AUSSENHANDELSINFORMATIONEN
Industrie- und Handelskammer Arnsberg
Hellweg - Sauerland

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

Januar 2013

Kurzinformation Import

Nach den gesetzlichen Bestimmungen der Europäischen Union, umgesetzt in nationales Recht durch das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und die Außenwirtschaftsverordnung (AWV), ist der Warenverkehr mit dem Ausland grundsätzlich frei - doch eine Reihe von Ausnahmen bestätigen diese Regel, etwa in Form von Einfuhrgenehmigungspflichten für bestimmte Produkte. Auf jeden Fall stellen sich dem Importeur eine Reihe von abwicklungstechnischen Fragen. Dieses Merkblatt will insbesondere angehenden Importunternehmen eine Orientierungshilfe sein. Ein Beratungsgespräch bei der Kammer oder auch die Einholung von Auskünften bei der Zollverwaltung, bei Transporteuren, Banken und Versicherungen kann es jedoch nicht ersetzen.

Die Importabwicklung kann auf andere Unternehmen (z. B. Handelshäuser, Speditionen, ...) übertragen werden, wenn man sie nicht selbst durchführen will oder kann.

Unter welchen Voraussetzungen darf man ein Importgeschäft betreiben?

Erforderlich ist eine Gewerbeanmeldung beim Ordnungs- bzw. Gewerbeamt der Stadt oder Gemeinde, in deren Bezirk die Geschäftstätigkeit ausgeübt werden soll (Gebühr ca. 30,00 Euro).

Ab einer gewissen Größenordnung des Unternehmens ist zusätzlich eine Eintragung in das Handelsregister beim Amtsgericht erforderlich. Ein Notar hilft bei der Abwicklung der Eintragung. Kapitalgesellschaften, etwa GmbHs, müssen stets ins Handelsregister eingetragen werden.

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

Importe aus Drittländern (außerhalb der Europäischen Union)

Wie müssen die Importwaren definiert werden?

Zur Klärung der Einfuhrbestimmungen sollte das Land des möglichen Lieferanten (Lieferland) und das Herstellungsland (auch als Ursprungsland bezeichnet) benannt werden können; für die Warenbenennungen reichen allgemeine Angaben wie „Bekleidung“ oder auch „Herren-Oberbekleidung“ in aller Regel nicht aus. Für jede Ware sollte eine Zolltarifnummer

oder auch Warennummer aus der Einfuhrliste oder dem „Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik“ herausgesucht werden, z. B. „Mäntel für Frauen oder Mädchen, aus Baumwolle, mit einem Stückgewicht von mehr als 1 kg“ = Tarifnummer 62 02 12 90. Auch hier gilt: Je genauer die Angaben sind, desto schneller und einfacher können Auskünfte gegeben werden.

Braucht man spezielle Genehmigungen für die Einfuhr?

Im Regelfall nicht, jedoch bestehen für einige wenige Waren mit Ursprung in bestimmten Ländern Einfuhrgenehmigungspflichten und zum Teil auch mengenmäßige Beschränkungen (z.B. im Textilsektor). Anhand der in den Gebrauchszolltarif eingearbeiteten Einfuhrliste muss jeweils geprüft werden, welche Waren betroffen sind. Genehmigungsbehörden sind das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (für Waren der gewerblichen Wirtschaft) und das Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft/Bundesanstalt für landwirtschaftliche Marktordnung (für landwirtschaftliche Erzeugnisse). Anschriften siehe Seite 3.

Was könnte einem Import sonst noch im Wege stehen?

