



Bayern Handwerk  
International

Exportfördergesellschaft

# NEUE MÄRKTE FÜR DAS HANDWERK



# INHALT

<b>1.0</b>	<b>Warum Auslandsgeschäfte?</b>	2
<b>2.0</b>	<b>Das eigene Unternehmen auf dem Prüfstand</b>	4
<b>3.0</b>	<b>Formen von Auslandsgeschäften für Handwerksbetriebe</b>	10
<b>4.0</b>	<b>Auslandseignung: Überlegungen im Vorfeld</b>	20
<b>5.0</b>	<b>Einstieg in den Markt</b>	22
5.1	Allgemeines	22
5.2	Internet	23
5.3	Kooperationsbörsen	24
5.4	Delegations- und Unternehmerreisen	24
5.5	Sonstiges	24
5.6	Beratungsstellen	24
<b>6.0</b>	<b>Recht, Finanzen, Zoll und Steuern</b>	26
6.1	Recht	26
6.2	Handwerksrecht	27
6.3	Sozialversicherungsrecht	27
6.4	Gesellschaftsrecht	28
6.5	Zahlungsabsicherung und Finanzierung	28
6.6	Steuern	31
6.7	Zölle	32
<b>7.0</b>	<b>Grenzüberschreitende Dienstleistungen</b>	34
<b>8.0</b>	<b>Fördermöglichkeiten</b>	38
8.1	Go International	38
8.2	Markterschließungsprojekte, Kooperationsbörsen, Lieferantenforen	38
8.3	Fördermöglichkeiten für Ihre Messebeteiligung	38
8.4	LfA Förderbank Bayern	38
<b>9.0</b>	<b>Informationsquellen</b>	39

## 1.0 WARUM AUSLANDSGESCHÄFTE ?

*Deutschland ist eine der führenden Exportnationen in der Welt. Unsere Unternehmen sind bekannt für Qualität und Liefertreue – kurz: für solide Wertarbeit „Made in Germany“, die auch ihren entsprechenden Preis hat. Die kompetente Nachbetreuung der Kunden in aller Welt stellt einen weiteren Pluspunkt gegenüber ausländischen Wettbewerbern dar. Dieser gute Ruf eilt deutschen Handwerksfirmen voraus und verschafft ihnen ein Alleinstellungsmerkmal. Er bedeutet aber auch eine Verpflichtung gegenüber den ausländischen Auftraggebern.*

### Auslandsgeschäfte sichern Arbeitsplätze

In Bayern beträgt die Exportquote über alle Handwerks-gewerke hinweg etwa acht Prozent, was rund 15.000 im Ausland aktiven Betrieben entspricht. Führend sind hier vor allem der Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau sowie das Bau- und Ausbaugewerbe. Damit trägt der Export auch zur Sicherung von Arbeitsplätzen im Handwerk bei.

### Auslandsgeschäfte für Handwerker?

Der Markt für Handwerksbetriebe liegt immer öfter auch im Ausland. Die Gründe hierfür sind so vielschichtig wie die gelieferten Produkte und erbrachten Dienstleistungen. Selbst für Branchen, die auf den ersten Blick nicht für das Geschäft mit dem Ausland geeignet scheinen, bieten sich Möglichkeiten. Die Verflechtung der deutschen Wirtschaft mit dem Ausland ist ein Grund dafür, ebenso die ausgeprägte Arbeitsteilung, beispielsweise in der Automobilindustrie, wie das folgende Beispiel illustriert:

### Im Schlepptau der Auftraggeber

Wo die deutsche Industrie stark ist, finden auch Handwerksunternehmen leichter Zugang zum Auslandsmarkt. Ein Fall aus der Praxis: Ein mittelständischer Sondermaschinenbauer folgt einem großen Systemlieferanten ins Ausland und errichtet dort eine neue Produktionsstätte. Die Elektroinstallationen lässt er von seinem zuverlässigen Fachbetrieb und langjährigen Partner aus seinem Heimatort ausführen.

Gleiches gilt für Handelsketten, die ins Ausland expandieren und über die dann etwa deutsche Schreiner Aufträge für den Innenausbau erhalten. Über solche Referenzen ergeben sich oft Folge- und Neuaufträge auch für andere Kunden im Ausland.

### Nachfrageschwankungen ausgleichen

Deutschland grenzt an neun Nachbarländer, von denen acht EU-Mitgliedsstaaten sind. Das hat Vorteile: keine Zollgrenzen, Dienstleistungsfreiheit, gleiche EU-Standards und nicht zuletzt das Potenzial eines riesigen Binnenmarkts. Neben den deutschsprachigen Einstiegs-ländern werden auch die neuen EU-Mitgliedsstaaten zunehmend interessanter und mittelständische Handwerksunternehmen aus Bayern profitieren vom Wachstum in diesen aufstrebenden Nachbarmärkten. Positiver Nebeneffekt: Mit jedem Auslandsauftrag machen Sie sich auch ein Stück unabhängiger von der inländischen Konjunktur.

### Nicht die Unternehmensgröße, sondern Dienstleistungen und Produkte entscheiden

Die erste Frage, die Sie sich stellen sollten, lautet: Hat mein Produkt, meine Werkleistung (etwa Montagearbeiten) überhaupt eine Chance im Ausland? Hier hat schon so mancher Unternehmer, der bisher nur auf dem heimischen Markt tätig war, eine positive Überraschung erlebt. Vielfach sind es besondere Fertigkeiten, die sich auf dem Auslandsmarkt erfolgreich vermarkten lassen, oder Produkte, für die es dort eine Nische gibt. Das belegen zahlreiche konkrete Erfolgsgeschichten bayerischer Handwerker. Sie zeigen, dass es lohnen kann, sich mit dem Gedanken „Auslandsgeschäft“ intensiv

auseinanderzusetzen, und dass es dabei nicht allein auf die Unternehmensgröße ankommt.

### Beharrlichkeit und finanzieller Einsatz

Wer im Ausland erfolgreich sein will, sollte einige Grundvoraussetzungen mitbringen. Dazu gehört schlicht und ergreifend, dem Auslandsgeschäft eine hohe Priorität einzuräumen. Es ist Unternehmerengagement gefordert, wenn das Geschäft mit dem Ausland vorangetrieben werden soll.

Der wirtschaftliche Erfolg stellt sich erfahrungsgemäß oft erst nach Jahren ein. Dies wird häufig unterschätzt, ist aber nichts Ungewöhnliches. Auch in Deutschland bedarf es eines langen Atems vom ersten Kontaktgespräch bis zu Vertragsabschluss und Lieferung. Deswegen sollten Sie sich schon im Vorhinein darüber im Klaren sein, dass Sie für Ihr Auslandsengagement neben Geld auch Zeit investieren müssen.

### Gut vorbereitet in den Ring steigen

Der Auslandsmarkt ist im Vergleich zum heimischen Markt der schwierigere. Schon auf deutschsprachigen Auslandsmärkten haben Sie es mit anderen Gesetzen, Normen und Vorschriften zu tun. Es stellen sich Fragen der Zoll- und Finanzierungsabwicklung, der Rechtswahl und des Umsatzsteuerrechts. Auch das Thema der Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland muss geklärt werden. Deshalb braucht, wer Erfolg im Ausland haben will, vorab Informationen.

Ein erstes Bild von Ihrem Zielmarkt können Sie sich selbst machen: Nutzen Sie einfach Ihren nächsten Auslandsurlaub dazu, um die Bedingungen für ein mögliches Auslandsengagement zu sondieren. Sachkundige Unterstützung erhalten Sie selbstverständlich auch von unseren Fachleuten:

Bayern Handwerk International GmbH und die bayerischen Handwerkskammern stellen Ihnen breit gefächerte Informationen und Dienstleistungen zur Verfügung.

Das Angebot reicht von Länderleitfäden und Marktstudien, die speziell für Handwerksunternehmen entwickelt wurden, über Spezialinformationen zur Umsatz-

steuerbehandlung bis hin zur Beratung darüber, wie Sie Ihren Betrieb im Rahmen von Gemeinschaftsständen auf internationalen Messen präsentieren können. Wir beraten Sie gern persönlich über Fördermöglichkeiten, veranstalten Fachseminare und Kooperationstreffen und bieten Ihnen überdies mit unserer Repräsentanz in Pilsen einen kompetenten Partner speziell für Ihr Tschechiengeschäft an.

### Wegweiser für Auslandsgeschäfte

Wesentliche Fragen rund um das Auslandsgeschäft behandelt dieser Export-Ratgeber. Wenn Sie über ein mögliches Auslandsengagement nachdenken, werden Sie darin viele Anregungen finden, vor allem aber wertvolle Hilfestellung für die Praxis. Darüber hinaus beraten wir Handwerksunternehmen natürlich jederzeit kostenlos auch persönlich. Auf unsere Fachkompetenz und Erfahrung können Sie zählen!

[Ihr Außenwirtschaftsberater Ihrer Handwerkskammer und Bayern Handwerk International GmbH](#)

## 2.0 DAS EIGENE UNTERNEHMEN AUF DEM PRÜFSTAND

*Um erfolgreich in Auslandsaktivitäten einsteigen zu können, bedarf es zunächst einer treibenden Kraft im Unternehmen und einer entsprechend überzeugten Unternehmensführung. Entscheidend ist aber außerdem, ob der Betrieb als solcher mit all seinen Strukturen für das Vorhaben gewappnet ist: Das Produkt oder die Dienstleistung muss geeignet sein, die technischen Betriebsstrukturen und die finanzielle Lage müssen stimmen, und nicht zuletzt kommt es auf die Erfahrung und Motivation der Belegschaft an.*

### **Quintessenz: Auslandsgeschäfte müssen sorgfältig vorbereitet werden!**

Am Anfang sollte deshalb die kritische Überprüfung der Stärken und Schwächen des eigenen Betriebes stehen. Dabei helfen Mitgliedsbetrieben kostenlos die Berater der bayerischen Handwerkskammern und Bayern Handwerk International GmbH. Ein Blick von außen kann hier nämlich sehr hilfreich sein.

Die Bereiche auf den folgenden Seiten sollten vor der konkreten Planung von Auslandsgeschäften genau unter die Lupe genommen werden.

### PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

- Welche meiner Produkte / Dienstleistungen kommen für ein Auslandsgeschäft in Frage? Warum?
- Sind meine Produkte / Dienstleistungen zum Verkauf im Ausland preislich konkurrenzfähig? (Detaillierte Zielmarktkalkulation!)
- Wo liegen die Wettbewerbsvorteile meines Angebots gegenüber anderen?
- Muss ich meine Produkte / Dienstleistungen im Ausland anpassen? Gelten bestimmte Normen, Verpackungsvorschriften, Etikettierungsvorschriften, Zulassungen, bestehen Ausfuhrbestimmungen, ist das Design des Produkts passend, darf ich im Ausland arbeiten? (Siehe dazu Kapitel 7.0 GRENZÜBERSCHREITENDE DIENSTLEISTUNGEN)
- Brauchen meine Kunden regelmäßig Service, Wartung oder anderweitige Betreuung durch mich?
- Habe ich bestimmte (internationale) Patente, Gebrauchs- oder Geschmacksmuster, Qualitätssiegel oder Zertifizierungen?
- Sind meine Produkte / Dienstleistungen kundenspezifisch und individuell oder standardisiert?

### VERTRIEB

- Sind Werbematerialien und ein Internetauftritt (gegebenenfalls fremdsprachig) vorhanden?
- Wie erfolgt der Vertrieb meiner Produkte / Dienstleistungen bisher (selbstständig durch mich, durch Mitarbeiter, Händler)? Ist dies so auch im Ausland möglich?
- Können bereits bestehende Kontakte ins Ausland genutzt werden?
- Wären Vertriebskooperationen oder Fertigungsoperationen (im Ausland) denkbar?
- Kann / will ich das Internet bei der Werbung, der Geschäftsabwicklung und für den Vertrieb nutzen?

---

---

## KUNDEN

---

- Wie werbe ich normalerweise Kunden (über Annoncen, Messen, Mailings, Mundpropaganda, auf andere Weise)?
  - Wie sieht meine Kundenstruktur aus?
  - Wo liegen die Wettbewerbsvorteile meines Angebots gegenüber anderen?
  - Nehme ich an öffentlichen Ausschreibungen teil?
- 

---

---

## PRODUKTION

---

- Sind meine Kapazitäten im Fertigungs- und Servicebereich ausgelastet?  
Können diese notfalls erweitert werden?
  - Könnten / sollten Teile der Produktion im Ausland hergestellt werden (Kostenvorteile)?
- 

---

---

## UNTERNEHMER UND MITARBEITER

---

- Will und kann ich die nötige Zeit für die erforderliche Zusatzarbeit aufbringen?
  - Werden mich meine Mitarbeiter bei Auslandsgeschäften unterstützen?
  - Würden meine Mitarbeiter für Montageaufträge oder Ähnliches ins Ausland gehen?
  - Haben meine Mitarbeiter und ich als Geschäftsleiter die nötigen Fremdsprachenkenntnisse (wenigstens Englisch)?
  - Besitzen meine Mitarbeiter bereits Erfahrung bei der Abwicklung von Auslandsaufträgen?
  - Wer würde sich im Betrieb um die zusätzlichen Formalitäten kümmern (wie z. B. Ausfuhrdokumente erstellen, Steuer- oder Rechtsfragen für Auslandsgeschäfte klären)? Können diese bei Bedarf an externe Stellen (Steuer- oder Rechtsanwaltskanzleien) ausgelagert werden?
- 

---

---

## FINANZEN

---

- Stehen ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung, um eventuelle Zahlungsverzögerungen oder -ausfälle zu verkraften?
  - Wie hoch ist der Kreditspielraum?
  - Wie groß wäre der Zusatzaufwand für Transport, Verpackung, Reisespesen beim Vertrieb meiner Produkte / Dienstleistungen im Ausland?
  - Bin ich zu Investitionen bereit, die erst später rentabel werden?
-

Neben den auf den vorherigen Seiten aufgeführten Punkten müssen natürlich noch individuelle Fragen geklärt werden, die das jeweilige konkrete Auslandsengagement betreffen.

