

WORAUF SOLLTE BEIM WARENKAUF UND DEN LIEFERBEZIEHUNGEN GEACHTET WERDEN?

Anhand nachfolgender, chronologischer Auflistung soll ein möglicher Exportablauf in allgemeiner Übersicht der Anforderungen dargestellt werden.

Bitte beachten Sie, dass jeder Transport individuelle Details und Besonderheiten aufweist – daher gibt es keinen allgemeingültigen Leitsatz oder Empfehlungen!

1. Was ist bei der Verkaufsverhandlung künftiger VertragspartnerInnen zu beachten?

Zahlungsmodalitäten: Bedenken Sie, beim Versand teurer Waren auf die Zahlungsbereitschaft ohne weitere Absicherungen ins EU-Ausland zu setzen, bedeutet ein hohes Risiko für die VerkäuferInnenseite. Prüfen Sie Zahlungsvarianten wie bspw. Vorauszahlungen, Teilzahlungen bzw. die Möglichkeit der Zahlung mittels Akkreditivs.

Liefertermin: Wann und wo wird das Produkt benötigt, sprich, welche Transportmittel und varianten sollen eingesetzt werden?

Lieferkonditionen: Neben dem Thema der Transportart sollten Sie sich frühzeitig über die Lieferkonditionen im Klaren sein. Sollen statt Incoterms andere Klauseln einbezogen werden, sind diese gut zu formulieren. Je nach gewählter Lieferkondition wird schließlich vereinbart, wann und wo „Transportkosten und Gefahren/Transportrisiko“ von der VerkäuferInnenseite an die KäuferInnenseite übergehen. Eine ausführliche Prüfung der Erfüllbarkeit ist zu empfehlen, etwaige Kompromisse sind vorsorglich schriftlich zu vereinbaren.


Beförderungsvorschriften: Bestehen von VerkäuferInnen- oder KäuferInnenseite besondere Anforderungen an den Transport, prüfen Sie im Vorfeld, ob sich die Einhaltung organisieren und wirtschaftlich abwickeln lässt.

Gerichtsstände oder Einbindung von Schiedsklauseln: Abschließend ist es empfehlenswert, einen Gerichtsstand zu vereinbaren (insb. bei Lieferungen innerhalb der EU). Erfolgt die Lieferung an KäuferInnen in EU-Drittländern, ist bei hohen Werten die Vereinbarung einer Schiedsklausel ratsam.

2. Wie bereite ich mich auf den Transport der Ware vor?

Sind die Vertragsverhandlungen abgeschlossen, gilt es, sich für den Transport zu wappnen!

Zunächst ist zu klären, welche **warenspezifischen Dokumente** für die Ausfuhr, den Transportverlauf, die Einfuhrabwicklung durch den Exporteur benötigt werden: Als Standarddokumente seien im internationalen Transport die Erstellung von Lieferscheinen, Packlisten und Handels- bzw. Zollrechnungen, Ursprungserklärungen, ggf. Analysezertifikate, Gesundheitszeugnissen bzw. Dokumenten zur Zahlung (Akkreditive) genannt – stets abhängig von der zu verbringenden Ware.

 Für Exportverpackungen, die aus Holz als Pack- oder Sicherungsmittel bestehen, ist zudem auf Einfuhrbestimmungen des Bestimmungslandes zu achten (Behandlung nach **IPPC/ISPM15**).

Weitere Dokumente betreffen die Eigenschaften des Gutes: Sind etwaige Stoffe oder gefährliche Güter integriert (bereits Akkus und Batterien gelten als Gefahrgut), ist eine entsprechende Dokumentation und ein Nachweis nötig.

Nach der finalen **Prüfung des/der verwendeten Transportmittel, -variante und der geplanten Transportroute und -dauer** (die bereits in den Vertragsverhandlungen thematisiert und vereinbart wurden und ggf. bereits mit dem Spediteur Ihres Vertrauens abgesprochen wurden), sind die dabei entstehenden Belastungen durch Transport, Umschlag und Lagerung zu ermitteln und die **Verpackung** entsprechend zu planen. Dies in jedem Falle und unabhängig von der vereinbarten Lieferkondition. Bedenken Sie, dass Sie bei der Verwendung der Incoterms als VersenderIn für die ausreichend transportsichere Verpackung verantwortlich sind.

Sind diese Themen klar, ist man gut daran beraten, sich über die Möglichkeiten des **Abschlusses einer entsprechenden Transportversicherung** Gedanken zu machen (insbesondere bei Vereinbarung der Incoterms CIP/CIF ist die Transportversicherung verpflichtend).



Bitte beachten Sie, dass der Versicherungsantrag vor dem Transportbeginn eingereicht wird.

3. Wie sind die Transportorganisation und der Transport des Gutes zu regeln?

Die Tätigkeiten des Transportablaufs sind **abhängig von der vereinbarten Lieferkondition**. Die Basis bildet der Kaufvertrag (siehe oben).

Einleitend soll darauf hingewiesen werden, dass die Lieferung, sei diese nach dem Incoterm EXW (ex works) vereinbart, für die VerkäuferInnenseite mit der Bereitstellung der transportsicher verpackten Ware und den Exportdokumenten am benannten Ort erfüllt ist. Keinerlei weitere Tätigkeiten (Transportorganisation, Transportversicherung u.Ä.) sind vorzunehmen (insbesondere gilt es, bei EXW nicht zu verladen).

Wurde vereinbart, dass Sie die Waren an Ihre/n KundIn liefern – abhängig vom Incoterm/von der Lieferkondition – ist auch der Transport durch Sie zu organisieren – immerhin haben Sie Ihren Part erst erfüllt, sobald die Ware – in der vereinbarten Menge und Beschaffenheit – am vereinbarten Ort ankommt!

Der **Transportablauf** wird von SpediteurInnen schließlich in Zusammenarbeit mit entsprechenden FrachtführerInnen organisiert, stellt der/die SpediteurIn die nötigen Transportdokumente aus. Erfragen Sie nach den Anforderungen und dem Volumen der Sendungen auch den dessen Meinung nach bestgeeigneten Transportweg und -ablauf, insbesondere wenn Ihre Güter besondere Handhabung erfordern (Temperatur, Neigung etc.). Fragen Sie den/die SpediteurIn Ihres Vertrauens und holen Sie sich insbesondere bei – für Sie unüblichen Sendungen – Vergleichsangebote ein. Zur Vergleichbarkeit von Angeboten – insbesondere bei größeren Lieferungen – ist Klarheit bei den Angeboten durch Rückfrage sinnvoll. Viele SpediteurInnen und TransporteurInnen bieten unterschiedliche Dienstleistungen in verschiedenen Varianten an, erfragen Sie die jeweiligen Unterschiede, Vor- und Nachteile.

Der/Die SpediteurIn organisiert für Sie den Transportverlauf und übernimmt (bei Bedarf) die Aufgabe der Ausfuhrverzollung. Je nach Incoterm bzw. Lieferkondition kann so Ihre Ware bis zum Haus des/der EmpfängerIn transportiert werden. Unter Umständen können SpediteurInnen auch bei Einbringung von Anlagen, Maschinen und Teilen helfen.