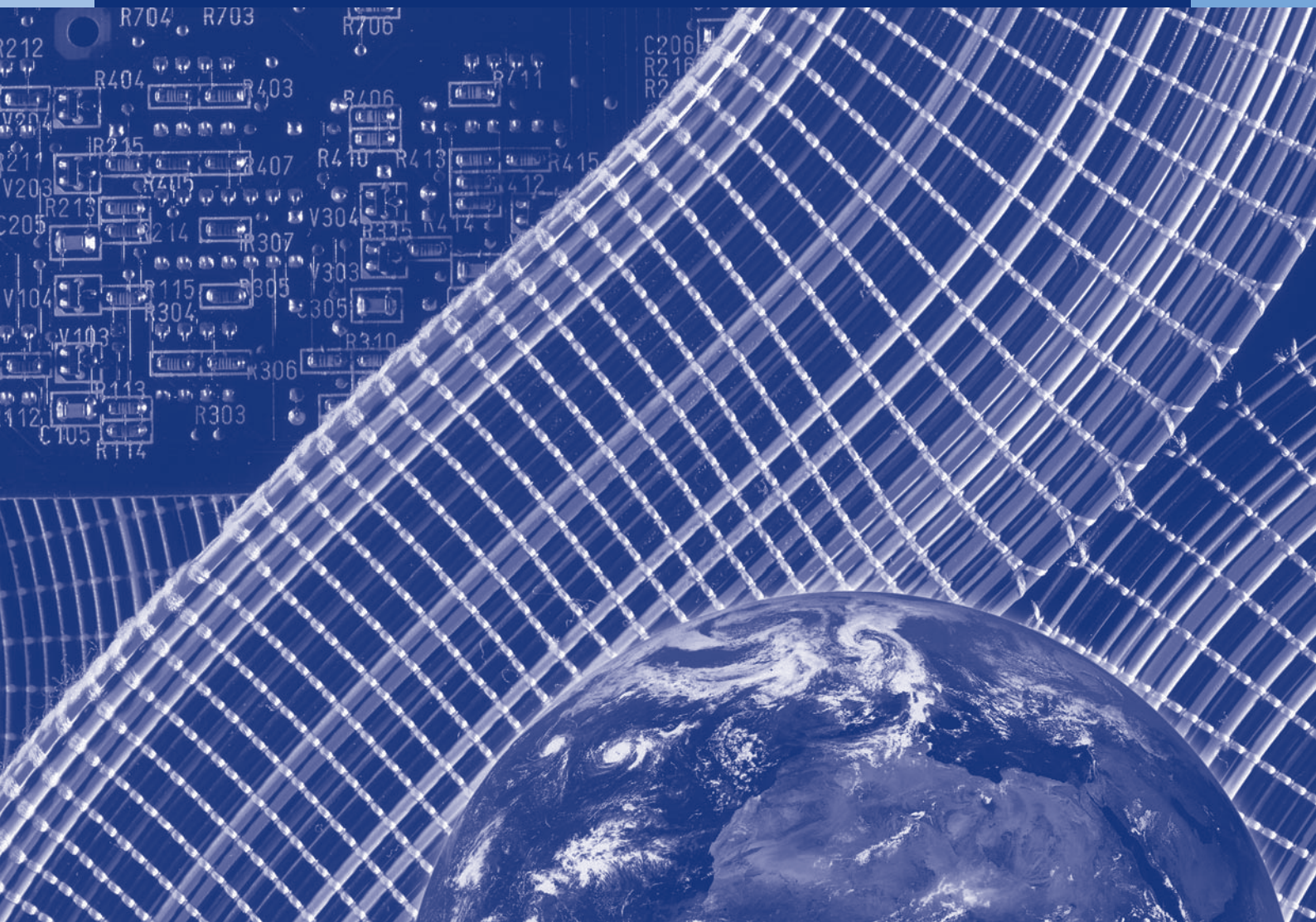


# Handwerk weltweit

Ein Wegweiser





Editorial .....	04
<b>I. Warum Auslandsgeschäfte? .....</b>	<b>05</b>
<b>II. Überprüfen des eigenen Unternehmens .....</b>	<b>06</b>
<b>III. Welche Auslandsgeschäfte kommen für mein Unternehmen infrage? .....</b>	<b>10</b>
<b>IV. Auswahl des richtigen Auslandsgeschäfts .....</b>	<b>16</b>
<b>V. Auswahl des Ziellandes .....</b>	<b>18</b>
<b>VI. Einstieg in den Markt: Partner- und Kundensuche .....</b>	<b>22</b>
1. Messen .....	22
2. Internet .....	25
3. Kooperationsbörsen .....	25
4. Delegationsreisen .....	25
5. Partner der Handwerkskammer Dresden und Auslandshandelskammern .....	25
6. Lehrlings- und Praktikantenaustausch .....	25
7. Handelsvertreter .....	25
8. Öffentliche Ausschreibungen .....	25
<b>VII. Recht, Finanzen und Steuern .....</b>	<b>26</b>
1. Recht .....	26
2. Finanzierung.....	28
3. Steuern .....	32
<b>VIII. Zölle und Handelsbarrieren .....</b>	<b>34</b>
1. In der Europäischen Union .....	34
2. In Drittstaaten (außerhalb der EU) .....	34
3. Generell: Vorschriften für Dienstleistungen .....	35
<b>IX. Fazit/Ansprechpartner .....</b>	<b>37</b>

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Auslandsgeschäft ist inzwischen auch für viele kleine und mittlere Handwerksbetriebe Sachsens zu einem festen Standbein geworden. Denn – so deren Erfahrung – auch sie haben im Ausland beste Chancen, mit innovativen Produkten und Dienstleistungen zu »punkten«.

Als erster Schritt hierzu bietet sich oftmals an, zunächst Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen im vertrauten europäischen Binnenmarkt aufzubauen. Viele Unternehmen aus Handwerk und Mittelstand legen ihr Augenmerk dabei verständlicherweise zuallererst auf Märkte in Polen und Tschechien, zumal es zu den an Sachsen grenzenden Ländern seit jeher besondere historische und politische Verbindungen gibt.