Wenn danach in bestimmten Bereichen noch Unklarheiten bestehen, sollte in einem weiteren Schritt der persönliche Informations-, Beratungs- oder Änderungsbedarf für das Unternehmen definiert werden.

Ist nach einer ausführlichen Analyse klar geworden, dass die betrieblichen Voraussetzungen für Auslandsaktivitäten nicht gegeben sind, ist es natürlich sinnvoll, das Vorhaben zunächst zurückzustellen.

Liegen dagegen alle Voraussetzungen für ein erfolgreiches Auslandsgeschäft vor, beginnt die nächste Phase.

Der erste Teil der optimalen Strategie für den Einstieg in Auslandsgeschäfte sieht folgendermaßen aus:

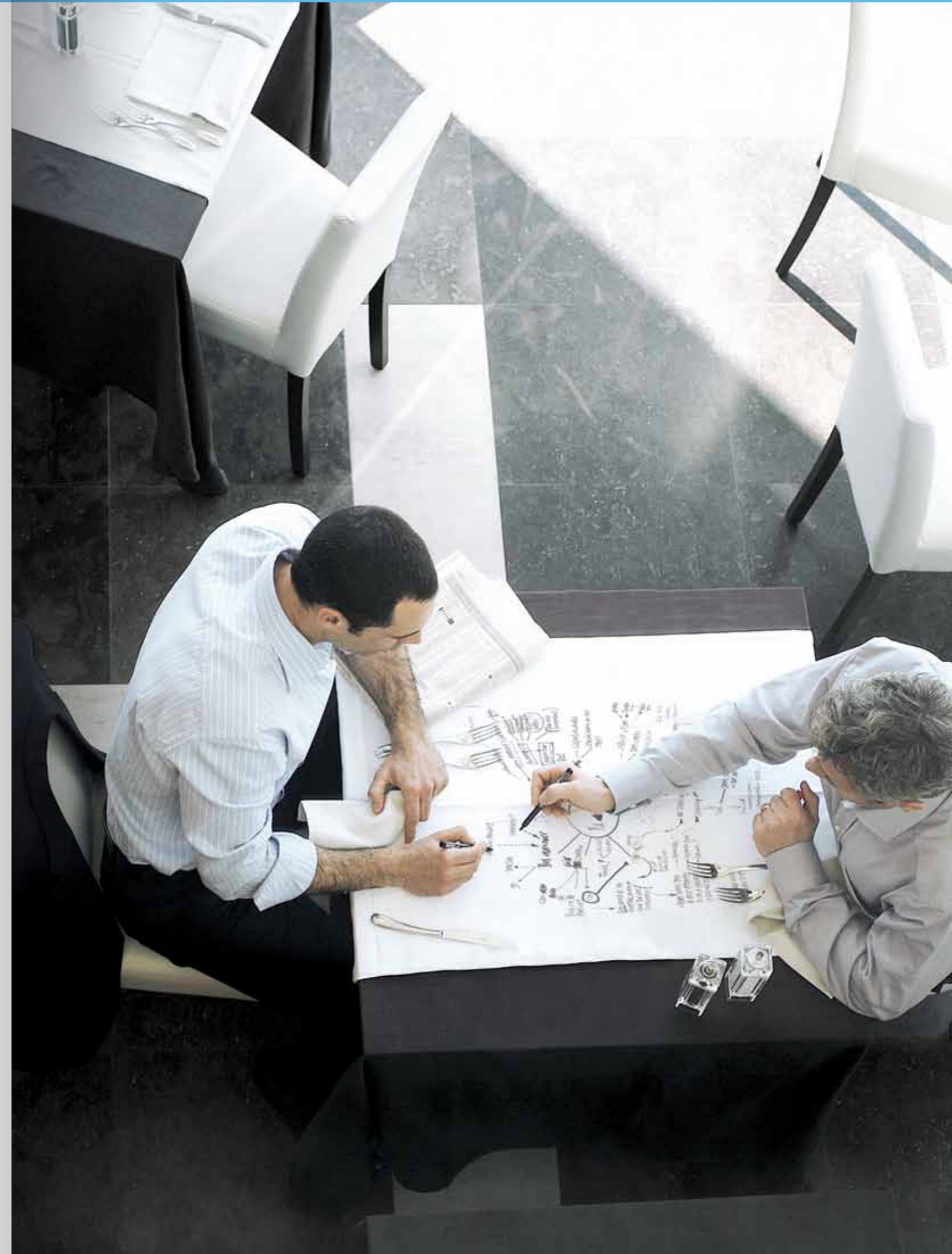
## STRATEGIE FÜR DEN EINSTIEG IN AUSLANDSGESCHÄFTE

**Ausgangssituation:** ..... Auslandsgeschäfte für mein Unternehmen?

**Schritt 1:** ..... Betriebsanalyse:  
Ist das Unternehmen dafür geeignet?

**Schritt 2:** ..... Nötige Beratung und Informationen einholen  
und/oder  
Betriebsstrukturen verändern

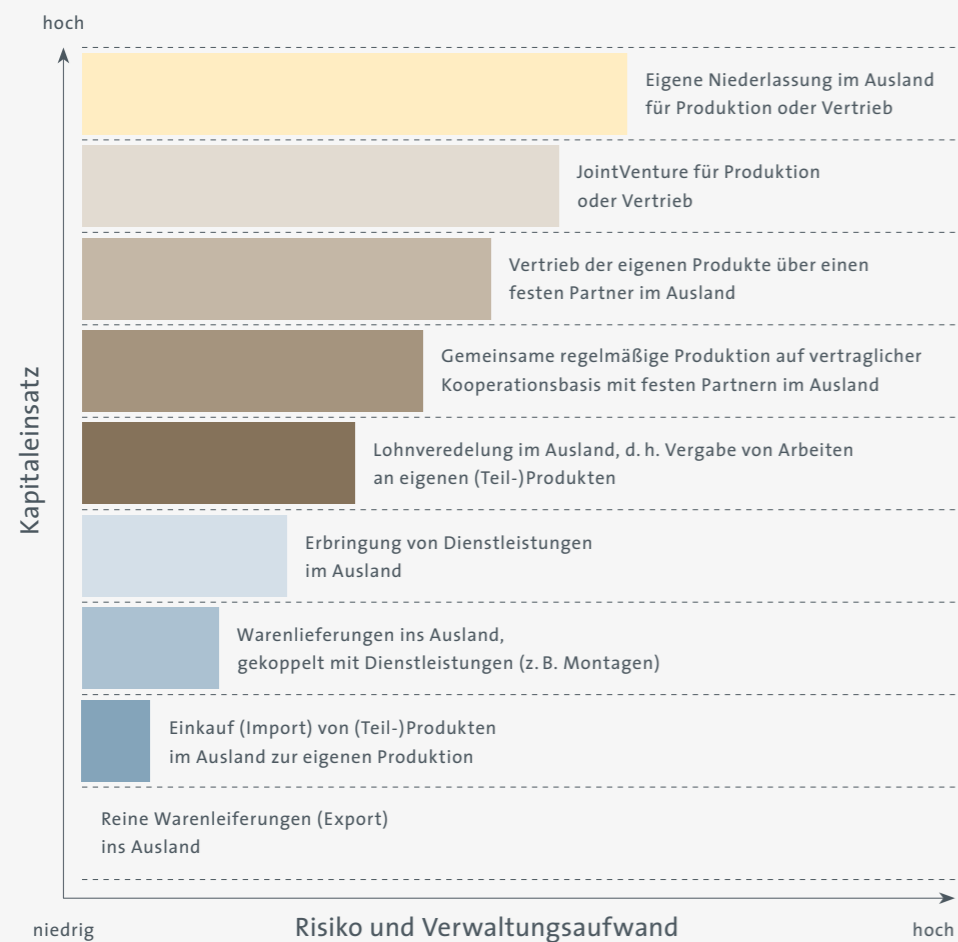
**Schritt 3:** ..... Entscheidung treffen:  
Auslandsgeschäfte  Ja  Nein



## 3.0 FORMEN VON AUSLANDSGESCHÄFTEN FÜR HANDWERKSBEREIBE

Die Möglichkeiten für Handwerksbetriebe, im Ausland geschäftlich tätig zu werden, sind vielfältig. Folgende Übersicht zeigt, welche Formen von Auslandsgeschäften für Handwerksunternehmen grundsätzlich in Frage kommen.

### ÜBLICHE FORMEN VON AUSLANDSGESCHÄFTEN



Neben den in dieser Grafik dargestellten Formen sind noch zahlreiche weitere Auslandsaktivitäten denkbar, z. B. eine Lizenzvergabe oder internationales Franchising. In diesem Kapitel werden jedoch nur die gängigsten Formen beschrieben.

### REINE WARENLIEFERUNG AN PRIVATKUNDEN ODER UNTERNEHMEN IM AUSLAND (EXPORT)

Das ist die einfachste Form von Auslandsgeschäften: Sie verkaufen Ihre Produkte ohne Montagen oder sonstige Leistungen an Kunden im Ausland. Dies kann gelegentlich auf Anfrage von Kunden oder regelmäßig nach eigener Marktbearbeitung erfolgen. Damit erweitern Sie Ihren bisherigen Absatzmarkt.

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Bestehen staatliche Ausfuhrbeschränkungen für das Produkt?
- Welche Zollformalitäten (außerhalb der EU) fallen an?
- Wie sichere ich meine finanziellen Forderungen ab?
- Welche Verpackungs- und Kennzeichnungspflichten gelten?
- Wie kalkuliere ich den Verkaufspreis?
- Wie schreibt man eine Exportrechnung?
- Wie gestaltet man einen internationalen Kaufvertrag?
- Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen gelten international?

#### Beispiel:

Ein oberfränkischer Maschinenbauer verkauft erfolgreich Spezialmaschinen zur Werkzeugherstellung direkt an Geschäftskunden in Europa und den USA. Den Erstkontakt zu den Kunden hat er über Messen angebahnt, auf denen er einerseits selbst ausgestellt, andererseits als Besucher die Messeaussteller vor Ort angesprochen und mit seinen englischsprachigen Prospekten geworben hat.

---



---

## EINKAUF VON (TEIL-)PRODUKTEN IM AUSLAND (IMPORT) ZUR EIGENEN PRODUKTION

Viele Unternehmen beziehen (Vor-)Produkte aus dem Ausland, um Kostenvorteile im Einkauf zu nutzen oder um Angebotsengpässe im Inland zu meistern.

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Welche Zollformalitäten (außerhalb der EU) fallen an?
  - Wer muss Umsatzsteuer zahlen?
  - Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen können vereinbart werden?
  - Wie können Liefer- und Qualitätsprobleme geregelt werden?
  - Wie gestaltet man einen internationalen Vertrag?
  - Muss das Produkt bestimmte Normen und/oder Anforderungen erfüllen?
- 

### Beispiel:

Ein schwäbischer Kälteanlagenbauer kauft Nieten, Verschlüsse und Schellen nach seinen technischen Vorgaben in größerer Stückzahl bei einem Geschäftspartner in Polen ein. Trotz der Kosten für Verpackung und Transport ist der Einkaufspreis so niedrig, dass er seine Angebote für deutsche Kunden preisgünstiger gestalten kann als die Konkurrenz. Den Kontakt zum polnischen Partner hat er über eine Internet-Kooperationsbörse gefunden.

---



---



---

## WARENLIEFERUNGEN INS AUSLAND, GEKOPPELT MIT DIENSTLEISTUNGEN (ETWA MONTAGEN)

Handwerksbetriebe liefern in vielen Fällen Produkte, die vor Ort noch montiert, eingerichtet oder bearbeitet werden müssen. Im Ausland sind dabei oftmals spezifische Vorschriften zu beachten; wie in Deutschland dürfen auch in vielen anderen Ländern handwerkliche Arbeiten nur mit Genehmigung durchgeführt werden. Dies betrifft auch die Länder der Europäischen Union. Gerade in manchen EU-Ländern existieren für die Ausübung bestimmter Tätigkeiten, die als „gefahrengeeignete Gewerbe“ angesehen werden (Gas-, Wasser- und Elektroinstallationen), erhebliche Auflagen, und es gilt besondere Erfordernisse zu berücksichtigen.

