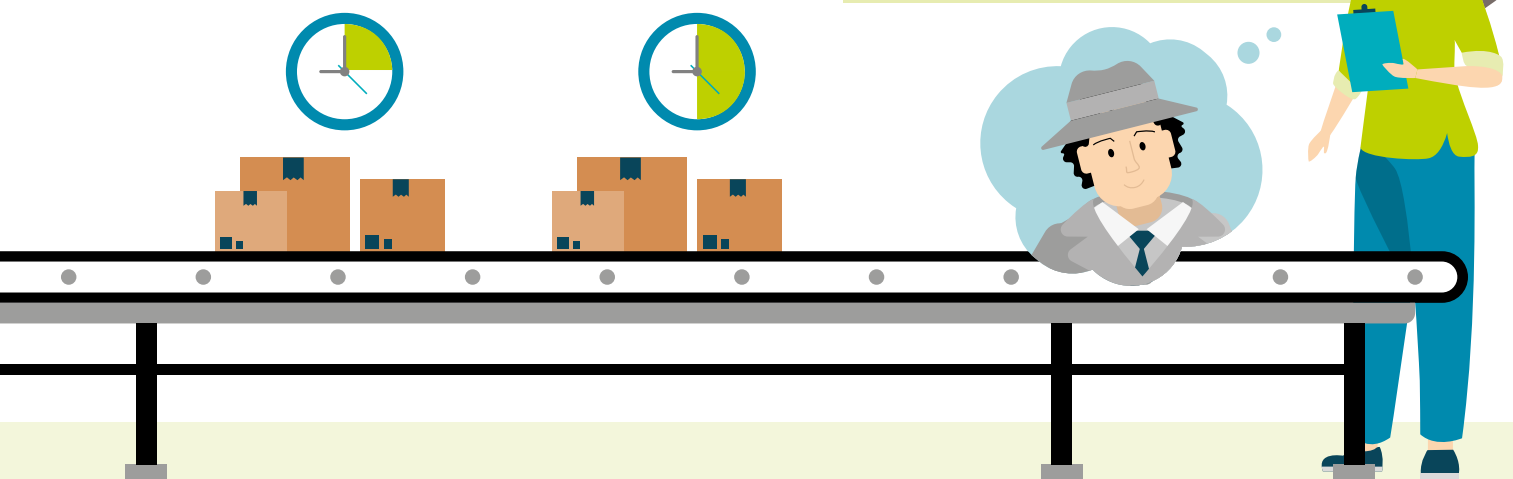
Teillieferungen und zeitliche Aspekte: Wenn eine Ware in Teillieferungen exportiert wird, ist der Zeitpunkt jeder einzelnen Teillieferung relevant. Jede Teillieferung muss separat beurteilt werden, ob sie die Voraussetzungen für die Präferenzzollbehandlung erfüllt. Änderungen in den Ursprungsregeln oder Präferenzabkommen zwischen den einzelnen Lieferungen können dazu führen, dass nur ein Teil der Lieferung von den Präferenzzöllen profitiert.

Rückwirkende Änderungen und Nachprüfungen

Nachträgliche Prüfungen und Rückforderung: Zollbehörden können nachträglich prüfen, ob die Präferenzzollbehandlung korrekt angewendet wurde. Der Zeitpunkt der Lieferung ist wichtig, da rückwirkende Änderungen in der Präferenzregelung oder eine rückwirkende Aberkennung eines Präferenznachweises zu Nachforderungen führen können. Wenn sich nach der Lieferung herausstellt, dass die Präferenzbedingungen nicht erfüllt waren, kann dies zu einer nachträglichen Versteuerung führen.

★ ZWISCHENFAZIT

Der Zeitpunkt einer Lieferung ist auch im Präferenzrecht von entscheidender Bedeutung, da er beeinflusst, ob und in welchem Umfang Sie präferenzielle Zollvorteile nutzen können. Dies betrifft insbesondere die Gültigkeit von Handelsabkommen, die ordnungsgemäße Ausstellung und Nutzung von Ursprungsnachweisen sowie die Behandlung von Teillieferungen. Eine genaue zeitliche Planung und Überwachung der relevanten präferenzrechtlichen Vorschriften sind daher für Unternehmen essenziell, um die zollrechtlichen Vorteile optimal zu nutzen.



