

Brexit und Zoll - Was könnte auf deutsche Exporteure zukommen?

20.09.2017

Ein Interview von Karl-Martin Fischer, Brexit-Experte bei Germany Trade & Invest mit Stefanie Eich, Managerin im Zollbereich

Bonn (GTAI) - Das Vereinigte Königreich (VK) möchte die Europäische Union (EU) verlassen. Derzeit (Stand September 2017) plant die britische Regierung, einen so genannten "harten Brexit" herbeizuführen. Darunter versteht sie das Verlassen des europäischen Binnenmarktes und der Zollunion. Nach Möglichkeit will sie zeitnah ein umfassendes Freihandelsabkommen mit der EU abschließen. Zollformalitäten werden in jedem Fall notwendig sein. Deutsche Exporteure sollten sich schon jetzt damit auseinandersetzen.

Viele deutsche Unternehmen haben nur Geschäftspartner innerhalb der Europäischen Union und sind daher mit der Praxis des Zollrechts gar nicht mehr vertraut. Falls der "harte Brexit" tatsächlich kommt, müssten diese Unternehmen entscheiden, ob sie den britischen Markt aufgeben oder sich den neuen Herausforderungen stellen. In diesem Interview möchte ich herausfinden, wie diese Herausforderungen konkret aussehen könnten. Ich spreche mit Stefanie Eich, Managerin im Zollbereich bei Germany Trade & Invest.

Fischer: Frau Eich, vielleicht fangen wir mit dem einfachsten Fall an. Ich möchte eine Maschine, zum Beispiel einen Gabelstapler, Wert 30.000 Euro, nach England verkaufen. Was werde ich zu beachten haben, wenn das Vereinigte Königreich am 29. März 2019 aus der EU ausscheidet und die Zollunion und den Binnenmarkt verlässt?

Eich: Mit einem EU-Austritt ohne Abkommen würde das Vereinigte Königreich zu einem Drittstaat wie die USA oder Japan. Unternehmen, die bisher nur innerhalb der EU exportiert haben, werden auf jeden Fall mehr Aufwand und höhere Kosten haben, denn es fallen Zollformalitäten und Zollgebühren an.

Fischer: Apropos Zollformalitäten - wie läuft die Verzollung eigentlich konkret ab?

Eich: Zollformalitäten sind unterteilt in Aus- und Einfuhr. Der Ausführer müsste seine Maschine beim deutschen Zoll zur Ausfuhr anmelden. Für die Ausfuhr ist eine Registrierung mit einer EORI-Nummer notwendig, die bei der Generalzolldirektion, Dienstort Dresden beantragt werden muss.

Zollverfahren werden elektronisch abgewickelt. Wer regelmäßig Waren ins Nicht-EU-Ausland liefert, braucht eine bestimmte Software und eine Zulassung für die firmeneigene IT. Wenn nur ab und zu in einen Drittstaat exportiert wird, lohnt sich die Anschaffung der Software natürlich nicht. In der Praxis kann dann ein Zollagent, zum Beispiel eine Spedition, die Ausfuhranmeldung vornehmen, nachdem das Unternehmen alle notwendigen Daten übermittelt hat. Alternativ kann natürlich auch die Internetzollanmeldung über die Internetseite des deutschen Zolls genutzt werden. Hierzu braucht es ein Elster-Online-Zertifikat, das beim Bundeszentralamt für Steuern beantragt werden kann.

Fischer: Und dann kommt noch das Einfuhrverfahren in England - was ist dabei zu beachten?

Eich: Bei der Einfuhr muss wiederum eine Zollanmeldung abgegeben werden, für die allerdings im Regelfall der Empfänger der Ware verantwortlich ist. Außerdem muss Zoll gezahlt werden, und zwar an die britische Zollbehörde (HMRC). Um bei dem o.g. Beispiel zu bleiben, es handelt sich um einen Gabelstapler, sind nach dem aktuellen EU-Zolltarif 4,5 Prozent Zoll fällig. Vieles spricht dafür, dass Großbritannien - zumindest vorübergehend - den EU-Zolltarif übernehmen wird.

Übrigens - ein wichtiger Hinweis in diesem Zusammenhang: Die 4,5 Prozent fallen auf den Zollwert an, dieser berechnet sich aus dem Warenwert der Maschine plus Transport- und Versicherungskosten bis zur Grenze.

