



Zoll sparen

mit Präferenzabkommen

SCM Durch Präferenzabkommen sinken Zollsätze oder sie entfallen komplett. Exportierende und importierende Unternehmen können sich gegenüber den Wettbewerbern entscheidende Vorteile verschaffen, wenn sie die Abkommen nutzen.

Jede Ware hat einen Ursprung, also einen Ort, an dem sie hergestellt wird. In unserer globalisierten Welt ist es aber schwierig geworden, den Ursprung eindeutig zu bestimmen. Die Einzelteile eines Autos oder einer Waschmaschine werden an vielen Orten rund um den Globus gefertigt. Bis ein T-Shirt beim Händler im Regal liegt, hat es zahlreiche Stationen in der Lieferkette hinter sich. Wie lässt sich jedoch der „Ursprung“ feststellen, wenn die Baumwolle aus Virginia stammt und der Stoff in der Türkei zusammengenäht wird?

Im Zoll- und Handelsrecht unterscheidet man zwischen dem handelsrechtlichen und dem präferenziellen Ursprung. Den Unterschied zwischen diesen Begriffen erklärt Zollexperte Andreas Beckmann, geschäftsführender Gesellschafter der AWB Beratungsgesellschaft in Münster, so: „Eine Ware hat immer einen handelsrechtlichen Ursprung. Einen Prä-

ferenzursprung kann die Ware haben, muss sie aber nicht. Den kann ich quasi ‚draufsatteln‘, wenn ich bestimmte Regeln erfülle.“ Die Regeln in den Präferenzabkommen legen fest, wie hoch der Anteil der aus Drittländern bezogenen Teile sein darf, damit die daraus hergestellte Ware immer noch den Ursprung „EU“ hat. Hier liegen die Werte zwischen 30 und 45 Prozent. Präferenzabkommen sind Teil von Freihandelsabkommen, die die EU mit Staaten oder Staatengruppen schließt. So gibt es zum Beispiel Präferenzabkommen mit Südafrika, Mexiko, der Schweiz und seit 2011 mit Südkorea.

Herstellern, die ihre Waren zum Großteil selbst produzieren oder mit Lieferanten zusammenarbeiten, die ebenfalls in der EU fertigen, fällt es leichter, die Regeln der Präferenzabkommen zu erfüllen, als denjenigen, die ihre Vormaterialien aus Asien beziehen. Hier liegt der Hintergedanke der Präferenzabkommen:

Unternehmen davon abzuhalten, ihre Beschaffung und Produktion komplett nach Fernost zu verlagern.

Wer profitiert von den Präferenzabkommen? Den direkten Vorteil spürt der Importeur im jeweiligen Land, der weniger oder gar keinen Zoll zahlen muss. Führt etwa ein südkoreanischer Autobauer Teile aus Deutschland ein, greift das zwischen der EU und Südkorea getroffene Freihandelsabkommen und der Importeur kann die Bremsen oder den Airbag zollfrei einführen. Doch auch das exportierende Unternehmen kann profitieren, wenn es seine Produkte mit Präferenznachweis versendet und durch die Zollersparnis am Markt günstiger macht. Können dies die Wettbewerber nicht, müssen sie „einen Rabatt geben und an ihrer Marge drehen“, sagt Dr. Ulrich Lison, Zollexperte beim Stuttgarter Softwareanbieter AEB GmbH.

Abhängig von Ware und Land

Die Zolleinsparungen sind unterschiedlich hoch, je nachdem um welche Ware es sich handelt und in welches Land exportiert wird. Laut Katja Weigandt, Zollbeauftragte beim Spielwarenunternehmen Habermas GmbH, lohnt sich das Versenden mit Präferenznachweis eher bei hochpreisigen Produkten. Und auch

Hörbuch zum Thema

nur dort, wo hohe Importzölle verlangt werden. Das ist der Fall in der Textil- oder der Automobilindustrie. Während auf Halbleiter oder Elektronikprodukte oft nur geringe Zölle erhoben werden.

Unternehmen, die Präferenzabkommen nutzen wollen, haben es nicht leicht. Denn jedes Abkommen hat eigene Regeln. Wenn Firmen ihre Waren etwa nach Mexiko exportieren, gelten andere Vorgaben als für die Ausfuhr nach Israel oder in die Schweiz. Die Krux liegt darin nachzuweisen, dass 55, 60 oder 70 Prozent des hergestellten Produkts aus der EU stammen. Antje Dümmer, der Zollverantwortlichen von Audi zufolge, muss der Autohersteller für seine Fahrzeuge 60 Prozent lokale Wertschöpfung in der EU nachweisen, damit sie die EU-Ursprungseigenschaft haben. Bei Waschmaschinen beispielsweise liegt der Anteil von Teilen, die aus der EU stammen müssen, bei 70 Prozent.

Schwierig nachzuweisen

Wenn ein Produkt aus Tausenden von Einzelteilen besteht oder der Hersteller Teile von mehreren Hundert Lieferanten einbaut, ist der Nachweis des Präferenzursprungs schwierig – ohne IT-Unterstützung nahezu unmöglich. Bei der Präferenzkalkulation berechnet man die Ursprungseigenschaft des kompletten Produkts. Dabei muss man den Anteil der einzelnen Bauteile berücksichtigen, die die Ursprungseigenschaft „EU“ haben. Diese Information sollte im optimalen Fall im ERP-System (Enterprise Resource Planning) hinterlegt sein.

