



Beispiel

IN-HOUSE-SCHLUNG

xyz GmbH

Auslandsgeschäfte erfolgreich gestalten

VORBEREITUNGEN

Der nachfolgende **Programmvorschlag** 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

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

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 -**
