



# Beispiel

## IN-HOUSE-SCHLUNG

xyz GmbH

### Auslandsgeschäfte erfolgreich gestalten

#### VORBEREITUNGEN

Der nachfolgende **Programmorschlag** geht von folgenden angenommenen Prämissen aus:

- ❖ Das Basiswissen der Teilnehmer zur Vorbereitung und Abwicklung von Auslandsgeschäften mit EU- und Drittländern soll erweitert und vertieft werden.
- ❖ Interesse besteht vornehmlich an der Vorbereitung und Abwicklung des Exportgeschäfts – spezielle Fragestellungen zur Einfuhrabwicklung sollen ebenfalls Berücksichtigung finden.
- ❖ Es treten bei der xyz GmbH zur Abwicklung von Auslandsgeschäften bestimmte Entscheidungsfälle auf bzw. sind für die Zukunft absehbar, die in der Schulung speziell besprochen werden können.
- ❖ Die Teilnehmer erhalten ein Hand out, in dem auch Checklisten zur Unterstützung von Handlungsabläufen enthalten sein werden sowie ein Teilnahmezertifikat.

#### SPEZIFIZIERTER THEMENVORSCHLAG

#### ZEITLICHER ABLAUF

---

<b>9.00 Uhr</b>	<b>Zielstellung und Erwartungen der Teilnehmer – Ablauf der Schulung</b>
<b>9.15 Uhr</b>	<b>Das Auslandsgeschäft der Firma xyz GmbH- Sammlung der speziellen Fragen der Vorbereitung und Abwicklung der Geschäftsvorgänge mit Auslandsbezug</b> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Fragestellungen, resultierend aus dem Produktsortiment beim Verkauf und Einkauf</li><li><input type="checkbox"/> Fragestellungen, resultierend aus der Länderstruktur des Verkaufs und des Einkaufs</li><li><input type="checkbox"/> Fragestellungen aus der Kunden-/ Lieferantenstruktur und den Geschäftskonstellationen beim Verkauf und Einkauf</li><li><input type="checkbox"/> Fragestellungen aus der internen Organisation der Abläufe und Verantwortlichkeiten beim Auslandsgeschäft</li><li><input checked="" type="checkbox"/> <u>Diskussion:</u><ul style="list-style-type: none"><li>○ Charakterisierung der Ist-Situation</li><li>○ erkennbarer Handlungsbedarf</li></ul></li></ul>

---

---

**10.00 Uhr**      **Das Auslandsgeschäft - Eckpunkte der Geschäftsvorbereitung und -abwicklung**

- Wesentliche Elemente der Vertragsvereinbarung - juristische Eckpunkte beim Vertragsabschluss und zu berücksichtigende kommerzielle, zoll- und steuerrechtliche Fragen – Anwendung der Allgemeinen Verkaufs- und Einkaufsbedingungen der Firma xyz GmbH
  - Kernpunkte der logistischen und zolltechnischen Abwicklung von Export- und Importschäften
  - firmeninterner und externer Prozessablauf – Zusammenwirken mit Dienstleistern
  - Informationsquellen für das Auslandsgeschäft
  - Diskussion:
    - betriebliche Praxis zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Vorbereitung und Abwicklung der Geschäftsvorgänge
    - erkennbarer Handlungsbedarf
- 

**10.45 Uhr**      **Auswahl geeigneter Liefer- und Zahlungsbedingungen und ihre praktische Handhabung bei Export- und Importgeschäften**

- bisher verwendete Lieferbedingungen beim Verkauf und Einkauf und Diskussion der praktischen Handhabung in der Firma
  - Praktische Handhabung und Auslegung ausgewählter INCOTERMS® 2020 –Klauseln mit Konsequenzen für
    - Versandvorbereitung
    - Zahlungssicherung
    - Zollabwicklung
    - Umsatzbesteuerung
  - verwendete Zahlungsbedingungen und Absicherung von Zahlungsrisiken
  - Konsequenzen aus den Liefer- und Zahlungsbedingungen für die Kalkulation der Verkaufs- und Einkaufspreise
  - Diskussion zur kommerziellen Abwicklung von Auslandsgeschäften:
    - Firmenpraxis und regelgerechter Umgang mit Lieferbedingungen
    - Empfehlungen zur Verwendung ausgewählter Lieferbedingungen
- 

**12.30 Uhr**      **Umgang mit Außenhandelsdokumenten**

- Zoll- und umsatzsteuerliche Rechnungsanforderungen im internationalen Geschäft
  - Versicherungspapiere und ihr Bezug zu den Lieferbedingungen
  - Warenbegleitdokumente für die Zollabwicklung
  - Versanddokumente zur Zahlungsauslösung, Zollabwicklung und als umsatzsteuerliche Belegnachweis
- 

**13.15 Uhr**      **Vorbereitung und Durchführung der zolltechnischen Abwicklung von Auslandsgeschäften**

- Exkurs: Exportkontrolle und Genehmigungspraxis – Prüfschritte im Unternehmen
  - Grundzüge und Ablauf der Zollbehandlung - Wahl des Zollverfahrens und Lösungen für die elektronische Zollanmeldung und Prüferfordernisse in der Firma
  - Zolltarifizierung aus Lieferanten- und Empfängersicht – Diskussion der Firmenpraxis
  - Exkurs: zollrechtliche Vereinfachungen bei der Export- und Importabwicklung
-

---

**14.45 Uhr      Warenursprung und Präferenzen**

- Nichtpräferenzierter Warenursprung – Verwendung von Ursprungszeugnissen im Drittland und bei Lieferungen in die EU - Kriterien für den Ursprungsnachweis
  - Nutzung von Präferenzzöllen bei der Ausfuhr und Einfuhr - Ursprungsregeln im EU-Präferenzrecht und Konsequenzen für den Ursprungsnachweis
  - Umgang mit Präferenzdokumenten und Lieferantenerklärungen – Nachweispflichten und firmeninterne Organisationserfordernisse
  - Exkurs: „Ermächtigter Ausführer“, „Registrierter Ausführer“
- 

**15.30 Uhr      Umsatzsteuer im innergemeinschaftlichen Warenverkehr und bei Drittlandgeschäften**

- Spezifik der innergemeinschaftlichen Lieferungen, Rechnungslegung und Belegnachweise und Meldepflichten – Diskussion von Geschäftsfällen
  - Spezifik von Drittlandgeschäften und Belegnachweise im Zusammenhang mit der Transportdurchführung und Zollabwicklung – Diskussion von Geschäftsfällen
  - Erwerbsbesteuerung und Einfuhrumsatzbesteuerung von Warenbezügen
- 

**16.15              Umgang und Kommunikation mit ausländischen Geschäftspartnern**

- Geschäftsmentalitäten und Regelungsverständnis
  - Tipps zum Kommunikationsverhalten
- 

**16.45 Uhr      Ergänzende Fragestellungen, Zusammenfassung und Auswertung der Schulung, weiterer Handlungsbedarf**

---

**17.00 Uhr****- Ende der Schulung -**

---