

# EXPORTGUIDE



# INHALTSVERZEICHNIS

DIE ENTSCHEIDUNG ZU EXPORTIEREN	4
STRATEGIE, MARKTFORSCHUNG UND INTERNE VORBEREITUNG	9
EXPORTRISIKEN	12
FINANZIELLE ASPEKTE DES AUSSENHANDELS	15
NÜTZLICHE TIPPS UNSERER ZOLLEXPERTEN	19
ZOLLPFLICHTIG ODER NICHT?	20
IMPORTVERZOLLUNG	22
EXPORTVERZOLLUNG	24
HANDELSRECHNUNG	25
PROFORMARECHNUNG	26
OPTIONALE AUSFUHRDOKUMENTE	27
ZOLLVERFAHREN	28
VERBOTE, BESCHRÄNKUNGEN & EMBARGOBESTIMMUNGEN	29

# INHALTSVERZEICHNIS

VERSANDVERFAHREN	30
SPEZIELLE ZOLLVERFAHREN	31
INCOTERMS	32
ZOLLINFOS: DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK	33
ZOLLGLOSSAR: DIE WICHTIGSTEN BEGRIFFE KURZ & BÜNDIG	34
KONTAKT & LINKS	36

# DIE ENTSCHEIDUNG ZU EXPORTIEREN



# WARUM EXPORTIEREN?

Haben Sie sich schon einmal überlegt, Ihre Waren oder Dienstleistungen nicht nur am österreichischen Markt anzubieten? Denken Sie gerade darüber nach, Ihr Geschäft zu internationalisieren, um mit Ihren Produkten neue Märkte zu erobern? Oder möchten Sie aus Drittländern importieren, wo kostengünstiger produziert wird?

Egal aus welchem Grund Sie in das internationale Geschäft einsteigen möchten, dieser kompakte Ratgeber liefert Ihnen erste Informationen und nützliche Ratschläge, damit Ihre internationalen Abenteuer ein Erfolg werden. Dass der Außenhandel für Österreichs Wirtschaft immer bedeutender wird, zeigt ein Blick auf die aktuellen Zahlen, die zu diesem Thema von der Statistik Austria veröffentlicht wurden.

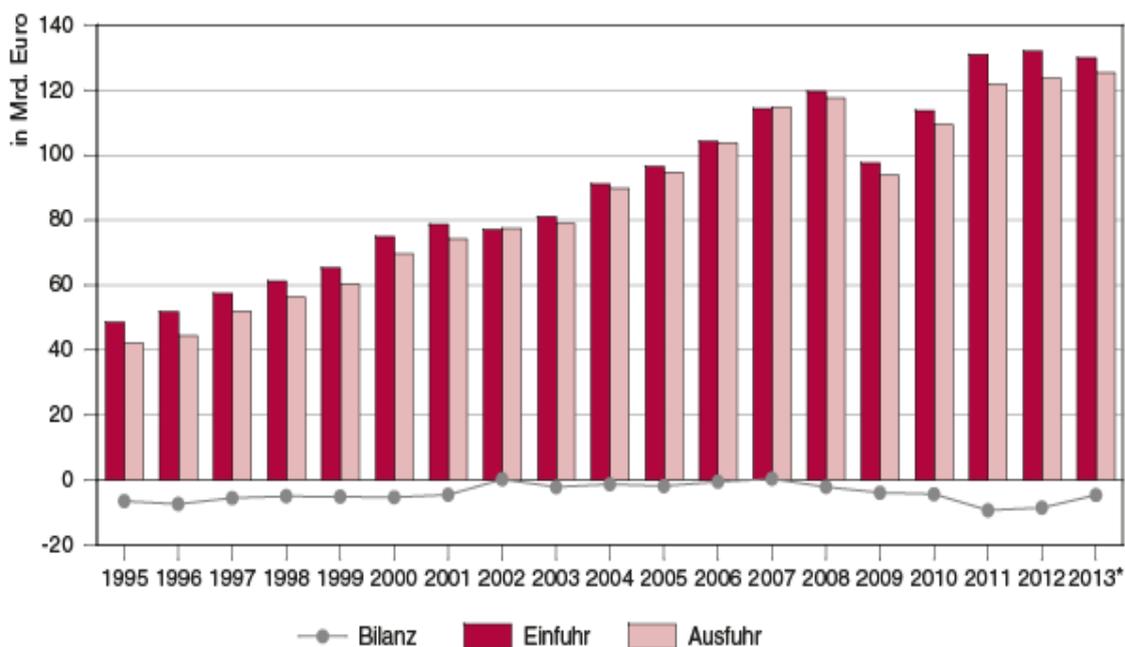
Die Exportquote (Waren- und Dienstleistungsexporte gemessen am BIP) in Österreich ist von 34,8% im Jahr 1995 auf 57,4% (2013) rasant angestiegen und liegt beträchtlich über dem EU-Durchschnitt (EU-28) von 44,8%.

Die Importquote hat im gleichen Zeitraum von 35,8% auf 52,8% (EU-28: 44,8%) ebenfalls stark zugenommen.

Zwar sind sowohl die Exporte als auch die Importe nach vollem Einsetzen der Wirtschaftskrise 2008/09 kurzfristig zurückgegangen, allerdings haben sich beide Handelsströme seit 2010 wieder erholt.

Die vorläufigen Ergebnisse des österreichischen Außenhandels für das Jahr 2013 lassen sich im Detail wie folgt zusammenfassen:

**Entwicklung der österreichischen Außenhandelsströme 1995-2013**

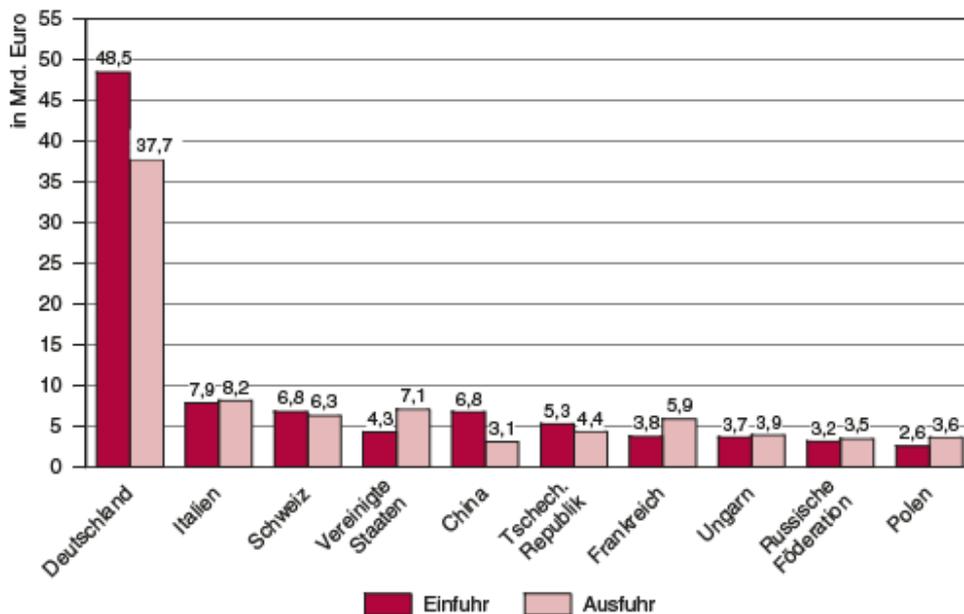


Q: STATISTIK AUSTRIA, Außenhandel. \*) vorläufige Werte. Erstellt am 16.04.2014.

# WARUM EXPORTIEREN?

Einfuhrseitig sind Rückgänge um 1,5% auf 129,96 Mrd. € im Vergleich zu 2012 zu beobachten. Die Ausfuhren nahmen hingegen um 1,5% auf 125,41 Mrd. € zu. Das Passivum der Außenhandelsbilanz ging im Berichtszeitraum von vormals 8,44 Mrd. € auf 4,55 Mrd. € zurück. Deutschland und Italien blieben in beiden Verkehrsrichtungen die bedeutendsten Handelspartner Österreichs. Einfuhrseitig reihten sich hinter Deutschland und Italien mit der Schweiz und China zwei Drittstaaten vor der Tschechischen Republik ein. Auch ausfuhrseitig folgten mit den Vereinigten Staaten und der Schweiz zwei Drittstaaten gefolgt von Frankreich. 2013 waren 71,1% der gesamten Einfuhren und 68,8% der gesamten Ausfuhren dem Handel mit den Mitgliedstaaten der EU zuzurechnen.

**Außenhandel: TOP 10 Handelspartner für 2013\***



Q: STATISTIK AUSTRIA, Außenhandel. \*) vorläufige Werte. Erstellt am 16.04.2014.

Die gesamte Studie können Sie im Artikel „Außenhandel im Jahr 2013. Statistische Nachrichten 04/2014“ unter [http://www.statistik.at/web\\_de/services/wirtschaftsatlas\\_oesterreich/aussenhandel/index.html](http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/aussenhandel/index.html) nachlesen.

# EXPORT ALS CHANCE FÜR IHR KMU?

In 2013 hat DHL Express gemeinsam mit IHS eine Studie veröffentlicht, die den Zusammenhang der Wettbewerbsfähigkeit von Klein- und Mittelunternehmen in Bezug auf den Grad deren Internationalisierung bewertet.

Die Grundlage, welche Unternehmen zur Gruppe der KMU gerechnet werden, bildet die Definition der Europäischen Kommission. Gemeint sind im Kern Unternehmen mit 10-249 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. Euro.