Um jedoch als Unternehmer grenzüberschreitend auf Dauer Erfolg zu haben, gilt es, vorab eine Menge Fragen gründlich zu klären. Folglich wendet sich das Heft »Handwerk weltweit. Ein Wegweiser« im Rahmen der Schriftenreihe der Handwerkskammer Dresden in erster Linie an jene (Handwerks-)Unternehmer, die an einem ersten Überblick zum Thema interessiert sind. In Verbindung mit

zahlreichen Checklisten und Beispielen soll Interessenten auf diesem Wege Schritt für Schritt der Einstieg ins Auslandsgeschäft geebnet werden. Ergänzend hierzu geben die Außenwirtschaftsexperten der Handwerkskammer Dresden jederzeit gern Auskunft zu weitergehenden, spezifischen Fragen. Kommen Sie bitte auf uns zu!

Inhaltlich angelehnt ist das Heft in Teilen an die Broschüre »Neue Märkte für das Handwerk«, die 2004 bzw. 2009 von der Bayern International GmbH, München, herausgegeben wurde. Für die Rechte der Nachnutzung sei der Exportförderungsgesellschaft des bayerischen Handwerks hiermit ausdrücklich gedankt.

Allen Unternehmern, die demnächst auf dem Auslandsmarkt Fuß zu fassen beabsichtigen, wünscht besten Erfolg

Ihre  
Handwerkskammer Dresden

Dr. Jörg Dittrich  
Präsident

Dr. Andreas Brzezinski  
Hauptgeschäftsführer

# I. Warum Auslandsgeschäfte?

Der Wirtschaftsbereich Handwerk, wie er in Deutschland definiert ist, umfasst nahezu 150 Berufe unterschiedlicher Branchen, betrachtet man zulassungspflichtige bzw. zulassungsfreie und handwerksähnliche Gewerbe als Ganzes. In dieser Vielfalt findet sich ein hohes Potenzial für mögliche grenzüberschreitende Geschäfte. Viele Betriebe sind schon heute im Ausland aktiv – das Ein-Mann-Unternehmen ebenso wie das Handwerksunternehmen mit sechs Mitarbeitern, aber auch Firmen mit mehreren Hundert Beschäftigten. Im Folgenden soll deutlich werden, dass gerade auch kleinere Betriebe gute Chancen haben, auf Auslandsmärkten Fuß zu fassen.