Mit diesen 6 Punkten haben Sie das „Wann“ im Griff

1. Proaktive Überwachung von Vorschriften

- **Regelmäßige Aktualisierung der Compliance-Daten:** Unternehmen sollten regelmäßig die aktuellen Exportkontroll- und Zollvorschriften überprüfen, insbesondere in Bezug auf Sanktionen, Embargos und Präferenzregelungen. Hierzu gehört auch die Überwachung von Änderungen in Handelsabkommen und der Dual-Use-Verordnung.
- **Automatisierte Updates:** Der Einsatz von Compliance-Software, die automatisch auf Änderungen in den relevanten Vorschriften hinweist, kann Ihnen helfen, das „Wann“ im Auge zu behalten. So können Sie schnell auf Änderungen reagieren und die notwendigen Anpassungen vornehmen.

2. Integration in die Lieferkettenplanung

- **Zeitpunkt der Auftragsannahme:** Sie und Ihr Unternehmen sollten bei der Annahme von Aufträgen den geplanten Zeitpunkt der Lieferung berücksichtigen. Dabei müssen Sie prüfen, ob Sie zu diesem Zeitpunkt alle rechtlichen Rahmenbedingungen einhalten können.
- **Liefertermine und Fristen:** Es ist wichtig, dass Sie die Liefertermine so planen, dass sie innerhalb der Gültigkeit bestehender Genehmigungen und Präferenznachweise liegen. Bei geplanten Lieferverzögerungen müssen Sie die Auswirkungen auf Zollltarife, Genehmigungen und Präferenzregelungen neu bewerten.

3. Dokumentenmanagement

- **Rechtzeitige Erstellung von Ursprungsnachweisen:** Die rechtzeitige und korrekte Erstellung von Ursprungsnachweisen (z. B. EUR.1, Rechnungserklärungen etc.) ist entscheidend. Sie sollten sicherstellen, dass alle erforderlichen Dokumente zum Zeitpunkt der Lieferung vorliegen und den aktuellen Vorschriften entsprechen.
- **Dokumentationskontrolle:** Es sollte ein System zur Überprüfung und Aktualisierung von Zolldokumenten existieren, um sicherzustellen, dass alle Dokumente zum Zeitpunkt der Ein- oder Ausfuhr gültig sind.



4. Koordination zwischen Abteilungen

- **Interne Schulungen und Kommunikation:**
Alle relevanten Abteilungen (z. B. Vertrieb, Logistik, Zollabteilung) sollten regelmäßig über die Bedeutung des „Wann“ informiert werden. Schulungen und klare Kommunikationswege helfen, Missverständnisse zu vermeiden und die Einhaltung der Vorschriften sicherzustellen.
- **Koordination zwischen Vertrieb und Compliance:**
Der Vertrieb sollte eng mit der Compliance- und Zollabteilung zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass Lieferungen nur dann zugesagt werden können, wenn die Einhaltung aller Vorschriften zu dem geplanten Zeitpunkt gewährleistet ist.



5. Risikomanagement

- **Risikobewertung:** Unternehmen sollten regelmäßig das Risiko von Veränderungen in den Exportkontroll- und Präferenzregelungen bewerten. Dies kann helfen, potenzielle Probleme frühzeitig zu erkennen und Alternativpläne zu entwickeln.
- **Notfallpläne:** Für den Fall, dass sich rechtliche Rahmenbedingungen ändern (z. B. Einführung neuer Sanktionen oder Änderungen in Handelsabkommen), sollten Notfallpläne existieren. Dazu gehört auch die Option, Lieferungen zu verschieben oder alternative Märkte zu erschließen.

6. Systematische Fristenkontrolle

- **Fristenmanagement:** Die systematische Kontrolle aller relevanten Fristen, z. B. für die Gültigkeit von Genehmigungen, Zertifikaten oder Präferenznachweisen, ist entscheidend. Automatisierte Reminder- und Tracking-Systeme können helfen sicherzustellen, dass keine Fristen versäumt werden.
- **Regelmäßige Audits:** Unternehmen sollten regelmäßige interne Audits durchführen, um sicherzustellen, dass alle zeitlichen Anforderungen in der Lieferkette eingehalten werden.