	Beschäftigte	Umsatz in € Mio	Bilanzsumme in € Mio
Kleinstunternehmen	9	2	2
Kleinunternehmen	49	10	10
Mittlere Unternehmen	249	50	43

Auf Basis einer makro- und mikro-ökonomischen Analyse wurden 410 KMU (ein Teil davon international agierend, ein Teil nur national orientiert) in 12 Ländern, den G7<sup>1</sup> Staaten und den BRICM<sup>2</sup> Ländern, befragt.

Ziel der Studie war es, herauszufinden, ob eine Korrelation zwischen besonders erfolgreichen KMU und dem Grad der Internationalisierung dieser Unternehmen besteht bzw. die „Key Business Driver“ und die Schwierigkeiten für den erfolgreichen Einstieg von KMU ins internationale Geschäft zu eruieren.

Auch wenn Österreich in dieser spezifischen Studie nicht vertreten ist, so lohnt sich doch ein Blick auf die Zahlen von wichtigen Handelspartnern wie bspw. Deutschland, wo von 340.000 KMU bereits knapp die Hälfte (49%) international aktiv ist, oder Italien mit einem Anteil von 57% international tätiger Unternehmen.

Diese Zahlen spiegeln den generellen Internationalisierungstrend von KMU in einer Welt stetig zunehmender, globaler Vernetzung wider.

## DIE STUDIE KAM ZU FOLGENDEN ERGEBNISSEN

- Während 80% der Klein- und Mittelunternehmen (50-249 Mitarbeiter) international aktiv sind, liegt die Zahl bei den Kleinstunternehmen (10-49 Mitarbeiter) mit 66% knapp darunter
- International tätige KMU haben generell eine höhere Geschäfts-Performance als nur auf den heimischen Markt konzentrierte KMU: 26% der in der Studie untersuchten international aktiven KMU sind „high performers“<sup>3</sup>, während nur 13% der ausschließlich national orientierten KMU zu den „high performers“ gezählt werden können
- KMU sind tendenziell immer fokussierter auf internationale Geschäfte, viele junge KMU sind von Beginn an international ausgerichtet. Diese „born globals“ machen sich vor allem die immer günstigeren Kommunikationstechnologien sowie die immer effizienteren Logistik Services zunutze
- „High performing“ KMU haben als ihre drei wesentlichen Herausforderungen im Exportgeschäft „Schwierigkeiten beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen und Kundenbasis“ (23%), „mangelndes Wissen über den Zielmarkt“ (19%) und „hohe Zollabgaben im Zielland“ (13%) angegeben

<sup>1</sup> Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Kanada, UK und USA

<sup>2</sup> Brasilien, Russland, Indien, China, Mexiko

<sup>3</sup> Kriterium für „high performers“: G7 Länder: jährliches Wachstum über die letzten 3 Jahre höher als 10%, BRICM Länder: jährliches Wachstum über die letzten 3 Jahre höher als 20%

# EXPORT ALS CHANCE FÜR IHR KMU ?

- Eine effiziente Logistik hat laut 27% der Befragten einen positiven Effekt auf den Umsatz, ist hilfreich beim Erschließen neuer Märkte (26%) und ermöglicht den Zugang zu neuen Produkten & Supplies (21%)
- 39% der „high performing KMU“ haben in den letzten 3 Jahren den Exportanteil, gemessen am Jahresumsatz, um über 20% gesteigert --> Korrelation zwischen High Performing KMU und hohem Exportanteil
- International „high performing KMU“ planen ihren Exportanteil und ihre Länderabdeckung in den nächsten 3 Jahren zu steigern
- „Neue Märkte erobern“ war die meistgenannte Priorität bei den Internationalisierungsbestrebungen der befragten KMU (41%)
- 31% geben als Hauptgrund für die Internationalisierung des eigenen Unternehmens „langfristiges Geschäftswachstum über Akquirieren von Know How & Technologien und über diversifizierte Produktentwicklung“ an

Die gesamte Studie können Sie hier herunterladen:

<http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/press/publication/sme-competitiveness-study.pdf>



# STRATEGIE, MARKTFORSCHUNG & INTERNE **VORBEREITUNG**



# EINE GUTE STRATEGIE ALS BASIS IHRES ERFOLGES

Auch wenn Sie mit Ihren nationalen Geschäften generell zufrieden sind, ist der Sprung in den internationalen Markt mittelfristig ein logischer Schritt, um sich kontinuierliche Wachstumsmöglichkeiten auch in Zukunft zu sichern. Dieser Leitfaden wurde erstellt, um Ihnen Basisinformationen und Ressourcen zur Entwicklung einer Internationalisierungsstrategie zur Verfügung zu stellen und Ihnen somit den Einstiegsprozess zu erleichtern.

## EIN GUTER START: MARKTFORSCHUNG

Zu Beginn der Planung Ihrer Internationalisierungsstrategie sollte eine profunde Analyse Ihres Zielmarktes stehen. Überlegen Sie sich, wer Ihre Zielgruppe ist und analysieren Sie den Markt nach potentiellen Platzierungsmöglichkeiten für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung.

- Wie sieht es mit den sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen, den allgemeinen Marktdaten und Trends in Ihrem Zielland aus?
- Wohin geht die wirtschaftliche Entwicklung des Landes?
- Was sind die spezifischen Anforderungen Ihrer potentiellen Zielgruppe?
- Welche Mitbewerber konnten sich bereits am Markt etablieren?
- Welche Vertriebskanäle stehen für Ihr Produkt zur Verfügung?

Führen Sie abschließend auch eine Konkurrenzanalyse durch, um ein realistisches Absatzvolumen für Ihr Produkt abzuschätzen. Es kann mitunter von Vorteil sein, wenn Sie in der Vorbereitungsphase eine Reise in Ihr Zielland planen. Sie können so Ihre Marktkenntnis vertiefen und sich vor Ort ein Bild über länderspezifische Gegebenheiten machen bzw. sich mit der lokalen Geschäftspraxis und Kultur vertraut machen. Durch Ihren Auslandsaufenthalt profitieren Sie möglicherweise auch gleich durch den Aufbau von Geschäftsbeziehungen. Im persönlichen Gespräch können Sie potentielle Kunden leichter von Ihrem Unternehmen begeistern und vielleicht schon erste Verträge abschließen. In jedem Fall verhelfen Ihnen solche Besuche zu einer realistischen Einschätzung der Konkurrenz bzw. Ihrer eigenen Absatzmöglichkeiten und insgesamt zu einer klareren Vorstellung von Ihrem Zielmarkt.

Sobald Sie genügend Informationen über den lokalen Markt gesammelt haben, sind Sie in der Lage, eine voll orientierte Entscheidung darüber zu treffen, ob sich Ihr Produkt in Ihrem angestrebten Markt genauso gut verkaufen lässt wie in Österreich. Oder Sie wissen, welche notwendigen Anpassungen Sie vornehmen müssen.

Berücksichtigen Sie in jedem Fall bei der Planung von Beginn an die lokale Kultur und Gesetzgebung im Zielland. Falls Sie Ihre Produktion ebenfalls ins Ausland verlegen möchten, stellt sich die Frage nach Produktions- und Lohnkosten sowie nach einer strategisch günstigen Standortwahl.

Erste Priorität sollte sein, Ihr Produkt gut sichtbar und zu einem konkurrenzfähigen Preis anzubieten. Ein entsprechender After-Sales-Service, abgestimmt auf die Marktbedürfnisse, steigert die Akzeptanz vor Ort. Bauen Sie in jedem Fall schrittweise Ihre Marke mit dem Ziel auf, sich eine ausgezeichnete Reputation zu verschaffen.

# INTERNE VORBEREITUNG

## **WORAUF MÜSSEN SIE INNERHALB IHRES UNTERNEHMENS ACHTEN, BEVOR SIE MIT DER UMSETZUNG IHRES INTERNATIONALISIERUNGS-PROJEKTS BEGINNEN?**

- Bevor Sie eine erfolgreiche Internationalisierungsstrategie entwickeln und umsetzen, brauchen Sie eine gemeinsame Vision
- Bei der Planung Ihrer Strategie sollten Sie sicherstellen, dass das Management Ihres Unternehmens die Möglichkeit hat, die Gründe für das Exportvorhaben ausreichend zu diskutieren, Chancen und Risiken abzuschätzen sowie Ziele festzulegen, die für das Unternehmen realistisch und greifbar sind
- Der Einstieg in den internationalen Markt sollte grundsätzlich als langfristiges Projekt geplant werden. Für eine erfolgreiche Umsetzung ist ein umfassendes Engagement des Management-Teams und aller Mitarbeiter erforderlich

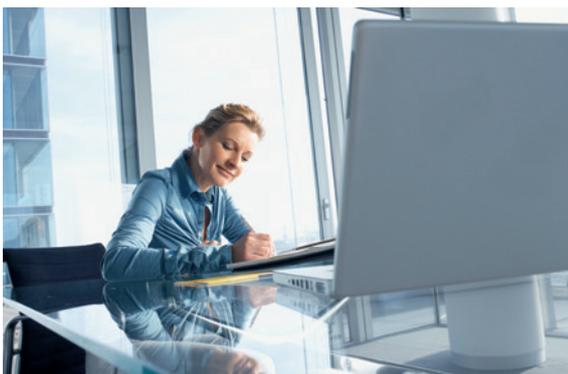
## **NUTZEN SIE ZEITGERECHT AUCH DIE CHANCE ZUM DIALOG MIT ALLEN BETROFFENEN ABTEILUNGEN:**

- Kommen im Zuge der Internationalisierung strukturelle Veränderungen auf Sie zu?
- Macht es Sinn, eine eigene Abteilung für internationale Belange einzurichten, um eine gute Betreuung des neuen Marktes zu garantieren?
- Wie wird das neue Projekt bestehende Prozesse und Arbeitsabläufe der einzelnen Abteilungen beeinflussen?
- Sind alle bereit, sich auf notwendige Veränderungen einzustellen?

