



Œ ^ } č | Á ō ā & @ ō c ^ | } æ ā } æ Á
Ô [] • ~ | ç * Ō { à P Á B Ō [È S Ō
Y Ō Ō K , , È æ È ĩ ā & @ ĩ ^
^ { æ ĩ K † O æ È ĩ ā & @ ĩ ^

Die **10**

wichtigsten Regeln beim

China Import

Die 10 wichtigsten Regeln beim China Import

Viele denken daran aus China zu importieren. Doch es ist nicht einfach so, dass man Waren aus China online bestellt und die dann problemlos angeliefert werden. Es muss dabei vieles beachtet werden.

Dies ist wohl die **TOP 10** der wichtigsten Regeln beim Import aus China:

1. Kostenkalkulation

Machen Sie sich erst bewusst, welche Produkte Sie importieren möchten. Führen Sie eine genaue Markt- und Preisanalyse in Deutschland durch, so dass Sie letztlich auch genau kalkulieren können, welche Preise Sie in China brauchen, um die notwendigen konkurrenzfähigen Verkaufspreise in Deutschland zu realisieren.

Berücksichtigen Sie, dass zum Einkaufspreis in China unter Umständen Nebenkosten von bis zu ca. 30 % auf den Warenpreis in China für die Logistik, Zollabwicklung und Versicherungen entstehen können.

Seien Sie sich bewusst, dass die Einkaufsmenge realistisch sein muss, um von chinesischen Lieferanten Angebote zu bekommen und damit sich der Import auch lohnen kann.

2. Zollbestimmungen

Informieren Sie sich umfassend für die Zoll- und Einfuhrbestimmungen des gewünschten Produkts in die EU. Dazu können Sie auch im Informationszentrum des Zollamts anrufen. Ggf. notwendige Zertifikate sollten beim Lieferanten angefordert und beim ausstellenden Institut auf Echtheit und Gültigkeit geprüft werden. In dem Zusammenhang können Sie bei der Zollbehörde auch Ihre EORI Nummer beantragen, die Sie für den Import benötigen.

3. Herstellerrecherche in China

In die Herstellerrecherche sollte Zeit investiert werden. Gerade bei der Online-Recherche wird man auf eine Vielzahl von Vermittlern stoßen, von denen sich insbesondere die chinesischen Vermittler sehr gerne als "die Hersteller" ausgeben.

Analysieren Sie genau die Adresse und die Website des Herstellers und betreiben Sie auch eine weitere Internetrecherche, um herauszufinden, ob dies auch wirklich eine seriöse Firma ist.

Möglicherweise kann Ihnen auch die AHK in China oder die deutsche Botschaft in China Hinweise darauf geben, um was für eine Firma es sich handelt. Holen Sie dazu vorab am besten die "Firmenlizenz" und die "Exportlizenz" von dem vermeintlichen Geschäftspartner in China ein. Wenn es sich um einen wirklichen Hersteller handelt, ist die Firma auch ohne weiteres bereit, Ihnen diese Dokumente als Kopien zur Verfügung zu stellen.

Kontaktieren Sie den Hersteller am besten über die offizielle Website und über die offizielle Firmen-Email-Adresse. Gerne geben sich auch chinesische Vermittler als Mitarbeiter des Herstellers aus und übersenden Ihnen ebenfalls die gewünschten Zertifikate. Bei einem bloßen Online-Kontakt ist schwer zu unterscheiden, ob man wirklich mit einem Mitarbeiter des Unternehmens oder mit einem Vermittler verhandelt. Nehmen Sie auch telefonischen Kontakt über die offizielle Firmentelefonnummer des Unternehmens mit dem Ansprechpartner auf.

Wenn Sie die ersten Preise erhalten haben, macht es Sinn noch zu verhandeln. Vergleichen Sie aber die zuerst erhaltenen Preisen mit Konkurrenzunternehmen und verhandeln Sie nicht zu weit unter dem den Marktverhältnissen in China entsprechenden Preis, da der Lieferant sonst an der Qualität sparen wird.

4. Zahlungsvereinbarung mit dem Lieferanten in China

Treffen Sie schon im Vorfeld eine Zahlungsvereinbarung mit dem Lieferanten in China, welche Ihre Risiken als Importeur minimiert. Denken Sie aber auch daran, diese Zahlungen dann pünktlich an den Lieferanten anzuweisen, um nicht in einen unangenehmen Terminverzug zu kommen.

Der Großteil der Zahlung sollte auf jeden Fall erst nach der Warenabnahme in China stattfinden, damit Sie bei der Wareninspektion noch Verhandlungsspielraum haben bzw. den Lieferanten nachbessern lassen können, wenn Sie Mängel feststellen. Wenn Sie die Ware schon vollständig oder fast vollständig bezahlt haben, wird der Lieferant nicht bereit sein kostspielige Nachbesserungen vorzunehmen.

5. Musterbestellung aus China

Bestellen Sie von den Lieferanten in der engsten Auswahl zuerst Muster. Am besten suchen Sie sich einen Logistikagenten in China, der die Muster für Sie geschlossen in China bezahlt, sofern diese bezahlt werden müssen, und diese dann sammelt und zu Ihnen schickt. Somit sparen Sie Überweisungs- und Transportkosten. Somit haben Sie die Möglichkeit die Muster zu prüfen und festzustellen, ob die Qualität ausreichend ist.

Untersuchen Sie das Produkt dabei auch dringend auf versteckte Mängel, um hohe finanzielle Verluste durch hohe Reklamationsquoten nach Vertrieb der Importwaren zu vermeiden.