★ FAZIT

Das „Wann“ sollte in Ihrer Unternehmenspraxis durch eine proaktive, systematische und gut koordinierte Herangehensweise berücksichtigt werden. Dies erfordert die Integration zeitlicher Überlegungen in die gesamte Lieferkette, von der Auftragsannahme über die Dokumentation bis hin zur Zollabwicklung. Nur so können Sie sicherstellen, dass Sie die rechtlichen Anforderungen erfüllen und potenzielle Risiken minimieren. Nehmen Sie diese Herausforderung an und stellen Sie klar, wer welche Abteilung wann informieren muss.



So prüfen Sie Ihren Akkreditiv-Entwurf der Bank auf mögliche Fehlerquellen

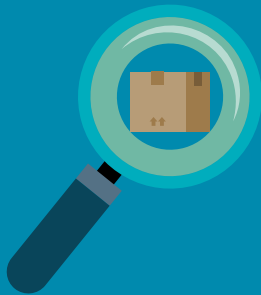


Wollen Sie Ihre Zahlung im Ausland absichern, ist das Akkreditiv die mitunter sicherste Möglichkeit, doch kostet diese Sicherheit auch Gebühren. Diese werden durch die Bank erhoben, die das Akkreditiv ausstellt. Dabei wird jede Änderung in Rechnung gestellt. Deshalb sollten Sie bei der Erstellung des Akkreditiv-Entwurfs durch die Bank aufpassen, denn in diesem Fall müssen Sie präzise jedes einzelne Wort prüfen, ansonsten müssen die Änderungen bezahlt werden. Die folgende Checkliste leitet Sie durch mögliche Fehlerquellen.

Von Julianna Straib-Lorenz

Prüfen Sie den Akkreditiv-Entwurf auf folgende Punkte

	Prüfen Sie zuerst in Ihrem Unternehmen (Produktion, Entwicklung etc.), wann Ihre Produkte fertig sein werden. Anhand dieses Fertigstellungsdatums erschließen Sie die Laufzeit des Akkreditivs. (Wenn die Akkreditivfrist verfallen ist, erhalten Sie kein Geld mehr von der Bank, obgleich die Dokumente richtig sind oder Sie Ihrer Warenverpflichtung nachgekommen sind. Dann müssen Sie zuerst das Akkreditiv für weitere Kosten verlängern lassen.)	Erledigt
	Sprechen Sie mit Ihrem Kunden schon bei den Vertragsverhandlungen ab, wie die Kosten des Akkreditivs auf Käufer und Verkäufer verteilt werden. Rechnen Sie diese in Ihre Kalkulation mit ein, oder halten Sie dies im Kaufvertrag fest. Denn die Akkreditivkosten erstrecken sich auf ca. 3 % des Auftragswertes. Dabei können Sie z. B. auch eine Anzahlung ausmachen und den restlichen Wert über das Akkreditiv laufen lassen.	
	Klären Sie, in welcher Währung bezahlt werden soll, und lassen Sie diese durch die Bank absichern. Klären Sie auch, ob es Anzahlungen oder Teilzahlungen geben wird, etc.	
	Prüfen Sie, ob Ihr Kunde ein Ursprungszeugnis bzw. einen Präferenzursprung wünscht und ob Sie alle erforderlichen Dokumente dafür haben.	



Wenn Sie Ihre Waren in ein Drittland exportieren wollen, müssen Sie diese anhand der einschlägigen Güterlisten exportkontrollrechtlich überprüfen. Dies tun Sie am besten im Vorfeld, sonst könnten Sie bei einer Ausfuhr genehmigungspflicht in zeitliche Schwierigkeiten kommen. Denken Sie dabei an alle beteiligten Parteien – auch an die Banken! Prüfen Sie im Vorfeld, ob Ihre Ware eine Ausfuhr genehmigung benötigt, und planen Sie diese Zeit mit ein. Dazu müssen Sie mindestens diese 4 Punkte prüfen:

- Sanktionslistenscreening der Personen, Gruppen, Organisationen
- Embargolandprüfung
- Güterklassifizierung
- Endverwendungszweck



Prüfen Sie Ihre Lieferbedingung, denn je nach Lieferbedingung müssen Sie den Empfangsort und die möglichen Transportrouten checken. Können Sie alle Bedingungen erfüllen? Am besten sprechen Sie mit Ihrem Spediteur, sodass Sie im Akkreditiv-Teilladungen und Umladungen festschreiben können. Achten Sie dabei auch auf die korrekte Bezeichnung des Abgangs- und Empfangshafens, denn diese sind auch in den restlichen Frachtpapieren aufgeführt.