Ihr Projekt hat wesentlich bessere Erfolgsaussichten, wenn jeder in Ihrem Unternehmen auf ein gemeinsames Ziel hinarbeitet. Über die gemeinsame Reflexion des Projekts werden Sie in der Lage sein, einen realistischen Aktionsplan zu erstellen, wo Sie Ihre Ressourcen identifizieren sowie Ihren Zeitplan und Ihre Ziele festlegen.

## **WENN SIE IHRE STRATEGIE FESTGELEGT HABEN, IST ES AN DER ZEIT, DIESE AN ALL IHRE MITARBEITER ZU KOMMUNIZIEREN:**

- Sind Ihre Mitarbeiter motiviert und „on-board“ mit Ihrer Vision?
- Verfügen alle Mitarbeiter über die nötigen Qualifikationen und Fähigkeiten, um Ihr Projekt optimal zu unterstützen?
- Sind Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen notwendig, um sicher international agieren zu können?



# EXPORTRISIKEN



# RISIKEN ERKENNEN UND ANALYSIEREN

Trotz aller Chancen, die der Außenhandel für KMU mit sich bringt, sollten Sie mögliche Risiken nicht außer Acht lassen.

Switzerland Global Enterprise und PostFinance haben in Kooperation mit den Fachhochschulen Chur und Freiburg eine Studie<sup>1</sup> zum Thema Exportrisikomanagement für KMU durchgeführt.

Ziel dieser Studie war es, KMU eine Hilfestellung zur besseren Einschätzung und Bewältigung der sich aus dem Exportgeschäft ergebenden Risiken zur Verfügung zu stellen. Die Autoren dieses Leitfadens haben 28 international agierende Schweizer KMU zu ihrem Umgang mit Exportrisiken befragt und empfehlen anhand Ihrer Ergebnisse einen 5-stufigen Risikomanagement-Prozess für KMU:

1. Bestimmen Sie, welche Exportgeschäfte für das Unternehmen kritisch sind
2. Analysieren Sie diese Geschäfte bezüglich der zu erwartenden Gewinne und Verluste
3. Positionieren Sie diese Geschäfte in einer Risikomatrix, die zeigt, wie groß die Risikoexposition des Unternehmens im Exportgeschäft insgesamt ist
4. Treffen Sie Maßnahmen, um kritische Risiken abzusichern
5. Beobachten Sie die Risiken und passen Sie ggf. die Kontrollmaßnahmen an, wenn sich die Gefahrenpotentiale für das Unternehmen verändern

Die lesenswerte Studie gibt Einblick darüber, wie international erfolgreiche und erfahrene Unternehmen gezielt institutionalisiertes Risikomanagement betreiben.

Durch sorgfältiges Abwägen der Chancen und Risiken und durch gezieltes Einbeziehen aktueller Informationen wird es Ihnen gelingen, die für Ihre Geschäfte relevanten Risiken zu identifizieren, zu analysieren und idealerweise zu kontrollieren.



<sup>1</sup> Lehmann, Ralph, Hauser, Christian und Rico Baldegger: Exportrisiken kontrollieren. Leitfaden Exportrisikomanagement. Hrsg. V. PostFinance AG und Switzerland Global Enterprise: August 2013.

# EXPORTRISIKEN, DIE SIE BEDENKEN SOLLTEN

## MIT WELCHEN RISIKEN MÜSSEN SIE RECHNEN?

Die befragten Schweizer KMU haben mit Abstand am häufigsten wirtschaftliche Risiken wie Währungsverluste, Rezession und Inflation im Zielmarkt, Devisenknappheit genannt sowie die Unsicherheit von Steuer- und Zollerhöhungen angeführt.

Wirtschaftliche Risiken können zum Einbruch der Nachfrage nach dem eigenen Produkt, zu Margenverlusten und zur Verminderung der Konkurrenzfähigkeit im Zielmarkt führen.

## HÄUFIG GENANNT WURDEN WEITERS

- Rechtliche Risiken (Rechtsunsicherheit, Korruption)
- Absatzrisiken (veränderte Kundenbedürfnisse, neue technologische Anforderungen)
- Politische Risiken (Unruhen, Streiks, Konflikte)
- Wettbewerbsrisiken
- Personal- und Produktrisiken
- Natürliche Risiken (Naturkatastrophen)
- Vertriebsrisiken (Transportbeschädigung, Zollprobleme)

Die gesamte Studie von Switzerland Global Enterprise können sie unter <http://www.s-ge.com/de/content/neuer-leitfaden-exportrisiken-wirksam-kontrollieren> herunterladen.



# FINANZIELLE ASPEKTE DES AUSSENHANDELS



# FINANZIELLE RISIKEN

Wenn Sie sich entschieden haben, ins internationale Geschäft einzusteigen, sollten Sie sich auch mit finanziellen Risiken, die bei der Durchführung von internationalen Transaktionen auftreten können, vertraut machen.

## EIN HÄUFIGES THEMA: FREMDWÄHRUNGSRISIKO

Wenn Sie Ihre Geschäfte in einer Fremdwährung durchführen, müssen Sie sich gegen mögliche Währungsverluste absichern. Durch Inflation und Währungsschwankungen kann es sein, dass der Wert der Währung sich verändert, bis Ihr Geschäft abgeschlossen ist. Allgemeine wirtschaftliche Faktoren wie erhöhte Staatsverschuldung, Rezession oder politische Instabilität in Ihrem Zielmarkt können die Wechselkurse und so die Gewinnmarge negativ beeinflussen.

Um dieses Risiko vollständig auszuschalten, müssten Sie in Euro fakturieren. Allerdings kann es sein, dass Sie durch den Druck des Marktes gezwungen sind, in der lokalen Währung zu agieren. Eine weitere Maßnahme das Fremdwährungsrisiko zu minimieren, kann darin bestehen, Ihre Einkäufe ebenfalls in dieser Fremdwährung zu tätigen bzw. Termingeschäfte durchzuführen.

Um Zahlungsausfällen vorzubeugen, ist es empfehlenswert, bei potentiellen Neukunden im Ausland eine Bonitätsprüfung durchzuführen. Kurze Zahlungsziele bzw. Vorauskasse sollten so oft wie möglich eingesetzt werden. In Kombination mit einem gut organisierten Debitorenmanagement und der Verwendung interner Kreditlimits für Kunden lässt sich so das Risiko von Forderungsausfällen deutlich reduzieren.

Zusätzlich lassen sich Kundenzahlungen durch Akkreditive absichern. Der Vorteil für Sie als Exporteur liegt darin, dass ein selbstschuldnerisches Zahlungsverprechen einer Bank vorliegt, mit dem Sie nach Lieferung die Bezahlung der Ware durchsetzen können. Eine weitere Möglichkeit sich gegen finanzielle Risiken abzusichern ist die Exportkreditversicherung.

In Österreich steht Ihnen eine Vielzahl an Institutionen zur Verfügung, um Ihre Risiken im Export zu übernehmen.

## DIE ÖSTERREICHISCHE KONTROLLBANK AG (OEKB)

Die OeKB als staatlicher Exportkreditversicherer kümmert sich um die wirtschaftlichen und politischen Risiken vorwiegend bei Investitionsgüterlieferungen in schwierige Märkte. Neben dem Zahlungsausfall des ausländischen Vertragspartners kann ebenso das Risiko während der Produktionsphase abgesichert werden. Weitere Informationen zu den diversen Absicherungsmöglichkeiten der OeKB finden Sie unter [www.oekb.at](http://www.oekb.at).



# MÖGLICHKEITEN DER EXPORTKREDITFINANZIERUNG

## EXPORTFINANZIERUNGSVERFAHREN DER ÖSTERREICHISCHEN KONTROLLBANK AG

Diese Kredite (auch EFV-Kredite) dienen zur Finanzierung von einzelnen Exportgeschäften mit mittel- bis langfristigen Zahlungszielen, können aber auch für die Finanzierung von Exportgeschäften mit kürzeren Zahlungszielen und als Beteiligungsfinanzierung herangezogen werden.

### FINANZIERBARE GESCHÄFTE

Mit den EFV-Krediten der OeKB können österreichische Unternehmen ihre

- Produktions- und/oder Zahlungsziele von Einzelprojekten sowie
- Auslandsinvestitionen/Beteiligungen

zinsgünstig finanzieren, sofern damit eine direkte oder indirekte Verbesserung der österreichischen Leistungsbilanz bewirkt wird.

### VORAUSSETZUNGEN

- Bundshaftung nach dem Ausfuhrförderungsgesetz (Bundesgarantie oder Wechselbürgschaft des Bundes)
- Polizze einer privaten Exportkreditversicherung (z.B. PRISMA Kreditversicherungs-AG, OeKB Versicherung AG, Österreichische Kreditversicherung Coface AG, Atradius Kreditversicherung AG)
- Garantie der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS)
- Haftung einer internationalen Organisation bei der Österreich Mitglied ist (z.B. MIGA)

### FINANZIERUNGSOBERGRENZE

Die maximale Kredithöhe richtet sich nach der Höhe der Deckung der o.a. Haftungen.