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Dürfen bestimmte handwerkliche Arbeiten im jeweiligen Land ausgeführt werden?
  - Wie lange vor Auftragsabwicklung sind Genehmigungen für die Montagearbeiten zu beantragen?
  - Welche Zollformalitäten (außerhalb der EU) fallen für die Produkte an?
  - Müssen Maschinen und Werkzeuge verzollt oder angemeldet werden?
  - Wer muss die Umsatzsteuer in welchem Land zahlen?
  - Wie sichere ich meine finanziellen Forderungen ab?
  - Wie kalkuliere ich den Verkaufspreis?
  - Wie schreibt man die Rechnung?
  - Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen gelten international?
- 

### Beispiel:

Ein niederbayerischer Heizungsbauer wurde auf der Internationalen Handwerksmesse I.H.M. von einem italienischen Privatkunden beauftragt, eine Gastherme nach Italien zu liefern und in seinem Haus dort zu installieren. Installationsarbeiten unterliegen in Italien allerdings ganz speziellen Sicherheitsvorschriften. Bei Montagearbeiten an Immobilien wird außerdem die Leistung vor Ort, in diesem Fall also in Italien, umsatzsteuerpflichtig.

---

---



---

## DIENSTLEISTUNGSERBRINGUNG IM AUSLAND

Viele Handwerksbetriebe bieten Dienstleistungen ohne den Verkauf von Produkten an. Allerdings gelten im Ausland, auch in Ländern der Europäischen Union, großteils besondere Vorschriften für die Ausübung von Handwerkstätigkeiten. Entsprechende Genehmigungen sind rechtzeitig vor der Auftragsabwicklung zu beantragen. In manchen Ländern kann es bis zu mehreren Wochen – in Einzelfällen unter Umständen sogar Monate – dauern, bis die nötigen Genehmigungen erteilt sind.

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Dürfen bestimmte handwerkliche Arbeiten im jeweiligen Land ausgeführt werden?
- Wie lange vor Auftragsabwicklung sind Genehmigungen für die Montagearbeiten zu beantragen?
- Bestehen Meldepflichten für die eigenen Mitarbeiter?
- Müssen Maschinen und Werkzeuge verzollt oder angemeldet werden?
- Wer muss die Umsatzsteuer in welchem Land abführen?

---

### Beispiel:

Ein unterfränkisches Bauunternehmen hat einen Auftrag für die Errichtung eines schlüsselfertigen Hauses in Österreich erhalten. Nachdem auch in Österreich Vorschriften bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen zu beachten sind, muss der Unternehmer die Tätigkeiten mit einer Dienstleistungsanzeige an das zuständige Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit in Wien melden. Zusätzlich muss noch eine Meldung an die Zentrale Koordinationsstelle für die Kontrolle der illegalen Arbeitnehmerbeschäftigung (KIAB) erfolgen.

---



---



---

## PRODUKTION DURCH PARTNER IM AUSLAND

Hier besteht zum einen die Möglichkeit einer „Lohnveredelung“ im Ausland, d. h. der Vergabe von Arbeiten an eigenen (Teil-)Produkten und damit die Nutzung der so genannten „verlängerten Werkbank“. Dabei werden arbeitsaufwändige und infolgedessen kostenintensive Produktions- bzw. Bearbeitungsvorgänge an Unternehmen im Ausland vergeben, um dortige Lohnvorteile für die eigene Kalkulation zu nutzen. Die eigenen (Teil-)Produkte werden ins Ausland gebracht, dort bearbeitet und wieder zurücktransportiert. Dazu müssen die Kosten für die Arbeit des Geschäftspartners im Ausland natürlich zuzüglich der anfallenden Transport-, Zoll- und/oder Versicherungskosten berechnet werden. Für die Kalkulation ist zudem die Produktivität vor Ort relevant – nur wenn sie hoch genug ist, kommen die Kostenvorteile auch zum Tragen.

Die andere Möglichkeit ist eine gemeinsame regelmäßige Produktion auf vertraglicher Kooperationsbasis mit festen Partnern im Ausland. Die teilweise niedrigeren Lohnkosten im Ausland nutzen zahlreiche deutsche Unternehmen, um vor allem arbeitsintensive Produkte bei ausländischen Geschäftspartnern herstellen zu lassen. Es werden dann in der Regel Kooperationsverträge zwischen den Partnern geschlossen, die die jeweiligen Rechte und Pflichten festlegen. Die Zusatzkosten für Zoll, Transport, Versicherung oder Ähnliches, um die Produkte wieder nach Deutschland zu verbringen, müssen auch hier einkalkuliert werden.

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Welche Zollformalitäten (außerhalb der EU) fallen für die Produkte an?
- Wie gestaltet man einen internationalen Kooperationsvertrag?
- Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen können vereinbart werden?
- Wie können Liefer- und Qualitätsprobleme geregelt werden?
- Muss das Produkt bestimmte Normen und / oder Anforderungen erfüllen?
- Wer übernimmt den Transport?
- Welche Kosten sind zu kalkulieren?
- Wer muss Umsatzsteuer zahlen und wo muss die Umsatzsteuer abgeführt werden?

---

### Beispiel:

Ein unterfränkischer Schreinereibetrieb lässt für seine Küchenproduktion Blenden und Regalsysteme in Lettland fertigen, da dort die Material- und Produktionskosten noch unter dem deutschen Niveau liegen. Die eigenen Qualitätsstandards und Erwartungen hat er seinem Partner durch persönliche Unterweisung vermittelt. Den Kontakt zu dem lettischen Betrieb fand der Schreiner über die deutsche Auslandshandelskammer in Riga.

---

---



---

## MIT DEM KUNDEN INS AUSLAND: DAS „HUCKEPACK“-VERFAHREN

Ob private oder gewerbliche Kunden: Viele vertrauen auch im Ausland auf die bewährten Handwerker und Lieferanten aus Deutschland. Viele Handwerksbetriebe folgen so ihren Kunden bei deren Schritt ins Ausland, beispielsweise als Zulieferer, um eine langjährige, bestens etablierte Kundenbeziehung nicht zu gefährden, oder sie erhalten Aufträge für den Bau und/oder Ausbau privater Ferienimmobilien im Ausland. Die Gründe hierfür sind meist die hohe deutsche Qualität und das Angebot individueller Problemlösungen, die weltweit gefragt sind. Oftmals werden auch die Vertriebsnetze von Inlandskunden für die eigenen Produkte genutzt und auf diese Weise die Kosten für den Aufbau eines eigenen Vertriebs im Ausland vermieden.

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Dürfen handwerkliche Arbeiten im jeweiligen Land ausgeführt werden?
- Wie lange vor Auftragsabwicklung sind Genehmigungen für die Montagearbeiten zu beantragen?
- Bestehen Meldepflichten für die eigenen Mitarbeiter?
- Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen können vereinbart werden?
- Müssen Maschinen und Werkzeuge verzollt oder angemeldet werden?
- Wer muss die Umsatzsteuer in welchem Land abführen?

---

### Beispiel 1:

Ein oberbayerischer Installationsbetrieb wird von einem langjährigen Privatkunden damit beauftragt, dessen Ferienhaus am Gardasee mit Sanitär- und Heizungsanlagen auszustatten. Der Betrieb will diesen Auftrag unbedingt ausführen, um eine bessere Kundenbindung zu erreichen. Über „Mund-zu-Mund-Propaganda“ erhält er weitere Aufträge in der Ferienregion.

### Beispiel 2:

Der Kunde eines Handwerksbetriebs verlagert einen Teil seiner Fertigung ins Ausland und erwartet von seinen Lieferanten, auch die Auslandsniederlassung zu bedienen. Damit öffnet sich für den Handwerker der Weg in den Export, ohne eigene strategische Erschließung von Auslandsmärkten.

---



---



---

## VERTRIEB ÜBER EINEN PARTNER IM AUSLAND

Wer neue Märkte für seinen Absatz erschließen will, muss nicht unbedingt selbst für den Vertrieb im Ausland aktiv werden. Über Handelsvertreter, Großhändler, Handelshäuser oder Unternehmen derselben oder einer komplementären Branche können Produkte des eigenen Unternehmens dort vertrieben werden.

Solche Vertriebspartnerschaften mit einem Partner vor Ort bieten den Vorteil, dass ein einheimisches Unternehmen den Markt, die Kunden, die Handelsgewohnheiten usw. gut kennt und meist sehr rasch Erfolg hat (wer auf eigene Faust handelt, braucht dafür meist mehr Zeit). Ganz wichtig ist hierbei aber immer der Abschluss von Verträgen oder Vereinbarungen, die die jeweiligen Rechte, Pflichten, Kompetenzen oder Exklusivitäten klar und eindeutig regeln.

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Welche Zollformalitäten (außerhalb der EU) fallen für die Produkte an?
- Wie gestaltet man einen internationalen Kooperationsvertrag?
- Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen sind zu vereinbaren und geeignet?
- Welche Kosten sind zu kalkulieren?
- Welche Rechte erhält der Geschäftspartner?
- Wer muss Umsatzsteuer zahlen und wo muss die Umsatzsteuer abgeführt werden?
- Gibt es Meldevorschriften?

---

### Beispiel:

Ein Goldschmied aus der Oberpfalz verkauft eine seiner Produktlinien erfolgreich über einen Händler in Japan. Er hatte an einer geförderten Messebeteiligung des Freistaats Bayern in Tokio teilgenommen und dort den Kontakt zum japanischen Händler geknüpft.

---

---



---

## JOINT VENTURE FÜR VERTRIEB ODER PRODUKTION

Eine sehr intensive Form des Auslandsgeschäftes ist die Gründung eines Joint Ventures, also eines gemeinsamen Unternehmens mit einem Partner im Ausland. Wer dabei welche Pflichten und Leistungen zu erbringen hat, muss vertraglich genau definiert sein.

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Wer von den Partnern hat welche Rechte und welche Aufgaben?
  - Wie gestaltet man einen Joint Venture-Vertrag?
  - Welche Rechtsform soll das Joint Venture erhalten?
  - Welche Beteiligungsformen (Kapital, Maschinen, Grundstücke usw.) wählen die Partner?
  - Welcher Standort (Infrastruktur, Arbeitskräfte usw.) ist geeignet?
  - Dürfen Mitarbeiter gegenseitig in den Unternehmen angelernt werden?
  - Welche gemeinsame finanzielle Strategie verfolgen die Partner?
- 

### Beispiel:

Ein oberbayerischer Automobilzulieferer hat mit einem ungarischen Partnerunternehmen ein Joint Venture gegründet, um gemeinsam für einen deutschen Automobilhersteller in Ungarn die ungarischen Motorteile des Partners vor Ort mit dem Know-how des Oberbayern im Joint Venture zu bearbeiten. Den Kontakt zum Partner stellte das ungarische Außenhandelsbüro in München her.

---

Grundsätzlich sollten sich Handwerksunternehmen überlegen, ob sie mit oder ohne einen Partner im Ausland arbeiten wollen. Viele Betriebe entscheiden sich dabei spontan für die unabhängige Lösung ohne Partner. Doch die Alternative, mit Partnern im Zielland zu arbeiten, bringt viele Vorteile und sollte daher in Betracht gezogen werden: Die Partner im Ausland kennen bereits

ihren Markt, sie sprechen die Landessprache, kennen Mentalität, Rechtsvorschriften und Ähnliches, und sie übernehmen einen Teil des Gesamtrisikos! Welche Lösung man im Einzelfall vorzieht, hängt natürlich auch vom eigenen Produkt oder der Leistung ab sowie von der Form des Auslandsgeschäfts.

---



---

## EIGENE NIEDERLASSUNG IM AUSLAND FÜR VERTRIEB ODER PRODUKTION

Die intensivste Form eines Auslandsgeschäfts ist die Gründung einer eigenen Niederlassung. Die Gründe dafür können vielfältig sein, z. B., um im Ausland mit günstigen Lohnkosten zu produzieren oder um über die Vertriebsniederlassung den ausländischen Markt mit den eigenen Produkten besser und schneller bedienen zu können. Dieses Engagement verlangt eine besonders intensive Vorbereitung und Beratung (siehe dazu Kapitel 9.0 **INFORMATIONSQUELLEN**).

---

Was ist bei diesen Geschäften zu klären?

- Welcher Standort (Infrastruktur, Arbeitskräfte, staatliche Investitionsförderungen usw.) ist geeignet?
  - Können / müssen die ausländischen Mitarbeiter im deutschen Unternehmen angelernt werden?
  - Eigentumserwerb oder Miete / Pacht?
  - Welche Rechtsform ist geeignet?
  - Wie sind die Gründungsformalitäten?
  - Steuern, Abgaben, Löhne vor Ort?
  - Wie sehen die finanziellen Pläne für das eigene Unternehmen aus?
  - Welche Meldevorschriften bei den Behörden sind zu beachten?
- 

### Beispiel:

Ein Hersteller von Holzhäusern aus dem Bayerischen Wald hat in Italien eine eigene Niederlassung gegründet, um die aus Deutschland gelieferten Bauteile mit geschulten Mitarbeitern vor Ort fertig zu bearbeiten und die Häuser bei den norditalienischen Kunden aufstellen zu können.