Zugleich muss sich das Handwerk verstärkt den Herausforderungen einer immer internationaler werdenden Wirtschaftswelt stellen. Der Wettbewerb vor der eigenen Haustür hat zugenommen, bedingt vor allem durch die Entwicklung und Erweiterung des EU-Binnenmarktes: Zölle und Grenzkontrollen wurden abgeschafft, einheitliche Normen gebildet, der Euro eingeführt, Handelshürden weitgehend beseitigt. Zudem hat das Internet die Geschäftswelt grundlegend verändert, die Konkurrenz belebt. Produkte und Leistungen können heute über den Personalcomputer weltweit angeboten bzw. vertrieben werden. Umgekehrt bedeutet dies, dass natürlich auch die internationalen Absatzchancen für sächsische Handwerksunternehmen größer geworden sind. Der gute Ruf des »Made in Germany« (oder speziell auch des »Made in Saxony«) eilt dem Handwerk noch immer weltweit voraus; deutsche Produkte und Dienstleistungen sind gefragt. Nunmehr gilt es, selbst neue Märkte zu erobern.

Die Europäische Union stellt den größten Binnenmarkt der westlichen Welt dar. Sachsen, in unmittelbarer Nachbarschaft zu Tschechien und Polen gelegen, profitiert vom größer gewordenen europäischen Markt in besonderer Weise. Nur wer sich auf diese neuen Möglichkeiten einstellt, wird letztlich geschäftlich erfolgreich sein.

Veränderungen in der eigenen Geschäftsstrategie resultieren im Handwerk aber natürlich auch aus einem geänderten Konsumverhalten am heimischen Markt – Großmärkte und Handelshäuser kämpfen um regionale Kunden, internationale Handelsketten bieten nicht nur Produkte, sondern auch Serviceleistungen in der Region

an; Konjunkturschwankungen machen die Kauflust von Konsumenten bzw. das Investitionsverhalten von Kommunen kaum noch berechenbar.

Gerade aufgrund solcher Entwicklungen zeigt sich immer wieder, dass diejenigen Betriebe, die ihre Geschäftsfelder erfolgreich über mehrere Märkte und Länder verteilen, solide und zukunftsfest aufgestellt sind.

Beim Einstieg auf Auslandsmärkten sind Handwerksbetriebe freilich mit besonderen Herausforderungen konfrontiert: Handwerker sind vor allem Dienstleister – meist werden nicht nur Produkte verkauft, sondern auch oder sogar ausschließlich Leistungen (z. B. die Montage einer Maschine, die Installation einer Heizungsanlage oder die Sanierung einer Kirchenfassade). So tauchen neben den üblichen Fragen bei Warenlieferungen (Zoll, Verpackung, Finanzierung usw.) auch solche auf: Dürfen meine Mitarbeiter vor Ort arbeiten? Was bedeutet das für Umsatzsteuer, Krankenversicherung? – Fragen, die selbst auf dem EU-Binnenmarkt noch für Kopfzerbrechen sorgen ...

Zweifellos sind Auslandsgeschäfte mit größeren Risiken und – besonders zu Beginn – mit größerem Aufwand verbunden als geschäftliche Aktivitäten am vertrauten, heimischen Inlandsmarkt.

Verlässliche Informationen sind hier also das A und O. An dieser Stelle steht Ihnen Ihre Handwerkskammer Dresden, eingebunden in das europaweite Netzwerk »Enterprise Europe Network«, als erster Ansprechpartner zur Seite.

## Tipp:

Auslandsgeschäfte können das Stammgeschäft sinnvoll und lukrativ ergänzen. Der Absatz des eigenen Angebots kann erweitert, Kostenvorteile bei der Produktion im Ausland können gewinnbringend genutzt werden. Allerdings sollte ein Auslandsengagement nur von gesunden und soliden Betrieben angepeilt werden. Keineswegs dürfen Auslandsmärkte als »letzter Strohalm« gesehen werden, wenn auf dem heimischen Markt das Geschäft nicht mehr läuft. Die Erschließung und Bearbeitung fremder Märkte braucht zumeist gewisse Anlaufzeiten bzw. Anfangsinvestitionen und birgt natürlich auch Risiken.

