




In sieben Punkten zum internationalen Handel.

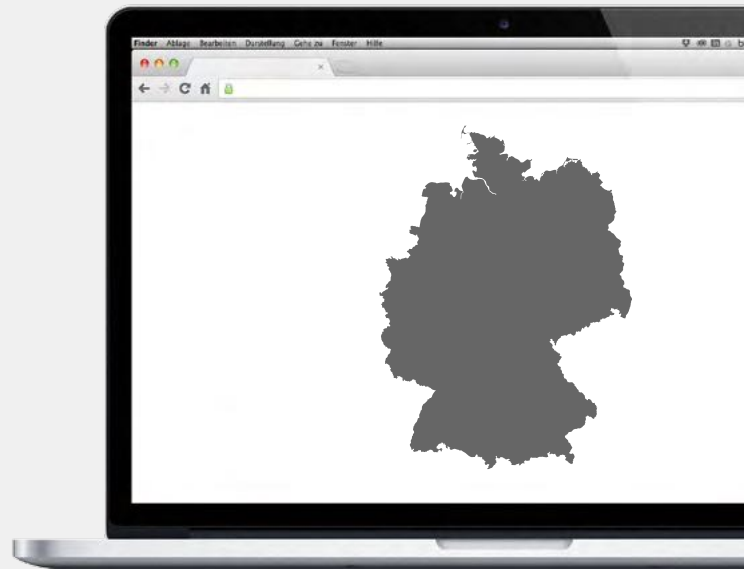
PayPal macht es sicherer und einfacher, weltweit zu verkaufen.



1. FINANZIERUNG: Nutzen Sie öffentliche Fördermittel.





Als internationaler Händler haben Sie die Möglichkeit, öffentliche finanzielle Förderungen und Unterstützung zu nutzen:

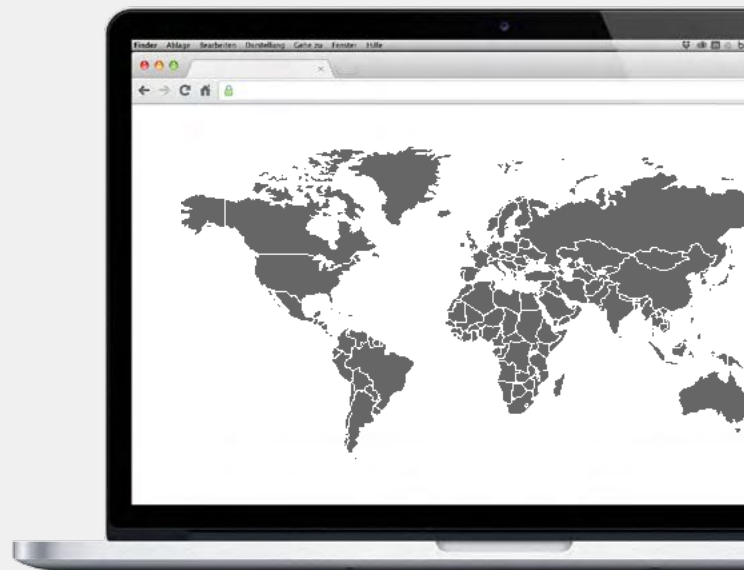
-  staatliche Angebote der Bundesrepublik Deutschland zur Exportfinanzierung und Absicherung für kleine und mittelständische Unternehmen.
-  Exportfinanzierung der KfW und weiterer öffentlicher Institutionen.



2. INTERNATIONALISIERUNG: Machen Sie Ihren Shop fit für die große, weite Welt.

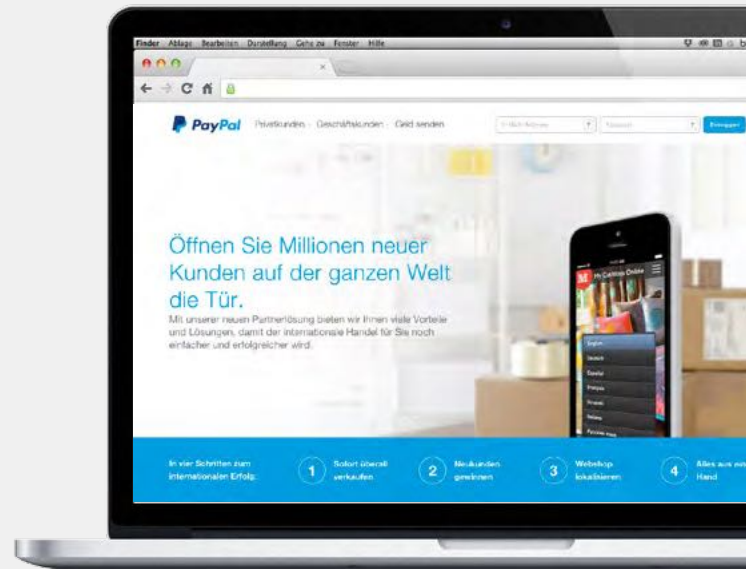
Das Internet hat keine Grenzen und es ist ganz leicht, weltweit Kunden zu erreichen. Hier sind einige Tipps, wie Sie Ihren Online-Shop für die internationale Kundschaft attraktiver gestalten:

-  Zeigen Sie, dass Sie auch internationale Bestellungen akzeptieren.
-  Stellen Sie sicher, dass Ihre Website mehrsprachig aufgebaut ist.
-  Listen Sie Ihre Produkte in der lokalen Währung.
-  Bieten Sie klare Informationen über Versand, Kosten und Länder, in die Sie verschicken.



