

# SCHRIFTENREIHE

## **Rechtliche Aspekte der Exportfähigkeit von Dienstleistungen im handwerklichen Dienstleistungs- management**

LFH

UNTERNEHMERVERBAND  
HANDWERK NRW E.V.

LANDESVEREINIGUNG DER FACHVERBÄNDE  
DES HANDWERKS

Die Schriftenreihe wurde erstellt im Rahmen der Dienstleistungs-Initiative Handwerk NRW der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH).

**Ministerium für Wirtschaft,  
Mittelstand und Energie  
des Landes Nordrhein-Westfalen**



Gefördert mit Mitteln des Landes NRW  
und der Europäischen Union  
(Europäischer Regionalfonds).

**Rechtliche Aspekte  
der Exportfähigkeit  
von Dienstleistungen  
im handwerklichen  
Dienstleistungsmanagement**

## EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

Rechtliche Aspekte der Exportfähigkeit von Dienstleistungen im handwerklichen Dienstleistungsmanagement

Impressum

Herausgeber:

Unternehmerverband Handwerk NRW e.V.  
Landesvereinigung der Fachverbände des Handwerks (LFH)  
Georg-Schulhoff-Platz 1  
40221 Düsseldorf  
Tel.: 0211 / 30 82 36  
Fax: 0211 / 39 75 88  
E-Mail: kontakt@lfh-nrw.de  
Internet: www.lfh-nrw.de

Projekträger:

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)  
Auf'm Tetelberg 7  
40221 Düsseldorf  
Tel.: 0211 / 3 01 08-0  
Fax: 0211 / 3 01 08-500  
E-Mail: lgh@lgh.de  
Internet: www.lgh.de

Die Schriftenreihe wurde erstellt im Rahmen der Dienstleistungs-Initiative Handwerk NRW der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH). Ohne schriftliche Genehmigung der LGH ist es nicht gestattet, dieses Werk oder Teile davon zu verwerten oder zu verarbeiten.

Das Projekt ist finanziert mit Mitteln der Europäischen Union (EFRE) und des Landes NRW.

---

<b>Einleitung</b>	<b>5</b>
<b>1. Das Recht der europäischen Integration</b>	<b>8</b>
1.1 Die europäische Idee	8
1.2 Ordnung des Wirtschaftsrechts	10
1.3 Die Dienstleistungsrichtlinie	11
1.4 Mittelstandspolitik	13
<b>2. Probleme deutschen Außenwirtschaftsrechts</b>	<b>14</b>
2.1 Kompetenzzuordnung	14
2.2 Außenwirtschaftsbeschränkungen	15
2.3 Einzelprobleme	16
<b>3. Dienstleistungsfreiheit und Export</b>	<b>17</b>
3.1 Exportfreiheit	17
3.2 Erfolgsfaktoren	20
<b>4. Risikomanagement I: Kaufrecht</b>	<b>22</b>
4.1 Werkvertrag und Kauf	22
4.2 UN-Kaufrecht	24
4.3 Lieferbedingungen	25
4.4 Zahlungsbedingungen	27
<b>5. Risikomanagement II: Finanzierung</b>	<b>30</b>
<b>6. Risikomanagement III: Justiz im Ausland</b>	<b>32</b>
6.1 Allgemeines	32
6.2 Einzelfragen	34

<b>7. Rechtsschutz im Wettbewerb</b>	<b>35</b>
7.1 Überblick	35
7.2 Wettbewerbsrecht	36
7.3 Vergaberecht, Ausschreibungen	37
<b>8. Handwerk und Recht</b>	<b>38</b>
<b>9. Steuern und Zollrecht</b>	<b>40</b>
9.1 Umsatzsteuer	40
9.2 Andere Steuerfragen	42
9.3 Zollrecht	42
9.4 Ursprungsnachweise	45
<b>Ergänzende Hinweise und Ausblick</b>	<b>46</b>
<b>Sachverzeichnis</b>	<b>49</b>

## Einleitung

Das Handwerk ist ein Gewerbe, das dem Kunden dient. Der Hersteller von Dachpappe beispielsweise nützt dem Kunden nicht unmittelbar, wohl aber der Dachdecker, der damit einen Sturmschaden repariert. Aus diesem Grund war das Handwerk auch immer persönlich, regional und kundennah strukturiert. Im Verlauf der europäischen Integration sind aber auch Handwerker wach geworden und fragen sich: Warum nicht in die Ferne zielen? Die **Währungsunion** und der europäische **Binnenmarkt** in der Europäischen Union (**EU**) machen es gerade für rheinische und westfälische Betriebe möglich, westwärts zu streben (denkbar ist aber auch: ostwärts oder in andere Länder).

Das wirft Rechtsfragen auf. Dieser Überblick kann die Beratung im Einzelfall nicht ersetzen, auch keine Detailfragen im Hinblick auf bestimmte europäische oder außereuropäische Staaten beantworten. Aber dem Leser soll deutlich werden, welche Problemkreise er vor Augen haben muss und auf welche Problemstellungen er zu achten hat, wenn er beginnt, hinsichtlich seines Dienstleistungspotenzials, über die deutsche Grenze hinaus zu denken. Bislang sind erst etwa 5 % deutscher Handwerksbetriebe grenzüberschreitend tätig und nur ca. 3 % des Umsatzes werden mit ausländischen Kunden erzielt. Aber diese Betriebe sind oft besonders innovativ und expansiv.

Die Fragen der Außenwirtschaft aber sind komplex und die Rechtsvorschriften stets von baldiger Abänderung bedroht. Das bedeutet, dass im konkreten Fall immer aktueller Rat bei den zuständigen Stellen der handwerklichen Organisation oder bei berufenen Rechtsberatern eingeholt werden muss. Dennoch ist es sinnvoll, dieses Aufgabengebiet überhaupt erst einmal im Ganzen zur Kenntnis zu nehmen. Dann verliert man die Scheu davor.

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

Im Folgenden werden insbesondere neun relevante Sachbereiche behandelt. Diese sind für den einzelnen Handwerksbetrieb sicherlich von unterschiedlich großem Interesse. Dennoch lohnt es sich, dieses Skript als Ganzes durchzulesen. Denn auch auf »benachbarten« Gebieten, die eine eigene Problematik augenblicklich noch nicht so dringend berühren, kann man dann schon ein bisschen mitreden. So wurde unter 9. neben Aussagen zum Steuerrecht auch ein kurzer Abriss des Zollrechts angefügt, obwohl die europäische Zollgemeinschaft der EU diese Probleme für die meisten Handwerker und die meisten nahe liegenden Fälle effektiv beseitigt hat.

In unserer weiteren Nachbarschaft sind Zollfragen am ehesten im Warenverkehr mit der Schweiz (kein EU-Mitgliedstaat!) problematisch, die allerdings auch nicht zum Europäischen Wirtschaftsraum (**EWR**) zählt, der Erleichterungen für Island, Norwegen und Liechtenstein gewährt. Mit der Schweiz wurde jedoch ein spezielles Zollabkommen geschlossen, das weitgehenden Freihandel ermöglicht.

Im Einzelnen: Zuerst bietet das Skript (unter 1.) eine kurze Darstellung der europäischen Integration. Denn die Freiheit des Dienstleistungsverkehrs in EU-Europa ist eine europäische Errungenschaft, die man manchmal, bei allem Ärger über Bürokratie und Tagespolitik, doch zu gering schätzt.

Das 2. Kapitel zeigt, auf welchen Gebieten das deutsche, nationale Außenwirtschaftsrecht seine bestimmende Bedeutung weiterhin hat. Denn das öffentliche und private Wirtschaftsrecht sind bis auf weiteres noch nicht völlig »europäisiert«, besonders was Ausfuhrbeschränkungen betrifft.

Das dritte Kapitel befasst sich mit dem Zusammenhang von Dienstleistungsfreiheit und Exportwirtschaft. Es folgen drei Kapitel zu rechtlichen



Problemen des Risikomanagements: zum Kaufrecht, zur Finanzierung, zur Rechtsverfolgung im Ausland. Wir werfen überdies einen Blick auf den Rechtsschutz im gewerblichen Wettbewerb (7.) und einige Aspekte der Situation des Handwerksrechts (8.), bevor der Überblick in die Steuer- und Zollfragen einmündet.

Einige Zahlen verdeutlichen, dass im Dienstleistungsexport noch Potenziale liegen: Im Jahr 2004 exportierte Deutschland »nur« Dienstleistungen im Wert von 116,4 Mrd. Euro, die USA aber fast viermal so viel. Der Dienstleistungsexport macht in Deutschland ca. 15 % vom gesamten Export aus, im Durchschnitt der EU-Staaten aber 22 %, in Großbritannien sogar 32 %. Im Export von Waren war Deutschland mit 786 Milliarden Euro im Jahr 2005 sozusagen »Weltmeister«. (Nordrhein-Westfalen als exportstärkstes Bundesland würde sogar als eigenständiger Staat an 18. Stelle einer Weltrangliste stehen.) Auch wenn in der Warenproduktion selbstverständlich »Dienstleistung« stets mit enthalten ist: Der eigentliche, direkte Dienstleistungsexport bleibt demgegenüber noch weit zurück. Das ist ein weiteres Argument, um sich mit den Erfolgsfaktoren für das Dienstleistungsmanagement im Handwerk zu befassen.

Das **Sachverzeichnis** am Ende dieser Handreichung ermöglicht ein rasches **Auffinden der wesentlichen Fachbegriffe**, sodass schnell ein erstes Verständnis des sachlichen Zusammenhangs zu gewinnen ist.

### 1. Das Recht der europäischen Integration

#### 1.1 Die europäische Idee

Mit den römischen Verträgen von 1957 hat im damaligen Nachkriegs-europa ein offenkundig unumkehrbarer Prozess der Rechtsintegration begonnen, der Wohlstand und Frieden in Europa für die Zukunft garantieren will. Seit 2007 gehören auch Rumänien und Bulgarien (mit Übergangsfristen in vielen Sachbereichen) zur **Europäischen Union**, die jetzt 27 Mitgliedsstaaten umfasst. Der Sprachgebrauch ist nicht ganz einheitlich: Mit der Europäischen Union ist eigentlich seit 1992 gemeint, dass die bisherige(n) Europäische(n) Gemeinschaft(en), über die vorwiegend wirtschaftliche Integration hinaus, zu einer politischen Union streben, die auch, als weitere »Säulen«, eine gemeinsame Außenpolitik und eine Zusammenarbeit in der Justiz- und Innenpolitik einschließen soll. Die hier angesprochenen Rechtsfragen betreffen fast immer die gemeinsame (gemeinschaftliche) Politik der früheren Europäischen (Wirtschafts-)Gemeinschaft (EG), vereinfachend wird jedoch im Folgenden stets von der EU gesprochen, was dem alltäglichen Sprachgebrauch entspricht.

Die EU also ist für eine Integration der **Wirtschaftspolitik** in den umfangreichen Sachgebieten zuständig, für welche die Verträge zwischen den Mitgliedsstaaten eine supranationale Kompetenz geschaffen haben. Es ist aber nicht die gesamte Zuständigkeit für den gesamten Bereich der Wirtschaftspolitik »nach Europa« abgegeben worden, sondern im Prinzip wird nur dort eine übergeordnete Rechtsordnung geschaffen, wo dies die internationalen Verträge vorsehen (»Einzelermächtigung«). Gebiete für nationale ökonomische Politik blieben bislang beispielsweise weitgehend in der Steuerpolitik und der Arbeitsmarktpolitik erhalten.

Die **Geldpolitik** ist für die jetzt 13 Teilnehmerstaaten des **Euro** europäisch zentralisiert im Europäischen System der Zentralbanken unter Führung der Europäischen Zentralbank (**EZB**) mit Sitz in Frankfurt/Main. Das bedeutet in der Praxis allerdings, dass neben vielen wirtschaftsrechtlichen auch die allermeisten, durch die Geldpolitik (mit dem allgemein anerkannten Hauptziel der Preisstabilität, also der Inflationsbekämpfung) beeinflussbaren wirtschaftspolitischen Grundentscheidungen nicht mehr der unmittelbaren Zuständigkeit der Regierungen der Mitgliedsstaaten der »Euro-Zone« unterstehen (also auch nicht regionalen Regierungen wie etwa der Landesregierung von NRW).

