

# DAS UK-GESCHÄFT NACH DEM BREXIT: HERAUSFORDERUNGEN & BEST PRACTICES IM ONLINEHANDEL

**Alien Mulyk**

**Referentin Public Affairs Europa & International**

## Situation / Grundvoraussetzungen

- UK = attraktiver E-Commerce Markt
- Mehrheitlich lange Geschäftsbeziehungen
- Bis auf wenige Ausnahmen keine Lager / Produktionsstätten in UK
- Mehrheitlich werden auch Waren aus UK bezogen
- Mehrheitlich gelten verkaufte Produkte nicht als Produkte europäischen Ursprungs i.S.d. EU-UK TCA
- Bis auf wenige Ausnahmen nur Direktverkauf

## Herausforderungen

1. Zusätzliche Kosten durch Zoll und Einfuhr-USt. (64 %)
  2. Neue Zollregelungen und –erklärungen (50 %)
  3. Die Regelungen zur Einfuhr-USt. / Kosten für Retouren (je 29 %)
  4. Logistik / Lieferstopp (21 %)
  5. Nicht-Verfügbarkeit von Zollbevollmächtigten (14 %)
  6. Bei Warenbezug: Verzollung in DE, Lieferverzögerungen, Bürokratie
- Bestellerückgänge zwischen 10-50 %
  - Retouren wegen zusätzlicher Kosten / Dauer
  - alle Produktkategorien sind betroffen (v.a. die nicht europäischen Ursprungs)

# Maßnahmen / Best Practices

## Maßnahmen:

- Bestellvolumen niedrig halten, Shop schließen
- Lieferungen komplett ausgesetzt, Lieferung für manche Produkte ausgesetzt bzw. in Planung (> 60 %) / 35 % liefern wie bisher
- Produkte mit eingeschränkter Lieferung: v.a. nicht-EU Ursprung

## Best Practices:

- „Findungsphase“
- Kundeninformation / Preistransparenz / Retouren vermeiden
- Kooperation mit lokalen Dienstleistern
- Langfristiges Ziel: Door-to-Door-Preise

Vielen Dank!



Der E-Commerce Verband

Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh)

Friedrichstraße 60 (Atrium)

10117 Berlin

Tel.: +49 30 40 36 751 – 0

info@bevh.org, www.bevh.org