Bestimmte Erzeugnisse dürfen generell nicht oder nur unter bestimmten Voraussetzungen in der Bundesrepublik Deutschland vermarktet werden. Dies gilt gleichermaßen für heimische wie importierte Waren. Hierbei kann es sich häufig um Inhaltsstoffe, die in der Bundesrepublik Deutschland nicht verwendet werden dürfen (z.B. in Lebensmitteln, Textilien, Arzneimitteln, usw.), handeln, oder um besondere Kennzeichnungspflichten am Produkt. Weiterhin gibt es international geschützte - weil vom Aussterben bedrohte - Tier- und Pflanzenarten. Demzufolge dürfen z. B. bestimmte Lederwaren nicht oder nur bedingt importiert werden. Hinweis auf solche „Verbote und Beschränkungen“ sind zum Teil im Deutschen Gebrauchszolltarif zu finden. Soweit dort keine Hinweise gegeben werden, müssen weitere Stellen (z.B. Gesundheitsamt, TÜV, Verbände, usw.) angesprochen werden.

Welche Einfuhrabgaben fallen an?

Dies kann unter der jeweiligen Tarifnummer im Deutschen Gebrauchszolltarif nachgeschlagen werden. Hier stößt man auf:

- Zölle:
Anstelle des Zollsatzes für Waren aus Nicht-EU-Ländern (sog. Drittlandszollsatz) kommen bei Einfuhren aus verschiedenen Ländern und Ländergruppen (EFTA, AKP-Staaten, Entwicklungsländer, usw.) häufig Vorzugszölle oder Zollbefreiungen in Betracht, wenn die Waren nachweislich auch den Ursprung der betreffenden Lieferländer haben.

- Einfuhrumsatzsteuer:
Hierbei handelt es sich um eine besondere Erhebungsform der Mehrwertsteuer mit einem Regelsatz von derzeit 19 % (ermäßigter Satz: 7 %). Für vorsteuerabzugsberechtigte Importunternehmen stellt diese Abgabe letztlich keinen Kostenfaktor dar, da gezahlte Einfuhrumsatzsteuern in voller Höhe als Vorsteuern abgesetzt werden können.

- Verbrauchsteuern
(bei einigen Waren, wie Tabak, Alkohol, Mineralöl)

- Abschöpfungen
(spezielle Zölle für bestimmte Agrarerzeugnisse)

- Antidumpingzölle
(spezielle Zölle zur Angleichung an die marktüblichen Preise auf bestimmte Waren aus Ländern, die Ausfuhrwaren bewusst subventionieren.

Welche Einfuhrpapiere werden benötigt?

Für die Zollabfertigung braucht man:

- Handelsrechnung *des ausländischen Lieferanten (Normalfall)*

- Einfuhranmeldung *(auch Zollantrag genannt)*
Zur Überführung von Waren in ein Zollverfahren bedarf es einer Zollanmeldung, die gleichzeitig als Zollantrag gilt. Die Zollanmeldung (Einheitspapier Vordruck 0737 bzw. Zusatzblatt Vordruck 0738) ist schriftlich abzugeben. Bei Warensendungen bis zu einem Wert von 1.000,-- Euro gibt sich der Zoll in der Regel mit der mündlichen Zollanmeldung zufrieden.

- Zollwertanmeldung
Die Zollwertanmeldung (Vordruck D.V. 1) wird von der Einfuhrzollstelle verlangt, wenn für Drittlandswaren ein Zoll festgelegt ist und die Ware endgültig importiert werden soll. Die Anmeldung ist in der Regel nicht erforderlich, wenn der Zollwert der Waren 10.000,- Euro je Sendung nicht übersteigt.