Und das hat für alle grenzüberschreitenden Aktivitäten, auch von Handwerksbetrieben, sogar ganz klare Vorteile, die noch lange nicht genügend ins Bewusstsein gedungen sind. »Mein Betrieb« vor Ort ist von der »Nationalökonomie« viel weniger abhängig als in früheren Zeiten und der große **Binnenmarkt** mit einer überwiegend einheitlichen Währung bewirkt in Zeiten der Globalisierung, aufs Ganze gesehen, viel mehr Stabilität, als es eine einzelne **Volkswirtschaft** allein überhaupt noch zu Wege bringen könnte. Die Schweiz und Norwegen können sich ihren Sonderweg in Europa hauptsächlich wegen des dort besonders hohen Wirtschaftsstandards (in Norwegen wegen des Nordseeöls, in der Schweiz wegen des Vorsprungs in der Finanzwirtschaft) noch erlauben; für den »Exportweltmeister« Deutschland wäre ein solcher wirtschaftspolitischer Sonderweg aber gar nicht mehr möglich. Es kommt jetzt also darauf an, die Chancen der europäischen Integration auch zu nutzen.

Trotzdem ist die Rechtslage in Europa fast immer unübersichtlich, schwer zu ermitteln und in ihren Wirkungen für den einzelnen Bürger (und für den Unternehmer) auch nicht ganz leicht zu vermitteln. Da der europäische Verfassungsprozess weiterhin offen ist, werden mehr Transparenz und Eindeutigkeit bis auf weiteres in vielen Bereichen noch ein Wunsch bleiben.

## EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

Manche sehen die Grenzen der »Integrationskraft« auch bereits als erreicht an. Unabhängig von der weiteren Entwicklung ist aber das europäische Wirtschaftsrecht mittlerweile für jedes deutsche Unternehmen unmittelbar oder mittelbar von erheblicher Bedeutung.

### 1.2 Ordnung des Wirtschaftsrechts

Für unsere Zwecke genügt es zunächst, das Ineinander der beiden Rechtsordnungen begrifflich zu unterscheiden: In den Bereichen, wo die EU eine verbindliche, gemeinsame Regelung (»supranational«) erlassen hat, wirkt diese auf die Rechtsordnung des Mitgliedsstaates (etwa auf Deutschland) ein. Das Europarecht dieser Art hat sogar eine größere Verbindlichkeit als das Verfassungsrecht des jeweiligen Mitgliedsstaates. Man spricht vom **Anwendungsvorrang** des Gemeinschaftsrechts.

Die völkerrechtlichen Europaverträge (»Primärrecht«) gelten in den Mitgliedsstaaten wegen der Zustimmung der zuständigen Staatsorgane, bei uns des Bundestages und Bundesrates. Wenn die durch diese Verträge ermächtigten Institutionen EU-Europas (der »Rat« der Regierungen, die Europäische Kommission, das Europäische Parlament) dann auf dieser Basis »Sekundärrecht« schaffen, etwa eine **Verordnung** erlassen, so gilt diese mit ihrem Wortlaut für alle teilnehmenden Staaten. Wird hingegen eine **Richtlinie** beschlossen, so gibt »Europa« den Mitgliedsstaaten einen Rahmen vor, der noch in nationales Recht umgesetzt werden kann und muss. Die nationalen Rechtsordnungen der Mitgliedsstaaten können dann in Einzelheiten weiterhin voneinander abweichen, etwa so wie innerhalb der Bundesrepublik auch zwischen den einzelnen Bundesländern.

Jede Richtlinie sorgt aber für eine **Harmonisierung** des Rechts in diesem Bereich. Wesentliche Inhalte der nationalen Gesetze sind damit

»fremdbestimmt«, obwohl es nationale Gesetze bleiben. Unterlässt ein Mitgliedsstaat die **Umsetzung** in nationales Recht durch ein nationales Verfahren der Gesetzgebung, so hat der Europäische Gerichtshof in Luxemburg auch schon einzelnen Bürgern unmittelbare Ansprüche, direkt abgeleitet aus dem europäischen Gemeinschaftsrecht, zuerkannt. Gerade die Rechtsprechung dieses gemeinschaftlichen Gerichts (das eigentlich »nur« Gemeinschaftsrecht auslegt) hat die Integration vieler Rechtsgebiete weit vorangetrieben. Inzwischen liegt der aktuelle Anteil von nationalen Fristversäumnissen bei der Umsetzung von Richtlinien im europäischen Durchschnitt nur noch bei 1,2 %. Die europäische Rechtsetzung ist beim Bürger aber nicht zuletzt deshalb nicht immer in gutem Ruf, weil insbesondere Verordnungen dafür bekannt geworden sind, sehr detailgenaue Regelungen von manchmal zweifelhaftem Charakter zu produzieren. Hingegen wird diese Praxis in Europa aber wohl deshalb so einmütig, weil die großen wirtschaftlichen Erfolge für das Gemeinwohl im gemeinsamen Europa so deutlich wahrnehmbar sind. Sogar die landwirtschaftliche Überproduktion muss als ein unerwarteter Erfolg gesehen werden: Hungersnot war in Europa vor 1945 noch keineswegs unvorstellbar.

### 1.3 Die Dienstleistungsrichtlinie

Ein wichtiges Beispiel für die aktuelle Europäisierung des Wirtschaftsrechts ist die **Dienstleistungsrichtlinie** der EU, deren Umsetzung auch in Deutschland jetzt bevorsteht. Diese EU-Richtlinie 2006/123/EG vom 12.12.2006 über Dienstleistungen im Binnenmarkt ist am 28.12.2006 in Kraft getreten und muss in den Mitgliedsstaaten bis 28.12.2009 umgesetzt werden. Sie war in vielerlei Hinsicht umstritten. Ihre Zielsetzung ist es, noch bestehende Hemmnisse für den freien Dienstleistungsverkehr zu beseitigen, insbesondere, indem für den Dienstleistungserbringer das

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

**Herkunftslandprinzip** gelten soll. Kritiker befürchteten, dass durch dieses Prinzip durch die Hintertür auch soziale Standards ausgehöhlt werden. Denn für das grenzüberschreitend eröffnete Angebot von Dienstleistungen sollen im Prinzip die wirtschafts- und gewerberechtlichen Anforderungen des Herkunftslandes des Dienstleisters gelten. Der oft als Beispiel genannte »polnische Klempner«, der dem Alteingesessenen künftig die Arbeit wegnehme, gelangte 2005 beim französischen Referendum über die EU-Verfassung zu einigem Ruhm. Die Richtlinie hat aber ausdrücklich keine Materien des **Arbeits- oder Sozialrechts** zum Ziel.

Der integrationsfreundlichen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs folgend, erkennt die Richtlinie jede von Art. 50 EG-Vertrag erfasste selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit als Dienstleistung an, bei der einer Leistung eine wirtschaftliche Gegenleistung gegenübersteht, also betrifft ihr Anwendungsbereich sowohl Unternehmer als auch Verbraucher. In Art. 6 der Richtlinie ist für die freie **Niederlassung** im Ausland gem. Art. 43 ff. EG-Vertrag ein »**einheitlicher Ansprechpartner**« vorgesehen, bei dem alle Verfahren und Formalitäten für den Antragsteller konzentriert werden. Wer dieser Ansprechpartner im einzelnen Mitgliedsstaat sein wird, das hängt von der Umsetzung der Richtlinie in das nationale Recht ab. Das in Art. 16 vorgesehene Herkunftslandprinzip gestattet dem Exporteur sozusagen, »sein Recht« mit über die Grenze zu nehmen. Er hat Anspruch auf Ausübung seiner Erwerbstätigkeit. Hier sind aber **Ausnahmen** in die Richtlinie aufgenommen worden. Das kann dann in der zukünftigen Praxis wieder zu Schwierigkeiten führen, die durch die Harmonisierung des Wirtschaftsrechts eigentlich abgebaut werden sollen. Zu den wichtigen ausgesparten Bereichen gehört insbesondere der Anwendungsbereich der Richtlinie 96/71/EG über die Entsendung von Arbeitnehmern (daher bleibt es z.B. hierzulande bei der Geltung allgemeinverbindlicher Tarifverträge im Bausektor), die EU-Verordnung

Nr. 1408/71 über soziale Sicherheit und die EU-Verordnung Nr. 259/93 über den Abfalltransport. Rücksicht nimmt die Dienstleistungsrichtlinie auch auf die großen Unterschiede zwischen den Mitgliedsstaaten bei den Postdiensten, der Elektrizitäts-, Gas- und Wasserversorgung und bei Fragen der **öffentlichen Ordnung**, speziell bei für die Sicherheit oder Gesundheit erheblichen Standards. Jedenfalls wird die Umsetzung der Richtlinie den Druck auf eine Anpassung des nationalen Gewerberechts an die Vorgaben der europäischen Integration weiter erhöhen, also auch Einfluss auf die Erfolgsfaktoren für die mittelständische Wirtschaft und das Handwerk ausüben.

#### 1.4 Mittelstandspolitik

Aus der Sicht des kleineren und mittleren Betriebes wäre eine klare Zuordnung der Zuständigkeiten von besonderem Interesse. Wir bemerken aber, dass die nationale Rechtsordnung auch im Geltungsbereich des EU-Gemeinschaftsrechts noch keineswegs bedeutungslos geworden ist. Zuständig für uns ist zuerst und vor allem immer noch »unser Staat«, der sich freiwillig dem europäischen Fortschritt angeschlossen hat. Wer also für ausländische Dienstleistungserbringer in Deutschland beispielsweise zum einheitlichen Ansprechpartner in Fragen der Niederlassungsfreiheit wird, darüber entscheidet erst die deutsche Umsetzung der Richtlinie.

Zur allgemeinen Förderung der **Außenwirtschaft** existieren in Deutschland differenzierte Instrumente. Rund 300 Institutionen sind hier tätig, die auf Bundes- bzw. Länderebene etwa 140 verschiedene Angebote betreuen. Hier könnte unter dem Eindruck der europäischen Rechtsintegration mehr Kooperation nützen. Für die Förderung kleinerer und mittlerer Unternehmen durch die Mittelstandspolitik sind aber nach wie vor echte Vorteile der föderalen Wahrnehmung der Förderaufgaben zu erkennen,

insbesondere weil nicht alle Bundesländer an wirtschaftliches Ausland angrenzen. Ein Bundesland, das selbst direkt angrenzende Außenwirtschaftspartner hat, wird für den einheimischen Mittelstand leichter für ortsnahe Maßnahmen aufgeschlossen sein. So sieht es auch das Land Nordrhein-Westfalen. Sollte also einmal die Diskussion über eine präzisere Zuordnung der **Förderprogramme** zu Ergebnissen führen, so wäre eine strengere Orientierung der Kooperation am viel zitierten, aber oft wenig beachteten »**Subsidiaritätsprinzip**« für kleinere, sachnahe Institutionen besonders vorteilhaft. Subsidiarität bedeutet hier: Zuständig ist jeweils die der Sache nähere, kleinere Einheit, außer sie kann ihre Aufgabe nicht selbstständig bewältigen. Nur dann, dann aber verpflichtend, tritt subsidiär (unterstützend) die größere Einheit ein. Warum soll z. B. die Außenwirtschaftsförderung des Bundes sich mit Fragen befassen, die von der Landesebene effizienter beantwortet werden könnten? Auch die Europapolitik könnte an Zustimmung gewinnen, wenn bei ihr die Regionen wieder ein größeres Gewicht bekommen.

## 2. Probleme deutschen Außenwirtschaftsrechts

### 2.1 Kompetenzzuordnung

Das deutsche Außenwirtschaftsrecht ist, auch nach der Föderalismusreform, ein Rechtsgebiet, das in die Kompetenz des Bundes fällt. Es sind allerdings nur noch wenige Sachbereiche, die streng national geregelt sind. Zuständig für die gemeinsame Außenhandelspolitik ist nach Art. 133 EG-Vertrag die Europäische Union. Nachrangig existiert aber auch noch eine staatliche, deutsche Außenhandelspolitik. Eine wichtige nationale Rechtsmaterie regelt nach wie vor das **Außenwirtschaftsgesetz** (AWG). Auch steuerrechtliche Vorschriften wie die Abgabenordnung (AO), das



Umsatzsteuergesetz (UStG, wegen der Einfuhrumsatzsteuer) und die Verbrauchsteuergesetze haben außenwirtschaftliche Bezüge. Zu nennen ist ferner das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) im Kartellrecht und das Kriegswaffenkontrollgesetz (KWKG). Für die Durchführung des KWKG ist das Bundeswirtschaftsministerium unmittelbar zuständig. Das Ineinander europäischer und nationaler Vorschriften macht sich auch da bemerkbar, wo ordnungs- oder strafrechtliche Folgen eines außenwirtschaftlichen Verhaltens geregelt werden müssen. Polizei und Strafjustiz sind nämlich weiterhin eine deutsche Angelegenheit (und zwar vor allem der Bundesländer). Und wenn ein deutscher Dachdecker auf ein belgisches Dach steigt, dann kontrolliert ihn dort notfalls die belgische Polizei.