### FINANZIERUNGSVARIANTEN

- Einzelprojekte  
Basis: Bundesgarantie G1/G3/G9 oder Exportkreditversicherung für Einmalgeschäfte bzw. Wechselbürgschaft des Bundes
- Finanzierung des Exporteurs  
Der Exporteur ist Kreditnehmer und überbrückt mit dem EFV-Kredit das gewährte Zahlungsziel sowie eventuell auch die Produktionsphase
- Forderungsankauf (Forfaitierung)  
Nach Auslieferung und Übernahme der Exportware durch den ausländischen Käufer wird die entstandene Exportforderung an eine Bank verkauft. Aus einem Zielgeschäft wird ein Bargeschäft
- Bestellerfinanzierung (gebundener Finanzkredit)  
Bereits vor Auslieferung wird zwischen der Bank und dem ausländischen Käufer oder dessen Bank ein Kredit zur Bezahlung an den Exporteur vereinbart

# MÖGLICHKEITEN DER EXPORTKREDITFINANZIERUNG

## DIE PRIVATEN EXPORTKREDITVERSICHERER

Für Konsumgüterexporteure und Händler besteht die Möglichkeit, die wirtschaftlichen und politischen Risiken im Export an private Kreditversicherer zu überbinden. Je nach Struktur Ihrer Exporte (laufende Lieferungen, Einzeltransaktionen) können individuelle Lösungen getroffen werden.

### IN ÖSTERREICH STEHEN NEBEN DER OEKB NOCH FOLGENDE PRIVATE ANBIETER ZUR VERFÜGUNG

- Prisma Kreditversicherungs AG ([www.prisma.at](http://www.prisma.at))
- Coface Austria Kreditversicherung AG ([www.coface.at](http://www.coface.at))
- Atradius ([www.atradius.com](http://www.atradius.com))

## MÖGLICHKEITEN DER EXPORTFINANZIERUNG

Mit dem Entschluss zu exportieren steht Ihr Unternehmen im weltweiten Wettbewerb. Eine solide zinsgünstige Finanzierung der Auslandsgeschäfte ist ein wesentlicher Faktor, um diese Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Exportfinanzierung, um davon Gebrauch zu machen:

### UMSATZABHÄNGIGE EXPORTKREDITE

Hierbei handelt es sich um zinsgünstige, kurzfristige Betriebsmittelfinanzierungen, die an die Exporttätigkeit des Kreditnehmers gebunden sind. Der „Österreichische Exportfonds“ ([www.exportfonds.at](http://www.exportfonds.at)) unterstützt seit seiner Gründung im Jahr 1950 österreichische KMU durch Finanzierung ihrer Ausfuhrgeschäfte bzw. Markterschließungsvorhaben. Ein Unternehmen, das nicht unter die Definition „KMU“ (siehe Seite 7) fällt, darf höchstens mit 25% beteiligt sein.

### FINANZIERBARE GESCHÄFTE

Finanzierbar sind Ausfuhrgeschäfte: Das sind Verträge mit ausländischen Vertragspartnern über die Lieferung inländischer Güter oder die Erbringung von Leistungen. Ein Auslandsanteil von bis zu 75 Prozent wird im Allgemeinen toleriert.

### KREDITHÖHE

Die maximale Kredithöhe beträgt 30 Prozent des letztjährigen Exportumsatzes oder einer realistischen Exportumsatzprognose für das laufende Geschäftsjahr. Der Kreditausnutzung müssen entsprechende Exportforderungen/-aufträge gegenüberstehen.

### BESICHERUNG

Die Auflagen in der Kreditzusage des Exportfonds richten sich nach der Bonität des Kreditnehmers, wobei bankübliche Besicherungsmöglichkeiten infrage kommen. Überwiegend wird die Abtretung von Exportforderungen vereinbart.

# NÜTZLICHE TIPPS UNSERER ZOLLEXPERTEN



# ZOLLPFLICHTIG ODER NICHT?

Für viele Unternehmen, die darüber nachdenken, ins Exportgeschäft einzusteigen, erscheint die Zollabwicklung mit allen dazugehörigen Vorschriften und notwendigen Dokumenten als abschreckendes Hindernis. Wenn Sie DHL Express als Ihren Partner für Ihren internationalen Express-Versand wählen, dann haben Sie diesbezüglich eine Sorge weniger, denn bei DHL Express ist die Zollabwicklung inklusive. Unsere Zoll-Spezialisten haben Ihnen für diesen Ratgeber alle wichtigen Informationen zur Zollabwicklung zusammengestellt.

## DIE GESCHICHTE DES ZOLLS

Warenzölle werden zum Schutz eines inländischen Marktes eingehoben. Bezogen auf die Richtung des Warenflusses gibt es zwei Arten von Zöllen:

- Importzölle
- Exportzölle

Mit dem Zollverfahren der Ausfuhr verfolgt der Gesetzgeber das Ziel, den Warenverkehr beim Verlassen der EU zu überwachen und die Einhaltung handelspolitischer Maßnahmen sicherzustellen.

## ZOLLPFLICHTIG ODER NICHT?

Diese Frage kann man nicht pauschal beantworten. Beinahe jedes Land hat eigene Bestimmungen, die regeln, was zollpflichtig ist und was nicht. Man kann davon ausgehen, dass Warensendungen außerhalb der Europäischen Union (EU) – also in Drittländer - im Regelfall zollpflichtig sind. Dies betrifft sowohl den Export als auch den Import von Waren. Aber auch innerhalb der EU gibt es sogenannte EU-Ausnahmegebiete. Diese gehören zwar geografisch betrachtet zur EU, unterliegen aber zollrechtlich nicht dem Gebiet der EU. Beim Export in EU-Ausnahmegebiete müssen der Sendung entsprechende Ausfuhrdokumente beigefügt werden, es fallen keine Abgaben und Zölle, aber Steuern an. Der Warenverkehr innerhalb der EU (Gemeinschaftsware) ist nicht zollpflichtig und es werden demzufolge keine Ein- und Ausfuhrabgaben erhoben.

# EU UND EU-AUSNAHMEGEBIETE

## EU MITGLIEDSSTAATEN

Für den Versand in folgende Länder sind keine Zolldokumente erforderlich:

Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Ungarn, Vereinigtes Königreich, Zypern

## EU AUSNAHMEGEBIETE

Für den Versand in folgende Gebiete sind Zolldokumente erforderlich, es fallen keine Abgaben und Zölle an, jedoch die Einfuhrumsatzsteuer:

- Dänemark: Färöer Inseln, Grönland
- Deutschland: Büsingen, Insel Helgoland
- Finnland: Åland Inseln
- Frankreich: Guadeloupe, Martinique, La Réunion, Französisch-Guayana, Saint-Barthélemy, Saint Pierre et Miquelon, Mayotte, Französisch-Polynesien, Neukaledonien, Wallis et Futuna, Franz Süd- und Antarktisgebiete
- Griechenland: Berg Athos
- Italien: Campione d'Italia, Livigno, Teil des Luganer Sees
- Niederlande: Aruba, Bonaire, Curaçao, Saba, Sint Eustatius, Sint Maarten
- Spanien: Ceuta, Melilla, Kanarische Inseln
- Vereinigtes Königreich: Isle of Man, Britische Überseegebiete, Gibraltar, Kanalinseln
- Zypern: der türkische Teil Zyperns

## DRITTLÄNDER

Länder außerhalb der EU werden Drittländer genannt. Es ist immer erforderlich, der Sendung Zolldokumente beizulegen. Die Verrechnung von Abgaben, Zöllen und Steuern ist wahrscheinlich. Außerhalb der EU gibt es mit bestimmten Ländern bilaterale Zollabkommen. Zweck solcher Abkommen sind gegenseitige Zollerleichterungen. Näheres dazu können Sie auf Seite 27 nachlesen.



# IMPORTVERZOLLUNG

Alle Waren, die in die Gemeinschaft der EU importiert werden, müssen zollamtlich bei der Einfuhr abgefertigt werden. Diesen Sendungen muss der Absender Zolldokumente beifügen. Man spricht von der Überführung einer Ware in den zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr. Welche Dokumente beigefügt werden müssen, hängt vom Inhalt der Sendung, dem Warenwert und den zollrechtlichen Anforderungen in Österreich ab.

## VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE ZOLLANMELDUNG IN ÖSTERREICH SIND

- Der Firmensitz des Anmelders (IOR – Importer of Record) befindet sich in der EU
- Der Anmelder besitzt eine gültige EORI Nummer<sup>1</sup>

Bei Importen aus Drittländern ist es zwingend erforderlich, dass der Sendung eine Handels- oder Proformarechnung beiliegt. Abhängig vom Absenderland können die Dokumente Ursprungszeugnis oder Präferenznachweis die Zollformalitäten erleichtern und anfallende Zölle verringern. Bei fehlenden Nachweisen fällt der reguläre Drittlandszollsatz an. Nähere Informationen finden Sie ab Seite 27.

## WICHTIGE HINWEISE

Für bestimmte Warengruppen (z.B. Medikamente oder Waren tierischen oder pflanzlichen Ursprungs) kann zusätzlich eine behördliche Einfuhrgenehmigung erforderlich sein. Manche Waren unterliegen sogenannten Verboten & Beschränkungen. Dies kann ebenfalls einer behördlichen Bewilligung bedürfen. Lesen Sie mehr zu den Verboten & Beschränkungen auf Seite 29.

## ARTEN DER IMPORTVERZOLLUNG

### DIREKTE ABFERTIGUNG

Die häufigste Form der Verzollung ist die direkte Abfertigung zum freien Verkehr. Diese kommt zur Anwendung, wenn eingeführte Waren für den Verkauf in Österreich oder der EU bestimmt sind. Bei dieser Art der Verzollung fällt immer die Einfuhrumsatzsteuer an, abhängig von der Ware auch Zölle und gegebenenfalls Sonderzölle (z.B. Anti-Dumping Zoll). Wenn Sie Ihre Ware über DHL Express importieren, werden diese Abgaben direkt auf Ihre Kundennummer verrechnet. Dies hat den Vorteil, dass die Abgaben bei der Zustellung nicht bar bezahlt werden müssen.