## IX. Fazit / Ansprechpartner

Auslandsgeschäfte werfen für jeden »Neuling« verständlicherweise Fragen auf. Information ist daher der Schlüssel zum Erfolg – das Angebot dazu ist vielfältig. Die in diesem Leitfaden zusammengestellten Vorschriften und Hinweise zu Zoll, Umsatzsteuer und Handwerksrecht sollten Sie vor einem Auslandsengagement nicht zurückschrecken lassen.

Denn darin liegt genau Ihr Vorteil!

Während einige Mitbewerber den vermeintlich einfacheren Weg vorziehen und auf dem gewohnten, heimischen Markt verbleiben, gehen andere Unternehmer neue Wege und nutzen die Chancen, die neue Märkte im Ausland bieten. Größerer Aufwand, der vor allem aus der Beachtung bürokratischer Vorschriften und Regeln resultiert, fällt in den meisten Fällen nur am Anfang an.

Schließlich können sich wagemutige Unternehmer auf vielfältige Unterstützung durch Dritte verlassen. Zwei Beispiele:

Zum einen können heutzutage verlässlich, ohne großen Zeitaufwand und rund um die Uhr, im Internet viele Antworten zu Fragen rund ums Auslandsgeschäft recherchiert werden. Zum anderen können zahlreiche Förderinstrumente den Einstieg in Auslandsmärkte erheblich erleichtern.

Neben zahlreichen von der Europäischen Kommission geförderten Maßnahmen und einigen Angeboten des Bundes hält vor allem auch der Freistaat Sachsen nützliche Förderprogramme bereit. Lassen Sie sich hierzu von Ihrer Handwerkskammer Dresden beraten! Als Mitglied



im europaweiten Netzwerk Enterprise Europe Network ist die Handwerkskammer Dresden für Mitgliedsbetriebe die erste Anlaufstelle auch bei Auslandsfragen. Neben der fachlichen Beratung werden hier auch weitere Kontakte vermittelt. Weiterführende Außenwirtschaftsberatungen von externen Beratern können ggf. vom Freistaat Sachsen bezuschusst werden. Auch hierzu berät Sie die Handwerkskammer Dresden gern.

Auf der kammereigenen Homepage [www.hwk-dresden.de](http://www.hwk-dresden.de) finden Sie übrigens jederzeit aktuelle Merkblätter und Arbeitshilfen für das Auslandsgeschäft, die Sie unentgeltlich ausdrucken können.

Zudem haben Sie die Möglichkeit, unseren regelmäßig erscheinenden Newsletter »HANDWERK WELTWEIT« mit Informationen zu außenwirtschaftlichen Veranstaltungen und Aktivitäten der Handwerkskammer Dresden zu abonnieren.

### **Ihre Ansprechpartner**

#### **in der Handwerkskammer Dresden**

Am Lagerplatz 8, 01099 Dresden  
www.hwk-dresden.de, info@hwk-dresden.de

### **Außenwirtschaftsberatung**

Katja Schleicher

Tel. 0351 4640-943, Fax 0351 4640-34943  
katja.schleicher@hwk-dresden.de

### **Internationale Zusammenarbeit, Enterprise Europe Network**

Jana Westphälinger

Tel. 0351 4640-503, Fax 0351 4640-34503  
jana.westphaelinger@hwk-dresden.de

### **Lehrlingsaustausch und Auslandspraktika**

Ivana Purath

Auslandspraktikum in der EU  
Tel. 0351 4640-995, Fax 0351 4640-34995  
ivana.purath@hwk-dresden.de

### **Messen**

Ulrike Brömel

Tel. 0351 4640-937, Fax 0351 464034-937  
ulrike.broemel@hwk-dresden.de

Katja Schleicher

Tel. 0351 4640-943, Fax 0351 4640-34943  
katja.schleicher@hwk-dresden.de

### **Weiterbildung**

Annegret Umlauf

Tel. 0351 8087-552, Fax 0351 8087-551  
annegret.umlauft@hwk-dresden.de

---

Alle in diesem Heft aufgeführten Informationen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Merkblätter und Checklisten sind grundsätzlich nur als Orientierungshilfe zu verstehen; sie sind auf den Regelfall zugeschnitten und können besondere Umstände des Einzelfalls nicht berücksichtigen. Eine Haftung für den Inhalt kann nicht übernommen werden.