## 2.2 Außenwirtschaftsbeschränkungen

Das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) legt für die deutsche Wirtschaft insbesondere fest, welche außenwirtschaftliche Tätigkeit einer besonderen behördlichen Genehmigung bedarf. Wenn gegenüber einem bestimmten Staat ein »Embargo« verhängt wurde, dann besteht sogar ein Ausfuhrverbot. Ein bekanntes Beispiel aus jüngerer Zeit war das Totalembargo gegenüber dem Irak. Es gibt auch Teilembargos, etwa gegenüber mehreren afrikanischen Staaten, überdies werden für eine Reihe von Staaten regelmäßig keine Genehmigungen für Waffen und Munition erteilt (Waffenembargo). Die näheren Ausführungsbestimmungen zum AWG regelt die **Außenwirtschaftsverordnung** (AWV). In politisch relevanten Bereichen existiert also eine staatliche Kontrolle der Exportwirtschaft. Wenn Güter zivil und militärisch genutzt werden können (»dual use«) sind wiederum die Exportkontrollvorschriften der EU zu beachten, wie es die EU-Verordnung 1334/2000 vorsieht. Diese Verordnung enthält einen Anhang mit einer einheitlichen Güterliste, für die bei staatlichen Genehmigungen die

besonderen Gesichtspunkte der EU-Verordnung berücksichtigt werden müssen.

Die **Exportkontrolle** untersteht dem **Bundesamt** für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Nach § 7 AWG sind Beschränkungen der grundsätzlichen Exportfreiheit möglich. Diese Beschränkungen sollen die Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland gewährleisten, Störungen des friedlichen Zusammenlebens der Völker oder erhebliche Störungen der auswärtigen Beziehungen verhüten. Ausfuhren in Länder außerhalb der EU sind im Umfang der **Ausfuhrliste** (AL) genehmigungspflichtig. Der umfangreichster Abschnitt C umfasst wiederum die »dual-use«-Güter. Auf diese muss ein Exportdienstleister im Handwerk also am ehesten achten. Der Abschnitt B ist offen für sonstige Güter (z. Zt. nur eine Nummer). Ein Teil der Güter des Abschnitts A (Waffen, Munition etc.), nämlich die Kriegswaffen, unterliegt zusätzlich den Bestimmungen des KWKG. Für eine Verbringung von Gütern des Abschnitts A bzw. des Anhangs IV der o. g. Verordnung ist auch innerhalb der EU eine Genehmigung nötig. Weitere Genehmigungspflichten können bei Transithandel gem. § 40 AWW bzw. bei »technischer Unterstützung« gem. §§ 45 bis 45 c AWW bestehen. Mit technischer Unterstützung ist hier eine Dienstleistung im sensiblen Bereich der Kriegswaffen-, Rüstungs-, Waffen- oder »dual-use«-Ausfuhr gemeint. Dieser Überblick zur Exportkontrolle bestätigt vor allem, dass für deutsche Unternehmen nur sehr wenige Exportbeschränkungen gelten.

### 2.3 Einzelprobleme

Bei der Warenausfuhr muss zwischen EU-Staaten und anderen Gebieten unterschieden werden. Innerhalb EU-Europas ist meist die Ausfuhr problemlos möglich. Die Rechtsharmonisierung hat die Beschränkungen immer weiter abgebaut. (Das gilt großteils auch für die EWR-Staaten Island,

Norwegen und Liechtenstein.) Aber auch hier können **besondere Genehmigungen** nach deutschem Recht erforderlich werden, etwa gemäß **Abfallgesetz** oder **Arzneimittelgesetz**. Auch das strenge deutsche Waffengesetz, das Betäubungsmittelgesetz und die Strahlenschutzverordnung enthalten dazu Sondervorschriften.

Bestimmte Geschäfte im Außenwirtschaftsverkehr lösen auch bei Dienstleistungen eine **Meldepflicht** aus. Neben dem AWG und der AWV finden sich die Rechtsgrundlagen hierfür im Außenhandelsstatistikgesetz und in weiteren Bundesgesetzen (Bundesstatistikgesetz BStatG, Bundesdatenschutzgesetz BDatSchG), ferner in den Steuergesetzen. Verstöße gegen solche Meldepflichten stellen Ordnungswidrigkeiten dar, die mit Bußgeldzahlungen belegt werden können. Auch bei den innergemeinschaftlichen Lieferungen nach Umsatzsteuerrecht innerhalb der EU ist die statistische Meldepflicht zu beachten.

### 3. Dienstleistungsfreiheit und Export

#### 3.1 Exportfreiheit

Zu den europäischen Marktfreiheiten gehört auch die Marktfreiheit für Dienstleistungen, wie es Art. 49 ff. des EG-Vertrags vorsieht. Die europäischen Institutionen arbeiten für eine stetige Ausweitung der **Dienstleistungsfreiheit**, die als Freiheitsrecht aufgefasst wird. Der Begriff der Dienstleistung wird auch in der bereits erwähnten EU-Dienstleistungsrichtlinie weit definiert. Sowohl die Niederlassungsfreiheit im EU-Ausland wird für Dienstleistungserbringer ausgeweitet, aber auch der Fernabsatz über die Grenzen weiter erleichtert. Die Dienstleistung kann aktiv im Ausland erbracht werden. Der Kunde kann aber auch aus dem Ausland an den inlän-

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

dischen Dienstleister herantreten (passive Dienstleistungsfreiheit). Solange die Umsetzung der Richtlinie aber noch nicht abgeschlossen ist, müssen bestimmte Rechtsvorschriften des »Ziellandes« weiterhin beachtet werden, insbesondere solche, die den Berufszugang und die **Arbeitslaubnis** betreffen. Nach derzeitiger Rechtslage ist beispielsweise die volle gegenseitige Anerkennung der jeweiligen **Befähigungsnachweise** noch nicht gesichert. Auch die EU-Richtlinie 2005/36/EG zur Anerkennung beruflicher Qualifikationen vom 07.09.2005 ist noch im Umsetzungsprozess. Der Handwerksbetrieb bedarf also vorab einer sog. »**EU-Bescheinigung**«, die hierzulande von der Handwerkskammer erteilt wird, durch die dem Betrieb bescheinigt wird, dass er die hier geltenden Voraussetzungen erfüllt. Damit ist aber noch nicht die volle Betätigungsfreiheit im EU-Ausland erreicht. Auch die geltenden Vorschriften des anderen Mitgliedstaates müssen erfüllt werden. Man muss sich darüber hinsichtlich des »Ziellandes« im Detail informieren, ob etwa dort zusätzlich zur EU-Bescheinigung noch weitere Genehmigungen oder **Registereintragen** in etwa entsprechend der deutschen **Handwerksrolle** nötig sind.

Wer seine Dienste im Ausland anbieten will, sollte sich aber auch einige Vorfragen nicht-rechtlicher Art stellen: »Andere Länder, andere Sitten«. Selbst da, wo Marktpotenziale eindeutig zu erkennen sind, scheitert die Anbahnung von geschäftlich ertragreichen Kontakten nicht selten an einer zu wenig intensiven Aufklärung des Umfeldes. Großunternehmen können den nach wie vor beträchtlichen Unterschied zwischen den verschiedenen Geschäftskulturen viel leichter überbrücken als der Handwerker, der etwa erste Versuche unternimmt, um in Belgien oder Holland dabei zu sein.

Handwerkliche Dienstleistungen zu exportieren, ist generell schwieriger als fabrizierte Waren, denn es muss jemand vor Ort das Werk ausführen.

Dennoch muss zuerst festgehalten werden: Die Freiheit zum Export ist da, sie muss gemanagt werden. Die handwerklichen **Berufsbilder**, wie in den Anlagen zur Handwerksordnung (HwO) festgehalten, setzen meistens eine Dienstleistung voraus. Sie ist auch ein wichtiges Verkaufsargument. Sowohl im inländischen als auch im ausländischen Markt erbringt der Handwerker eine produktionsnahe Dienstleistung. Am ehesten für einen Export offen sind die Bau- und Ausbaugewerke, etwa Schreiner, Dachdecker, Sanitär/Heizung/Klima. Daher wurde auch der im Kampf um die französische Abstimmung zur EU-Verfassung 2005 so häufig zitierte »polnische Klempner« als große Gefahr für das französische Handwerk beschworen, ohne dass die Ablehnung der Verfassung die vermutete Gefahr beseitigen konnte.

Bei Nachfragerückgang im Inland kann auch ein Handwerksbetrieb seine Geschäftstätigkeit ins Ausland ausweiten. Es wird vermehrt von Handwerksbetrieben berichtet, die sogar in Indien, China, den USA oder den Vereinigten Arabischen Emiraten erfolgreich sind. Vielleicht ist auch an einen Dienstleistungsexport nach Fernost zu denken? Typisch für unsere Region ist aber eine innereuropäische, grenzüberschreitende Tätigkeit, wie von Bayern nach Österreich, von Baden-Württemberg in die Schweiz (bekanntlich eine Nicht-EU-Insel!) oder nach Frankreich, so aus NRW insbesondere nach »Benelux«. Das Motiv für den Dienstleistungs-Export im Handwerk ist fraglos zuerst das Bemühen, neue Kunden und Märkte zu gewinnen. Man sieht Möglichkeiten zu wachsen oder auch neue Geschäftsfelder zu erschließen. Aber der Aufbau von **Auslandskontakten** ist nicht einfach. Oft fehlen Partner vor Ort, die den Einstieg erleichtern können. Und dann kommt der Handwerker auch mit Rechtsproblemen oder den anderen »**nichttarifären Handelshemmnissen**« in Berührung. Das sind insbesondere die Rechtspflichten, die mit dem Einsatz von Mitarbeitern im Ausland verbunden sind, einschließlich arbeits- und sozial-

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

rechtlicher Fragen. So wird die EU-Dienstleistungsrichtlinie für Besserung beim Marktzugang sorgen, aber in beide Richtungen.

Es wird also in den nächsten Jahren immer leichter, sich im EU-Ausland zu bewegen. Aber damit ist immer noch nicht geklärt, ob sich die Mühe auch wirtschaftlich lohnt (oder vielleicht ausländische Konkurrenz hier eher schadet?). Was früher »made in Germany« signalisierte, könnte ja auch als »made german« überzeugen. Wer sich mit dem Gedanken trägt, seine Kompetenz grenzüberschreitend zu vermarkten, der kann sich auf persönliche Beratung durch die Förderungsinstitutionen stützen. Doch der Aufbau direkter Kontakte wird ausschlaggebend bleiben, auch wenn die Netzwerke etwa der Handwerksorganisationen, bis hin zum europäischen Dachverband UEAPME (der ca. 11 Millionen Unternehmen repräsentiert), selbstverständlich nützen. Zum Beispiel sind bereits Erfolg versprechende Kooperationsbörsen veranstaltet worden. Die Mittelforschung hat Analysen vorgelegt. Das Netzwerk »Handwerk international« befasst sich in Nordrhein-Westfalen mit der Außenwirtschaft, einschließlich konkreter Beratungsleistungen für Interessenten.

Das Thema der »Dienstleistungsinitiative« für das Handwerk wird von deutschen Behörden und Verbänden zunehmend ernst genommen, so dass mit weiteren unterstützenden Initiativen zu rechnen ist. Beispielhaft sei hier genannt, dass auch vom Institut des deutschen Handwerks der Dienstleistungs-Export bewusst zum Thema gemacht wird.

### 3.2 Erfolgsfaktoren

»Stets zu Diensten.« Wer hätte das gedacht? »Serving clients« war das Credo von McKinsey, dem Gründer der großen Beratungsfirma. Den Kunden dienen! Leicht gesagt. Man redet ja von der deutschen »Dienstleis-

tungswüste«. Dennoch werden auch bei uns bereits 70 % des Wirtschaftsprodukts (BIP) im tertiären Sektor, also bei den Dienstleistungen erzielt. Die Schwerindustrie hat einen beispiellosen Strukturwandel durchgemacht. Lohnintensive Produktionen sind nicht selten ins Ausland abgewandert, »industrielle Kerne« sind nicht nur in Ostdeutschland selten geworden. Hier ist das Handwerk in einer gar nicht ungünstigen Mittelposition. Denn seine Produktion ist nun mal »dienstorientiert« und bleibt es, sodass die Gewerke weiterhin »Boden« haben, also auch Chancen.