<sup>1</sup> Die EORI Nummer dient in Europa bei der automatisierten Zollabfertigung zur Identifizierung der Wirtschaftsbeteiligten und wird durch den Zoll vergeben. Details finden Sie unter: <https://www.bmf.gv.at/zoll/fuer-unternehmen/eori-antragsverfahren/eori-antragsverfahren.html#Registrierungsprozess>

# IMPORTVERZOLLUNGSANWEISUNG

Falls oben genannte Form der Verzollung nicht möglich ist, kommt es zur Importverzollungsanweisung. Dabei können Sie bestimmen, wie Ihre Sendung beim Eintreffen in Österreich abgefertigt werden soll. Folgende Optionen stehen zur Auswahl:

- **SPEZIELLE ABFERTIGUNG FÜR DEN FREIEN VERKEHR**

Dies ist die häufigste Form von Importverzollungsanweisungen. Bei diesem Verfahren sind Vergünstigungen durch spezielle Genehmigungen, Vorsteuerabzüge uvm. möglich. Die operative Abwicklung der Verzollung ist ident mit der direkten Abfertigung zum freien Verkehr.

- **TRANSIT VERFAHREN**

Bei diesem Verfahren bleibt die Ware vorerst unverzollt und wird vom Empfänger selbstständig verzollt bzw. ins Zolllager überführt. Der wesentliche Vorteil liegt darin, dass Zölle und EUSt erst anfallen, wenn der Warenbedarf besteht. Die Ware wird mit einem T1 Dokument zum jeweiligen Bestimmungsort weitergeleitet. Gerne übernimmt DHL Express die Erstellung des T1 Dokuments für Sie.

- **AVISIERUNG**

Dies ist ein spezielles Service von DHL Express. Auch hier bleibt die Sendung vorerst unverzollt und der Empfänger wird von DHL Express kontaktiert, um zu erfahren, wie mit der Sendung weiter zu verfahren ist. Diese Vorgehensweise bietet unseren Kunden die Möglichkeit unterschiedliche Zollverfahren beim Import über DHL Express anzuwenden.

- **HAND-OVER TO BROKER**

DHL Express verzollt in diesem Fall die Sendung nicht, sondern übergibt sie einem vom Kunden genannten Broker. Diese Option wird häufig von Kunden genutzt, die sehr viele unterschiedliche Warentarifnummern haben. Auch in diesem Fall übernimmt DHL Express gerne die Erstellung des T1 Dokuments für Sie.

- **TEMPORÄRE EINFUHR**

Die temporäre Einfuhr erfolgt mittels CARNET ATA. Das Dokument CARNET ATA wird bei Einfuhren verwendet, wenn die Ware in Österreich nicht bearbeitet, verkauft oder verbraucht wird (z.B. bei Messewaren). Nähere Informationen zum CARNET ATA finden Sie auch auf Seite 28.



# EXPORTVERZOLLUNG

Für eine reibungslose Exportverzollung ist es dringend erforderlich, alle relevanten Dokumente der Sendung beizulegen. Welche Dokumente erforderlich sind, ist abhängig von der Art der Ausfuhr, der Destination und vom Warenwert. Deswegen werden wir in diesem Kapitel die Verwendung der einzelnen Dokumente näher erklären.

## ERFORDERLICHE DOKUMENTE IM ÜBERBLICK

- Bis 6.000 EUR: Handelsrechnung inkl. Ursprungserklärung
- Über 6.000 EUR: Handelsrechnung, Ursprungserklärung eines ermächtigten Exporteurs, ggf. Warenverkehrsbescheinigung (Präferenznachweis)

## WEITERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER

<https://www.bmf.gv.at/zoll/ueberfuehrungineinzollverfahren/ueberfuehrung-zollverfahren.html>

## AUSFUHRANMELDUNG

### GRUNDSÄTZLICH KÖNNEN ZOLLANMELDUNGEN AUF UNTERSCHIEDLICHE ARTEN ERFOLGEN

- Mündlich oder durch konkludente Handlung: bis 1.000 EUR Warenwert
- Schriftlich: nur im Notfallverfahren (Fallback)
- Elektronisch (e-Zoll): über 1.000 EUR Warenwert

Sendungen mit einem Rechnungsbetrag unter 1.000 EUR werden mündlich von DHL Express angemeldet. Liegt der Wert darüber, ist eine elektronische Anmeldung (e-Zoll) verpflichtend. Diese Anmeldung wird ebenfalls von DHL Express durchgeführt. Im Falle einer elektronischen oder schriftlichen Anmeldung muss ein Ausfuhrbegleitdokument (ABD) erstellt werden. Dieses Dokument erhält man nach Anmeldung der Warensendung bei der zuständigen Ausfuhrzollstelle und wird bei Verwendung von e-Zoll elektronisch übermittelt. Das ABD begleitet die Ware bis zum endgültigen Austritt aus der EU.

Wichtig: Sendungen, die Verboten & Beschränkungen unterliegen, sowie Sendungen in Embargo Länder müssen immer schriftlich angemeldet werden. Nähere Informationen finden Sie auf Seite 29.



# HANDELSRECHNUNG

Dieses Dokument stellt eine Art Mindestanforderung an Zolldokument dar. Die Handelsrechnung dient als Abrechnungsgrundlage zwischen Geschäftspartnern. Weiters dient sie zur Legitimation für die ordnungsgemäße Ausfuhr im Exportland und als rechtsverbindliche Zollunterlage für den Import von Waren. Sie ist außerdem Grundlage für die Berechnung der Einfuhrabgaben.

## ERFORDERLICHE ANGABEN AUF EINER HANDELSRECHNUNG

- Absender mit vollständiger Adresse und Telefonnummer
- Empfänger mit vollständiger Adresse und Telefonnummer
- Ort und Datum
- der Begriff: „Commercial Invoice“
- Rechnungsnummer
- Exportgrund sowie die Angabe, ob der Export temporär oder permanent ist (z.B. Verkauf = permanent)
- genaue Inhaltsbeschreibung in Einzelpositionen und in Englisch (Begriffe wie z.B. „spare parts“, „electronic parts“ sind zu allgemein und nicht gestattet)
- Warenwert je Einzelposition und Gesamtwert mit Währung
- Ursprungsland der Waren
- Ursprungserklärung
- Frachtkosten
- Steuernummer (tax ID) von Absender und Empfänger
- EORI Nummer des Absenders
- Original Unterschrift und Stempel des Absenders inkl. Angabe des Namen

Bitte beachten Sie, dass die Handelsrechnung immer in 3-facher Ausfertigung der Sendung beigelegt werden muss (1 Original, 2 Kopien).

## WICHTIGE HINWEISE

Die vollständige und korrekte Angabe aller oben genannten Daten sind absolute Voraussetzung für eine schnelle und reibungslose Verzollung. Alle Angaben sollten in Englisch oder, wenn nicht anders möglich, in der Sprache des Ziellandes gemacht werden. Eine Handelsrechnung darf keine nachträglichen Überschreibungen (z.B. per Hand) aufweisen.

Unter bestimmten Umständen kann auf der Handelsrechnung auch die Lieferantenerklärung stehen. Voraussetzung dafür ist, dass der Warenwert von 6.000 EUR nicht überschritten wird.

Sie können sich beim Zollamt als „Ermächtigter Exporteur“ registrieren lassen. Das ermächtigt Sie bei Sendungen über 6.000 EUR Warenwert die Ursprungserklärung auf die Lieferdokumente (Lieferschein und Rechnung) zu schreiben.

## HANDELSRECHNUNG ONLINE ERSTELLEN

<http://www.dhl.at/de/express/versand/zollabwicklung/zollpapiere/handelsrechnung.html>

# PROFORMARECHNUNG

Die Proformarechnung wird bei Warensendungen verwendet, die keine Zahlung an den Versender auslösen, d.h. für Waren, die nicht für den Wiederverkauf bestimmt sind. Die Proformarechnung ersetzt die Handelsrechnung. Beispiele für die Verwendung sind Muster, Geschenke, Kataloge oder Garantielieferungen (z.B. Ersatzteile).

## ERFORDERLICHE ANGABEN AUF EINER PROFORMARECHNUNG

- Absender mit vollständiger Adresse und Telefonnummer
- Empfänger mit vollständiger Adresse und Telefonnummer
- Ort und Datum
- der Begriff: „Proforma Invoice“
- genaue Inhaltsbeschreibung in Einzelpositionen und in Englisch (Begriffe wie z.B. „gift“, „spare parts“, „electronic parts“ sind zu allgemein und nicht gestattet)
- Warenwert je Einzelposition und Gesamtwert mit Währung
- Frachtkosten
- Steuernummer (tax ID)
- der Hinweis am Ende der Rechnung: „no commercial value“ oder „for customs purpose only“
- EORI Nummer des Absenders

Bitte beachten Sie, dass die Proforma Rechnung immer in 3-facher Ausfertigung der Sendung beigelegt werden muss (1 Original, 2 Kopien).

## WICHTIGE HINWEISE

Musterwaren müssen als Muster kenntlich gemacht werden. Das bedeutet, dass die Ware in einer Art zu verändern ist, dass sie für den Verkauf nicht mehr geeignet ist.

In manchen Ländern wird eine Proformarechnung bei der Importverzollung nicht akzeptiert. DHL Express empfiehlt deswegen, im Zweifelsfall immer eine Handelsrechnung zu verwenden und darauf „for customs purpose only“ zu vermerken. Dadurch entstehen weder dem Absender noch dem Empfänger Nachteile.

