

## **Außenwirtschaft & EU**

### **25.06.2019 - Exporttechnik IV - Akkreditive in der Praxis von A bis Z mit praktischen Übungen und Fallbeispielen**

Die Erstellung vollständiger und einwandfreier Dokumente bei Akkreditiv-Geschäften stellt für die verantwortlichen Exportmitarbeiter immer wieder eine besondere fachliche Herausforderung dar. Die Standards sind sehr anspruchsvoll und müssen bei der Bearbeitung und Vorbereitung exakt eingehalten werden.

Im Fokus dieses Seminars steht der hohe praktische Bezug und die unmittelbare Umsetzbarkeit des Know-hows in die betriebliche Praxis. Welche Bedeutung haben die international gebräuchlichen Dokumente, worauf ist bei der Erstellung und Bearbeitung besonders zu achten und welche Strategien zur Fehlervermeidung sind sinnvoll und haben sich bewährt? Weiterhin wird geklärt, welche Anlagen und weiteren Dokumente wichtig sind und wie sich bestimmte Nachweise erbringen lassen.

### **Teilnehmernutzen**

In diesem Seminar wird die Abwicklung von Akkreditivgeschäften mit dem Ausland intensiv und praxisnah dargestellt. Anhand praktischer Beispiele erfahren die Teilnehmer, worauf es bei der Akkreditivgestaltung ankommt und was sie bei der Erstellung akkreditivgerechter Exportdokumente beachten müssen.

### **Inhalt**

- Bedeutung, Inhalt und Anwendung der international gebräuchlichen "Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive"
- Typischer Ablauf eines Akkreditivs
  - Bestandteile eines Akkreditivs
  - "Problemträchtige" Vorschriften

## Strategie zur Fehlerminimierung

- Bedeutung des Angebots auf die Akkreditivabwicklung
- Einfluss der Lieferbedingung auf die Akkreditiv-Gestaltung

## Erstellung der einzelnen Dokumente

- Transportdokumente (See-, Land-, Luftfrachtpapiere)
- "Clean on Board Bill of Lading" (reines Konnossement)
- "Combined Transport Bill of Lading"
- Versicherungsdokumente
- Handelsrechnung (Zoll-/Konsulatsfaktura)
- Sonstige Dokumente/Zollpapiere/Zertifikate
- Versandavis und Bankeinreichung

## Praktische Fallstudien

## **Ansprechpartner**

Name: Lara Obermöller

Telefon: (02 34) 91 13-1 58

E-Mail: [obermoeller@bochum.ihk.de](mailto:obermoeller@bochum.ihk.de)

## **Zielgruppe**

Fach- und Führungskräfte der Bereiche Verkauf Ausland, Auftragsabwicklung/Versand Ausland, sowie Mitarbeiter von Unternehmen, die mit dem Export beginnen möchten (Englische Grundkenntnisse sind von Vorteil)

## **Veranst.-Nr.**

19A-EU-14T

## **Beginn**

25.06.2019

## **Ende**

25.06.2019

## **Termine**

Di 9:00 - 16:30 Uhr

## **Unterrichtsstunden**

8

## **Veranstaltungsort**

IHK Mittleres Ruhrgebiet BildungsCentrum  
Ostring 30-32  
44787 Bochum

## **Entgelt**

210,- €