Zunächst hier also eine Zusammenfassung der Fragen, die man sich zuerst stellen muss, will man als Dienstleister erfolgreich außer Landes gehen.

Im Vorfeld ist bereits zu prüfen, ob die »Service-Produkte« angepasst oder modifiziert werden müssen, etwa weil im Ausland andere **Standards** und Vorschriften für das anzubietende Produkt gelten. Man muss sich selbstverständlich über die im Wettbewerb zu erzielenden Preise und landesüblichen Vertriebsbedingungen orientieren. Wird schon das Angebot mit allen **Liefer- und Zahlungsbedingungen** korrekt formuliert, am besten in der Landessprache, entstehen weniger juristische Missverständnisse (auch das Kaufrecht und den Gerichtsstand betreffend; dazu sogleich). Wenn möglich sind die Preise in Euro anzugeben, andernfalls müssen Währungsrisiken abgesichert werden. Noch vor Vertragsabschluss muss möglichst vollständige Klarheit über etwaige Risiken vor Ort bestehen. Hierzu sollte der Dienstleistungsanbieter seinerseits an den Diensten berufener Berater nicht sparen.

Im anzubietenden Vertrag muss der **Vertragspartner** präzise bezeichnet werden, aber selbstverständlich auch der **Vertragsgegenstand** (mit allen etwaigen Spezifikationen). Der Preis für die Dienstleistung muss im

Auslandsgeschäft besonders sorgfältig kalkuliert sein. Sehr wichtig ist, dass in etlichen Rechtsordnungen ein **Eigentumsvorbehalt** an Sachen einer besonderen, eindeutigen Vereinbarung bedarf, insbesondere der verlängerte oder erweiterte Eigentumsvorbehalt. Oft genügt es nicht, hierzu auf **Allgemeine Geschäftsbedingungen** zu verweisen. Auch der Umfang der **Gewährleistungshaftung** ist durch den konkreten Vertrag im Einzelnen verbindlich festzuhalten. Das **Werkvertragsrecht** unterscheidet sich immer vom Kaufrecht dadurch, dass der Anbieter dem Besteller einen herzustellenden Erfolg schuldet, nämlich das Werk. Das bedeutet regelmäßig, dass die Nachbesserung von Mängeln zur Leistungspflicht gehört. Wie weit die gesetzlichen Pflichten hier reichen, das bestimmt sich aber generell nach der geltenden Rechtslage.

Im Folgenden werden vor allem einige besondere Risikofaktoren im Einzelnen aufgezeigt, die für den Dienstleistungsexport von besonderer Bedeutung sind. Außer Betracht bleiben in diesem Zusammenhang die konkreten **Länderrisiken** in den einzelnen Staaten, in denen man seine Dienste anbieten will. Hierzu sind bei den kompetenten Stellen stets aktuelle Informationen erhältlich, besonders bei der **Bundesagentur** für Außenwirtschaft (BFAI).

## 4. Risikomanagement I: Kaufrecht

### 4.1 Werkvertrag und Kauf

Fast immer sind Dienste eines Handwerkers auch mit dem Kauf bzw. Verkauf von Sachen verbunden. Daher benötigen wir neben Kenntnissen im Werkvertragsrecht auch einen Überblick über die Risiken des Kaufrechts, je nachdem, wie die Ordnung des Zivilrechts im Ausland die-



se Bereiche abgrenzt. Im Prinzip ist das zivile Vertragsrecht auch in EU-Europa jeweils eine Sache des einzelnen Staates. Kaufverträge, Werkverträge und Werklieferungsverträge nach deutschem Recht werden regelmäßig vom **BGB** (das Bürgerliche Gesetzbuch) und vom Handelsrecht geregelt. Aber die gesetzliche Regelung gilt nicht immer und uneingeschränkt: Oft ist das konkrete Verhältnis der Rechte und Pflichten der Partner durch **Allgemeine Geschäftsbedingungen** oder sogar durch einen speziell formulierten Vertrag näher bestimmt. In den Grenzen zwingender gesetzlicher Anordnungen gilt nämlich das Prinzip der Privatautonomie, also der **Vertragsfreiheit**. Diesem Prinzip nach sind die Vertragsparteien diejenigen, die bestimmen, was zwischen ihnen gelten soll. Es gilt, weil die Parteien es wollen. Also kann es sich für umfangreichere oder wiederkehrende Auslandsgeschäfte durchaus lohnen, einige **Vertragsmuster** zu beschaffen oder sogar ausarbeiten zu lassen, die dem Exporteur die nötige Rechtssicherheit geben, vorausgesetzt es gelingt ihm, dass der Vertragspartner diese Vorgaben akzeptiert. Dann gilt das, was die Vertragsparteien gewollt haben, weil sie es gewollt und diesen Willen auch erklärt haben. Im Spezialfall kann das Gesetz dann aber dennoch Abweichungen anordnen, insbesondere dann, wenn eine Regelung fehlt oder zwingendes Recht verletzt wurde.

Im Dienstleistungsexport ist besonders zu beachten, dass manche deutschen Rechtsgepflogenheiten im Ausland oft unbekannt sind. So genügt Schweigen auf kaufmännisches Bestätigungsschreiben vielerorts nicht, um als **Vertragsschluss** zu gelten. Zu beachten ist auch, ob die Haftung für höhere Gewalt oder ein spezielles Produkthaftungsrisiko eigens vertraglich geregelt bzw. ausgeschlossen werden muss. Das Recht der **Produkthaftung** betrifft allerdings in erster Linie industrielle Hersteller, deren Erzeugnissen ein rechtlich erheblicher Fehler anhaftet.

### 4.2 UN-Kaufrecht

Welches Recht gilt beim Export? Das Problem beschäftigt die Kaufleute schon lange. Allerdings hat man relativ früh begonnen, für die etwaige **Rechtswahl** oder an ihrer Stelle (soll belgisches oder französisches Recht zur Anwendung kommen?) ein übergeordnetes Konzept vorzulegen. So gab es seit 1964 das »Haager Kaufrecht«, das 1991 vom sog. »UN-Kaufrecht« abgelöst wurde, benannt nach den Vereinten Nationen (United Nations). Wenn die Vertragspartner nichts anderes bestimmen (das ist im Privatrecht möglich, freie Rechtswahl gem. § 27 EGBGB), so gilt für den Kaufvertrag, der auf dem Gebiet der Unterzeichnerstaaten des UN-Kaufvertrags geschlossen wird, dieses Recht. Das gilt für deutsche Exporteure sozusagen »automatisch« und verdrängt BGB und HGB (Bürgerliches Recht, Handelsrecht). Allerdings wird das UN-Kaufrecht auf Verträge, die nach Werkvertragsrecht zu behandeln sind, nicht angewendet. Mithin bleibt zuerst der Vertragstyp zu bestimmen.

Mit UN-Kaufrecht ist das »Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf« (von 1980) gemeint. Es liegt in sechs Originalsprachen vor (nicht auf Deutsch), sodass man sich stets auf eine Sprachfassung beziehen sollte (meistens: Englisch). Dieses Übereinkommen wird manchmal auch Wiener Kaufrecht, CISG- (Convention on Contracts on the International Sale of Goods) oder UNICITRAL-Kaufrecht genannt. Inhaltlich regelt es die wichtigsten Fragen, so den Vertragsabschluss, sowie Rechte und Pflichten der Vertragsparteien. Dieses Kaufrecht findet Anwendung, wenn ein Tausch von Ware gegen Geld vereinbart ist, ein **Warenkauf**. Es gilt aber nicht für Käufe zum privaten Gebrauch (das Verbrauchergeschäft) und auch nicht für Versteigerungen oder Zwangsvollstreckungen oder schlichte Kompensationsgeschäfte (Warentausch). Das UN-Kaufrecht darf aber in seiner Anwendung nicht

durch die Vertragsparteien wirksam ausgeschlossen worden sein. (Die Vereinbarung »Es gilt deutsches Recht« genügt als Ausschluss so noch nicht, da nach deutschem Recht ja UN-Kaufrecht gelten soll! Man müsste konkreter verabreden: »UN-Kaufrecht gilt nicht« oder ähnlich.) **Werklieferungsverträge** – und das betrifft das Handwerk! – zwischen Unternehmen sind aber vom UN-Kaufrecht umfasst. Nur wenn der Käufer einen wesentlichen Teil der für die etwaige Fertigung benötigten Produkte selbst beschafft, gilt wiederum das UN-Kaufrecht nicht. Wenn dieses nicht gilt, dann ist das geltende Recht im Zweifelsfall nach den Regeln des **Internationalen Privatrechts** zu ermitteln, das für deutsches Recht vor allem im **EGBGB** niedergelegt ist (Einführungsgesetz zum BGB). Durch die Schuldrechtsreform von 2002 wurde auf deutschem Boden das deutsche Kaufrecht sogar in wichtigen Punkten ganz an das UN-Kaufrecht angeglichen, sodass Spezialkenntnisse entbehrlicher sind als früher.

### 4.3 Lieferbedingungen

Zum Kaufrecht zählen auch die jeweiligen Lieferbedingungen, die Bestandteil des Vertrages wurden. Vorab sei darauf hingewiesen, dass im Außenhandel kaufmännische **Dokumente** erforderlich sind, auf die für das Handwerk hier aber nicht im Einzelnen eingegangen wird. Das Scheck- und Wechselrecht bleibt gleichfalls ausgespart. In manchen Ländern ist die Zahlung per **Wechsel** aber üblicher als in Deutschland. Dass besondere außenwirtschaftsrechtliche Genehmigungen mitunter vorliegen müssen, das wurde bereits erwähnt. Die Lieferbedingungen sind im Einzelnen durch den Vertrag näher zu bestimmen. Wir konzentrieren hier unseren Überblick auf einige vertraglich zu vereinbarende Liefer- und Zahlungsbedingungen, die im internationalen Warenverkehr vorkommen. Diese sollte jeder Selbstständige auch dann zur Kenntnis genommen haben, wenn sie im eigenen Betrieb nur am Rande einmal eine Rolle spielen können.

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

Hier also die gebräuchlichen **Lieferklauseln**: Zu nennen sind vor allem die **INCOTERMS**, die International Commercial Terms, deren aktuelle Fassung im Jahr 2000 vereinbart wurde. Die INCOTERMS sind Festlegungen für den internationalen Handel. Sie werden seit 1936 von der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris veröffentlicht. Teilweise ist ihre Tradition älter, so stammt das bekannte »FOB« (free on board) bereits aus der gewerblichen Segelschifffahrt. Mit jeder Lieferung sind Kosten, Gefahren und Abwicklungspflichten verbunden, über die möglichst Klarheit bestehen sollte. Der Gefahrenbegriff meint hier den Untergang oder eine Beschädigung der Ware. Wenn die »Gefahr« auf den Käufer übergegangen ist, dann muss er trotz eines Schadenseintritts bezahlen. Aus Verkäufersicht ist die »E-Klausel« (EXW, ex works) die günstigste, dann schuldet er nur Bereitstellung »ab Werk«, es handelt sich um ein für den Verkäufer risikoloses **Abholgeschäft**.

Man unterscheidet ferner die F-Klauseln, C-Klauseln und D-Klauseln:

- ▶ FCA: Free Carrier (oder: »franco speditour«)
- ▶ FAS: Free Alongside Ship (franco längsseits Schiff)
- ▶ FOB: Free On Board (franco Bord)

Bei den Absendeverträgen (F-Klauseln) muss der Verkäufer die Ware dem vom Käufer bestimmten Frachtführer übergeben und wird dann »frei«. Den Transport bezahlt im Übrigen der Käufer auf sein Risiko. Die C-Klauseln variieren die Absendeverträge zum Nachteil des Verkäufers.

- ▶ CFR: Costs And Freight (Kosten und Fracht)
- ▶ CIF: Costs Insurance Freight (Kosten, Versicherung, Fracht)

- ▶ CPT: Carriage Paid To (Frachtfrei bis ...)
- ▶ CIP: Carriage and Insurance Paid To (Frachtfrei versichert bis ...)

Hier muss der Verkäufer den Haupttransport auf eigene Kosten im konkretisierten Umfang (also bspw. einschließlich Versicherung, insurance) stellen, allerdings geht die Gefahr mit Übergabe der Ware an den Frachtführer über. Bei den D-Klauseln hingegen wird die Lieferung bis zum Bestimmungsort, wieder in konkretem Umfang, vom Verkäufer mit übernommen und er trägt die Kosten und die Gefahr (Ankunftsverträge).