---

### Merke:

Die richtigen Informationen und die Wahl des Geschäftspartners sind der Schlüssel zu einem erfolgreichen Auslandsgeschäft. Es ist daher hilfreich, die Vor- und Nachteile gegeneinander abzuwägen, um gut vorbereitet den Schritt in einen fremden Markt zu wagen. Ihre Handwerkskammer und Bayern Handwerk International GmbH unterstützen Sie dabei!

## 4.0 AUSLANDSEIGNUNG: ÜBERLEGUNGEN IM VORFELD

*Auf Ihrem Markt kennen Sie sich mit Wettbewerbern, Preisen, Gesetzen, Vorschriften und den Vorlieben Ihrer Kunden bestens aus. Im Ausland müssen Sie sich erst einmal kundig machen. Das geht nicht von heute auf morgen. Aber es gilt: Auslandsgeschäfte sind Übungssache und der zweite Auftrag lässt sich in der Regel schneller abwickeln als der erste.*

### Stimmen die betrieblichen Voraussetzungen?

In den vorangegangenen Kapiteln konnten Sie sich schon ein Bild davon machen, welche Anforderungen an das Auslandsgeschäft gestellt werden. Überlegen Sie deshalb unbedingt schon im Vorfeld, welche Voraussetzungen personell, finanziell und materiell in Ihrem Unternehmen vorhanden sein müssen, wenn heute ein ausländischer Kunde Ihre Leistungen nachfragt.

Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll, alle wichtigen Aspekte möglichst schriftlich niederzulegen:

- Erstellen Sie einen aussagefähigen Geschäftsplan für Ihr Vorhaben und setzen Sie Meilensteine, um sich nicht zu verzetteln.
- Legen Sie Zielvorgaben und Kontrollen fest, z. B. welchen Umsatz Sie in Zukunft erzielen wollen, und definieren Sie klare zeitliche und finanzielle Sollbruchstellen, ab wann Sie das Auslandsengagement wegen mangelnden Erfolgs abbrechen müssen.
- Orientieren Sie sich bei der Auswahl eines Landes daran, ob Ihre Produkte / Leistungen im Zielmarkt nachgefragt werden und ob sie dort preislich wettbewerbsfähig sind.

### Welches Land kommt für den Einstieg in Frage?

Auf alle Fälle sollten Sie sich zunächst auf eines oder wenige Länder beschränken, da jeder neue Markt neue Herausforderungen birgt, egal ob in rechtlicher oder kultureller Hinsicht.

Ehe Sie sich für ein bestimmtes Zielland entscheiden, sollten Sie unter anderem die folgenden Fragen klären:

- Wie groß ist der Zielmarkt, lohnt sich der Einstieg überhaupt?
- Wie weit sind die Reise- bzw. Transportwege dorthin?
- Gibt es in Ihrem Mitarbeiterstamm Personen, die bereits über die notwendigen Sprachkenntnisse verfügen?
- Stehen Ihre Mitarbeiter für Montagearbeiten im Ausland zur Verfügung?  
Einsame Chefentscheidungen sind in der Regel nicht gut für das Betriebsklima.
- Wie sehen die rechtlichen Grundlagen in Ihrem Zielland aus?
- Handelt es sich bei Ihrem Handwerk möglicherweise um ein so genanntes „Gefahrenhandwerk“ im jeweiligen Zielland?
- Entsprechen Ihre Qualitätsstandards und Normen, welche Sie im eigenen Land beachten und einhalten müssen, denen im Zielland?

Werden Sie sich auch klar darüber, wie Sie Ihre Produkte auf dem neuen Markt verkaufen und bewerben wollen! Da die Qualität deutscher Handwerksarbeiten weltweit hoch geschätzt wird, sollten Sie unbedingt mit diesem Vorteil werben.

Denken Sie immer daran: Das Ausland beginnt gleich hinter der Grenze! Es gilt eine andere Rechtsprechung und man trifft auf unterschiedliche Geschäftsgebaren. Daher eignen sich besonders Österreich, Südtirol und die Schweiz gut als Einstiegsländer für Ihre Auslandsgeschäfte, und zwar aufgrund ihrer Grenznähe, der gleichen Sprache und Mentalität sowie eines vergleichbaren Kaufverhaltens der Verbraucher.

Wenn Sie Ihr Unternehmen und Ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot grundsätzlich für das Auslandsgeschäft geeignet halten, sollten Sie die Meinung Dritter einholen: Fragen Sie gute Geschäftspartner, Mitarbeiter Ihres Vertrauens oder den Exportberater Ihrer Handwerkskammer bzw. von Bayern Handwerk International GmbH. Das wird Ihnen helfen, den Blick durch die „Rosarote Brille“ zu vermeiden und Ihre Entscheidungsgrundlage zu verbreitern.

## 5.0 EINSTIEG IN DEN MARKT

*Wer nicht bereits über konkrete Aufträge oder Anfragen aus dem Ausland verfügt, sondern auf Eigeninitiative in einen ausländischen Markt einsteigen will, für den stellt sich die entscheidende Frage, wie dieser Einstieg am besten erfolgen kann. Es gibt hierbei zahlreiche Möglichkeiten, die weiter unten kurz vorgestellt werden. Auf alle Fälle aber gilt: Egal welchen der beschriebenen Wege Sie auch einschlagen, eine gute Vorbereitung ist unabdingbar.*

*Falls Sie Ihr Unternehmen auf einer Messe vorstellen, sollte Ihr Werbe- und Prospektmaterial für diese Zielgruppe geeignet und aufbereitet sein. Eine Präsentation*

### 5.1 Allgemeines

Bei den Eintrittswegen in ausländische Märkte sind an erster Stelle Messen im In- und Ausland zu nennen. Eine Messe bietet viele Möglichkeiten, neue Kunden zu finden, sich über Mitbewerber zu informieren, einen Überblick über die Preise zu erhalten; ein Messeauftritt dient darüber hinaus natürlich auch der Imagepflege und der Kundenbindung.

Bedenken Sie, dass viele Weltleitmessen in Deutschland stattfinden. Um im Ausland Geschäfte zu machen, müssen Sie sich also nicht zwangsläufig auf einer Messe im Ausland präsentieren.

#### Als Besucher auf einer Messe:

Als Besucher einer Messe erhalten Sie zahlreiche Informationen zum Messethema und zur Branche. Sie können beispielsweise den Markt und Ihre Mitbewerber erkunden, sich einen Eindruck von der Branche verschaffen und mögliche Kunden und Partner besuchen. Der Ausstellerkatalog ist sozusagen die „Bibel“ einer Messe. Fast alle Messen stellen Informationen über ihre Aussteller bereits im Vorfeld in den Onlinekatalog ein und diese Daten sind meist mindestens ein Jahr lang abrufbar, häufig bleiben sie chronologisch geordnet sogar länger im Netz archiviert. So können Sie sich schon am heimischen Schreibtisch einen Überblick über die

*in der Landessprache oder zumindest in einer wichtigen Verkehrssprache des Ziellandes ist unbedingt anzuraten. Auch Ihre Internetseite sollte in der Sprache Ihrer ausländischen Kunden verfügbar sein.*

*Zahlungs- und Lieferbedingungen für das Ausland sollten Sie klar formulieren, da Sie für Auslandsgeschäfte selten dieselbe Kalkulation wie bei Inlandsaufträgen verwenden können. Die Angebote und Preise müssen deswegen bereits unter Berücksichtigung eventueller Zusatzkosten kalkuliert sein. Auch Hinweise auf Service und Gewährleistung für die ausländischen Kunden dürfen nicht fehlen.*

Zielrichtung und Qualität der Messe verschaffen und Kontakt zu potenziellen Geschäftspartnern aufnehmen. Auf Anfrage sind Messekataloge in der Print-Version bei den jeweiligen Messegesellschaften erhältlich oder auch während der Messe zu erwerben.

#### Tipp:

**Bevor Sie als Aussteller an einer Messe teilnehmen, sollten Sie sich diese Messe erst einmal als Besucher ansehen. So können Sie am besten prüfen, ob sich eine eigene Beteiligung lohnen könnte. Bei der Auswahl der geeigneten Messe hilft Ihnen das Merkblatt „Checkliste Messekriterien“ von Bayern Handwerk International GmbH.**

#### Als Aussteller auf einer Messe:

Vorab ist es wichtig, die Ziele zu klären, die Sie mit einer Messebeteiligung verfolgen. Hierzu gibt Ihnen das Merkblatt „Checkliste Messeziele“ von Bayern Handwerk International GmbH wertvolle Anregungen. In diesem Zusammenhang ein Wort zum Thema Finanzierung. Messebeteiligungen werden häufig zu Unrecht als teuer angesehen. Ein Vergleich der Kosten pro Kontakt durch einen Messeauftritt mit den Kosten

pro Kontakt bei Einsatz Ihres Vertriebes lohnt sich in jedem Fall. Unter [www.auma.de](http://www.auma.de) finden Sie den Messe Nutzen Check (MNC).

Haben Sie sich für einen Messeauftritt entschieden, sollten Sie diesen in Ihre Finanzpläne für die nächsten Jahre einplanen und ihm in Ihrer Unternehmensstrategie einen fixen Platz einräumen. So ist es z. B. wichtig, dass Sie für Aufträge, die sich aus einem Messeauftritt ergeben, ausreichend Personal mit der entsprechenden Qualifikation haben. Sollten Sie nicht sicher sein, ob die ausgewählte Messe für Sie die richtige ist, warten Sie besser eine Folge-Veranstaltung ab und besuchen Sie diese, ehe Sie eine Entscheidung treffen.

Womit präsentieren Sie sich? Sie können davon ausgehen, dass Sie im Ausland vor allem dann auf Resonanz stoßen, wenn Sie sich mit einem klar definierten Produkt präsentieren, das sich im internationalen Vergleich durch ein Alleinstellungsmerkmal auszeichnet. Natürlich sollten Sie vorher gründlich recherchieren, ob Ihre Produkte oder Ihre Dienstleistungen exportfähig sind, ob im Zielmarkt ein Angebot und eine Nachfrage nach Ihrem Produkt bestehen.

Für einen Erstauftritt, vor allem im Ausland, kann die Teilnahme an einem Gemeinschaftsstand eine sehr gute und auch kostengünstige Variante sein (siehe dazu auch Kapitel 8.0 FÖRDERMÖGLICHKEITEN und Kapitel 9.0 INFORMATIONSMÖGLICHKEITEN).

#### Beispiel:

Ein mittelständischer Betrieb der Holzbranche nimmt seit Jahren an den Gemeinschaftsständen teil, die das bayerische Handwerk in Südtirol organisiert. Durch jahrelange Präsenz bewies das Unternehmen Konstanz und schuf Vertrauen bei den Kunden und ist inzwischen in Norditalien sehr gut im Geschäft (eigener Vertrieb, eine etablierte Marke).

Das Messeteam der Bayern Handwerk International GmbH hat eine Vielzahl hilfreicher Merkblätter rund um das Thema Messeauftritt erstellt und bietet zudem einen Workshop an, der speziell auf die Bedürfnisse mittelständischer Betriebe ausgerichtet ist.

### 5.2 Internet

Das Internet wird als Markteintrittsinstrument häufig unterschätzt. Doch in der heutigen Zeit werden erste Informationen über eine Firma hauptsächlich über das Internet abgefragt. Die Website ist deshalb das Aushängeschild der Firma. Sie sollte vor allem das Leistungsspektrum des Handwerksunternehmens zeigen und das Vertrauen der Kunden gewinnen (z. B. über Empfehlungen, Auszeichnungen usw.). Sollen gezielt auch ausländische Kunden angesprochen werden, ist es zwingend notwendig, die Website in einer wichtigen Verkehrssprache des Ziellandes zur Verfügung zu stellen. Das Förderprojekt „Fit für Auslandsmärkte – Go International“ unterstützt Sie bei der Erstellung von fremdsprachigen Internetseiten ([www.go-international.de](http://www.go-international.de)).

Für den Markteintritt in das Ausland ist die Website vor allem aufgrund der Distanz zum potenziellen ausländischen Kunden / Auftraggeber ein gutes Medium, um die eigenen Produkte und Leistungen vorzustellen. Besonderer Wert sollte dabei auf die Möglichkeit der Kontaktaufnahme gelegt werden. Die Angabe einer E-Mail-Adresse oder ein entsprechendes Kontaktformular erleichtern ausländischen Firmen den ersten Kontakt. Damit Interessenten Sie schnell und problemlos finden, sollten Sie Ihre Website auf speziellen Portalen oder Branchendatenbanken eintragen.