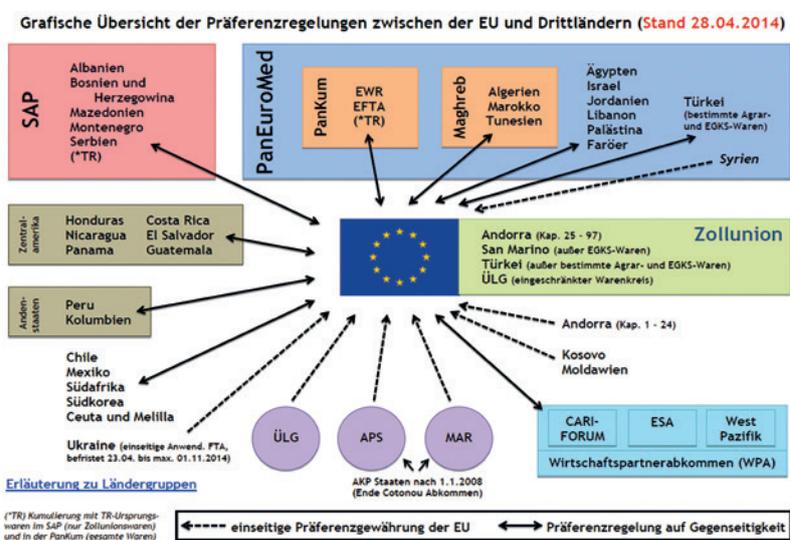
## PROFORMARECHNUNG ONLINE ERSTELLEN

[http://www.dhl.at/de/express/versand/zollabwicklung/zollpapiere/proforma\\_rechnung.html](http://www.dhl.at/de/express/versand/zollabwicklung/zollpapiere/proforma_rechnung.html)

# OPTIONALE AUSFUHRDOKUMENTE

## PRÄFERENZNACHWEIS

Mit einigen Ländern wurden von der EU Präferenzabkommen geschlossen, in denen Zollvergünstigungen geregelt sind.



Quelle:

[https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Ursprung/Grafische\\_Uebersicht\\_der\\_EU\\_28\\_04\\_2014.pdf](https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Ursprung/Grafische_Uebersicht_der_EU_28_04_2014.pdf)

Präferenzzölle, also die oben erwähnten Zollbegünstigungen, können nur angewendet werden, wenn das Zollgut ein Ursprungsland hat, für welches im jeweilig anzuwendenden Präferenzabkommen Vergünstigungen vorgesehen sind. Im internationalen Verkehr kann dieser Nachweis mit einer Warenverkehrsbescheinigung oder einer Erklärung auf der Rechnung (Lieferantenerklärung) erbracht werden.

### WARENVERKEHRSBESCHEINIGUNG (EUR.1, A.TR, URSPRUNGSZEUGNIS)

Diese Dokumente bestätigen alle das Ursprungsland. Am häufigsten in Verwendung ist das EUR.1 Dokument. Das A.TR Dokument findet für Sendungen zwischen der EU und der Türkei Anwendung. Ursprungszeugnisse dienen dem Nachweis des Ursprungslandes. In Österreich werden diese von der Wirtschaftskammer ausgestellt. Unterschreitet die Warenlieferung einen bestimmten Wert, bei vielen Präferenzabkommen beträgt dieser 6.000 EUR, so kann das Ursprungsland auch in Form einer Lieferantenerklärung auf den Handelsdokumenten (Lieferschein oder Rechnung) angebracht werden.

### NÄHERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER

<https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Ursprung/Praeferenznachweise.html>

# ZOLLVERFAHREN

## CARNET ATA

Werden Waren nur vorübergehend in ein anderes Zollgebiet verbracht, so geschieht dies häufig mit einem CARNET ATA. Sinn macht die Verwendung dieses Dokuments für die zeitlich begrenzte Verbringung von Waren, z.B. Berufsausrüstung, Ausstellungsobjekte und Messeartikel.

Ausgestellt werden CARNET ATA von der österreichischen Wirtschaftskammer. Diese übernimmt gegenüber den Zollbehörden eine Bürgschaft, falls es zu Unstimmigkeiten kommen sollte (z.B. wenn die Ware nicht in das europäische Zollgebiet retourniert und das CARNET ATA nicht ordnungsgemäß beendet wird).

### NÄHERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER

[https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Zoll/Carnet\\_AT.html](https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Zoll/Carnet_AT.html)

## ZOLLVERFAHREN

### AUSFUHRVERFAHREN

Unter einem Ausfuhrverfahren versteht man die dauerhafte Verbringung von Gemeinschaftswaren aus dem Zollgebiet der EU (dauerhafter Export aus der EU).

Das Ausfuhrverfahren wird für Sie von DHL Express durchgeführt. Wir wählen für Sie die richtige Ausgangszollstelle, nehmen im Bedarfsfall die Tarifierung Ihrer Waren vor und wählen das korrekte Anmeldeverfahren gemäß Wertgrenze.

### AUSFUHRBESTÄTIGUNG

Nach der Erledigung der Zollformalitäten in der Ausfuhr ist es erforderlich, einen Ausfuhrnachweis zu erbringen. Dieser bestätigt nachgewiesen, dass der tatsächliche Grenzüberschritt erfolgt ist. Die Austrittsbestätigung ist somit der Nachweis, dass die Ware das Gebiet der Gemeinschaft (EU) verlassen hat.

DHL Express nimmt Ihnen gerne diese Mühe ab: Für Sendungen bei denen DHL das Ausfuhrdokument erstellt hat, wird der Austritt der Ware elektronisch beantragt und Ihnen übermittelt. Als Ausfuhrnachweise gelten außerdem der Frachtbrief (AWB) oder ein Flugmanifest bei Sendungen unter 1.000 EUR.



# VERBOTE, BESCHRÄNKUNGEN & EMBARGOBESTIMMUNGEN

## AUSFUHRBESCHRÄNKUNGEN

Es gibt Waren, die sogenannten „Verboten & Beschränkungen“ (VUB) unterliegen. Das bedeutet, dass die Ausfuhr mancher Waren entweder gänzlich beschränkt ist oder einer Bewilligung der zuständigen Behörde bedarf.

### VERBOTE & BESCHRÄNKUNGEN

- Suchtmittel
- Chemikalien
- Waren, die dem Artenschutz unterliegen
- Dual Use Goods
- Kulturgut
- Verteidigungsgüter



### NÄHERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER

<https://www.bmf.gv.at/zoll/fuer-unternehmen/verbote-beschaenkungen/vub.html>

## EMBARGOBESTIMMUNGEN

Mit einem Embargo kann der Waren- und Rohstoffhandel zwischen einzelnen Staaten unterbunden werden. Ziel eines Embargos ist es, Völkerrechtsverletzungen entgegenzuwirken und das betreffende Land zu bestimmten Handlungen zu bewegen. Ein ausgerufenes Embargo bewirkt meist wirtschaftliche Probleme, die wiederum Auswirkungen auf die innerpolitische Situation haben können.

Man unterscheidet zwischen eingeschränktem Güterhandel (Teilembargo) und gänzlich unterbundenem Handel (Totalembargo). Für Sendungen in diese Destinationen ist es erforderlich, eine sogenannte Ausführererklärung und einen Sanction Indemnity Letter der Sendung beizulegen.

### AKTUELL BESTEHEN EMBARGOS FÜR FOLGENDE LÄNDER

Eritrea, Iran, Kongo, Libyen, Nordkorea, Syrien

### NÄHERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER

<https://findok.bmf.gv.at/findok?execution=e1s2&richtlinien>

### EINE MUSTERAUSFÜHRERERKLÄRUNG FÜR DEN IRAN FINDEN SIE HIER:

<https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Ursprung/Praeferenznachweise.html>

# VERSANDVERFAHREN

Unter Versandverfahren versteht man ein Zollverfahren zur Beförderung von Waren unter zollamtlicher Überwachung.

## MAN UNTERSCHIEDET ZWISCHEN

- dem externen (T1) und dem
- internen (T2) Versandverfahren.

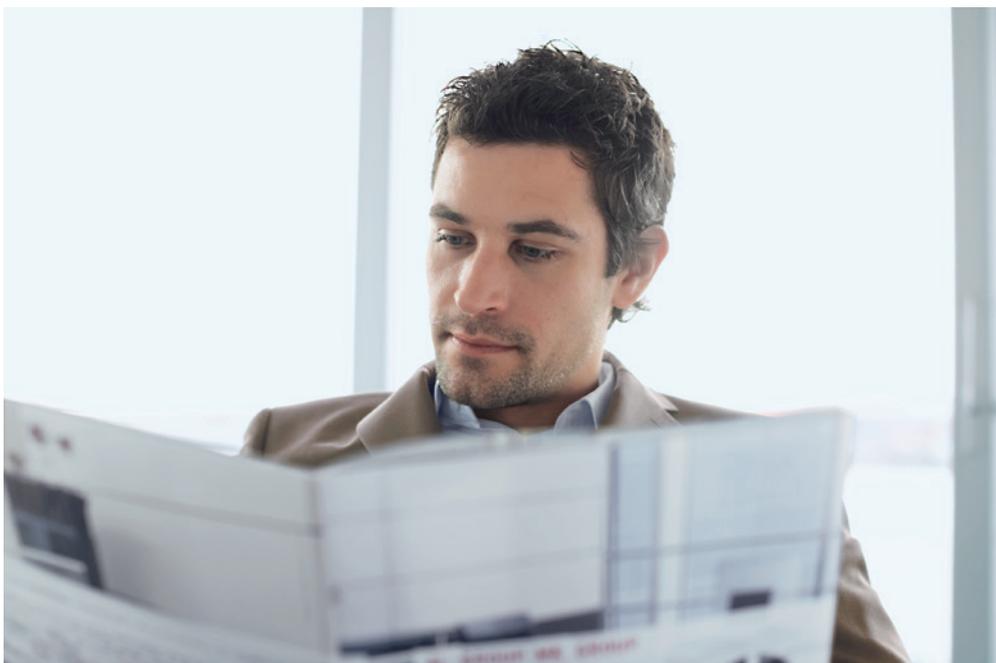
Ein T1 oder externes Versandverfahren wird zur Beförderung von Nichtgemeinschaftswaren innerhalb der EU verwendet.