- ▶ DAF: Delivered At Frontier (Geliefert Grenze ...)
- ▶ DES: Delivered Ex Ship (Geliefert ab Schiff ...)
- ▶ DEQ: Delivered Ex Quai (Geliefert ab Kai ...)
- ▶ DDU: Delivered Duty Unpaid (Geliefert unverzollt)
- ▶ DDP: Delivered Duty Paid (Geliefert verzollt)

Bei der Klausel »DDP« muss der Verkäufer sogar die Importabfertigung noch übernehmen. Das ist die Maximalverpflichtung. Diese Klauseln sind für zahlreiche Modifikationen offen und entsprechend erweiterbar. Ein Teil der Klauseln, nämlich FAS, FOB, CFR, CIF, DES und DEQ, gilt übrigens nur im See- oder Binnenschiffsverkehr.

#### 4.4 Zahlungsbedingungen

Von wirtschaftlich großer Bedeutung sind selbstverständlich die jeweiligen **Zahlungsbedingungen**, die für das Auslandsgeschäft vertraglich vereinbart werden. Eine **Vorauszahlung**, Anzahlung oder ein Abschlag ist

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

immer wünschenswert, im Hinblick auf das vorrangig einschlägige Werkvertragsrecht für den Handwerker aber oft nur teilweise durchsetzbar. In der Außenwirtschaft verbergen sich hier die größten Risiken, wenn auch nach Ländern unterschiedlich. Bisweilen wird offen empfohlen, etwa ein Russland-Geschäft nur gegen volle Vorkasse zu riskieren.

Bei einer **Anzahlung** wird eine Vorleistung erbracht, der noch keine Gegenleistung gegenübersteht. **Abschlagszahlungen** hingegen sind solche, die nach Verlauf des Geschäfts »pro rata« erfolgen, also im Handwerk je nach Erstellungsfortschritt. Diese Zahlungsmodalität erfüllt zugleich eine teilweise Finanzierungsfunktion, belässt dem ausländischen Besteller aber noch ein Erfolgsrisiko. Geleistete Anzahlungen werden mitunter als Druckmittel eingesetzt, um Zugeständnisse hinsichtlich des Endpreises zu erlangen. In manchen Ländern ist es auch beim Kauf üblich, dass eine letzte Rate zurückbehalten wird, bis der Kunde sich für »zufrieden gestellt« erklärt (wie eine »Abnahme«).

Im Außenhandel sind **Zahlungsmethoden** unter Einschaltung zweier Banken entwickelt worden, etwa das Dokumenten-Inkasso oder »Dokumente gegen Zahlung«, wobei die Handelsdokumente als »Sicherungsmittel« im gegenseitigen Interesse sozusagen »Zug um Zug« gegen Zahlung freigegeben werden. Diese Zahlungsbedingungen, wie auch das **»Dokumenten-Akkreditiv«**, bei dem noch ein abstraktes Zahlungsversprechen (losgelöst vom konkreten Kauf) zwischengeschaltet wird, sind im europäischen Handwerk wenig praktikabel. Jedoch muss man sich auf dem fernen Weltmarkt auf Zahlung per Akkreditiv einstellen, da dies vielerorts als unumgänglich gelten muss. Das abstrakte Zahlungsversprechen geht dem Warenversand voraus, jedoch muss der Lieferungserfolg seitens des Kunden dokumentiert werden. Auf Vorlage des bestimmten, im **Akkreditiv** vereinbarten Dokuments, etwa einer Bestätigung über den Er-

halt der Ware, zahlt die Bank an den vorliegenden Exporteur bedingungslos den von der Partnerbank dem Exporteur zugesagten Zahlbetrag aus.

Größere Probleme bei der Zahlungsabwicklung, die früher durch **Währungsrisiken** bestanden, sind jedenfalls im Euro-Raum nicht mehr aktuell. Jedoch sind im internationalen Überweisungsverkehr mitunter immer noch Gebührenfallen zu beachten. Im einzelnen Fall ist die unternehmerische Entscheidung, welche Risiken im Auslandsgeschäft tragbar erscheinen, wohl kaum zu umgehen. Etliche Risiken werden jedoch von der Versicherungswirtschaft abgefangen. Die »Hermes«-Kreditversicherung tritt jedoch nur bei außenwirtschaftlich größerem Potenzial für die **Ausfallrisiken** des Geschäfts ein. In gewissem Umfang können Bankauskünfte und vergleichbare Informationen über das Standing des potenziellen Kunden helfen. Eine Minderung des Zahlungsrisikos lässt sich mitunter durch Forderungsverkauf (Factoring oder Forfaitierung) erreichen. Das ist aber mit Abschlägen verbunden. Beim **Factoring** kauft der Abnehmer die Forderungen in der Weise, dass er die Beitreibung übernimmt. Das Factoring ist im Außenhandel zunehmend verbreitet. Das Exportfactoring ist vor allem bei kurzfristigen Forderungen im Bereich von Konsumgütern anzutreffen. Der Gegenwert wird in der Regel mit 80–90 % sofort bevorschusst, der Rest wird dem Exporteur dann ausbezahlt, wenn der Factor die Verbindlichkeit voll vereinnahmt hat, abzüglich des Factoringabschlags. Der Exporteur gewinnt aus seinen Forderungen dabei sofortige Liquidität, kann dem Kunden ein Zahlungsziel einräumen, das ihn nicht belastet, und wird auch von Finanzierungs- und Ausfallrisiken frei. Der Factor bekommt für seine Dienste (im Blick auf die Bonitätsprüfung, Mahnwesen, Inkasso) mittels des Factoringabschlags von 2–3 % auch eine entsprechende Gegenleistung. In der Außenwirtschaft ist jedoch auch die **Forfaitierung** etabliert, bei der gegen allerdings hohe Abschläge der Forderungsverkäufer jede Haftung ausschließt (es wird à forfait verkauft).

Wird ein ausführlicher Vertrag über die einzelne Leistung vereinbart, können selbstverständlich auch geschäftsspezifische **Garantien** mit verabredet werden. Eine **Zahlungsgarantie** der ausländischen Bank des Vertragspartners ist mithin besonders zu empfehlen. Dies ist eine sichere und vergleichsweise preiswerte Methode. Hierbei verspricht die garantierende Bank des Auslandskunden, dass sie den bestimmten Betrag zahlt, wenn der Exporteur ihr gegenüber erklärt, dass der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachgekommen ist. Der spezielle Garantietext, der auch Bestimmungen über die erforderliche Glaubhaftmachung enthalten soll, kann als Anlage mit dem Kaufvertrag (oder Werkvertrag) zusammen vereinbart werden.

## 5. Risikomanagement II: Finanzierung

Ein Auslandsengagement kann zu erhöhten **Finanzierungsrisiken** führen, die präzise ins Auge gefasst werden müssen. Das erwähnte Factoring hat bereits eine Finanzierungsfunktion: Der Exporteur erhält seine Zahlung ja bereits vom Factor, also vor Fälligkeit. Wer seine Liquidität verbessern will, der muss den Zahlungszufluss erhöhen, den Zahlungsabfluss verringern. Auch dieses Risikomanagement ist für eine ganze Bandbreite von schuldrechtlichen Gestaltungen offen. Der Kreditvertrag ist einer der bekanntesten Vertragstypen überhaupt. Man leiht Geld und zahlt dafür Zinsen. Den Darlehensbetrag muss der Kreditnehmer auch zurückzahlen: In der Außenwirtschaft haben sich spezielle Kreditbeziehungen gebildet. Der **Lieferantenkredit**, den die Bank dem Exporteur einräumt, ist zu unterscheiden vom Liefererkredit, den ein Exporteur gegenüber seinem Zulieferer in Anspruch nimmt (indem dessen Rechnungen bezahlt werden, nachdem der Erwerber gezahlt hat). Beim **Wechselkredit** wird ein vom konkreten Geschäft losgelöstes Zahlungsversprechen gegeben, sodass



der Wechsel als Wertpapier einzuordnen ist. Bei einem Diskontkredit kauft ein Kreditinstitut einen Wechsel bereits vor Fälligkeit an und zahlt dem Wechselverkäufer den Wechselbetrag abzüglich des Diskonts aus. Weitere Einzelheiten (Akzeptkredit, Rembourskredit) verfolgen wir dazu nicht. Das **Export-Akkreditiv** stellt zwar keinen Kredit dar, hat aber doch eine Finanzierungsfunktion. Da der Exporteur bei Vorlage bestimmter Dokumente bei der Versendung der Ware bereits die Akkreditivsumme erhält, kann er sich refinanzieren, bevor die Ware beim Käufer eintrifft. Beim Export von Dienstleistungen kann auf diese Finanzierungsformen nicht zurückgegriffen werden, da ja jedenfalls Leistungen zu erbringen sind. Somit ist die Finanzierung für den **Dienstleistungsexport** insofern vom Außenhandel deutlich zu unterscheiden, weil tendenziell die Abwälzung von unternehmerischen Finanzierungsrisiken auf die Besteller nur sehr eingeschränkt zu realisieren ist.

In der Schlussfolgerung bedeutet das, dass Schritte des Dienstleisters in den Export nur bei stabiler Finanzierung des Betriebes selber relativ risikofrei sind. Somit hängt der Erfolg noch stärker als im Inlandsgeschäft regelmäßig von einem guten Einvernehmen mit der »Hausbank« ab.

Was den Schutz vor einem **Forderungsausfall** betrifft, wurde die staatliche »Hermes«-Kreditversicherung bereits kurz erwähnt. Mit der sog. **»Hermesdeckung«** können deutsche Exporteure die mit den Exportgeschäften verbundenen Käuferrisiken und auch die Länderrisiken absichern. »Hermes« deckt sowohl Fabrikations- (Herstellungs-) als auch Ausfuhr Risiken ab und bietet Ausfuhrgarantien sowie Bürgschaften. Auch private **Exportkreditversicherungen** werden angeboten, die aber ausschließlich wirtschaftliche Risiken abdecken. Hierbei werden dem Versicherungsnehmer, abhängig von den Bedingungen des jeweiligen Versicherungsvertrages, bestimmte Zahlungsausfälle erstattet.

### 6. Risikomanagement III: Justiz im Ausland

#### 6.1 Allgemeines

Der Volksmund sagt: »Recht haben ist das eine, Recht bekommen das andere«. Jede Rechtsordnung beteuert zwar, dass ihr Ziel die Verwirklichung des Rechtsgedankens für alle ist, aber anscheinend abweichende Erfahrungen sind nicht zu leugnen. Aber wenn man sich nicht vertragen kann, dann wird nur eine Seite den Rechtsstreit gewinnen können. Und je unübersichtlicher der Fall ist, etwa wenn beide Seiten nicht ganz fair vorgegangen sind, desto eher kommt es vor, dass **Rechtssicherheit** wichtiger wird als die (abstrakte) Fehlerfreiheit der Rechtsprechung. Das heißt dann: Hauptsache, es fällt irgendeine definitive Entscheidung als gar keine. Aber selbst »irgendeine« Entscheidung ist in manchen europäischen Staaten noch viel schwerer zu bekommen als hier zuhause, wo die Justiz auch schon manche Krisensymptome gezeigt hat.

Wir müssen aber über den generellen Hinweis »Vorsicht, Vorsicht!« doch hinausgehen: Wichtige Vorentscheidungen werden beim einzelnen Vertragsabschluss bereits vorweggenommen. Hier wird jede Seite versuchen, ihre heimatische Justiz als **Gerichtsstand** durchzusetzen. Das geschieht oft mithilfe von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die sich dann gegenseitig widersprechen können. Was dann gilt, das kann je nach Ort des Vertragsschlusses wieder verschieden sein. Wer in starker Verhandlungsposition ist, der sollte sich den eigenen Gerichtsstand also ausdrücklich zubilligen lassen. Ein Vertragspartner, der es ernst meint, könnte durchaus darauf eingehen, auch weil die deutsche Justiz (im Vergleich) immer noch einen guten Ruf hat. Nur wenn man sich sicher ist, dass das auswärtige Recht (oder die dortige Prozessordnung) wirkliche Vorteile bringt, kann ein abweichendes Verhalten sinnvoll sein.