#### Tipp:

**Nutzen auch Sie gezielt die Websites ausländischer Firmen, um potenzielle Kunden/Auftraggeber zu finden und um Informationen zu sammeln. Das Internet ist eine wahre Daten-Fundgrube.**

### 5.3 Kooperationsbörsen

Die Kammern und Bayern Handwerk International GmbH veranstalten regelmäßig Kooperationstreffen zwischen bayerischen Unternehmen und potenziellen ausländischen Partnern. Diese Treffen bieten eine gute Möglichkeit, innerhalb kurzer Zeit und mit relativ geringen Kosten mögliche Geschäftspartner kennen zu lernen. Im Vorfeld einer Kooperationsbörse gleichen die Organisatoren die Firmenprofile aller angemeldeten Unternehmen und deren Kooperationswünsche ab und setzen Gesprächstermine fest. Während der Kooperationsbörse lernen sich die Firmen kennen und können hinterher dann eigenständig Geschäftsverbindungen aufbauen. Erkundigen Sie sich deshalb bei den Beratern der bayerischen Handwerkskammern und Bayern Handwerk International GmbH über die Termine der nächsten Kooperationsbörsen.

Die Teilnahme an einer Kooperationsbörse kann der erste und wichtigste Schritt zum Markteintritt sein. Während einer Kooperationsbörse lernte eine Firma ein Unternehmen kennen, bei dem die Chemie stimmte und auch die fachliche Ausrichtung passte. So gelang es diesem Unternehmen, das umweltverträgliche Baumaterialien herstellt, auf diesem Weg einen geeigneten Partner zu finden und sich auf dem italienischen Markt zu etablieren.

Das Außenwirtschaftszentrum Bayern (eine Gemeinschaftsinitiative der Bayerischen Industrie- und Handelskammern und der Bayerischen Handwerkskammern) bietet eine Vielzahl von geförderten Kooperationsprojekten verschiedener Branchen in diversen Ländern an.

Näheres hierzu unter: [www.awz-bayern.de](http://www.awz-bayern.de)

### 5.4 Delegations- und Unternehmerreisen

Die Bayerische Staatsregierung, die Kammern, Bayern Handwerk International GmbH und Verbände führen regelmäßig Delegations- oder Unternehmerreisen in verschiedene Länder durch, an denen sich Unternehmen beteiligen können. Im Rahmen dieser Reisen finden Treffen mit ausländischen Unternehmen, Firmenbesuche und dergleichen statt.

Eine Unternehmerreise ist vor allem für Einsteiger ideal: Sie treffen andere Unternehmer mit gleichen Anliegen aus der gleichen Branche und erhalten vor Ort von Spezialisten aus Politik und Wirtschaft Informationen aus erster Hand.

Mehr über geplante Reisen und die genauen Termine erfahren Sie von Ihren Beratern der bayerischen Handwerkskammern und Bayern Handwerk International GmbH.

### 5.5 Sonstiges

Berücksichtigen Sie bei Ihrem Markteintritt auch andere Möglichkeiten, die Sie erfolgreich in Ihr Zielland bringen könnten. Erkundigen Sie sich, welche Städtepartnerschaften bestehen und welche Unternehmen Ihrer Region bereits in Ihrem Zielland tätig sind. Schalten Sie Annoncen, surfen Sie im Internet – Ihrer Phantasie sind keine Grenzen gesetzt.

### 5.6 Beratungsstellen

Die bayerischen Handwerkskammern, Bayern Handwerk International GmbH ([www.bh-international.de](http://www.bh-international.de)) und seine Kontaktbüros helfen Ihnen jederzeit gerne, wenn es um Ihr Auslandsgeschäft geht.

Nutzen Sie die Netzwerke Ihrer Exportberater zu den deutschen Auslandshandelskammern ([www.ahk.de](http://www.ahk.de)), die in zahlreichen Ländern ansässig sind, zu den Repräsentanten des Freistaats Bayern im Ausland und zu den zuständigen Stellen in Brüssel.



## 6.o RECHT, FINANZEN, ZOLL UND STEUERN

*Wer Auslandsgeschäfte tätigen will, kommt nicht um Fragen zu Recht, Finanzen, Zoll oder Steuern herum. Dass diese befriedigend beantwortet sind, ist eine Grundbedingung und bildet neben einer soliden Auslandsstrategie letztlich die Basis für Erfolg oder Misserfolg.*

*Das Handwerkszeug zur Klärung dieser Themen braucht man sicher nicht in aller Tiefe selbst zu beherrschen; es gibt viele Stellen, die hier Beratung und Hilfe anbieten. Der im Ausland aktive Unternehmer sollte jedoch wissen, um welche der Themen er sich kümmern muss.*

### 6.1 Recht

Im Inlandsgeschäft kennen Unternehmer und Kunden in der Regel den Großteil ihrer Rechte und Pflichten. Zahlungs- und Lieferbedingungen (gemäß Incoterms 2000), Garantieansprüche und Ähnliches werden dabei durch deutsches Recht bestimmt. Doch wie sieht das im Ausland aus?

#### Beispiel:

Eigentumsvorbehalt

„Bis zur vollständigen Bezahlung der Ware bleibt sie Eigentum des Verkäufers ...“, heißt es oft in deutschen Verträgen bzw. Lieferbedingungen. Darauf kann man sich im Ausland aber nicht automatisch verlassen, denn dieser Eigentumsvorbehalt ist in den meisten Ländern unbekannt.

#### 6.1.1 Rechtswahl

Der Kunde oder Partner im Ausland vertraut genauso auf sein dort geltendes Recht wie der deutsche Unternehmer auf die deutschen Gesetze. Damit es hier nicht zu Missverständnissen kommt, muss zunächst genau festgelegt werden, welches Recht Anwendung finden soll.

*Auch in Sachen Recht, Finanzen und Steuern beginnt nämlich gleich hinter der Grenze Neuland. Trotz zahlreicher Harmonisierungen innerhalb der Europäischen Union gelten in Zielländern oft andere Bestimmungen als in Deutschland – genauer gesagt: Die deutschen Bestimmungen gelten im Ausland oftmals gar nicht oder nur eingeschränkt.*

Bei Kaufverträgen über reine Warenlieferungen gilt oftmals das so genannte UN-Kaufrecht, das mittlerweile zahlreiche Staaten angenommen haben. Kommen Verkäufer und Käufer aus diesen Staaten (Deutschland gehört dazu), findet automatisch UN-Kaufrecht Anwendung (das in einigen Punkten mit dem deutschen Recht übereinstimmt) – außer es wurde ausdrücklich ausgeschlossen.

Handwerksunternehmen müssen allerdings beachten: Bei Verträgen über Dienstleistungen (z. B. bei Werkverträgen) kommt UN-Kaufrecht oft nicht zum Zug. Hier ist es daher besonders wichtig, mit dem Auftraggeber das Recht zu vereinbaren, das Anwendung finden soll. So kann beispielsweise durchaus deutsches Recht vereinbart werden, wenn der Kunde, etwa in Frankreich, dem zustimmt.

Die Zahlungs-, Liefer- oder auch Einkaufsbedingungen, die die meisten Betriebe in ihren AGB – den Allgemeinen Geschäftsbedingungen – festgelegt haben, gelten also bei Auslandsgeschäften nicht automatisch. Erst muss klar sein, auf welches Recht (deutsches, französisches, UN-Kaufrecht) diese sich beziehen sollen, wodurch auch klar wird, ob die AGB überhaupt Gültigkeit haben und Vertragsbestandteil werden können. In der Praxis ist immer wieder zu beobachten, dass der Verkäufer ein Angebot auf Basis seiner Lieferbedingungen macht und der Käufer dieses dann auf Basis seiner

eigenen Einkaufsbedingungen bestätigt. Reagieren Sie in diesem Fall sofort unter Korrektur derjenigen Bedingungen, die von Ihren abweichen. Wann ein Vertrag rechtswirksam zustande kommt, muss auch nicht immer nach dem uns bekannten Schema erfolgen. So gibt es Staaten, in denen ein Angebot ausdrücklich bestätigt werden muss, damit ein Vertrag besteht – Stillschweigen auf ein Angebot gilt dort nicht als Annahme.

#### 6.1.2 Gerichtsstand

Ein wichtiger Punkt, der vorab geregelt werden muss, ist die Frage des Gerichtsstandes (örtliche Gerichtsbarkeit). Viele Unternehmer glauben, mit einem deutschen Gerichtsstand auf der sicheren Seite zu sein. Doch was ist, wenn das deutsche Urteil in dem anderen Land gar nicht vollstreckbar ist? Dann wäre der Gerichtsstand im Ausland oder in einem dritten Land letztlich vorteilhafter gewesen.

Zusätzlich sollte geklärt werden, ob eine Schiedsklausel vereinbart werden soll, wonach Streitigkeiten vor einem Schiedsgericht beigelegt werden, was oftmals die günstigste und schnellste Variante für alle Beteiligten und im internationalen Bereich absolut Usus ist. Achtung: Dabei ist auch festzulegen, welches Schiedsgericht angerufen werden soll.

Gerade bei langfristigen oder häufigen Auslandsgeschäften, die nicht nach deutschem Recht geregelt werden, ist dringend die Inanspruchnahme spezialisierter Rechtsanwälte zu empfehlen. Im Fall einer Ausgestaltung der Verträge nach deutschem Recht helfen auch die zuständigen Kammern.

#### 6.2 Handwerksrecht

Eine andere Frage: Dürfen Dienstleistungen eines deutschen Handwerksunternehmens in anderen Ländern nach dem dortigen Gewerberecht ausgeübt werden oder sind besondere Genehmigungen notwendig? Das deutsche Handwerksrecht mit der Grundlage des Meisterbriefes gilt in anderen Ländern so nicht.

Auch innerhalb der Europäischen Union gibt es, wie oben bereits erwähnt, teilweise abweichende Bestimmungen. In vielen Fällen sind also Genehmigungen zu beantragen, in anderen wiederum nicht – erkundigen Sie sich jeweils bei Ihrer Kammer oder Bayern Handwerk International GmbH! (Siehe dazu auch Kapitel 7.o GRENZÜBERSCHREITENDE DIENSTLEISTUNGEN.)

#### 6.3 Sozialversicherungsrecht

Bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen ist grundsätzlich immer zu beachten, dass die Sozialversicherungsbestimmungen im Ausland anders sein können als in Deutschland und somit möglicherweise ganz andere Anforderungen bestehen. Deutschland hat mit vielen Staaten Abkommen geschlossen, die Vereinfachungen bringen. Gerade in der EU bleiben großteils die deutschen Bestimmungen gültig. Allerdings sollte jeder Einzelfall im Voraus abgeklärt werden, um einerseits eine Doppelversicherung zu vermeiden und andererseits nicht in ein Sozialversicherungs-„Loch“ zu fallen – dies gilt gerade auch bei der Entsendung von Mitarbeitern. Hierzu berät beispielsweise die Deutsche Verbindungsstelle Krankenversicherung Ausland ([www.dvka.de](http://www.dvka.de)).

Gesetzlich versicherte Selbstständige, die ihre Erwerbstätigkeit gewöhnlich in Deutschland ausüben und eine Dienstleistung in der EU innerhalb eines Zeitraums von bis zu zwölf Monaten erbringen, bleiben nach deutschem Sozialversicherungsrecht versichert. Sie benötigen als Nachweis eine Bescheinigung des Versicherungsträgers (Formular E 101). Diese Bescheinigung ist für die Behörden des Landes, in dem sie vorübergehend arbeiten, bindend. Folglich dürfen in diesen Fällen im EU-Ausland in der Regel keine Sozialversicherungsbeiträge erhoben werden. Achtung: Bei Baustellenkontrollen können kostenpflichtige Sanktionen entstehen, wenn keine E 101-Bescheinigung mitgeführt wird. Wird ein Arbeitnehmer zur Ausübung seiner Arbeit in das EU-Ausland entsandt, so unterliegt er grundsätzlich weiterhin dem deutschen Sozialversicherungsrecht. Voraussetzung ist allerdings, dass die Dauer der Entsendung zwölf Monate nicht überschreitet und der Arbeit-

nehmer nicht eine andere Person ablöst, für die die Entsendezeit bereits abgelaufen ist. Auch hier wird die Bescheinigung E 101 benötigt. Diese ist bei der deutschen Krankenkasse, gegebenenfalls auch beim zuständigen Rentenversicherungsträger erhältlich.

#### 6.4 Gesellschaftsrecht

Die Gründung eines Unternehmens im Ausland und die Wahl seiner Rechtsform orientieren sich am Recht des

jeweiligen Landes. Oft sind dabei noch weitere Themen betroffen, z. B. die Frage des Eigentumserwerbs vor Ort, Meldepflichten, arbeitsrechtliche Fragestellungen für die Einstellung von Arbeitnehmern, Versicherungsfragen, Bilanzierungs- und Steuerfragen usw. In diesen Fällen empfiehlt es sich generell, einen juristischen Experten einzuschalten, der das Landesrecht kennt. Hilfestellung bieten hier insbesondere die Deutschen Auslandshandelskammern (auch kostenpflichtig) vor Ort an.

#### 6.5 Zahlungsabsicherung und Finanzierung

Ein zentrales Thema bei Auslandsgeschäften ist die Frage einer sicheren Abwicklung der Finanzierung bzw. der Zahlungseingänge.