Ein T2 oder internes Versandverfahren wird zur Beförderung von innergemeinschaftlichen Waren in die Schweiz oder nach Norwegen verwendet.

Ein T2L ist eine Sonderform des T2 und wird zur Beförderung von innergemeinschaftlichen Waren in EU-Ausnahmegebiete verwendet (siehe Länderliste Seite 21).

## NÄHERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER

<https://www.bmf.gv.at/zoll/ueberfuehrungineinzollverfahren/versandverfahren/versandverfahren.html>



# SPEZIELLE ZOLLVERFAHREN

## ZOLLVERFAHREN MIT WIRTSCHAFTLICHER BEDEUTUNG

Ein Zollverfahren mit wirtschaftlicher Bedeutung ermöglicht im Vergleich zur herkömmlichen Überführung von Nichtgemeinschaftswaren in den zollrechtlich freien Verkehr der Gemeinschaft einen wirtschaftlichen Vorteil. Dieser Vorteil äußert sich durch eine vollständige oder teilweise Abgabenbefreiung.

### **WICHTIGER HINWEIS**

Wenn Sie wünschen, dass DHL Express Ihre Sendung mit einem Versandverfahren abwickelt, kreuzen Sie bitte das Feld „Temporary“ auf dem Frachtbrief an. Durch diese Kennzeichnung wissen die Zolldeklaranten von DHL Express, dass Sie einen sogenannten Vormerk machen müssen. Dieser Vormerk ist wichtig, damit bei der Wiedereinfuhr keine Steuern und Zölle anfallen.

### **AKTIVE UND PASSIVE VEREDELUNG**

Veredelungsprozesse sind die Bearbeitung, Verarbeitung oder Ausbesserung der Ware, aber auch die Verwendung von Produktionshilfsmitteln (z.B. Schmiermittel, Werkzeuge etc.).

#### **AKTIVE VEREDELUNG**

Dieses Verfahren wählen Sie bei der vorübergehenden Verbringung von Drittlandswaren in die EU, um diese zu bearbeiten und danach wieder auszuführen.

#### **PASSIVE VEREDELUNG**

Die passive Veredelung ist die vorübergehende Verbringung von Gemeinschaftswaren in ein Drittland, um diese zu bearbeiten und danach wieder einzuführen.

#### **VORÜBERGEHENDE VERWENDUNG**

Dieses Verfahren gilt für den vorübergehenden Einsatz von Nichtgemeinschaftswaren innerhalb der EU. In diesem Verfahren verwenden Sie das Dokument CARNET ATA (siehe Seite 28).

Beispiele für vorübergehende Verwendung sind Berufsausrüstung, Exponate für Ausstellungen, Waren für Messen etc.

**NÄHERE INFORMATIONEN ZU DEN ZOLLVERFAHREN MIT WIRTSCHAFTLICHER BEDEUTUNG FINDEN SIE UNTER**  
<https://www.bmf.gv.at/zoll/ueberfuehrungineinzollverfahren/wirtschaftlVerfahren/wirtschaftliche-verfahren.html>

# INCOTERMS

International Commercial Terms, kurz Incoterms, sind Handelsklauseln, die zwischen Vertragsparteien im internationalen Warenverkehr vereinbart werden.

## INCOTERMS REGELN

- Käufer- und Verkäuferpflichten (Verpackung, Verladung, Dokumente, Zollabfertigung, Versicherung)
- Art und Weise der Lieferung (Verkehrsträger, handelsübliche Verpackung, transportgerechte Verpackung)
- Aufteilung der Transportkosten (Kostenübergang)
- Aufteilung des Transportrisikos (Gefahrenübergang)

## INCOTERMS REGELN NICHT

- Eigentumsübergang (Freizeichnungsklauseln beachten!)
- Zahlungsbedingungen (Käufer – Verkäufer, Spediteur – Auftraggeber)
- Gerichtsstand
- Incoterms haben keine Gesetzeskraft

## NÄHERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER

<http://www.dhl.de/content/dam/dhlde/downloads/express/regelungen/incoterms.pdf>

Beim Versand mit DHL Express können Sie regeln, wer die Übernahme der Einfuhrabgaben übernimmt.

## DUTIES & TAX UNPAID

Mit diesem Service werden die Einfuhrabgaben von DHL Express direkt an den Empfänger verrechnet. Sollten Sie keine Angabe zur Übernahme der Einfuhrabgaben machen, kommt dieses Service automatisch zur Anwendung.

## DUTIES & TAX ADMIN

Auf Wunsch können Sie die Einfuhrabgaben auch an den Absender oder einen Dritten verrechnen lassen. Bitte beachten Sie, dass Sie dann auf dem Frachtbrief (AWB) den Zusatz DDP anführen.

## NEUTRAL DELIVERY

Mit diesem Service erhält der Warenempfänger bei der Zustellung keine Angaben über Herkunft und Preis der Ware. Die Abrechnung der Zollabgaben und Einfuhrumsatzsteuer erfolgt an den Importeur (IOR - Importer of Record) im jeweiligen Empfangsland.

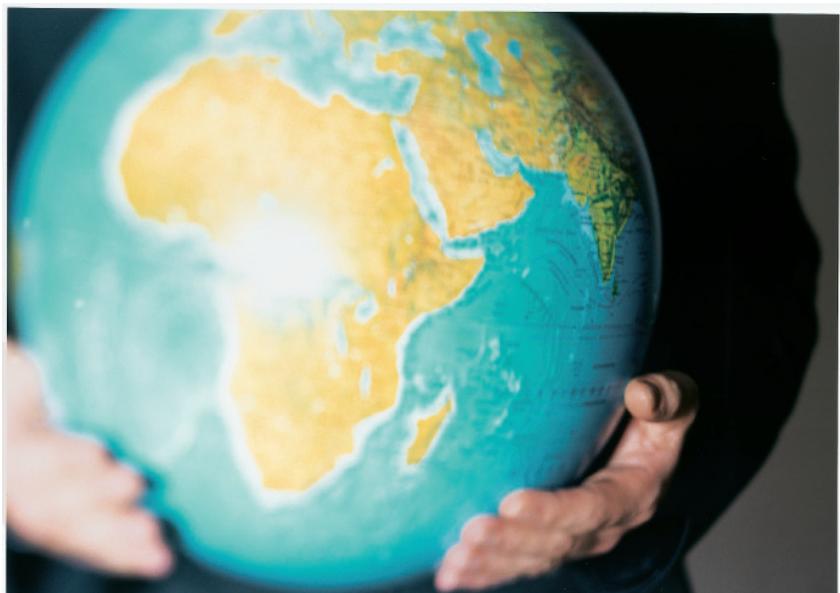
# DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

## DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

- Sie müssen über eine gültige EORI Nummer verfügen. Diese dient der Identifizierung des Wirtschaftsbeteiligten und wird von der Zollbehörde vergeben
- Der Firmensitz des Anmelders (Importer of Record – IOR) muss innerhalb der EU liegen
- Warensendungen in ein Drittland (= außerhalb der EU) benötigen für den Versand zumindest eine Handelsrechnung
- Bei Waren, die nicht zum Wiederverkauf bestimmt sind, kann eine Proformarechnung verwendet werden. Wichtig ist der Hinweis „for customs purpose only“
- Legen Sie der Sendung die Handels- bzw. Proformarechnung immer in dreifacher Ausführung bei (1 Original, 2 Kopien)
- Alle Angaben auf Zolldokumenten müssen in Englisch erfolgen
- Prüfen Sie, ob mit dem Empfangsland ein Präferenzabkommen mit der EU besteht, um bestehende Zollbegünstigungen zu nutzen
- Wählen Sie das für Ihre Zwecke passende Zollverfahren und prüfen Sie, ob die Vorteile eines Zollverfahrens mit wirtschaftlicher Bedeutung für Sie anwendbar sind
- Achten Sie darauf, ob Ihre Waren Verboten und Beschränkungen (VUB) unterliegen und informieren Sie sich rechtzeitig über eine etwaig notwendige Bewilligung der Behörde
- Wenn Sie nicht möchten, dass der Empfänger mit den Einfuhrabgaben belastet wird, wählen Sie das DHL Service Duties & Tax Admin und vermerken Sie auf dem Frachtbrief (AWB) den Zusatz DDP

### WICHTIGER HINWEIS

Eine interaktive Ausfüllhilfe für sämtliche Zolldokumente finden Sie unter <http://zis.act.at/~zollamt/ListeFormulare.html>



# ZOLLGLOSSAR: DIE WICHTIGSTEN BEGRIFFE KURZ & BÜNDIG

Die Zollbehörde hat ihre eigene Sprache und eine nicht jedem geläufige Terminologie. Unser Glossar umfasst die wichtigsten Begriffe, auf die man beim internationalen Versand von zollpflichtigen Waren schnell stoßen wird.

## **AD VALOREM**

Ein lateinischer Begriff, der „je nach Wert“ bedeutet. Alle Zollgebühren und Abgaben werden prozentual zum Wert der Sendung berechnet, daher kommt der Begriff häufig vor.

## **AUSFUHRBEGLEITDOKUMENT**

Ein Ausfuhrbegleitdokument (kurz ABD, oder englisch ‚Export Accompanying Document‘ (EAD)) ist erforderlich, wenn der Warenwert der Sendung 1.000 EUR übersteigt oder der Tagesversand in ein Empfangsland mehr als 1.000 EUR beträgt.