6. Auftragsbeschreibung für den Hersteller in China

Erstellen Sie eine genaue Auftragsbeschreibung für den Hersteller in China, der alle relevanten Daten enthält. Folgende Punkte sollten auf jeden Fall enthalten sein:

- 1) Zahlungsvereinbarung (vereinbaren Sie am besten eine Anzahlung und eine Abschlagszahlung, bei größeren Warenwert kommt auch eine L/C Zahlung in Frage)
- 2) Incoterms (vereinbaren Sie am besten eine FOB Lieferung, um unkalkulierbare Kostenrisiken zu vermeiden)
- 3) Welche Dokumente müssen vom Lieferanten erbracht werden (dies sind bei einer Seefracht und einer FOB Vereinbarung z. B. der B/L, die Packingliste, die Commercial Invoice und die Herkunftsurkunde – Form A)
- 4) Garantiezeiten und die Details zur Garantieabwicklung
- 5) Produktdetails
- 6) Details zur Verpackung, zu Aufdrucken, Labels, EAN, Barcodes etc.
- 7) Shipping Marks, das heißt die Beschriftung der Verschiffungskartons
- 8) Die Abmessungen der Kartons, ggf. Details zu Paletten oder Palettenkartons wenn entsprechend angeliefert werden soll.
- 9) Sonstige Verpflichtungen des Verkäufers

7. Vertragsabschluß mit dem Hersteller in China

Lassen Sie sich vom Lieferanten auf jeden Fall eine Proforma Rechnung mit autorisierter Unterschrift, offiziellem Firmenstempel und offiziellen Firmenbankdaten ausstellen. Prüfen Sie die Echtheit des Dokuments in einem Telefonat mit dem Hersteller.

Es ist oft auch sinnvoll die Auftragsvereinbarung (siehe 4.) Vertragsbestandteil werden zu lassen. Besuchen Sie den Hersteller zum Vertragsabschluß möglichst persönlich, das kann das Vertrauensverhältnis stärken und Sie bekommen einen persönlichen Eindruck vom Werk und von Ihrem Ansprechpartner in der Firma in China.

8. Kommunikation während der Produktion mit dem Lieferanten in China

Halten Sie während der Produktion dringend regelmässigen Kontakt zum Lieferanten. Fragen Sie immer wieder nach dem Produktionsstand und ob der Liefertermin eingehalten wird. Wenn Sie sich während der Produktion nicht melden, geht der Lieferant davon aus, dass Sie es nicht eilig haben und wird den Liefertermin zumeist nicht einhalten.

9. Wareninspektion vor Verfrachtung der Waren

Sie sollten Ware nie verfrachten lassen, ohne sich diese vorher nochmals anzusehen. Versäumen Sie nicht, Ihre Waren vor der Verschiffung stichpunktartig zu prüfen und die Stückzahlen Ihrer Produkte festzustellen, damit Sie auch das erhalten, was bestellt wurde. Ein Stapel- und ein Falltest sollten dabei nicht ausgelassen werden. Bei besonders hochwertigen Produkten oder grossen Warenlieferungen sollte dazu ggf. auch ein Testinstitut wie SGS oder Hansecontrol beauftragt werden.

10. Wahl der richtigen Logistik

Lassen Sie sich von einer Spedition zur Logistik ausführlich beraten. Auch bei der Logistik können durch Fehlplanungen hohe ungeplante Kosten entstehen. Planen Sie bereits im Vorfeld mit dem Lieferanten, wie die Ware platzsparend verpackt werden kann. Lassen Sie sich vom Lieferanten rechtzeitig Warenvolumen (in cbm) und Gewicht aufgeben, um bei Speditionen Angebote einzuholen. Fragen Sie mit der Anfrage bei den Speditionen auch die Schiffslaufzeiten an. Diese können bei Verschiffungen aus China bei zwischen 25 und 35 Tagen liegen. Ist die Laufzeit einer Verschiffung wesentlich länger, sollte sich das auch im Angebotspreis widerspiegeln. Versuchen Sie dabei von der Verladung in China bis zur Entladung in Deutschland nur einen Frachtführer zu haben, so dass es bei Versicherungsfällen nur einen Ansprechpartner gibt und gar nicht erst die Frage aufkommt unter welchem Frachtführer der Versicherungsfall eingetreten ist. Die Frachtversicherung muss natürlich von Anfang an eingedeckt werden. Viele Speditionen weisen darauf nicht hin.

Informationen zur Agentur Frisch

Vornehmlich unterstützen wir Unternehmen aus Deutschland beim Import im Ausland, vornehmlich Asien (in erster Linie China), und wir unterstützen Unternehmen aus dem Ausland, zumeist aus Asien, beim Markteintritt bzw. dem Vertrieb nach Europa, vornehmlich nach Deutschland.

Mit unseren Dienstleistungen bieten wir den gesamten Service für den Außenhandel aus nur einer Hand.

Wir möchten Ihren Erfolg unterstützen. Unser Ziel ist der Gewinn unserer Kunden. Damit Sie bestens beraten und betreut sind, Ihre Marge erhöhen und Wachstum erreichen. Vertrauen Sie dem professionellen Service der Agentur Frisch.

Weitere Informationen:

Agentur Frisch, Inh. David A. Michael Frisch

Telefon +49 (0) 30 328 968 83

Visit www.ag-frisch.de oder

www.chinainport24.de

Email info@ag-frisch.de

Bildnachweis: © thawats - Fotolia.com