Fast immer zu empfehlen ist im Konfliktfall die **gütliche Einigung**. Diese anzustreben kann auch durch Schiedsklauseln bereits im Vertrag vereinbart werden. Eine Schlichtung, ein Vergleichsverfahren, ein Schiedsverfahren kann im Vertrag als Vorbedingung für jedwede gerichtliche Auseinandersetzung zur Pflicht gemacht werden. Das ist im Dienstleistungsexport von besonders großem Interesse, wie die Probleme des Vertragsrechts, die Zahlungs- und Finanzierungsrisiken uns bereits gezeigt haben.

Einen **Vergleich** zu erzielen bedeutet, eine Rechtsfrage im Wege gegenseitigen Nachgebens zu klären. Der Vergleich ist selbst wieder ein verpflichtender Vertrag. Dies kann Ziel einer Schlichtung sein (**Mediation**). Diese wäre durch eine Schlichtungsklausel zum Vertragsgegenstand zu machen. Das Ergebnis der Schlichtung, regelmäßig also ein Vergleich, müssen die Vertragspartner aber freiwillig akzeptieren. Mit einem Schiedsverfahren ist hingegen gemeint, dass die Entscheidung einem **Schiedsgericht** übertragen wird. Dann wird die Verbindlichkeit des Schiedsurteils im Vertrag selbst bereits anerkannt. Wird trotzdem ein Rechtsstreit angestrengt, muss in diesem regelmäßig vorab darüber entschieden werden, ob die vertragliche Schiedsvereinbarung rechtlichen Bestand hat. Nur wenn die Schiedsvereinbarung (oder das Schiedsurteil) rechtsfehlerhaft war, entscheidet das zuständige Gericht überhaupt in der Sache. Für die Vertragsgestaltung sind bei Auslandsgeschäften solche Klauseln auch anzuraten, weil die freiwillige Erfüllung der Vertragspflichten je nach Land unterschiedlich gehandhabt wird. Je durchsetzungsschwächer die örtliche Justiz ist, umso leichter kann der Vertragspartner versuchen, den schriftlichen Vertragstext erst einmal auf sich beruhen zu lassen.

### 6.2 Einzelfragen

Wer aber ein deutsches Urteil gegen einen ausländischen Vertragspartner erlangt hat, der muss auch darauf achten, ob und wie er den **Vollstreckungstitel** im Ausland überhaupt vollstrecken kann. Das ist nur in wenigen Staaten vergleichsweise problemlos möglich.

Auch hier bietet die europäische Integration bereits Vorteile. Eine EU-Rechtsharmonisierung im Bereich der **Zwangsvollstreckung** wird gewährleistet durch die EU-Verordnung Nr. 44/2001 vom 22.12.2000, die sog. Gerichtsstands- und Vollstreckungsverordnung (EuGVVO), die dafür sorgt, dass inländische Vollstreckungstitel im anderen Mitgliedsstaat anerkannt und vollstreckt werden können. Wenn also ein Prozess nach deutschem Recht gewonnen werden konnte und bis zu einem vollstreckbaren Titel gelangt ist, dann ist zwar mit Zeitverlusten zu rechnen, aber insgesamt doch eine Vollstreckung möglich geworden. Diese Vollstreckung selbst erfolgt dann aber wieder nach dem Recht des anderen Staates, das den Titel anerkannt hat. In Staaten mit einem nur schwach zugreifenden **Vollstreckungswesen** sind damit also leider weitere Probleme nicht auszuschließen.

Was die **Rechtsberatung** im Ausland betrifft, so sind wiederum die jeweiligen Rechtsordnungen sehr unterschiedlich. Den Berufsstand der **Rechtsanwälte** gibt es überall, aber je mit einem örtlichen Berufsrecht ausgestattet, das in vielen Ländern liberaler ist als in Deutschland. Abstrakt kann das zwar zu Kostenvorteilen führen, überall dort, wo freie Honorarvereinbarungen möglich sind. Wer aber ein komplexes Rechtsproblem mit Auslandsberührung hat, der wird auf erwiesene **Expertise** setzen, was wiederum teurer sein kann. Unterhalb der Ebene der großen

wirtschaftsberatenden Sozietäten funktioniert die Kooperation berufener Rechtsberater leider noch nicht zur allgemeinen Zufriedenheit.

## 7. Rechtsschutz im Wettbewerb

### 7.1 Überblick

Von Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes im engeren Sinne sind handwerkliche Dienstleistungen zwar stets, aber nur am Rande berührt: Man arbeitet etwa mit Markenfabrikaten, bei denen die Marke immer noch ein bestimmtes Qualitätsniveau verbürgen soll. Käme es bei Dachpappe oder Rohrleitungen zu »Produktpiraterie« (ein aktuelles Problem bei prestigeträchtigen Konsumgütern), so könnten neue Haftungsrisiken drohen, mit denen man bisher kaum rechnen konnte. Das Beispiel ist im Augenblick noch nicht ganz lebensnah, aber wer weiß. Bald kommt vielleicht falsches »Jenaer Glas« aus China und hält nicht mehr, was es verspricht.

#### Was aber ist gewerblicher Rechtsschutz im Allgemeinen?

Dazu gehört dann auch das Wettbewerbsrecht. Dessen Hauptgebiete sind die Fragen des Kartellrechts einerseits und des öffentlichen Vergaberechts andererseits. Auf diesen Gebieten kämpft die Wettbewerbsordnung gegen Beschränkungen und Verzerrungen der gewerblichen Konkurrenz. Aber auch das Gebiet des Schutzes vor unlauterem Wettbewerb gehört im weiteren Sinne mit dazu, auch wenn dieses Rechtsgebiet unmittelbar zum Verbraucherschutz gehört. Hier ist etwa die Abwehr schädlicher Werbepraktiken einzureihen, die dem frechen Konkurrenten ja Vorteile einbringt. Ferner werden zum gewerblichen Rechtsschutz das Recht am **geistigen Eigentum** bzw. andere, ähnliche Schutzrechte gezählt, ins-

besondere das Patentrecht und das Markenrecht (einschließlich des europäisch geregelten Schutzes geographischer Herkunftsangaben, wie der berühmte »Champagner«). Fragen des Kartellrechts bzw. der Fusionskontrolle bleiben hier außer Betracht, da kleine und mittlere Unternehmer davon durchgehend nicht berührt sind. Uns interessiert vor allem das »Lauterkeitsrecht«.

### 7.2 Wettbewerbsrecht

Der Begriff einer freien Wettbewerbsordnung durchzieht die gesamte europäische Marktidee. Das wirtschaftliche Gemeinschaftsrecht versteht sich als Ganzes so, dass es Marktfreiheit und fairen Wettbewerb europaweit herstellen will. Der Teilbereich des Rechts gegen **unlauteren Wettbewerb** wird im deutschen Recht durch das UWG geregelt, dessen Bestimmungen an das europäische Recht angeglichen wurden. Wer gegen seinen Wettbewerber wegen Verstoßes gegen das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) vorgehen will, der muss ihn jedoch vor einem deutschen Gericht verklagen können. Wer sich im EU-Ausland gegen unlauteren Wettbewerb wehren will, der muss nach den dort geltenden Vorschriften vorgehen. Mithin kann das örtliche Lauterkeitsrecht mittelbar zu einem Risikofaktor werden, da die Gegenwehr gegen **Wettbewerbsverstöße** faktisch erschwert ist.

Das deutsche Lauterkeitsrecht des UWG wurde zuletzt 2004 überarbeitet. Damit sind teilweise die Anforderungen der EU-Richtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken vorab erfüllt worden. Diese Harmonisierung betrifft aber, dem Gedanken des europäischen **Verbraucherschutzes** folgend, direkt nur die Rechtsverhältnisse zwischen Unternehmen und Verbrauchern. Wie so oft in der europäischen Gesetzgebung wird Näheres durch einen als Anhang zur Richtlinie publizierten Katalog be-

stimmt. Diese ausführliche »schwarze Liste« enthält typische Verhaltensweisen gegenüber dem Kunden, die als Verstoß gegen den lautereren Wettbewerb qualifiziert werden. Vieles davon stimmt übrigens mit der deutschen Rechtsprechung zur Generalklausel der §§ 1,3 UWG überein. Dazu gehört unerwünscht hartnäckiges Ansprechen über Telefon, Fax oder E-Mail nach Maßgabe des nationalen Rechts. Auch die falsche Behauptung einer eingeschränkten Verfügbarkeit des Angebots wird europaweit negativ qualifiziert, ebenso die Zusendung nicht bestellter Ware mit der Aufforderung sie zu bezahlen. Es gibt allerdings keinen »Freibrief« für solche Praktiken, die in der Liste nicht enthalten sind: Bei irreführenden und aggressiven Verhaltensweisen ist oft von wettbewerbswidriger Beeinflussung des schutzbedürftigen Verbrauchers auszugehen.

Im einzelnen Fall ist aber, wie gesagt, auch hier die jeweilige Umsetzung der Richtlinie in das Wettbewerbsrecht des Mitgliedstaates entscheidend.

### 7.3 Vergaberecht, Ausschreibungen

Kein geringer Teil des Umsatzes wird europaweit, auch in Deutschland, von Handwerkern da erzielt, wo öffentliche Aufträge vergeben werden. Insgesamt doch 16 % des Bruttoinlandsprodukts entfallen EU-weit auf den öffentlichen Sektor. Das Vergaberecht wurde zuletzt durch die **EU-Vergaberichtlinien** 2004/17/EG und 2004/18/EG vom 31.03.2004 harmonisiert. Die zweite betrifft auch Dienstleistungsaufträge.

**Ausschreibungen** müssen im EU-Binnenmarkt europaweit stattfinden. Wie kann sich der deutsche Handwerker da im Ausland einbringen? Aufträge werden insbesondere ausgeschrieben von staatlichen Einrichtungen, von Gebietskörperschaften (also Kommunen, Landkreise), öffentlich-rechtlichen Institutionen und Auftraggebern in den Bereichen der

Telekommunikation und Post, des Verkehrswesens, der Energie- und Wasserversorgung und der Entsorgungsbetriebe (Abfallwirtschaft). Auch Projekte in Drittländern, die aus EU-Mitteln finanziert werden, müssen ausgeschrieben werden. Es existiert mittlerweile ein computergestützter Ausschreibungsservice »**CATS**« (Computer Aided Tender Service), der nach einem speziell zugeschnittenen Suchprofil eine EU-weite Routinesuche durchführen kann.

Die EU fördert auch bewusst ein elektronisches Vergabeverfahren, um damit die Effizienz des Wettbewerbs im europäischen Binnenmarkt weiter zu steigern. Auch zum **Vergaberecht** gibt es mittlerweile eine sehr umfangreiche Rechtsprechung der europäischen Instanzen. Diese komplexe Materie beherrschen Experten, die im Konfliktfall, wenn sich ein Mitbieter rechtswidrig übergangen fühlt, dazu Rat erteilen können.

## 8. Handwerk und Recht

Die europäische Integration wird auch eine Konvergenz der Rechtsordnung im Handwerk weiter befördern. Die Tendenz macht sich seit Etablierung des Binnenmarktes 1993 verstärkt bemerkbar: Da seit den Anfängen des gemeinsamen Marktes die **Wettbewerbsordnung** beinahe als zentraler Begriff des wirtschaftspolitischen Selbstverständnisses der Europäischen Union bewertet werden muss, ist eine Richtungsänderung nicht zu erwarten. Somit ist in absehbarer Zeit mit weiteren Anpassungen des deutschen **Gewerberechts** (Gewerbeordnung, Handwerksordnung) immer wieder zu rechnen. Als das Leitbild des europäischen wirtschaftlichen Fortschritts ist also der stetige Abbau von Hemmnissen des freien Personenverkehrs, des freien Warenverkehrs, des freien Kapitalverkehrs



und des freien Dienstleistungsverkehrs fixiert. Traditionen und Institutionen, die dieser Integrationsrichtung entgegenstehen, geraten unter den Druck der europäischen Rechtsharmonisierung. Dieser Prozess entnimmt seine Zielsetzung den völkerrechtlich verbindlichen Verträgen, aus denen »auszusteigen« bislang nicht vorgesehen ist.