3. MARKETING UND VERTRIEB: Lassen Sie sich einfach gut finden.




Erweitern Sie Ihre bestehenden inländischen Marketingaktivitäten auf ein weltweites Publikum. Es gibt viele Möglichkeiten, internationale Käufer anzusprechen, zum Beispiel lokale Suchmaschinen und Direktwerbung. Nutzen Sie dazu die Expertise und die exklusiven Angebote unserer [Partner für internationalen Handel](#).



Link: www.paypal.de/partnerangebote

4. ZAHLUNGEN: Wer mehr bietet, hat mehr Erfolg.

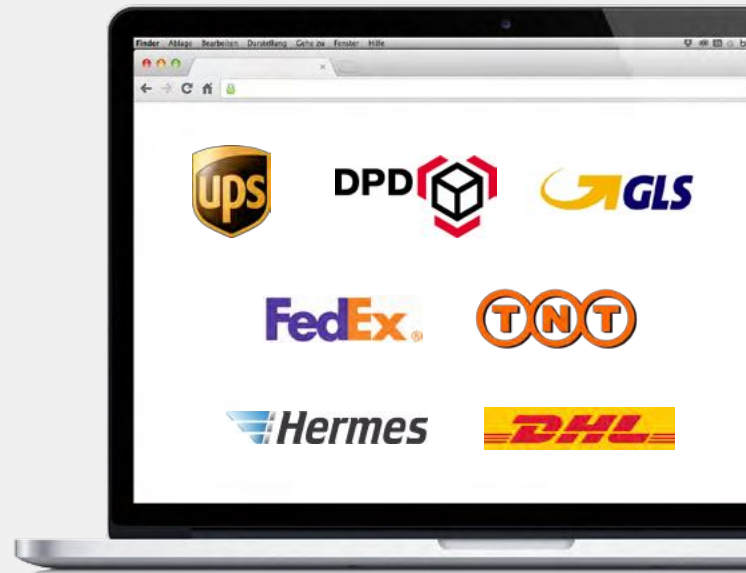
Mit einem einzigen PayPal-Konto haben Sie Zugang zu allen weltweiten Vorteilen, durch die Ihr Unternehmen wachsen kann.

-  Akzeptieren Sie eine Vielzahl von globalen Zahlungsmethoden, ohne dazu lokale Händlerkonten eröffnen zu müssen.
-  Empfangen Sie Zahlungen von über 162 Millionen Kundenkonten weltweit.
-  Verkaufen Sie Produkte an Kunden aus 203 Märkten in 26 Währungen.



5. VERSAND: Verschicken Sie ein Gesamtpaket.

Größere Versanddienstleister bieten Paketlösungen und einen *Alles-aus-einer-Hand-Service* an. Dieser kann Abfertigung, Zoll- und Steuerunterlagen sowie Versandrechner enthalten. Für weitere Informationen wenden Sie sich beispielsweise an folgende Anbieter: [DHL](#), [Hermes](#), [GLS](#), [DPD](#), [UPS](#), [TNT](#) und [FedEx](#).



6. KUNDENSERVICE: Machen Sie es Ihren Kunden leichter.

Sprache kann eine Barriere für den internationalen Kundenservice darstellen. Die meisten Käufer, die auf Ihrer Website bestellen, verstehen Englisch. Stellen Sie sicher, dass Rücknahmerichtlinien für internationale Transaktionen klar formuliert sind. Wenn Ihr Unternehmen beabsichtigt, im Ausland eine Webseite einzurichten, ist es wichtig, den Kundenservice in der jeweiligen Landessprache anzubieten, das schafft Vertrauen.

Unsere [Partner](#) helfen Ihnen dabei.



7. VORSCHRIFTEN:

Handeln Sie nicht auf gut Glück – sondern auf Nummer sicher.

Zoll und Dokumentationen

Alle Sendungen müssen die Zollkontrolle des jeweiligen Landes, in das sie versandt werden, passieren. Um Zollbeamten zu helfen, den Versandinhalt, den Warenwert und den Grund der Warensendung zu verstehen, müssen Sie Zollformulare außen an Ihrem Paket so befestigen, dass sie leicht geprüft werden können. Bei Fragen wenden Sie sich auch hier an Ihren Versanddienstleister.

Gut zu wissen

Als allgemeine Regel gilt, dass Sie die Paketinhalte nicht als „Geschenk“ deklarieren sollten. Es verstößt gegen das Gesetz, einen Artikel falsch zu deklarieren, um Zollgebühren zu vermeiden. Sie können Informationen zu wichtigen Zollformularen und Zollinhalteerklärungen von der Zollbehörde erhalten. Besuchen Sie die Weltzollorganisation unter www.wcoomd.org, um weitere Informationen über weltweite Zollbestimmungen zu erhalten.

Steuern und Abgaben

Steuern und Abgaben können dem Käufer für bestimmte Artikel auferlegt werden und sind abhängig vom jeweiligen Land. Stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden wissen, dass Steuern und Abgaben in ihrer Verantwortung liegen.



Sicher ist sicher

PayPal sichert Online-Händler auch bei Verkäufen ins Ausland mit dem **Verkäuferschutz** ab. Das bedeutet, dass Sie auch im grenzüberschreitenden Online-Handel über den PayPal-Verkäuferschutz gegen Zahlungsausfall abgesichert sind.

Größere Versandunternehmen geben zudem Versandbelege mit Sendungsnummer, Postleitzahl, Stadt und Land des Empfängers aus – so können Sie den Liefervorgang im Zweifel besser nachvollziehen. Diese und andere Partner für den internationalen Handel mit exklusiven Angeboten finden Sie auf unserer **Website**.