- Ursprungszeugnisse oder Ursprungserklärungen
(nur soweit außenwirtschaftsrechtlich vorgeschrieben und in der Einfuhrliste vermerkt)

- Einfuhrerklärungen oder -genehmigungen oder Einfuhrlizenzen
in bestimmten Fällen (z.B. Textil, Stahl, Agrarwaren) Sie werden erteilt vom

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
Frankfurter Str. 29 - 35, 65760 Eschborn/Ts.,
Postfach 51 60, 65726 Eschborn/Ts.
Tel.. 06196/908-0, Telefax: 06196/94226

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung,
Deichmanns Aue 29, 53179 Bonn,
Tel.: 0228 / 99 68 45-0, Telefax:0228 / 68 45-3444
Email: info@ble.de

- Internationale Einfuhrbescheinigungen/Wareneingangsbescheinigungen

Bei der Einfuhr von Waffen, Munition und Rüstungsmaterial; Materialien, Anlagen und Ausrüstungen für kerntechnische Zwecke sowie sonstiger Waren und Technologien von strategischer Bedeutung (z.B. Computer oder Präzisions-Werkzeugmaschinen) kann der hier ansässige Einführer von seinem ausländischen Vertragspartner aufgefordert werden, ihm eine Internationale Einfuhrbescheinigung bzw. eine Wareneingangsbescheinigung zu übersenden. Sie werden vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, Frankfurter Str. 29-35, 65760 Eschborn, Telefon 06196/908-0, Telefax 06196/908-800 erteilt.

- Ursprungszeugnis Form A (bei Postsendungen Vordruck APR)
Sie werden im Lieferland ausgestellt und finden Verwendung bei Einfuhren aus begünstigten Entwicklungsländern zur Inanspruchnahme von Zollpräferenzen.

- Warenverkehrsbescheinigung (EUR.1, EUR.2)/Ursprungserklärung
Sie werden im Lieferland ausgestellt und finden Anwendung zur zollfreien oder zollbegünstigten Einfuhr aus Ländern oder Ländergruppen, mit denen die EU Freihandels- oder Assoziierungsabkommen geschlossen hat.

- Transportrechnungen
Je nach Lieferbedingung sind sie dem Zollwert hinzuzurechnen.

Soweit der Importeur Vordrucke verwenden muss, sind diese bei dem meisten Industrie- und Handelskammern oder den Formularverlagen erhältlich.

☞ Erst nach Beendigung der Zollabfertigung kann der Importeur über seine Ware verfügen.

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

Ihre Ansprechpartner sind:

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

Weitere Merkblätter:
- Kurzinformation Export
- Der Warenverkehr in der EU - Bezug/Erwerb
- Der Warenverkehr in der EU - Versendung/Lieferung
- Ausfuhren in Nicht-EU-Länder - Übersicht über die Verfahren und Wertgrenzen
- Ausfuhrkontrollen

Broschüren:
Praktische Arbeitshilfe bei der Abwicklung von Geschäften mit dem Ausland (29,95 €)
„K & M“ - Konsulats- und Mustervorschriften (ca. 100,00 €)
INCOTERMS® (Lieferbedingungen)

Incoterms® 2010

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

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

ICC Deutschland e.V.
Wilhelmstraße 43 G
10117 Berlin
www.icc-deutschland.de

Welche Zahlungsbedingungen kommen in Betracht?

Risiken im Außenhandel

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

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

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

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

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

Die wichtigsten im Außenhandel verwendeten Zahlungsbedingungen sind:

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

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

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

1) Die Vorauszahlung/Anzahlung

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

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

Die zweite Rangstufe in der Sicherheitsskala nimmt das Dokumentenakkreditiv ein. Es ist aus dem Außenhandel nicht wegzudenken, zumal es neben der Zahlungssicherung auch ein geeignetes Finanzierungsinstrument ist. Das Dokumentenakkreditiv ist ein im Auftrag des Käufers abgegebenes abstraktes Versprechen einer Bank, dem Verkäufer gegen Übergabe

der im Akkreditiv geforderten Dokumente und bei genauer Erfüllung der sonstigen Bedingungen den Akkreditivbetrag zu zahlen.

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

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

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

Andere Akkreditivformen

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

Das Akkreditiv aus der Sicht des Importeurs

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5) Der Vorteil der Kreditversicherung gegenüber dem Akkreditiv

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

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

Quelle: Allgemeine Kreditversicherung Coface AG