Die so geschaffene supranationale Ordnung des Wirtschaftsrechts setzt auf den von ihr dominierten Gebieten übergeordnete **Gemeinwohlziele** immer mehr durch, insbesondere im von ihr definierten Interesse der Verbraucher. Was nun den Dienstleistungsexport betrifft, so wird der Wettbewerb für das Handwerk bekanntlich schrittweise schärfer werden. Man kann aber durchaus die Frage stellen, ob nicht Wettbewerbsvorteile, die anderen durch die »Deregulierung« entstehen können, auch wieder Wettbewerbsnachteile eintragen, die nicht immer mit Blick auf den Integrationseffekt gerechtfertigt erscheinen müssen. Freiräume müssen jedoch sorgfältig ermittelt werden. Die endgültige Fassung der EU-Dienstleistungsrichtlinie lässt beispielsweise noch gewisse Spielräume im Interesse der öffentlichen Ordnung offen. Aber Vorschläge für größere »Schutzräume« des bisherigen nationalen Wirtschaftsrechts konnten im Geltungsbereich des Art. 16 der Richtlinie (das Herkunftslandprinzip) nicht mit Erfolg vorangebracht werden. Nicht in allen EU-Mitgliedsstaaten gelten solche berufsrechtlichen Regelungen, Vorschriften zur Ausbildung und Qualifikation, Standards für die Gesundheit, Sicherheit und öffentliche Wohlfahrt wie in Deutschland. Großbritannien tendiert zu insgesamt größerer **Gewerbe-freiheit**, ist aber im Missbrauchsfall restriktiv. In Frankreich neigt die administrative Politik dazu, der Wirtschaft noch stärkere Vorgaben zu machen als seitens der deutschen Verwaltung üblich ist. Die Benelux-Staaten nehmen generell eine mittlere Position ein, während Italien zwar extrem bürokratisch, aber trotzdem zugleich etwas anarchistisch strukturiert ist.

### 9. Steuern und Zollrecht

#### 9.1 Umsatzsteuer

Die Mehrwertsteuer ist aktuell wieder allgemeines Thema. Sie heißt ja eigentlich Umsatzsteuer. **Mehrwertsteuer** ist nur der spezielle Typ von Umsatzsteuer, der inzwischen in den allermeisten europäischen Ländern gilt, wenn auch nach unterschiedlichen Sätzen. Lieferungen von Waren in andere EU-Staaten sind von der Umsatzsteuer befreit (§ 6a UStG). **Einfuhrumsatzsteuer** wird nicht mehr erhoben. Im **Bestimmungsland** wird eine **Erwerbsteuer** erhoben, die der **innergemeinschaftliche Erwerber** an das dortige Finanzamt gemäß lokalem Recht abführen muss. Der deutsche Exporteur bleibt mithin von der Umsatzsteuerbelastung frei. Voraussetzung für die umsatzsteuerfreie Lieferung in das EU-Ausland ist aber, dass tatsächlich Ware in den anderen Mitgliedstaat befördert wurde und der Abnehmer auch Unternehmer ist, also für diese Lieferung zum Abzug von Vorsteuer berechtigt ist. Das ist auch bei der Rechnungserteilung zu beachten. Preise müssen ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen werden. Der Exporteur ist auch verpflichtet, eigens auf die Steuerfreiheit seiner Lieferung hinzuweisen! In der Rechnung muss auch die eigene Umsatzsteuer-**Identifikationsnummer** (und dieselbe des Erwerbers!) angegeben werden. Die sog. »Ident«- oder ID-Nummer wird in Deutschland vom Bundesamt für Finanzen in Saarlouis vergeben. Dort kann auch die Identifikationsnummer des Erwerbers überprüft werden.

Die Identifikationsnummern sind innerhalb EU-Europas nicht völlig einheitlich aufgebaut. Das heißt, dass eine etwas anders anmutende ID-Nummer noch nicht besagt, dass diese falsch ist. In den meisten Ländern gelten reine Ziffernfolgen hinter den Landesbuchstaben, jedoch gibt es acht- bis zwölfstellige ID-Nummern. Insbesondere in Frankreich, Irland, Spa-

nien, Zypern, den Niederlanden (»B«) und Österreich (»U«) kommen auch Buchstaben in der ID-Nummer vor. Im Gesundheitswesen und bei Verwaltungen in Großbritannien besteht der Identcode aus fünf Ziffern und den ersten zwei Stellen »HA« oder »GD«.

Bei Lieferungen an **private Kunden** ist die sog. Lieferschwelle zu beachten. Unterhalb des nationalen Schwellenwerts kann der Exporteur optieren, ob er in Deutschland oder im Ausland die Umsatzsteuer entrichtet. Andernfalls ist »ab dem ersten Euro« die Umsatzsteuer im Empfängerland abzuführen.

Wer die Steuerbefreiung in Anspruch nehmen will, muss gegenüber dem deutschen **Finanzamt** den Nachweis des Beförderungsfalls oder des Versendungsfalls (also Transport über Spediteur) führen. Überdies sind **Zusammenfassende Meldungen** über die Warenverkäufe in die EU an das Bundesamt für Finanzen (Saarlouis) einzureichen.

## 9.2 Andere Steuerfragen

Die Systeme der **Verbrauchssteuern** sind in EU-Europa nicht einheitlich. In Deutschland wurden zwar einige Bagatellsteuern abgeschafft, aber Tabaksteuer, Branntweinsteuer, Biersteuer, »Sektsteuer« und Kaffeesteuer werden noch erhoben (im Unterschied zu vielen anderen Staaten existiert jedoch keine deutsche **Weinsteuer**). Insbesondere bei der Besteuerung von Alkohol ist bis auf weiteres noch keine EU-Harmonisierung in Sicht. Allerdings gilt in der EU einheitlich, dass Mineralöl, Alkohol und Tabak besteuert werden. Im europäischen Binnenmarkt werden die ausländischen Waren jeweils im Zielland mit den dortigen Verbrauchssteuern wie inländische Warenkäufe versteuert. Bei der Ausfuhr sind die deutschen Waren von den deutschen Verbrauchssteuern befreit. Für den Dienstleistungsex-

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

port im Handwerk entstehen jedoch hinsichtlich der Sonderkonsumbesteuerung regelmäßig keine grenzüberschreitenden Probleme.

Auch die Systeme der **Lohnsteuer** sind EU-weit nicht einheitlich, sondern Angelegenheit des jeweiligen Mitgliedsstaates. Hier gilt, dass der Arbeitslohn inländisch beschäftigter Mitarbeiter selbstverständlich nach den Vorschriften für die deutsche Lohnsteuer zu behandeln ist.

Mit vielen Staaten bestehen Abkommen zur Vermeidung von **Doppelbesteuerung**. In diesen wird auch festgelegt, wohin in grenzüberschreitenden Fällen etwaige Lohnsteuer zu entrichten ist.

#### 9.3 Zollrecht

Unser abschließender Blick auf das Zollrecht soll, wie eingangs gesagt, vor allem beruhigend wirken: Wer in EU-Europa unterwegs ist, ist von diesem Kummer regelmäßig verschont. Zölle werden innergemeinschaftlich nicht mehr erhoben. Das Zollrecht ist auch unter Juristen eine echte Außenseitermaterie, die aber einige Wenige umso begeisterter im Griff haben. Die Europäische Union »enthält« auch eine **Zollgemeinschaft**. Diese zu gründen war eine wesentliche Zielsetzung der europäischen Integration. Auch als die Zölle zwischen den Mitgliedsstaaten bereits ausgeräumt waren, mussten an den Grenzen aber noch Besteuerungsunterschiede ausgeglichen werden. Hier hat die sog. »Harmonisierung« der Umsatzsteuer, als der europäische Binnenmarkt 1993 geschaffen wurde, zwar die Grenzen definitiv geöffnet, dennoch weicht, wie oben gezeigt, die Umsatzbesteuerung in den Mitgliedsstaaten noch stark voneinander ab.

Die Europäische Union hat überdies zahlreiche Freihandels-, Präferenz-, Assoziierungs- oder Kooperationsabkommen mit Drittstaaten geschlos-

sen, die eine zollbegünstigte oder zollfreie Einfuhr ermöglichen. Von Bedeutung ist hier der Europäische Wirtschaftsraum (EWR), dem mehrere Nicht-EU-Staaten angehören, für den aber teilweise Erleichterungen auch des Dienstleistungsverkehrs gelten. Um bei der Warenausfuhr die Zollvorteile erlangen zu können, wird ein Präferenznachweis erteilt, die Warenverkehrsbescheinigung **EUR.1**.

Ein **Ausfuhrzoll** für deutsche Exporte in andere Gebiete wird nicht erhoben. Jedoch können dort Einfuhrzölle gelten. Zwar wird sich regelmäßig der dortige Kunde um diese Probleme kümmern. Aber wenn zum Beispiel eine Lieferung »frei Haus« vereinbart wurde (und das ist sicherlich bei handwerklichen Dienstleistungen nicht selten, dass zu verarbeitende Ware mitgebracht wird), dann können Einfuhrzölle zu einem Kostenfaktor werden. Zwischen bestimmten Ländern gelten besondere Zollbedingungen, sog. »**Präferenzabkommen**«. Dann stehen internationale Verträge mitunter unter dem Vorbehalt dieser Vereinbarungen, dass also die Ware zollbegünstigt oder zollfrei eingeführt werden kann. Die bereits genannte EUR.1-Bescheinigung als Nachweis der Präferenz wird vom zuständigen Zollamt ausgestellt.

Bei der Ausfuhr in Nicht-EU-Staaten ist der **Warenwert** der Lieferung zu beachten. Die Waren sind beim zuständigen Zollamt anzumelden. Diese **Ausfuhranmeldung** auf einheitlichem Vordruck verbleibt im Inland. Sie erfüllt zollrechtliche Nachweispflichten und dient steuerlichen sowie statistischen Zwecken. Unterhalb bestimmter Wertgrenzen ist die Anmeldung erleichtert. Bei einem mit der Handelsrechnung nachweisbaren Wert bis 1.000,- Euro genügt die mündliche Zollanmeldung bei der **Ausgangszollstelle** (an der EU-Außengrenze). Übersteigt der Wert 1.000,- Euro, muss die vorab ausgefüllte Anmeldung mit der Ware an der Ausgangszollstelle präsentiert werden. Wenn die Ware mehr als 3.000,- Euro wert ist, muss sie bei der **Aus-**

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

**fuhrzollstelle** (also dem nächsten Zollamt!) angemeldet und präsentiert werden. Auch bei der Ausgangszollstelle ist die Ware vorzuzeigen. Beim Post- oder Bahnversand der Ware ist diese mit einem Wert über 1.000,- Euro bei der Ausfuhrzollstelle zu präsentieren. Bei einem **Gewicht** von über 1.000 kg ist die Ware stets zur Ausfuhr anzumelden, unabhängig vom Wert. Eine Ausfuhranmeldung ist auch immer dann erforderlich, wenn die Ware von einem **Versender**, z. B. Spediteur, ausgeführt wird.

Zur Ergänzung noch ein Blick auf das System des Zolltarifs, wenn es sich um **Einfuhren** in die Europäische Union handelt. Das System ist nicht einfach zu durchschauen und zum Glück für deutsche Handwerker von nicht allzu großer Bedeutung. Mit großer Sorgfalt wurde nämlich eine »**Kombinierte Nomenklatur**« (KN) erarbeitet, eine lange Liste, in der alle erdenklichen Waren aufgeführt werden. Man hat darin das sechsstellige **Harmonisierte System** (HS) von 1988 mit der älteren europäischen Nomenklatur **NIMEXE** kombiniert. Das HS wird von über 100 Staaten auf rd. 90 % des Welthandels angewendet. Die mit dieser Liste erweiterte Kombinierte Nomenklatur umfasst acht Ziffern, die noch um weitere Angaben mit weiteren Ziffern ergänzt werden. Der integrierte Zolltarif der EG (**TARIC**) umfasst insgesamt sogar elf Stellen und schließt auch Informationen über Zollaussetzungen, Zollkontingente, Zollpräferenzen, etwaige Schutzmaßnahmen etc. Der TARIC ist im Internet auffindbar, was das Suchen bestimmter Waren erleichtert. Für diese bestimmte Ware ist dann der Tarif ausgewiesen. So hilft heute bereits das Internet, den geltenden Zolltarif zu recherchieren. Alle **Zolleinnahmen** der verschiedenen Zollverwaltungen in EU-Europa werden übrigens einheitlich in die europäische Kasse abgeführt. Auch wirtschaftspolitisch motivierte **Schutzzölle** erhebt die EU an ihren Außengrenzen. Der Zoll finanziert die EU unmittelbar mit, die ansonsten im Wesentlichen auf die Beiträge ihrer Mitgliedsstaaten angewiesen ist. Rechtssystematisch ist es

auch wohl klug, dass die EU nicht selber als »Oberfiskus« dem Bürger direkt in die Tasche greift, sondern die Finanzierung immer noch sozusagen gefiltert durch die Finanzhoheit der Mitgliedsstaaten erfolgt. In einem europäischen Bundesstaat könnte das eines Tages anders sein, aber dann wäre an das alte Wort zu erinnern »no taxation without representation«: Keine Besteuerung außer da, wo es auch eine Volksvertretung gibt. In dieser müssen dann aber mittelständische Belange auch zu Wort kommen.