Wie bereits erwähnt, gelten bei Auslandsgeschäften meist andere rechtliche Spielregeln, als wir sie von Inlandsgeschäften gewohnt sind. Dazu kommen gewisse Länderrisiken oder auch eine andere Zahlungsmoral. Das Eintreiben von Außenständen, Mahnverfahren oder Rechtsstreitigkeiten kann sich dann unter

Umständen äußerst schwierig gestalten, besonders wenn kein „wasserdichter“ internationaler Vertrag geschlossen wurde. Bei längerfristigen Auslandsgeschäften stehen in der Regel Investitionen oder Vorleistungen an, die über das laufende Geschäft oder aus Rücklagen finanziert werden müssen.

Für die finanzielle Abwicklung von Auslandsgeschäften müssen daher einige grundlegende Dinge von Anfang an gut durchdacht sein.

#### Für Exporte (Lieferungen, Leistungen), Vertriebskooperationen, Niederlassungen:

- Wie wird sichergestellt, dass die Zahlungseingänge erfolgen?
- Welche Zahlungsbedingungen wähle ich mit einem Neukunden und in welcher Form (Vorkasse, gegen Rechnung etc.) sollen Zahlungen erfolgen?
- Gibt es Absicherungsinstrumente wie z. B. Dokumenteninkasso oder Akkreditiv?
- Wie können Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsausfälle kurzfristig bewältigt werden?
- Welche Lieferbedingungen wähle ich (ex works oder DDP)?  
Siehe dazu das Merkblatt „Incoterms 2000“, erhältlich bei Bayern Handwerk International GmbH.

#### Für Import / Einkauf, Produktionskooperationen, Niederlassungen:

- Über welche Wege (Überweisung, Kreditkarte etc.) und in welcher Form (Vorkasse, gegen Rechnung etc.) sollen Zahlungen in das Zielland erfolgen?
- Wie kann ich sicherstellen, dass die Lieferung mit den vorgelegten Mustern übereinstimmt?
- Wie sieht der langfristige Finanzierungsplan bei Investitionen im Ausland aus?
- Können Vorleistungen aus eigenen Rücklagen oder über Kredite bestritten werden?

Die Abwicklung der Finanzierung hängt grundsätzlich auch davon ab, wie gut man seinen Geschäftspartner kennt und wie zuverlässig er sich in der Vergangenheit gezeigt hat.

#### Tipp:

Führen Sie im Zweifel eine Bonitätsprüfung Ihres Kunden oder Partners durch. Dabei helfen Ihnen die deutschen Auslandshandelskammern, Ihre Hausbank oder Wirtschaftsauskunfteien; für Handwerksunternehmen bestehen bei Letzteren zum Teil Sonderkonditionen – fragen Sie dazu die Außenwirtschaftsberater Ihrer Handwerksorganisation!

Enge Kooperationen und Niederlassungen, die eigene Investitionen erfordern, benötigen eine langfristige Finanzplanung und langfristige Finanzierungsformen. Wie soll eine Eigenbeteiligung aussehen – in Form von Kapital oder Investitionsgütern, Immobilien? Wie soll dabei die Aufteilung mit eventuellen Partnern vor Ort erfolgen?

Bei all diesen Überlegungen sollte auch bedacht werden, welche Finanzierungspartner Ihnen zur Seite stehen können: Hausbank oder Außenhandelsbanken, z. B. die bayerische LfA Förderbank, die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) bzw. die Mittelstandsbank des Bundes oder die AKA-Ausfuhrkreditgesellschaft. Ebenfalls zu

überprüfen ist, ob es die Möglichkeit einer öffentlichen Förderung gibt – entweder über bayerische oder bundesdeutsche Programme oder auch über Förderungen vor Ort im Ausland.

Bei Aufträgen aus dem Ausland muss mit längeren Zahlungsfristen gerechnet werden. Man sollte deshalb versuchen, Vorkasse oder zumindest Anzahlungen in möglichst großer Höhe zu vereinbaren. Daneben können kleinere Summen auch über die Kreditkarte des Kunden abgerechnet werden – dies ist bis zur Deckungssumme der Kreditkartengesellschaft eine sichere Methode bei geringen Kosten.

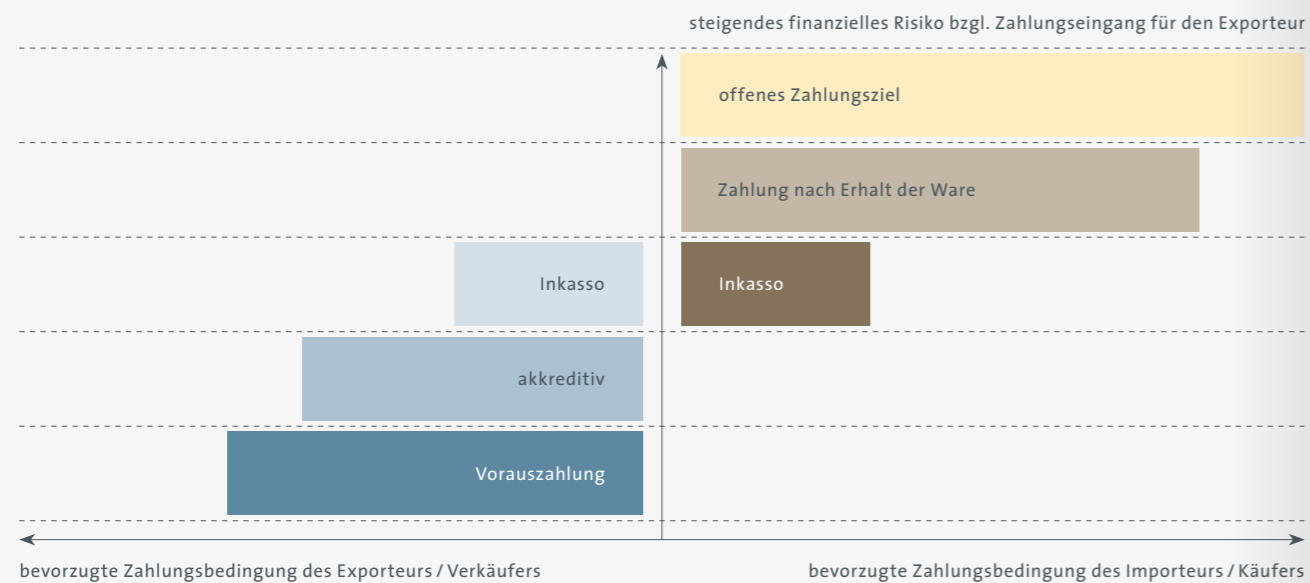
Die Zahlung gegen Rechnung birgt grundsätzlich das größte Risiko. Außerdem gelten in manchen Ländern Zahlungsfristen von bis zu mehreren Monaten. Die Hausbanken bieten deshalb mehrere Möglichkeiten der Zahlungsabwicklung an, wobei besonders das (Dokumenten-)Akkreditiv zu erwähnen ist. Die Sicherheit dieser Zahlungsinstrumente über die Bank hat allerdings ihren Preis in Form der Bankgebühren, aber es ist allemal besser, Abwicklungsgebühren zu bezahlen, als im Extremfall Forderungen abschreiben zu müssen.

Alle Zahlungsformen können schließlich noch über Versicherungen, Garantien oder Bürgschaften abgesichert werden. Neben den Produkten der Hausbank und privaten Export-Kreditversicherern ist in diesem Zusammenhang für größere Aufträge vor allem die

staatliche Hermes-Kreditversicherung zu erwähnen. Auch die bayerische LfA Förderbank bietet diesbezüglich diverse Leistungen an.

Im Folgenden zwei Übersichten über die möglichen Finanzierungsformen und deren Vor- und Nachteile:

## ÜBERSICHT DER ZAHLUNGSTRUMENTE IM AUSSENHANDEL



## ZAHLUNGSABWICKLUNG BEI AUSLANDSAUFTRÄGEN

- Soll eine Bonitätsauskunft über den Kunden eingeholt werden?
- Wie sind die landestypischen Zahlungsgewohnheiten / Zahlungsfristen?
- Wer übernimmt die Bankgebühren oder andere Kosten, auch für Versicherung und Transport (Zahlungs- und Lieferbedingungen)?
- Welche Zahlungsform wird vereinbart?
- In welcher Währung soll die Zahlung erfolgen (ggf. Währungsschwankungen / -Risiko berücksichtigen)?
- Wie werden ein Forderungsausfall bzw. die Kosten für die Forderungseintreibung abgesichert bzw. kalkuliert?
- Soll die Zahlung über Exportversicherungen oder Garantien abgesichert werden?

### 6.6 Steuern

Nachdem Steuern die nationalen Quellen der Einkünfte eines Staates sind, ist es nachvollziehbar, dass die vielen unterschiedlichen Steuersysteme international nur schwer harmonisierbar sind. In jedem Staat finden sich andere Steuerarten oder Steuersätze und Berechnungsformen.

So existiert selbst innerhalb der EU immer noch eine Vielzahl abweichender Umsatzsteuersätze.

Welche Steuern nun bei Niederlassungen oder Investitionen im Ausland zu erwarten sind (Gewerbesteuer, Einkommenssteuer, Lohnsteuer für Mitarbeiter usw.), muss auf alle Fälle individuell geklärt werden – die bayerischen Handwerkskammern oder Bayern Handwerk International GmbH können dies im Regelfall recherchieren.

#### 6.6.1 Umsatzsteuer

Welche Umsatzsteuer bei Auslandsgeschäften wo und wie zu zahlen ist, richtet sich grob danach, ob eine

Lieferung oder eine Leistung verrechnet wird und ob dies innerhalb oder außerhalb der Europäischen Union erfolgt ist.

#### Lieferungen:

- a.) Lieferungen in Drittländer, also außerhalb der EU, erfolgen grundsätzlich netto, d. h. umsatzsteuerfrei. Die Lieferung wird im Empfängerland mit der so genannten Einfuhrumsatzsteuer, also der Umsatzsteuer dieses Landes, belegt. Für den deutschen Exporteur gelten die Ausfuhrbescheinigungen für Umsatzsteuer-Zwecke der Spedition als Nachweis für das deutsche Finanzamt, dass eine Ausfuhr netto erfolgte.
- b.) Bei Lieferungen innerhalb der EU ist zu unterscheiden, ob diese an Privatkunden oder umsatzsteuerpflichtige Unternehmen gehen. EU-Lieferungen zwischen Unternehmen erfolgen ebenfalls umsatzsteuerfrei mit Hilfe der so genannten Umsatzsteueridentifikationsnummern beider Geschäftspartner. Außerdem muss auf den Handelspapieren ein gesonderter

Hinweis angebracht werden. Hierzu und über die Besonderheiten bei Lieferungen an Privatkunden informieren gerne die Berater der Handwerksorganisationen.

#### Leistungen:

Leistungen im Zusammenhang mit einem Grundstück, etwa Bauarbeiten, werden in der Regel in demjenigen Land umsatzsteuerbar, in dem das Grundstück liegt. Das bedeutet, die Umsatzsteuer muss auch dort abgeführt werden. Andere Leistungen, etwa Kfz-Arbeiten, werden dagegen anders behandelt.

Merke: Ausnahmen bestätigen auch hier die Regel.

Kurz gesagt: Bei der Rechnungsstellung über Leistungen im Ausland ist eine Beratung unerlässlich. Dies gilt auch innerhalb der EU! Denn da sich die Finanzminister der EU-Staaten bisher nicht auf ein einheitliches Prinzip einigen konnten, besteht das Umsatzsteuergesetz aus zahlreichen unterschiedlichen Vorschriften, wodurch in einigen Fällen nationale Umsatzsteuer anfällt, in anderen Fällen die Steuer des Bestimmungslandes.

## 6.7 Zölle

### 6.7.1 In der Europäischen Union

In der Europäischen Union gehören Zölle und Zollformalitäten für Waren mittlerweile der Vergangenheit an. Durch die Erweiterung der EU im Jahr 2004 und 2007 gilt dieser Abbau nunmehr für insgesamt 27 Staaten. Das bedeutet, dass Sie alle Waren innerhalb der EU frei verkaufen und transportieren können – auch Werkzeuge und Maschinen dürfen also bei Montagen frei über die EU-Landesgrenzen gebracht werden. Zu beachten sind allerdings die Umsatzsteuervorschriften und Meldepflichten bei EU-Lieferungen. Überschreiten Ihre Warenlieferungen innerhalb der EU bestimmte Schwellenwerte, sind darüber hinaus Meldungen an das Statistische Bundesamt zu machen. Dienstleistungen ohne Warenbewegungen sind jedoch nicht meldepflichtig.

### 6.7.2 In Drittstaaten (außerhalb der EU)

Hier muss man zwischen Staaten unterscheiden, die mit der EU Zollabkommen (so genannte Präferenzabkommen) geschlossen haben, und solchen, mit denen keine Abkommen bestehen. Für alle gilt zunächst, dass im Warenverkehr in jedem Fall Zollformalitäten anfallen. Je nachdem, wie groß der

Wert der zu transportierenden Ware ist, können diese Formalitäten mehr oder weniger aufwändig sein.

Wer in Zollfragen noch keine Erfahrung hat, sollte genügend Zeitvorlauf einkalkulieren, um sich diesem Thema widmen zu können. Gerne unterstützen Sie dabei Ihre Exportberater.

