



# So bereiten Sie sich auf Kundennachfragen aus dem Ausland vor

Der Erfolg auf den Exportmärkten beginnt mit der richtigen Vorbereitung. Doch die meisten KMUs beginnen erst über Ihre Exportstrategie nachzudenken, wenn die erste Bestellung aus dem Ausland eintrifft. Glücklicherweise gilt es nur drei einfache Schritte zu beachten.

Von der Bestellung bis zur Lieferung - in nur 3 Schritten:

1

Alle Kosten prüfen

2

Verwaltungsaufwand perfektionieren

3

Auf dem Laufenden bleiben



## 1 Alle Kosten prüfen

### Kosten

Je länger die Zustellung dauert, desto weniger kostet sie. Wird für eine Sendung nicht die Zustelloption nächster Tag benötigt, gibt es wirtschaftlichere tagdefinierte Optionen. Nehmen Sie den UPS Laufzeit- und Kostenrechner zu Hilfe, um Laufzeit und Kosten zu berechnen.

### Zoll

Auf Exporte werden zwei Arten von Abgaben und Verbrauchssteuern. Ob Sie oder Ihr Kunde diese bezahlen, wird durch die Incoterms festgelegt. Sie können die UPS TradeAbility® Tools verwenden, um unangenehme Überraschungen vorzubeugen und die Gesamtkosten einschließlich Ausladen und Zoll für Ihre Sendung zu berechnen. So können Sie von Anfang an alle Kosten in Ihrem Angebot berücksichtigen.

### Absicherung gegen Verlust und Beschädigung

Wenn Sie mit Waren geringen Wertes handeln, sind Ihre Sendungen möglicherweise bereits automatisch gegen Verlust oder Beschädigung bis zu einem Wert von 510 € abgesichert. Wenn Ihre Sendung diesen Betrag übersteigt, können Sie sich zusätzlich absichern, um vollkommene Sorgenfreiheit zu genießen. Lassen Sie sich von UPS Capital® beraten.



Hilfe zur Kostenberechnung:  
[UPS Laufzeit- und Kostenrechner](#)  
[UPS Zollabfertigung](#)  
[UPS TradeAbility](#)  
[UPS Capital](#)

## 2 Verwaltungsaufwand perfektionieren

### Bestimmungen

Sie müssen auf alle besonderen Anforderungen, die für die zu exportierenden Waren im jeweiligen Bestimmungsland gelten, vorbereitet sein. Sie können sich bezüglich dieser Anforderungen von Dritten wie Ihrem Logistikpartner oder Ihrer örtlichen Handelskammer beraten lassen. Die UPS TradeAbility Tools helfen Ihnen bei der Recherche vorab, sodass Sie entsprechend vorbereitet sind und gleich beim ersten Anlauf durch den Zoll kommen.

### Verpackung

Die Verpackung schützt nicht nur Ihr Produkt, sondern auch Ihren Ruf. Ihre Verpackung muss stets robust genug sein, um gestapelt werden zu können und automatischen Transportbändern bei der Beförderung standzuhalten. Hilfe bei der Auswahl der richtigen Verpackung erhalten Sie vom UPS Verpackungsberater.

### Zertifizierung

Ein Dokument, das Sie Ihrer Sendung eventuell beilegen müssen, ist das Ursprungszeugnis. Aus ihm geht hervor, dass Waren in einem bestimmten Land beschafft, hergestellt oder verarbeitet wurden. Es muss vom Exporteur unterzeichnet sein und in vielen Ländern von der Handelskammer beglaubigt werden. Das Ursprungszeugnis deckt zusammen mit einer Handelsrechnung viele Warenarten ab. Hier erfahren Sie mehr über die Ausstellung einer Handelsrechnung.



Hilfe bei der Vorbereitung Ihrer Sendung:  
[UPS Exportlizenz-Suche](#)  
[UPS TradeAbility](#)  
[UPS Verpackungsberater](#)  
[UPS Zollabfertigung](#)

## 3 Auf dem Laufenden bleiben

### Sendungsverfolgung

Kunden wollen genau wissen, wann ihre Waren eintreffen. UPS Quantum View® bietet Ihnen und Ihren Kunden proaktive Echtzeit-Informationen über Ihre Sendung, sodass Sie den Überblick behalten und bei Nachfragen Zeit sparen.

### Cash Flow

Auf diese beiden Arten bleibt Ihr Cash-Flow im grünen Bereich:

#### Nachnahmesendungen

Mit dem UPS Nachnahmeservice können Sie das Risiko beim Handel mit neuen und unbekanntes Kunden in Europa reduzieren und gleichzeitig Ihren Cash-Flow optimieren, indem Sie UPS beauftragen, die Warenbezahlung bei der Zustellung abzuwickeln. Der Betrag wird Ihnen daraufhin innerhalb von 5 Arbeitstagen gutgeschrieben.

### Zustellnachweis

Es ist klug, einen Zustellnachweis anzufordern, wenn Sie die Bezahlung bei neuen Geschäften außerhalb Europas, wenn Sie nicht im Voraus erhalten haben. Wenn Sie als E-Commerce-Unternehmen ein kleines Paket versenden, kann ein Zustellnachweis mit Unterschrift bereits ausreichen. Bei größeren Sendungen stellt UPS Zustellnachweise aus, die als Beleg für die Übergabe der Fracht gelten. Wenn Sie wissen, dass ein Kunde die Waren früher erhalten hat, ist eine schnellere Rechnungsstellung möglich. Dies verbessert Ihren Cash-Flow und Sie können mit einer Sorge weniger auf weiteren Märkten expandieren.



Buchung, Sendungsverfolgung, Zustellung und mehr – so können wir helfen:  
[UPS E-commerce-Zustellösungen](#)  
[UPS Marketplace Versand](#)  
[Zur Sendungsverfolgung](#)  
[UPS Zustellnachweis](#)  
[UPS Nachnahmesendungen](#)