BREXIT UND ZOLL - WAS KÖNNTE AUF DEUTSCHE EXPORTEURE ZUKOMMEN?

Fischer: Wer zahlt denn den Zoll?

Eich: Im Regelfall zahlt der Empfänger den Zoll. Er ist schließlich auch für das Einfuhrverfahren verantwortlich, so wie der Verkäufer für alle Ausfuhrformalitäten zuständig ist.

Einzigste Ausnahme: Wenn als Lieferbedingung "Lieferung frei Haus verzollt" (delivered duty paid, DDP) vereinbart wurde. Dann ist das ausführende Unternehmen auch für die Einfuhrabfertigung und die Zollzahlung verantwortlich. Das ist für den Verkäufer natürlich die ungünstigste und aufwändigste Variante, da in der Regel nur ein rechtlicher Vertreter vor Ort die Einfuhrformalitäten inklusive Zollzahlung vornehmen lassen kann.

Wer bisher seine Waren frei Haus geliefert hat, sollte sich darüber im Klaren sein, dass es nicht mit "frei Haus verzollt" gleichgesetzt werden kann. Denn es bedeutet in Bezug auf das Vereinigte Königreich wesentlich mehr Aufwand, Kosten und ein höheres Risiko.

Fischer: Was kann denn nach dem harten Brexit, den wir für dieses Interview ja als Arbeitshypothese gewählt haben, einen deutschen Handwerker erwarten, der für eine Woche nach Schottland reisen möchte, um dort eine Küche einzubauen? Muss er seine Dienstleistung verzollen, und eventuell auch sein Werkzeug, wenn er es einführt?

Eich: Dienstleistungen werden grundsätzlich nicht verzollt, sondern nur Waren. Wenn es sich um eine Küche handelt, die zuvor in Deutschland oder einem anderen EU-Mitgliedstaat hergestellt wurde und in Schottland montiert werden soll, muss die Küche verzollt werden. Das Werkzeug des Handwerkers kann zollfrei mit einem bestimmten Verfahren, der sogenannten vorübergehenden Verwendung, eingeführt werden. Dazu muss es vorher beim deutschen Zoll zur Ausfuhr und beim britischen Zoll zur Einfuhr angemeldet werden. Bei der Rückkehr dann natürlich andersherum. Das geht am einfachsten mit dem sogenannten Carnet ATA, einer Art Scheckheft, dem bei jeder Ein- und Ausfuhr ein Abschnitt entnommen wird. Zuständig für die Ausstellung und allen damit verbundenen Formalien sind die örtlichen IHKs.

Allerdings bleibt die Frage, ob ein deutscher Handwerker bei einem harten Brexit weiterhin ohne Einschränkung seine Dienstleistung im Vereinigten Königreich anbieten kann. Denn die Dienstleistungsfreiheit ist eine der vier Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarktes und genau den möchten die Briten verlassen, unabhängig vom Ausgang der Brexit-Verhandlungen.

Fischer: Die britische Seite betont ja immer wieder, dass sie ein umfassendes Freihandelsabkommen mit der EU abschließen möchte. Angenommen, es gelänge, ein Abkommen zu beschließen, in dem komplett zollfreier Warenverkehr vereinbart würde. Wäre das die Lösung für die oben beschriebenen Probleme?

Eich: Leider nein, denn bei einem Freihandelsabkommen fielen zwar die Zölle weg, alle Zollformalitäten blieben aber bestehen.

Fischer: Das ist für den Laien schwer zu verstehen - wieso müssen denn Zollformalitäten eingehalten werden, wenn es doch gar keine Zölle gibt?

Eich: Weil ein Freihandelsabkommen nicht bedeutet, dass alle Waren per se zollfrei wären. Sie müssen dafür bestimmte Kriterien erfüllen, denn nur sogenannte Ursprungsware darf zollfrei gehandelt werden. Vereinfacht gesagt muss eine Ware in der EU hergestellt werden oder zumindest wesentlich weiterverarbeitet worden sein.

Fischer: Wie erkennt denn der britische Zoll den Ursprung einer Ware?