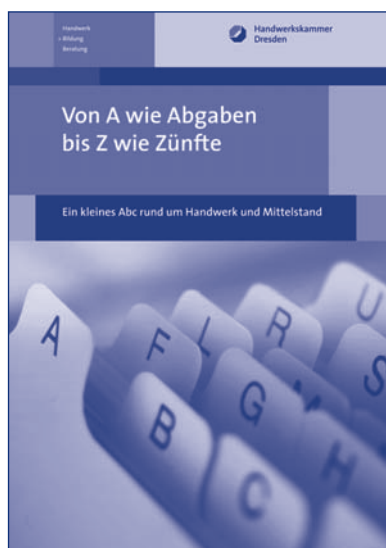
Die Broschüre »Handwerk weltweit. Ein Wegweiser« ist gemäß dem Rechtsstand vom August 2012 verfasst.

## In der Schriftenreihe der Handwerkskammer Dresden bisher erschienen:

- Heft »Von A wie Abgaben bis Z wie Zünfte. Ein kleines Abc rund um Handwerk und Mittelstand«, ca. 44 Seiten, 1. Auflage 2011
- Heft »Controlling im Wirtschaftsbereich Handwerk«, ca. 30 Seiten, 1. Auflage 2010
- Heft »Berufsnachwuchs fürs Handwerk gewinnen. Ein Leitfaden für Ausbildungsbetriebe«, ca. 40 Seiten; 1. Auflage 2010
- Heft »Unternehmensnachfolge im Handwerk«, ca. 40 Seiten; 2., umfassend überarbeitete und aktualisierte Auflage 2009
- Heft »Sachverständige im Wirtschaftsbereich Handwerk«, ca. 40 Seiten; 1. Auflage 2009

### Als Neuauflage in Kürze erscheint:

Heft »Existenzgründung im Handwerk (Checklisten)«, ca. 30 Seiten; 5., umfassend überarbeitete und erweiterte Auflage 2012





## Impressum

Schriftenreihe der Handwerkskammer Dresden  
»Handwerk weltweit. Ein Wegweiser«

Herausgeber:  
Handwerkskammer Dresden,  
vertreten durch Präsident  
und Hauptgeschäftsführer  
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden  
info@hwk-dresden.de | www.hwk-dresden.de

Autorin:  
Jana Westphäliger

Redaktion:  
Frank Wetzels, November 2012

Titelgestaltung, Layout und Satz:  
Ö Grafik, Agentur für Marketing und Design, Dresden

Fotos: Archiv Handwerkskammer Dresden; istockphoto.com: Volker Kreinacke, Pontus Edenberg, Giorgio Fochesato, Jacob Wackerhausen, Michael Fröhlich, Marcelo Wain, René Mansi, Julien Bastide, Zsolt Nyulaszi, Roman Milert, Alex Nikada, Naphtalina; dreamstime.com: Nyul

Druck:  
SDV – Die Medien AG, Dresden

2., überarbeitete und ergänzte Auflage 2012  
Alle Rechte vorbehalten.  
Reproduktionen aller Art, auch auszugsweise,  
nur mit schriftlicher Zustimmung des Herausgebers  
und Quellenangabe



Wir helfen Unternehmen zur Seite

Das vorliegende Heft wurde von der Europäischen Kommission – als Bestandteil des Projekts »Enterprise Europe Network« – kofinanziert. Enterprise Europe Network ist ein europäisches Netzwerk mit dem Ziel, Kooperationen, Technologietransfer und strategische Partnerschaften für kleine und mittlere Unternehmen zu unterstützen. Zu den aktiven Partnern in diesem EU-Beratungsverbund gehört von Anbeginn die Handwerkskammer Dresden.