



## **IN-HOUSE-SEMINAR**

**xyz GmbH**

### **Exportgeschäfte erfolgreich gestalten**

Geschäftsabwicklung von A(uftrag) bis Z(ahlungseingang)

**- Programm vorschlag -**

**Termin: ...**

**9.00 bis 16.00 Uhr**

Leitung der Schulung:

Dr. Wolfgang Barthel

POLY INTERNATIONAL Dr. Barthel Außenwirtschaftsberatung + Training

#### **V O R B E M E R K U N G E N**

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 können ebenfalls Berücksichtigung finden.
- ❖ Es treten bei der xyz GmbH zur Abwicklung von Auslandsgeschäften bestimmte Entscheidungsfälle und Fragestellungen auf bzw. sind für die Zukunft absehbar, die im Seminar speziell besprochen werden können.
- ❖ Die Teilnehmer erhalten ein Hand out, in dem auch Checklisten zur Unterstützung von Handlungsabläufen enthalten sein werden, sowie ein Teilnahmezertifikat.

**S P E Z I F I Z I E R T E R   T H E M E N V O R S C H L A G**  
**Z E I T L I C H E R   A B L A U F**

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>9.00 Uhr</b>  | <b>Zielstellung und Erwartungen der Teilnehmer – Ablauf der Schulung</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>9.10 Uhr</b>  | <p><b>Das Auslandsgeschäft der Firma xyz GmbH - Sammlung der speziellen Fragen zur Vorbereitung und Abwicklung der Geschäfte</b></p> <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 Geschäfts-konstellationen beim Verkauf und Einkauf</li> <li><input type="checkbox"/> Fragestellungen aus der internen Organisation der Abläufe und Verantwortlichkeiten beim Auslandsgeschäft</li> </ul> <p> <u>Diskussion:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Charakterisierung der Ist-Situation und erkennbarer Handlungsbedarf</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>9.30 Uhr</b>  | <p><b>Das Auslandsgeschäft - Eckpunkte der Geschäftsvorbereitung und -abwicklung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Wesentliche Elemente der Vertragsvereinbarung - juristische Eckpunkte beim Vertragsabschluss und zu berücksichtigende kommerzielle, zoll- und steuerrechtliche Fragen – Anwendung der Allgemeinen Verkaufs- und Einkaufsbedingungen Firma xyz GmbH</li> <li><input type="checkbox"/> Kernpunkte der logistischen und zolltechnischen Abwicklung von Export- und Importschäften</li> <li><input type="checkbox"/> firmeninterner und externer Prozessablauf – Zusammenwirken mit Dienstleistern</li> <li><input type="checkbox"/> Informationsquellen für das Auslandsgeschäft</li> </ul> <p> <u>Diskussion:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ betriebliche Praxis zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Vorbereitung und Abwicklung der Geschäftsvorgänge und erkennbarer Handlungsbedarf</li> </ul>                                                                                                                     |
| <b>10.30 Uhr</b> | <b>- Kaffeepause -</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>10.45 Uhr</b> | <p><b>Auswahl geeigneter Liefer- und Zahlungsbedingungen und ihre praktische Handhabung bei Export- und Importgeschäften</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> bisher verwendete Lieferbedingungen beim Verkauf (und Einkauf) und Diskussion der praktischen Handhabung in der Firma</li> <li><input type="checkbox"/> Praktische Handhabung und Auslegung ausgewählter INCOTERMS® 2010 –Klauseln mit Konsequenzen für <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Versandvorbereitung</li> <li>○ Zahlungssicherung</li> <li>○ Zollabwicklung</li> <li>○ Umsatzbesteuerung</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> verwendete Zahlungsbedingungen und Absicherung von Zahlungsrisiken</li> <li><input type="checkbox"/> Konsequenzen aus den Liefer- und Zahlungsbedingungen für die Kalkulation der Verkaufs- und Einkaufspreise</li> </ul> <p> <u>Diskussion:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Firmenpraxis und regelgerechter Umgang mit Lieferbedingungen</li> <li>○ Empfehlungen zur Verwendung ausgewählter Lieferbedingungen</li> </ul> |

**12.00 Uhr**

**- Mittagspause -**

**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 Belegnachweise

**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

**14.30 Uhr**

**- Kaffeepause -**

**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 Präferenznachweis (EUR1, UE LLE)
- ☐ Umgang mit Präferenzdokumenten und Lieferantenerklärungen – Nachweispflichten und firmeninterne Organisationserfordernisse
- ☐ Exkurs: Zollrechtliche Bewilligung: „Ermächtigter Ausführer“

**15.45 Uhr**

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

**16.00 Uhr**

**- Ende der Schulung -**

## Zur Person

Dr. Wolfgang Barthel ist seit mehr als 35 Jahren mit dem Auslandsgesch aft verbunden. Nach Abschluss eines betriebswirtschaftlichen Au enwirtschaftsstudiums in Berlin war er 10 Jahre tätig auf dem Gebiet des internationalen Anlagen- und Ausr stungsgesch fts sowie im Engineering- und Consultingbereich.

Dr. Barthel war Dozent und leitender Mitarbeiter in mehreren Weiterbildungsinstituten, speziell auf den Gebieten Marketing und internationales Projektmanagement.

Er promovierte und habilitierte zu Fragen der auf das Auslandsgesch aft gerichteten Aufbau- und Ablauforganisation in Industrieunternehmen sowie des internationalen Marketing für High-Tech Produkte.

Im Anschluss konzentrierte sich seine Tätigkeit auf die Auslandsmarktforschung im Verbund Ipsos SA, einem international führenden französischen Marktforschungsunternehmen mit weltweiten Niederlassungen.

Dr. Wolfgang Barthel ist seit 1999 Inhaber der POLY INTERNATIONAL Dr. Barthel Au enwirtschaftsberatung + Training mit den Schwerpunkten Training, Coaching und Support sowie Projektentwicklung und Projektmanagement für Firmen im Auslandsgesch aft.

Dr. Barthel ist seit 1996 tätig als Referent in offenen Seminaren und als Trainer in In-House Schulungen zum Auslandsgesch aft. Die Themen sind gerichtet auf die Praxis der Geschäftsanbahnung und -abwicklung (z.B. Exportkontrollrecht, Zoll- und Pr ferenzrecht, Versand, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Preispolitik, internationale Vertragspraxis, Umsatzsteuerrecht bei internationalen Handels- und Dienstleistungsgesch ften, internationales Projektmanagement). Seine länderspezifischen Erfahrungen insbesondere in Asien, Nordamerika und Osteuropa bringt er ein in Themen zum interkulturelles Management, zur Marktsondierung, Partnerfindung, Geschäftsanbahnung und Auftragsabwicklung.

Herr Dr. Barthel ist tätig im Auftrag von Industrie- und Handelskammern, des Rationalisierungskuratoriums der Deutschen Wirtschaft (RKW), weiterer Seminarveranstalter sowie auch direkt im Auftrag von außenwirtschaftlich orientierten Unternehmen.