Wenn der Transport über eine Spedition erfolgt, dann übernimmt diese in der Regel alle nötigen Formalitäten, was bei einmaligen oder gelegentlichen Exporten sicher der praktischste und zeitsparendste Weg ist.

Handwerksbetriebe, die Montagearbeiten in Drittländern durchführen, müssen beachten, dass für mitgeführtes Werkzeug und Hilfsmaterial ein bestimmtes Zollverfahren (Carnet A.T.A.) abgewickelt werden muss, damit für diese Materialien, die ja wieder ausgeführt werden, kein Zoll gezahlt werden muss (dies gilt auch für Messegut oder Warenmuster).

Neben den Zollformalitäten, die für den einen oder anderen eher eine psychologische Hürde darstellen, sind Zölle und Abgaben echte, weil geldwerte Handelshürden. Zwischen der EU und denjenigen Staaten, mit

denen Zollabkommen bestehen, wurden die Zölle großteils abgeschafft beziehungsweise reduziert (eine Übersicht der Staaten erhalten Sie bei Ihrer Kammer). In allen anderen Ländern muss mit unterschiedlichen Zollsätzen gerechnet werden, die sich prozentual am Warenwert (in manchen Ländern auch am Gewicht) orientieren. Ohne Kenntnis der jeweiligen Zollsätze sollte deshalb bei Exportverträgen eine Lieferbedingung (gemäß Incoterms) „unverzollt, unversteuert“ gewählt werden.

Wer im Ausland bei Partnern oder in der eigenen Niederlassung produzieren oder Produkte bearbeiten lässt, muss allerdings nicht fürchten, dass die Kostenvorteile wegen des Zolls aufgehoben werden. Für den so genannten Lohnveredelungsverkehr gibt es spezielle Bestimmungen, die den zollfreien Transport ermöglichen.

Die Umsatzsteuer bei reinen Warenlieferungen wird beim Export in Drittstaaten grundsätzlich an der Grenze berechnet. Darüber hinaus können weitere Steuern oder Zollabgaben anfallen. Gut aufzubewahren sind hier die „Ausfuhrbescheinigungen für Umsatzsteuerzwecke“ bzw. das Blatt 3 der Ausfuhranmeldung (gilt als Nachweis der Umsatzsteuerfreiheit).

Zu beachten sind für alle Länder ferner die so genannten nicht-tarifären Handelshemmnisse. Dazu zählen einzelstaatliche Vorschriften, etwa über die technische Beschaffenheit eines Produkts. Zum Teil bestehen auch besondere Verpackungs- und Kennzeichnungs- oder Etikettiervorschriften.

Sowohl bei Importen als auch bei Exporten kann es in seltenen Fällen sein, dass nur bestimmte Mengen-Kontingente geliefert werden dürfen. Andere Zollbestimmungen können beispielsweise die Einfuhr gebrauchter Maschinen in bestimmte Länder verbieten.

Für bestimmte „sensible“ Produkte oder bei Lieferungen in „kritische“ Staaten kann eine Genehmigung durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ([www.bafa.de](http://www.bafa.de)) notwendig sein. Dort können Sie sich über die Ausfuhrbestimmungen aus Deutschland informieren.

Die genannten Hürden fallen aber im Handwerk nur selten an, sodass dadurch kaum Probleme bei den Exporten entstehen. Generell gilt: Bei allen Zweifelsfragen vorsorglich die Berater der Handwerksorganisation kontaktieren! Ein Anruf schafft dann rasch Klarheit.

## 7.0 GRENZÜBERSCHREITENDE DIENSTLEISTUNGEN

*Grenzüberschreitende Warenlieferungen erfordern manchmal schon Einiges an Wissen und Erfahrung. Noch komplizierter wird es, wenn Waren nicht nur ins Ausland geliefert, sondern dort auch montiert oder eingebaut werden: bei der grenzüberschreitenden Ausführung von Leistungen. Dieser Fall ist typisch gerade für viele Handwerksunternehmen. Ihre Domäne ist weniger die reine Herstellung von Produkten als vielmehr die individuelle Leistung bis hin zur Erstellung von technischen Anlagen oder Bauwerken. Die bayerischen Handwerkskammern und Bayern Handwerk International GmbH haben aus diesem Grund umfangreiche Kompetenz gerade in diesen Fragen aufgebaut und stellen sie Ihnen als Mitglied gern zur Verfügung.*

### Begriffsklärung

Vorab kurz zur Klärung der verwendeten Begriffe: Bei den Leistungen von Handwerksunternehmen handelt es sich juristisch gesehen meist um „Werkleistungen“, d. h. dem Auftraggeber wird ein „Erfolg“ geschuldet in Form beispielsweise einer funktionierenden Heizanlage. Allerdings ist die Palette der Handwerksleistungen äußerst breit, sodass oft der allgemeine Begriff „Leistung“ verwendet wird; man spricht in diesem Zusammenhang auch vom „Dienstleistungsexport“.

### Bürokratische Erfordernisse

Wenn Sie Montagen oder Bauleistungen in einem anderen Land ausführen möchten, dann müssen Sie die dort geltenden Spielregeln einhalten, etwa bei den arbeits-, sozial-, ausländer- und gewerberechtlichen Bestimmungen und hinsichtlich der technischen Normen. Meist weist auch das Bau- und Vergaberecht Unterschiede zu den in Deutschland üblichen Regelungen auf. Unterschiede gibt es überdies bei Umsatzsteuer-Abwicklung.

Schauen wir uns die Umstände einmal genauer an, die mit der Ausführung einer grenzübergreifenden Montage oder Bau-/Ausbauleistung zusammenhängen:

In den meisten Ländern sind für die Ausführung von handwerklichen Leistungen bestimmte *Qualifikationsnachweise* in Form von Prüfungen, Praxisnachweisen oder Zulassungen erforderlich, vor allem, wenn es sich um gefahrgeneigte Berufe handelt (z. B. Gesundheitsberufe, Arbeiten mit Strom, Gas, Wasser). Es gilt dabei grundsätzlich das jeweilige nationale Recht des Ziellandes. In den EU-Ländern schafft die EU-Entsenderichtlinie Erleichterung, die – grob gesagt – jedem EU-Bürger gestattet, in jedem EU-Land all die gewerblichen Leistungen zu erbringen, die er in seinem Herkunftsland bereits sechs Jahre lang selbstständig ausführt. Der Nachweis für die selbstständige Tätigkeit wird durch die so genannte *EU-Bescheinigung* erbracht, die in Deutschland von der zuständigen Handwerkskammer ausgestellt wird. Sie ist normalerweise die Grundlage für eine *Anerkennung oder Registrierung* im Zielland.

Innerhalb der EU benötigen Bürger, die grenzüberschreitend eingesetzt werden, keine *Aufenthaltsgenehmigungen*; außerhalb der EU können *Visa* etc. notwendig sein.

Jedes Land will wissen, welche ausländischen Arbeitnehmer wo und wie lange dort tätig sind, etwa um überprüfen zu können, ob alle eingesetzten Mitarbeiter

sozialversichert sind, ob verbindliche Mindestlöhne bezahlt und die zulässigen Arbeitszeiten eingehalten werden. Deshalb muss normalerweise jede Entsendung von Arbeitnehmern in ein anderes Land vorher dort bei einer offiziellen Stelle *angemeldet* werden. Neben Mindestlöhnen sind in manchen Ländern auch Vereinbarungen mit Gewerkschaften (z. B. Überstundenregelungen) zu erfüllen. Die Einhaltung der inländischen Bestimmungen soll sicherstellen, dass für Ausländer die gleichen Arbeitsbedingungen gelten wie für die ansässigen Unternehmen und so ein ungleicher Wettbewerb vermieden wird. Natürlich wird das alles überprüft, und wenn *Kontrolleure* auf der Auslandsbaustelle auftauchen, muss das deutsche Unternehmen sofort nachweisen können, dass es sich an die bestehenden Regeln hält.

Für die Bauausführung, aber auch für das bei der Arbeit im Zielland verwendete Material gelten sehr oft die dortigen nationalen *Normen*. In der EU bringen die „harmonisierten Normen“ eine Vereinfachung, sie gelten in jedem EU-Land. Nur – es gibt sie auch nicht annähernd für alle Materialien und Baustoffe!

### Steuerfragen

Für die Umsatzbesteuerung von Leistungen sind in der Regel die Bestimmungen des Ziellandes maßgeblich. Besonders bei Bauleistungen gilt der Grundsatz: Wo das Grundstück liegt, da fällt auch die Umsatzsteuer an. Bei Reparaturleistungen oder Montagen kann es Abweichungen davon geben. Bei Geschäften zwischen Unternehmern geht manchmal auch die Umsatzsteuer-Schuld auf den ausländischen Kunden über. Wie das alles konkret zu behandeln ist, hängt von den speziellen Umständen ab. Hier gelten sogar in verschiedenen Ländern der EU jeweils unterschiedliche Regelungen.

### Fazit:

Ein Unternehmen, das Dienstleistungen im Ausland erbringen will, muss vorher sorgfältig genaue Informationen einholen über die dort geltenden Steuer-Spielregeln.

## CHECKLISTE

- Sind für mein Handwerk spezielle Berufszulassungen im Zielland erforderlich?
- Benötige ich eine Anerkennung oder Registrierung meiner Berufszulassung?
- Bestehen im Zielland für bestimmte Tätigkeiten im Rahmen meines Handwerks Beschränkungen?
- Müssen meine Baustellen im Zielland bzw. meine dort eingesetzten Mitarbeiter gemeldet werden? Wenn ja: wo?
- Welche arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen berühren meine Arbeit im Zielland? Sind Mindestlöhne oder Vereinbarungen mit Gewerkschaften einzuhalten? Müssen Zahlungen an spezielle Sozialkassen etc. geleistet werden?
- Fällt Umsatzsteuer an? Wenn ja: wo? Ist eine Umsatzsteuer-Registrierung erforderlich? Wie ist die Umsatzsteuer zu berechnen und abzuführen?
- Wie kann im Ausland angefallene Vorsteuer zurückgeholt werden?
- Welche (nationalen) Normen gibt es im Ausland für das beim Auftrag eingesetzte Material?
- Welche Regelungen gelten hinsichtlich der Abwicklung von (Bau-)Aufträgen oder hinsichtlich der Auftragsvergabe?
- Sind meine Vertragsmuster auf die speziellen Anforderungen eines Geschäfts im Zielland abgestimmt?

---

---

## CHECKLISTE

---

(Vortsetzung von Seite 37)

Für Arbeiten in Ländern außerhalb der EU ist darüber hinaus zu klären:

- Wird eine Aufenthaltsgenehmigung (Visum) in Drittstaaten benötigt?
  - Soll die Montagearbeit in Drittstaaten mit eigenen Maschinen / Werkzeugen erfolgen, für die ein Carnet A.T.A. erforderlich ist?
  - Sollen Bauteile / Produkte für Montagen in Drittländern über die Grenze gebracht werden?  
Welche Zollformalitäten fallen dabei an?
  - Brauchen meine Produkte oder eingesetzten Materialien im Zielland Zulassungen etc.?
- 



## 8.o FÖRDERMÖGLICHKEITEN

### 8.1 Go International

Im Rahmen des Programms „Fit für Auslandsmärkte – Go International“ unterstützt der Freistaat Bayern mittelständische bayerische Unternehmen, die bisher nicht oder nur beschränkt im Auslandsgeschäft tätig waren, bei der Erschließung von neuen Absatzwegen und -märkten. Unter bestimmten Voraussetzungen ist beispielsweise eine Einzelmesseförderung möglich. Auch die Übersetzung Ihres Internetauftrittes oder Prospektmaterials kann gefördert werden. Weitere Informationen erhalten Sie unter:

[www.go-international.de](http://www.go-international.de)

### 8.2 Markterschließungsprojekte, Kooperationsbörsen, Lieferantenforen

Für eine erste Kontaktabahnung und einführende Informationen über einen Auslandsmarkt sind die Markterschließungsprojekte, Kooperationsbörsen oder Lieferantenforen des Außenwirtschaftszentrums Bayern das Richtige. Das Außenwirtschaftszentrum Bayern (AWZ) ([www.awz-bayern.de](http://www.awz-bayern.de)) ist eine Gemeinschaftsinitiative der Bayerischen Industrie- und Handelskammern (IHKs) und der Bayerischen Handwerkskammern.

Es wird vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie aus Mitteln der „High-Tech-Offensive Zukunft Bayern“ finanziell unterstützt. Ziel des AWZ ist es, bayerischen Firmen bei der Erschließung neuer Märkte zu helfen, und zwar durch Veranstaltungen in Bayern und Markterschließungsprojekte.