#### 9.4 Ursprungsnachweise

Es ist im Importland für außenwirtschaftliche wie zollrechtliche Zwecke erforderlich, den Ursprung der eingeführten Waren nachzuweisen. Das kann auch den Handwerker betreffen, der exportierte Waren im Ausland vor Ort verarbeitet. Allerdings ist der hauptsächliche Anwendungsfall der, dass zusammen mit den Einfuhrgenehmigungen und bei Zollfragen ein **Ursprungszeugnis** erbracht werden muss. Dieses stellt die Zollbehörde des Exportlandes aus bzw. in Deutschland die Industrie- und Handels- oder Handwerkskammer.

Schlichte **Ursprungserklärungen** werden vom Exporteur selbst mit der Handelsrechnung verbunden. Diese werden auch als **Lieferantenerklärung** (nach EG-Verordnung 1207/2001) bezeichnet. Dabei handelt es sich um das Nachweispapier, in dem der Lieferant eigene Angaben über Ursprung oder Bearbeitungsgrad von Waren macht.

Um Zollvorteile nutzen zu können, muss die Ware aus einem Vertragsstaat der EU stammen. Wenn der Lieferant den EU- (oder EWR = Europäischer Wirtschaftsraum) Ursprung bescheinigen kann, so können dafür die Zollvergünstigungen (Präferenz) in Anspruch genommen werden. Die ausstel-

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

lende Firma muss in der EU (oder der Türkei) ansässig sein. Besondere Ursprungsregeln über den Präferenzverkehr und spezielle Formvorschriften müssen überdies beachtet werden.

Von den Ursprungsnachweisen sind die Herstellernachweise zu unterscheiden, die in manchen Ländern, insbesondere in Fernost verlangt werden. Mit einem solchen **Werkstatttest** wird der Erzeuger der Ware namhaft gemacht. Diese Erklärung des Herstellers muss meist durch das jeweilige Konsulat des Ziellandes beglaubigt werden.

### Ergänzende Hinweise und Ausblick

Wir haben vorrangig europäische Fragen erörtert. Außerhalb unseres Kontinents sind weitere Rechtsprobleme zu beachten. Manches mutet schon ein bisschen altmodisch an. Solche älteren Instrumente boten jedoch auch schon Erleichterungen. Im **Außenhandel** kommt regelmäßig das **Carnet** T.I.R. oder das Carnet A.T.A. zur Anwendung.

Das Kürzel **T.I.R.** bezieht sich auf eine Warenbeförderung, bei der die Waren durch einen Staat unverzollt und unbesteuerter hindurch befördert werden, ohne ein Aus- oder Umladen selbstverständlich. T.I.R. bedeutet Transport International des Marchandises par Route, oder auch »Routier« (dt. internationaler Straßentransport). An den Durchgangszollstellen wird dann nur mit geringem Aufwand kontrolliert, beispielsweise ob die Verplombung der zollsicheren Lastwagen unbeschädigt ist. Die endgültige Abfertigung erfolgt dann am Zielort.



Das Kürzel **A.T.A.** (Admission Temporaire/Temporary Admission, dt. zeitweilige Erlaubnis) bezeichnet einen Warentransport, bei dem Waren nur vorübergehend ins Ausland gebracht werden sollen. Wer ein Carnet A.T.A. vorweisen kann, braucht keine Eingangsabgaben (Einfuhrzoll, Einfuhrumsatzsteuer, sonstige Abgaben) zu hinterlegen. Die ausländische Zollverwaltung erhält zu ihrer Sicherheit eine Bürgschaft der Handelskammer des Einfuhrlandes, der gegenüber die deutsche Seite die Rückbürgschaft übernimmt. Zu den hierdurch abgedeckten Zwecken zählen besonders die vorübergehende Verbringung von Warenmustern, Berufsausrüstung und Gütern für Messe- und Ausstellungszwecke. Die Vorteile innerhalb der fast 60 Teilnehmerstaaten sind die zügige Grenzabfertigung und der teilweise Wegfall der Ausfuhrdokumente während der Geltungsdauer. Es gibt für jedes Land wieder besondere Vorschriften. Wichtig ist, dass für Ausfuhren in EU-Mitgliedsstaaten kein Carnet A.T.A. mehr erforderlich ist, wohl aber gegenüber der Schweiz.

Immer von Bedeutung ist im Export die korrekte Erteilung der Rechnung. Hinsichtlich der **Rechnungsstellung** ist von der **Exportrechnung** oder Handelsrechnung die **Pro-Forma-Rechnung** zu unterscheiden. Mit der handelsüblichen Exportrechnung (engl. commercial invoice) ist eine Zahlungsaufforderung für eine erbrachte Leistung verbunden. Sie dient überdies als Nachweis für die Zollbehandlung bei Nicht-EU-Geschäften und weitere mit ihr verbundene Zwecke (Statistik, Devisenüberwachung, Versicherung). Im Vergleich zur Inlandsrechnung sind weitere Angaben erforderlich, insbesondere zu den Verpackungs-, Versicherungs- und Transportkosten. Zu nennen sind in der Exportrechnung auch die Lieferbedingungen, die Zahlungsbedingungen, die Versandart, ggf. Verpackungsdaten, Ursprungserklärungen und etwaige Zolltarifnummern etc.

### EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

Eine Pro-Forma-Rechnung, die keine Zahlungsaufforderung enthält (etwa bei Mustersendungen, kostenlosen Ersatzteilen oder bei einer nur vorübergehenden Verwendung – Carnet A.T.A.), wird vornehmlich für **Zollzwecke** erstellt und deshalb auch ausdrücklich als Pro-Forma-Rechnung bezeichnet.

Lieferungen in das Ausland erfolgen, wie gesagt, umsatzsteuerfrei. Daher darf in diesen Rechnungen **keine Umsatzsteuer** ausgewiesen werden. Da aber innerhalb der EU für den Erwerber die **Erwerbsteuerpflicht** eintritt, muss neben den Umsatzsteuer-Identifikationsnummern auch der explizite Hinweis erscheinen, dass es sich seitens des Exporteurs um eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung handelt.

Die hier erörterten Rechtsprobleme des Dienstleistungsexports im Kontext der deutschen Außenwirtschaft haben vor allem gezeigt, welche klaren Marktvorteile die Dienstleistungsfreiheit innerhalb der Europäischen Union bereits bewirkt hat. Der Wegfall zahlreicher bürokratischer Hemmnisse, die wir im Blick auf außereuropäische Ziele mit besprochen haben, führen die Vorteile des erleichterten Wettbewerbs im europäischen Binnenmarkt jedem interessierten Unternehmer vor Augen.

In den nächsten Jahren wird die europäische Rechtsintegration weiter vorangehen. Ihre Vorteile zu nutzen ist Aufgabe für alle Bürger und alle Unternehmer gleichermaßen. Wer sich im europäischen Kontext bewährt, kann dann auch außereuropäische Ziele anstreben. Warum nicht?

## Sachverzeichnis

Abfallgesetz	17
Abgangszollstelle	44
Abholgeschäft	26
Abladegeschäft s. Anknunftsgeschäft	
Abschlagszahlung	28
Absendegeschäft, -verträge	26
AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen)	23
Akkreditiv	28, 31
Anerkennungsrichtlinie (Berufsqualifikation)	18
Anknunftsgeschäft, -verträge	27
Ansprechpartner	12
Anwendungsvorrang	10
Anzahlung	28
Arbeitsurlaubnis	18
Arbeitsrecht	12
Arzneimittelgesetz	17
Ausfallrisiken	29
Ausfuhr	43
Ausfuhranmeldung	43
Ausfuhrbeschränkung	15
Ausfuhrliste (AL)	16
Ausfuhrverbot	16
Ausfuhrzoll	43
Ausfuhrzollstelle	44
Ausgangszollstelle	43
Auslandskontakt	19
Ausschreibung, europaweit	37
Außenhandel	46
Außenwirtschaftsgesetz	14
Außenwirtschaftsverordnung	15
Befähigungsnachweis	18
Berufsqualifikation	18

EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

Bestimmungsland	40
Berufsrecht	19
BGB (Bürgerliches Gesetzbuch)	23
Binnenmarkt	5, 9
Bundesagentur für Außenwirtschaft (BFAI)	22
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)	16
Carnet A.T.A.	46
Carnet T.I.R.	46
C-Klausel	26
Dienstleistungsfreiheit	17
Dienstleistungsrichtlinie	11
D-Klausel	26
Dokumente	25
Doppelbesteuerung	42
EGBGB (Einführungsgesetz zum BGB)	25
Eigentum, geistiges	35
Eigentumsvorbehalt	22
Einfuhr	43
Einfuhrumsatzsteuer	40
E-Klausel	26
Erwerb, innergemeinschaftlicher	40
Erwerbsteuer	40
EU (Europäischen Union)	8
EU-Bescheinigung	18
EUR.1 (Warenverkehrsbescheinigung)	43
EU-Richtlinie	10 u. a.
Euro	9
EU-Vergaberichtlinie	37
EU-Verordnung	10 u. a.
EWK (Europäischen Wirtschaftsraum)	6
Export-Akkreditiv	31
Exportfreiheit, Exportkontrolle	16
Exportkreditversicherung	31
Exportrechnung	47

---

EZB (Europäischen Zentralbank)	9
Factoring	29
Finanzierungsrisiken	30
F-Klauseln	26
Förderprogramme	14
Forfaitierung	29
Geldpolitik	9
Gemeinwohl	39
Gerichtsstand	32
Gewährleistung	22
Gewerbefreiheit	39
Gewerberecht	38
Haager Kaufrecht	24
Handelshemmnisse	19
Handwerkskammer	18
Handwerksrolle	18
Harmonisierte System (Zolltarif)	44
Harmonisierung (Gemeinschaftsrecht)	10
Herkunftslandprinzip	12
Hermesdeckung	31
Herstellereklärung	46
Identifikationsnummer (ID-Nummer)	40
Import s. Einfuhr	
Incoterms	26
Industrie- und Handelskammer	45
IPR (Internationales Privatrecht)	25
Kartellrecht	35
Kaufvertrag	23
Kombinierte Nomenklatur (Zolltarif)	44
Länderrisiken	22
Lieferantenerklärung	45
Lieferantenkredit	30
Lieferbedingungen	25
Liefererkredit	30

## EXPORTFÄHIGKEIT VON DIENSTLEISTUNGEN

Lieferklauseln	26
Lohnsteuer	42
Mediation	33
Mehrwertsteuer	40
Meldepflicht	17
NIMEXE (Zolltarif)	44
Ordnung, öffentliche	13
Organisation, handwerkliche	5, 18
Präferenzzoll	43
Produkthaftung	23
Pro-Forma-Rechnung	47
Rechnungsstellung	47
Rechtsanwalt	34
Rechtsberatung	34
Rechtsschutz, gewerblicher	35
Rechtssicherheit	32
Rechtswahl	24
Registereintragung	18
Schutzzoll	44
Standards	21
Subsidiarität	14
TARIC (Zolltarif)	44
Terms of payment s. Zahlungsbedingungen	
Umsatzsteuer	40
Umsetzung (EU-Richtlinie)	11
UN-Kaufrecht	25
Ursprungserklärung	45
Ursprungszeugnis	45
Verbraucherschutz	36
Verbrauchssteuern	41
Vergaberecht	37
Vergaberichtlinie	37
Vergleich	33
Versender	44

Vertragsfreiheit	23
Vertragsmuster	23
Vertragsschluss	23
Volkswirtschaft	9
Vollstreckungstitel	34
Vollstreckungswesen	34
Vorauszahlung	27
Währungsrisiken	29
Währungsunion	5
Warenkauf	24
Warenverkehrsbescheinigung (EUR.1)	43
Warenwert	43
Wechsel	25
Wechselkredit	30
Werklieferungsvertrag	25
Werkstatttest	46
Werkvertrag	22
Wettbewerb	36
Wettbewerbsordnung	36
Wettbewerbsverstoß	36
Wiener Kaufrecht s. UN-Kaufrecht	
Wirtschaftspolitik	8
Zahlungsbedingungen	27
Zahlungsgarantien	30
Zolleinnahmen	44
Zollpräferenzen	45
Zollrecht	40
Zolltarif	44
Zusammenfassende Meldungen	41
Zwangsvollstreckung	34