★ FAZIT

Das Akkreditiv bietet eine hohe Zahlungssicherheit im Auslandsgeschäft – allerdings gegen teils erhebliche Bankgebühren. Da jede nachträgliche Änderung Kosten verursacht, sollten Sie den von der Bank erstellten Entwurf sorgfältig prüfen. Diese Checkliste hilft Ihnen, typische Fehlerquellen zu vermeiden und unnötige Kosten zu sparen.





Who says money doesn't grow on trees?

Forests have always been essential for mankind – they provide shade, food and shelter. Wood is a sustainable fuel. It can also be used for building and furniture-making. According to deutschland.de, an information portal provided by Fazit Communication GmbH in cooperation with the Federal Foreign Office in Berlin, 76 million cubic metres of wood are harvested annually in Germany, and 1.1 million jobs are bound up with the forest and wood sector.

by Ming Wong

For peace and quiet, art and poetry

Forests also contribute greatly to the travel and recreation industries. Countries with beautiful forests attract nature lovers. Poets and artists have always been inspired by their beauty and mysteries. Where would the fairy tales of the Grimm brothers be without forests as their mystical settings? A more modern note is struck by Peter Wohlleben, a German forester who wrote the bestselling book *The Hidden Life of Trees: What They Feel, How They Communicate* (Das geheime Leben der Bäume).

During the pandemic years, Germans took to their forests in huge numbers. There were walking groups, walking weekends and forest retreats. The Japanese habit of 'forest bathing' became quite a trend in this country. You can go jogging, mountain-biking, birdwatching, herb and mushroom foraging or even attend church services or concerts in the forests. They've also become final resting places as forest burials grow in popularity. Indeed, forests are a critical factor for public and mental health.

As an investment for the future

Despite the population of 82 million people and a high density of towns and cities, German forests are still in plentiful supply. According to deutschland.de, there are 90 billion trees, almost 80 tree species and around 1,200 plant species in German forests. Thirty-three per cent of the country's land area is covered in forests or woodlands, half of which is state-owned.

It is still possible to buy and invest in forests. The cost of a forest depends on many things: its location, size, composition of tree species and their age, and the biomass reserve. The price per hectare can vary between €10,000 for a dying spruce plantation and up to €60,000 for an old deciduous forest with a high biomass reserve. A young forest is going to be a slow investment because trees take time to grow. Germany's softwood log and lumber exports made over €2.5 billion in 2020, reports Woods Resource Quarterly. The largest market for logs exported from Germany, surg-ing from almost non-existent in 2017 to account for just over 65% of the total export value in 2020, is China. Other significant export destinations are Austria (14% of total export value) and Belgium (5%).





Get a job working in the woods

There are many jobs that are forest-related, e.g. lumberjacks, botanists, foresters, geographers, ecologists, nature educators and recreation and events organisers. German universities offer degree programmes that cover forest management, timber harvesting and marketing, logistics, silviculture and soil and climate science. After completing their studies, graduates can work in the management of a forest district, for wood processing companies or in associations or environmental education centres engaged in nature conservation and landscape management.

Forests help us manage the climate

But of course, the most important value of the forests is the part they play in regulating climate. According to Deutschland.de, not only do German forests relieve the atmosphere of 127 million tons of CO₂ every year, but they also produce 25 to 38 million tons of oxygen or about one to one and a half times the amount that Germany's residents need to breathe each year. While forests do naturally become diseased, e.g. through beetle infestation, or destroyed by storms, climate change can increase the scale of such phenomena. Naturalists and scientists are at pains to remind the public that the state of our forests cannot be taken for granted. Not surprisingly, many institutions and associations exist to protect forests and to promote forest education among the public, such as the Schutzgemeinschaft Deutscher Wald (<https://www.sdw.de>) or the German Forest Protection Association.



Vokabeltraining

to be at pains to do sth.
sich bemühen, etw. zu tun

deciduous forest
Laubwald

foraging
Nahrungssuche

lumberjacks
Holzfäller

silviculture
Forstwirtschaft





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