### 8.3 Fördermöglichkeiten für Ihre Messebeteiligung Messeprogramm des bayerischen Handwerks

Das bayerische Handwerk organisiert Firmengemeinschaftsbeteiligungen auf Fachmessen im Ausland. Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie fördert diese. Weitere Informationen erhalten Sie bei:

[www.bh-international.de](http://www.bh-international.de)

Das *Bayerische Messebeteiligungsprogramm* des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie bietet jährlich über 40 Messebeteiligungen im Ausland an.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

[www.bayern-international.de](http://www.bayern-international.de)

### Auslandsmesseprogramm des Bundes (AMP)

Die Bundesministerien für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) unterstützen deutsche Unternehmen, die deutsche Produkte ausstellen, bei der Teilnahme an Messen im Ausland. Zielgruppe des Programms sind insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (Anteil über 91 Prozent gemäß „Ausstellerbefragung des AUMA 2005“). Weitere Informationen erhalten Sie unter Auslandsmesseprogramm des Bundes bei: [www.auma-messen.de](http://www.auma-messen.de)

Programm zur *Förderung der Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmessen*. Förderfähig sind Teilnahmen an von Messeveranstaltern organisierten Gemeinschaftsständen für junge innovative Unternehmen auf internationalen Leitmessen in Deutschland. Weitere Informationen erhalten Sie bei: [www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/messeprogramm\\_innovative\\_unternehmen](http://www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/messeprogramm_innovative_unternehmen)

### 8.4 LfA Förderbank Bayern

Diese bietet zinsgünstige Darlehen und Bürgschaften für Auslandsinvestitionen, Garantien für Exportgeschäfte und Bürgschaften für Auslandsaufträge.

Informationen unter: [www.lfa.de](http://www.lfa.de)

## 9.o INFORMATIONSQUELLEN

*Auslandsgeschäfte werfen für Einsteiger in der Regel viele neue Fragen auf. Information ist daher der Schlüssel zum Erfolg – das Angebot dazu ist vielfältig.*

Die in diesem Leitfaden beschriebenen Vorschriften bei Zoll, Umsatzsteuer oder Handwerksrecht mögen auf den ersten Blick vor Auslandsgeschäften zurückschrecken lassen. Doch darin liegt genau Ihr Vorteil! Während einige Konkurrenten lieber den vermeintlich einfacheren Weg gehen und sich auf den heimischen Markt beschränken, nutzen andere die Chancen, die neue Märkte im Ausland bieten. Der zusätzliche Aufwand, z. B. sich um die nötigen bürokratischen Anforderungen zu kümmern, ist einerseits oft nur am Anfang zu betreiben, andererseits gibt es eine Reihe von Informations- und Beratungsstellen, die teils gegen Gebühr, meist aber sogar kostenlos konkrete Hilfestellung bieten. Erste Anlaufstelle, gerade in Sachen Handwerksrecht im Ausland, sollte für Handwerksunternehmen die kostenfreie Außenwirtschaftsberatung Ihrer Handwerkskammer oder von Bayern Handwerk International GmbH sein (alle Adressen unter [www.bh-international.de](http://www.bh-international.de)). Dort erhalten Sie zu allen genannten Themen eine allgemeine Beratung, und bei Bedarf ermittelt man dort für Sie auch weitere Kontaktstellen.

Im Internet können mittlerweile ebenfalls viele Fragen rund um das Auslandsgeschäft beantwortet werden – die einzelnen Internettipps sind ebenfalls bei der Handwerksorganisation erhältlich. Die erste Adresse im weltweiten Datennetz sollte für bayerische Unternehmen auf alle Fälle das gemeinsame Außenwirtschaftsportal der Handwerkskammern und der Industrie- und Handelskammern sein: [www.auwi-bayern.de](http://www.auwi-bayern.de)

Mit diesem in Deutschland bisher einmaligen Angebot stehen unzählige Informationen, Merkblätter und Arbeitshilfen für das Auslandsgeschäft kostenlos und jederzeit direkt abrufbar zu Verfügung.



*Wir stehen Unternehmen zur Seite*

Mit dem neuen EU-Beratungsnetzwerk „Enterprise Europe Network Bayern“ wurde das für bayerische Unternehmen bereits vorhandene Unterstützungsangebot zur Erschließung von Auslandsmärkten gezielt erweitert. Von Experten erhalten kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus Bayern kompetente Hilfe bei Themen wie europaweite Geschäftsabwicklung, Innovationsförderung, EU-Projekte etc. Weitere Informationen dazu finden Sie unter: [www.een-bayern.de](http://www.een-bayern.de)

## Wichtige Adressen für Ihr Auslandsgeschäft

### In Bayern:

#### Bayern Handwerk International GmbH

**Zentrale Nürnberg:** Sulzbacher Straße 11–15  
90489 Nürnberg  
Telefon 0911 586856-0  
www.bh-international.de

#### Außenwirtschaftsberatung

**Ansprechpartner:**  
Ewald Denzler  
Telefon 0911 586856-20  
e.denzler@bh-international.de

Karin Mai  
Telefon 0911 586856-22  
k.mai@bh-international.de

Günter Wagner  
Telefon 0911 586856-13  
g.wagner@bh-international.de

#### Messeberatung

**Ansprechpartner:**  
Sandra Beringer  
Telefon 0911 586856-21  
s.beringer@bh-international.de

Edith Böhm  
Telefon 0911 586856-30  
e.boehm@bh-international.de

**Büro München:** Max-Joseph-Straße 4  
80333 München  
www.bh-international.de

**Ansprechpartner:**  
Tamar Moscovici  
Telefon 089 5119-354  
t.moscovici@bh-international.de

**Repräsentanz Pilsen,  
Tschechische Republik:** Riegrova 1  
CZ 301 00 Plzen  
www.bh-international.cz

**Ansprechpartner:**  
Günter Wagner  
Telefon 00420 377222660  
g.wagner@bh-international.cz

Miroslava Tomanová  
Telefon 00420 377222660  
m.tomanova@bh-international.cz

#### Handwerkskammer für München und Oberbayern

Max-Joseph-Straße 4  
80333 München  
www.hwk-muenchen.de

**Ansprechpartner:**  
Barbara Peinel  
Telefon 089 5119-256  
barbara.peinel@hwk-muenchen.de

Dietmar Schneider  
Telefon 089 5119-375  
dietmar.schneider@hwk-muenchen.de

Barabara Nestl  
Telefon 089 5119 355  
barbara.nestl@hwk-muenchen.de

Anamaria Schuster  
Telefon 089 5119-376  
anamaria.schuster@hwk-muenchen.de

#### Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz

Ditthornstraße 10  
93055 Regensburg  
www.hwkno.de

**Ansprechpartner:**  
Ludwig Rechenmacher  
Telefon 0941 7965-113  
ludwig.rechenmacher@hwkno.de

Heinrich Heller  
Telefon 0941 7965-227  
heinrich.heller@hwkno.de

#### Handwerkskammer für Oberfranken

Heinrich-Rockstroh-Straße 10  
95615 Marktredwitz  
www.hwk-oberfranken.de

**Ansprechpartner:**  
Rainer Beck  
Telefon 09231 50598-3  
rainer.beck@hwk-oberfranken.de

#### Handwerkskammer für Schwaben

Siebentischstr. 52-58  
86161 Augsburg  
www.hwk-schwaben.de

**Ansprechpartner:**  
Christa Gruler  
Telefon 0821 3259-1514  
cgruler@hwk-schwaben.de

#### Handwerkskammer für Unterfranken

Rennweger Ring 3  
97070 Würzburg  
www.hwk-unterfranken.de

**Ansprechpartner:**  
Hubert Fischer  
Telefon 0931 30908-1164  
h.fischer@hwk-ufr.de

#### Auftragsberatungszentrum Bayern e. V.

Orleansstraße 10-12  
81669 München  
Telefon 089 5116-172  
Fax 089 5116-663  
info@abz-bayern.de  
www.abz-bayern.de

#### Außenwirtschaftszentrum Bayern

BIHK Service GmbH  
Lorenzer Platz 27  
90402 Nürnberg  
Telefon 0911 23886-3  
Fax 0911 23886-50  
info@awz-bayern.de  
www.awz-bayern.de

#### Bayern Innovativ

Gesellschaft für Innovation und Wissenstransfer mbH  
Gewerbemuseumsplatz 2  
90403 Nürnberg  
Telefon 0911 20671-0  
Fax 0911 20671-792  
info@bayern-innovativ.de  
www.bayern-innovativ.de

#### Bayern International

Bayerische Gesellschaft für Internationale Wirtschaftsbeziehungen mbH  
Landsberger Str. 300  
80687 München  
Telefon 089 660566-0  
Fax 089 660566-150  
info@bayern-international.de  
www.bayern-international.de

#### Landesverband des Groß- und Außenhandels

Max-Joseph-Straße 5  
80333 München  
Telefon 089 557701  
Fax 089 593015  
info@lgad.de  
www.lgad.de

#### LfA Förderbank Bayern

Königinstraße 17  
80539 München  
Telefon 089 2124-0  
Fax 089 2124-2440  
info@lfa.de  
www.lfa.de

#### Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Prinzregentenstraße 28  
80538 München  
Telefon 089 2162-0  
Fax 089 2162-2760  
poststelle@stmwivt.bayern.de  
www.stmwivt.bayern.de

### Im Bund:

#### Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. (AUMA)

Littenstraße 9  
10179 Berlin  
Telefon 030 24000-0  
Fax 030 24000-330  
info@auma.de  
www.auma.de

**Auswärtiges Amt (AA)**

Werderscher Markt 1  
10117 Berlin  
Telefon 030 1817-0  
Fax 030 1817-3402  
buergerservice@auswaertiges-amt.de  
www.auswaertiges-amt.de

**Germany Trade and Invest  
[ehemals Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)]**

Agrippastrasse 87-93  
50676 Köln  
Telefon 0221 2057-0  
Fax 0221 2057-212 / 275  
info@bfai.de  
www.bfai.de

**Bundeszentralamt für Steuern  
(ehemals Bundesamt für Finanzen)**

An der Kuppe 1  
53225 Bonn  
Telefon 0228 406-0  
Fax 0228 406-2661  
poststelle@bzst.bund.de  
www.bzst.bund.de

**Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)**

Frankfurter Straße 29-35  
65760 Eschborn  
Telefon 06196 908-0  
Fax 06196 908-800  
bundesamt@bafa.de  
www.bafa.de

**Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie**

Scharnhorststraße 34-37  
10115 Berlin  
Telefon 01888 615-0  
Fax 01888 615-7010  
info@bmwi.de  
www.bmwi.de

**Informations- und Wissensmanagement Zoll**

Carusufer 3-5  
01099 Dresden  
Telefon 0351 44834-520  
Fax 0351 44834-590  
info.gewerblich@zoll.de  
www.zoll.de

**Centrale Marketing-Gesellschaft  
der deutschen Agrarwirtschaft mbH (CMA)**

Koblenzer Straße 148  
53177 Bonn  
Telefon 0228 847-0  
Fax 0228 847-202  
info@cma.de  
www.cma.de

**Centralvereinigung Deutscher Handelsvertreter-  
und Handelsmakler-Verbände**

Am Weidendamm 1A  
10117 Berlin  
Telefon 030 726256 00  
Fax 030 726256 99  
centralvereinigung@cdh.de  
www.cdh.de

**HERMES Kreditversicherungs-AG**

Friedensallee 254  
22763 Hamburg  
Telefon 040 8834-0  
Fax 8834-7744  
info@hermes-kredit.com  
www.hermes.de

**Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)**

Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt/Main  
Telefon 069 7431-0  
Fax 069 7431-2944  
iz@kfw.de  
www.kfw.de

# IMPRESSUM UND KONTAKT

**Herausgeber**

Bayern Handwerk International GmbH  
Sulzbacher Straße 11–15  
90489 Nürnberg  
Telefon 0911 586856-0  
Fax 0911 586856-60

Max-Joseph-Straße 4  
80333 München  
Telefon 089 5119-354  
Fax 089 5119-357

info@bh-international.de  
www.bh-international.de

**Geschäftsführer**

Andreas Gfall, Dr. Lothar Semper

Mit eigener Repräsentanz in der Tschechischen Republik  
und Verbindungsbüros in Österreich, Schweiz, Italien,  
Spanien, Belgien, Polen, Ungarn und Großbritannien.

QM-System zertifiziert  
nach DIN EN ISO 9001

Aus Gründen der Lesbarkeit wird lediglich die weibliche oder männliche  
Schreibweise verwendet.  
Sie steht stellvertretend für beide Bezeichnungen.

Die Ausarbeitung dieser Broschüre erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch  
besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche  
Richtigkeit (mit Ausnahme von Vorsatz oder grobem Verschulden) wird  
nicht übernommen. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist lediglich mit  
Genehmigung gestattet.

**Redaktion**

Leitung:  
Andreas Gfall (Bayern Handwerk International GmbH)

**Redakteure:**

Sandra Beringer (Bayern Handwerk International GmbH)  
Edith Böhm (Bayern Handwerk International GmbH)  
Ewald Denzler (Bayern Handwerk International GmbH)  
Christa Gruler (Handwerkskammer für Schwaben)  
Karin Mai (Bayern Handwerk International GmbH)  
Barbara Peinel (Handwerkskammer für München und Oberbayern)  
Ludwig Rechenmacher (Handwerkskammer Niederbayern · Oberpfalz)  
Günter Wagner (Bayern Handwerk International GmbH)

**Stand**

März 2009

**ViSDP**

Andreas Gfall