## **CIF**

Eine in manchen internationalen Verkaufsabkommen verwendete Abkürzung, wenn der Verkaufspreis „Kosten, Versicherung und Fracht“ für die verkaufte Ware umfasst. Der Verkäufer übernimmt alle relevanten Kosten des Warenversands und zwar vom Ausgangspunkt des Exports bis zum Zielort des Imports. In der Handelsstatistik bedeutet „CIF Wert“, dass alle Kosten des Imports oder Exports auf dieser Grundlage berechnet werden, unabhängig von der Art der einzelnen Transaktionen.

## **CITES**

CITES ist die „Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora“ („Übereinkommen über den internationalen Handel mit gefährdeten Arten

freilebender Tiere und Pflanzen“ oder auch „Washingtoner Artenschutzabkommen“ - kurz WA). Im Jahre 1973 unterschrieben und 1975 in Kraft getreten regelt das WA für 175 Länder (Stand 2011) den internationalen Handel mit geschützten Tier- und Pflanzenarten. Zu diesen zählen unter anderem Kakteen, Orchideen, Korallen, Papageien und auch Kaviar sowie Elfenbein. Durch die Kontrolle der Ex- und Importe soll das Überleben der geschützten Tiere und Pflanzen gewährleistet werden.

## **DE MINIMIS**

Die Abkürzung der lateinischen Phrase „de minimis non curat lex“ mit der Bedeutung „das Recht befasst sich nicht mit Kleinigkeiten“. In der Praxis bedeutet dieser Grundsatz, dass es oft effizienter ist, auf sehr kleine Beträge von Zöllen und Abgaben zu verzichten als sie einzubeziehen.

## **EDI**

Electronic Data Interchange – der elektronische Datenaustausch.

## **EORI NUMMER**

Die EORI-Nummer (oder auch Zollnummer) ist eine in der Europäischen Union von den zuständigen Behörden vergebene Nummer zur Identifizierung von Wirtschaftsbeteiligten und ggf. anderen Personen gegenüber den Zollbehörden.

## **FREIZONE**

Ein Gebiet innerhalb eines Landes (Hafen, Flughafen, Lager oder designierter Bereich), der als außerhalb des Zollgebiets gilt. Importeure dürfen daher Waren ausländischen Ursprungs in so eine Zone ohne Zahlung von Zöllen und Abgaben einliefern. Dies hängt jedoch immer von möglicher Bearbeitung, Umladung oder Wiederausfuhr ab. Vor Jahren, als die Zolltarife noch wesentlich höher waren, gab es viele florierende Freizonen. Es gibt immer noch Freizonen in Hauptstädten, Transportkreuzungen und großen Seehäfen, doch ihre Anzahl und Bedeutung ist in den letzten Jahren aufgrund der Senkung der Tarife stark zurückgegangen. Freizonen sind auch als „Freihäfen“, „Freilager“ und „Freihandelszonen“ bekannt.

## **HARMONISIERTES SYSTEM**

Das von der „World Customs Organization“ (Weltzollorganisation) herausgegebene internationale System ordnet die international gehandelten Waren in ein systematisches Format ein. Das in Abschnitte, Kapitel und Positionen gegliederte Warenverzeichnis unterliegt eigenen Regeln.

## **INCOTERMS**

Die INCOTERMS (International Commercial Terms) stellen eindeutige Regeln für die Interpretation

# ZOLLGLOSSAR: DIE WICHTIGSTEN BEGRIFFE KURZ & BÜNDIG

kommerzieller Bedingungen dar, die Kosten, Risiken und Pflichten der Käufer und Verkäufer bei internationalen Transaktionen festlegen.

Eine Übersicht zu den INCOTERMS finden Sie unter <https://www.dhl.de/de/express/kleine-mittlere-unternehmen/grenzueberschreitender-handel.html>

## **KONSULATSAKTURA**

Eine genaue Aufstellung der Versandwaren, die vom Konsulat des Landes bestätigt wird. Manche Regierungen, die eine verstärkte Kontrolle über ihre Importe haben wollen, verlangen die Konsulatsaktura.

## **KOSTEN EINSCHLIESSLICH**

### **AUSLADEN UND ZOLL**

Die Kosten importierter Waren im Hafen bzw. an der Grenzübergangsstelle eines Landes, einschließlich Fracht-, Versicherungs-, Hafen- und Liegekosten. Alle nach Verlassen des Einfuhrortes entstehenden Kosten sind nicht inbegriffen.

## **LADUNGSVERZEICHNIS**

Im Ladungsverzeichnis sind die Waren aufgeführt, die mit einem Transportmittel oder in einer Transporteinheit befördert werden. Das Ladungsverzeichnis enthält die Handelsinformationen der Waren, wie z.B.:

- Transportdokumentenummern
- Absender und Empfänger
- Kennzeichen und Nummern
- Anzahl & Art der Verpackungen
- Beschreibung und Menge der Waren

Außerdem kann es anstelle der Frachtdeklaration verwendet werden.

## **MAKLERGEBÜHR**

Bezieht sich oft auf die Zollprovision, wenn Dritte zur Abfertigung von ein- oder ausgehenden Sendungen verwendet werden.

## **PFLANZENGESUNDHEITSZEUGNIS**

Ein von einer Regierungsstelle (meistens dem Landwirtschaftsministerium) ausgestelltes Zeugnis zur Erfüllung der Importvorschriften anderer Länder. Das Zeugnis bestätigt, dass die Sendung geprüft wurde und keine Schädlinge oder Pflanzenkrankheiten enthält.

## **PRÄFERENZ- (ODER PRIORITÄTS-) ZOLL**

Ein niedriger Zollsatz beruhend auf dem Wert der Ware und abhängig vom Ursprungsland.

## **UN/EDIFACT**

(United Nations EDI für Verwaltung, Handel & Transport): EDI-Standards für den elektronischen Datenaustausch werden von der UN für den elektronischen Nachrichten- bzw. Datenaustausch auf internationaler Ebene entwickelt.

## **URSPRUNGSZEUGNIS**

Ein spezielles Dokument, das ausdrücklich bestätigt, dass die im Zeugnis angeführten Waren aus einem bestimmten Land stammen. Das Zeugnis kann auch eine Deklaration des Herstellers,

Erzeugers, Lieferanten, Exporteurs oder einer anderen zuständigen Person umfassen.

## **ZOLLDEKLARATION**

Eine Erklärung oder ein Handlungsablauf in einem von der Zollbehörde vorgeschriebenen oder akzeptierten Format, das die von der Zollbehörde erforderlichen Informationen bzw. Angaben anführt.

## **ZOLLTARIFNUMMERN**

Zolltarifnummern (oder TARIC Nr.) werden zur eindeutigen Klassifizierung von Waren benötigt. Nach einem einheitlichen System („harmonisiertes System“) aufgebaut finden sie weltweit Anwendung. So ist zum Beispiel die Zolltarifnummer bei Einfuhranmeldungen in Europa stets 11-stellig und bei Ausfuhranmeldungen 8-stellig. Seit 1988 werden die sogenannten „Zolltarifs“ bzw. TARICS von der Weltzollorganisation (WCO) in Form der HS-Nomenklatur weltweit geregelt. Die ersten 6 Stellen des Warencodes sind in fast allen Ländern weltweit identisch.

## **ZOLLVERSCHLUSSWARE**

Das sind Waren, die in einem sicheren Lager aufbewahrt werden. Solange sie sich im Lager befinden, ist kein Importzoll fällig. Es handelt sich solange um Zollverschlussware bis die Zollgebühr bezahlt wurde oder die Waren exportiert oder rechtlich bearbeitet wurden.

# KONTAKT & LINKS

**Falls Sie sich als Versandpartner für DHL Express entscheiden, erreichen Sie uns bei Fragen zu Ihrer zollpflichtigen Sendung unter:**

Für Anfragen zu zollhängigen Exportsendungen:  
[at.ccexport@dhl.com](mailto:at.ccexport@dhl.com)

Für Anfragen zu zollhängigen Importsendungen:  
[at.ccimport@dhl.com](mailto:at.ccimport@dhl.com)

Für Reklamationen betreffend Zollanmeldungen:  
[viegtadmin@dhl.com](mailto:viegtadmin@dhl.com)

## WEITERFÜHRENDE LINKS

Bundesministerium für Finanzen:  
[www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at)

CITES  
<http://www.cites.org/eng>

Competence Center Zoll (Helpdesk):  
<https://www.bmf.gv.at/zoll/competence-center-zoll.html>

DHL Capability World Map:  
<http://www.dhl.com/worldmap/intro.html>

Europäische Union:  
[http://europa.eu/index\\_de.htm](http://europa.eu/index_de.htm)

Food and Drug Administration  
<http://www.fda.gov/>

Incoterms:  
<http://www.incoterms.com>

International Chamber of Commerce:  
<http://www.iccwbo.org/id94/index.html>

Internationaler Währungsfonds  
<http://www.imf.org/external/index.htm>

Kostenloser Währungsrechner:  
<http://bankenverband.de/service/waehrungsrechner>

Welthandelsorganisation (WTO)  
<http://www.wto.org/>

Wirtschaftskammer Österreich:  
[www.wko.at](http://www.wko.at)

World Customs organization:  
[www.wcoomd.org](http://www.wcoomd.org)

DHL Express (Austria) GmbH  
Viaduktstraße 20  
2353 Guntramsdorf

Kundendienst:  
Tel.: 0820 550505  
Fax: 01/76600-3460

[www.dhl-express.at](http://www.dhl-express.at)

©DHL  
©DHL Express  
DHL® und DHL Express® sind registrierte Marken von  
Deutsche Post AG / DHL Operations B.V. / DHL International GmbH