Eich: Der Warenursprung muss mit einem schriftlichen Ursprungsnachweis bestätigt werden, aus dem hervorgeht, dass die jeweilige Ware ganz oder mindestens zu einem bestimmten Anteil aus der EU stammt. Dies bedeutet also wiederum mehr Verwaltungs- und Zeitaufwand. Übrigens: Der höhere Verwaltungsaufwand würde indirekt auch EU-Unternehmen betreffen, die selbst gar nicht außerhalb der EU liefern. Bleiben wir beim Bei-

BREXIT UND ZOLL - WAS KÖNNTE AUF DEUTSCHE EXPORTEURE ZUKOMMEN?

spiel Gabelstapler: Das herstellende Unternehmen bezieht Teile von einem Zulieferer, verbaut diese und exportiert den Gabelstapler ins Vereinigte Königreich. Zollfrei ginge das nur als Ursprungsware mit Ursprungsnachweis. Der Hersteller muss also wissen, welchen Ursprung die verbauten Teile haben. Sein Zulieferer muss deshalb eine Erklärung über die Herkunft der gelieferten Teile ausstellen, eine sogenannte Lieferantenerklärung. Diese ist dann die Grundlage für einen förmlichen Präferenznachweis.

Fischer: Gibt es Formulare / Vordrucke für Ursprungsnachweise?

Eich: Ja, die gibt es. Wobei zwischen förmlichen und nicht-förmlichen Präferenznachweisen unterschieden werden muss. Welche Form benötigt wird, hängt vom konkreten Abkommen ab. Für die förmlichen Präferenznachweise gibt es je nach Freihandelsabkommen ein eigenes Formular, das vom Zoll ausgestellt wird. Im Handel mit den EFTA-Staaten Schweiz oder Norwegen wird beispielsweise die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 verwendet.

Nicht-förmliche Präferenznachweise werden vom Ausführer selbst ausgefertigt, und zwar als Erklärung auf der Handelsrechnung. Der Wortlaut hierfür ist vorgeschrieben und im konkreten Freihandelsabkommen festgelegt. Eine solche Erklärung auf der Handelsrechnung ist möglich, wenn der Warenwert geringer als 6000 Euro ist. Bei einem höheren Warenwert braucht der Exporteur eine Zulassung als sogenannter ermächtigter Ausführer. Ein Beispiel hierfür ist das Freihandelsabkommen mit Südkorea. Hier sind nicht förmliche Präferenznachweise der Regelfall.

Es kann übrigens in der Praxis sehr kompliziert sein, zu berechnen, ob es sich um Ursprungsware im Sinne des Freihandelsabkommens handelt oder nicht. Wer hier einen Fehler macht, könnte eine böse Überraschung erleben. Nämlich dann wenn sich herausstellt, dass die Ware die Ursprungsregelungen nicht erfüllt und Zölle fällig werden. Hier liegt ein unter Umständen erhebliches Kostenrisiko.

Fischer: Und welche Regelungen hat ein Freihandelsabkommen typischerweise für Waren ohne Ursprungsnachweis?

Eich: Für Waren ohne EU-Ursprung fallen im Grundsatz die normalen Außenzölle an. Es gibt typischerweise zwei Szenarien: Das in der EU hergestellte fertige Produkt hat keinen EU-Ursprung, weil es aus zu vielen Vormaterialien besteht, die ebenfalls keinen EU-Ursprung haben. Dann fällt der ganz normale Drittlandszoll an. Szenario zwei ist das "Lieferkettenszenario": Eine Firma importiert eine Ware aus einem nicht-EU-Land und liefert sie in andere EU-Mitgliedsstaaten. Hier wird es mit Bezug auf das VK sicherlich komplizierter, aber es gibt immerhin die Möglichkeit, das so genannte Zolllagerverfahren anzuwenden. Dann muss zumindest kein Einfuhrzoll in der EU, sondern nur bei der Einfuhr in das VK gezahlt werden.

Hilfreiche Links:

Allgemeine Informationen zur Internetzollanmeldung auf der Seite des deutschen Zolls: http://www.zoll.de/DE/Fachthemen/Zoelle/ATLAS/Internetzollanmeldungen/internetzollanmeldungen_node.html ▶

Informationen zur Internetanmeldung bezüglich der technischen Voraussetzungen sowie Erläuterungen zum EORI- und ELSTER-Antragsverfahren: http://www.zoll.de/DE/Fachthemen/Zoelle/ATLAS/Internetzollanmeldungen/Fragen-und-Antworten/fragen-antworten_node.html ▶

KONTAKT

Stefanie Eich

☎ +49 228 24 993 344

✉ [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.