Den Präferenznachweis stellt der Zoll aus. Wenn das exportierende Unternehmen die Genehmigung als „Ermächtigter Ausführer“ hat, kann es selbst die sogenannte „Ursprungserklärung“ auf der Rechnung andrucken lassen. Etwa 10.000 Unternehmen in Deutschland besitzen diese Genehmigung und können eigenverantwortlich den Präferenznachweis ausstellen.

Bevor Unternehmen für ihre Ware einen Präferenznachweis ausstellen können, müssen sie jedoch eine aufwendige Vorarbeit leisten. Sie müssen sich von ihren Lieferanten den Ursprung der Ware bestätigen lassen. Dies geschieht mittels einer Lieferantenerklärung. Arbeitet ein Hersteller langfristig mit seinen Lieferanten zusammen, stellen diese meistens eine Langzeitlieferantenerklärung aus, die ein Jahr lang gültig ist. So sind viele

Das Hörbuch „Präferenzrecht nutzen. Zoll sparen mit Präferenzabkommen“ informiert über Vorteile und Risiken, die das Präferenzrecht birgt. In dem Werk wird erklärt, was Präferenzabkommen sind, wie viel Zoll der Importeur sparen kann und wie sich das Versenden von Waren mit Präferenznachweis auf die logistische Abwicklung auswirkt.

Der Hörer erhält Einblicke darin, wie große Konzerne und mittelständische Firmen die Abwicklung von Lieferantenerklärungen und die Ursprungskalkulation handhaben. Zollexperten und Praktiker erklären, warum die Kommunikation zwischen Einkauf, Logistik, Export und Vertrieb so wichtig ist.



AEB/LOGISTIK HEUTE: Präferenzrecht nutzen. Zoll sparen mit Präferenzabkommen, Stuttgart/München 2012, 67 Min., 24,80 Euro (19,80 Euro für LOGISTIK HEUTE-Abonnementen) zzgl. MwSt. und Versandkosten. Bestellung unter www.huss-shop.de (Art.-Nr. 36111)

Betriebe gegen Jahresende damit beschäftigt, neue Lieferantenerklärungen anzufordern, zu verwalten und in ihr ERP-System einzupflegen. „Eine mühsame Arbeit, die ein Onlineportal, das die Lieferantenerklärungen zentral bündelt und den Workflow steuert, wesentlich vereinfachen kann“, sagt AEB-Experte Dr. Ulrich Lison. Viele Unternehmen seien sich des Risikos gar nicht bewusst, das eine falsch ausgestellte Lieferantenerklärung birgt, betont er. Wenn auf Basis einer falschen Lieferantenerklärung ein falsch ausgestellter Präferenznachweis die Ware begleitet, kann das drastische Folgen haben. Dem Exporteur drohen ein Bußgeld sowie Nachforderungen des Kunden, wenn dieser den Importzoll nachträglich bezahlen muss.

Der Zollverantwortliche von Electrolux Deutschland, Werner Sandmann, verdeutlicht die Folgen einer falschen Lieferantenerklärung, wenn die Präferenz widerrufen wird: „Betrifft dies ein Teil, das in einer Massenproduktion verwendet wird, können Tausende produzierte Kühlschränke, Waschmaschinen oder Herde zu Unrecht ausgestellte Präferenznachweise haben. Dann kann es im schlimmsten Fall in die Millionen gehen, die der Kunde vermutlich von einem zurückfordert.“ Außerdem kann ein zu Unrecht ausgestellter Präferenznachweis ein Steuerstrafverfahren nach sich ziehen. Die Hersteller sollten also prüfen, ob die ausgestellten Lieferantenerklärungen korrekt sind.

Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen liegt die Schwierigkeit darin, Aufwand und Vorteile abzuwägen. Die Verantwortlichen sollten drei Fragen beantworten können: Sind die Export-

märkte präferenzberechtigte Märkte? Welcher Zollvorteil lässt sich dort erzielen? Und welche Prozesse müssen angepasst werden, um die Voraussetzungen für den Präferenzursprung zu erreichen?

Eine weitere Schwierigkeit: Wenn es um den Nachweis, die Lagerung und den Export präferenzberechtigter Ware geht, sind viele Abteilungen betroffen. Außenwirtschaftsberater Jochen Pröckl von AEB empfiehlt: „Es muss mindestens einen Verantwortlichen im Haus geben, der sich auf dem Gebiet auskennt. Darüber hinaus ist es wesentlich, dass sich die Abteilungen abstimmen. Neben der Exportabteilung, dem Einkauf und Vertrieb müssen die Logistik, Buchhaltung, Versand, Produktplanung und Produktmanagement in den Prozess einbezogen werden, um sicherzustellen, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen erfüllt werden.“

Gerade Einkäufer und Verantwortliche fürs Beschaffungsmanagement sollten sich bewusst sein, inwiefern sich ihre Entscheidungen auf den Export und die logistische Abwicklung auswirken. Mag

Vorsicht beim Wechseln von Lieferanten

der Wechsel des Lieferanten aus Kostengründen zunächst vorteilhaft erscheinen: Unternehmen sollten prüfen, ob die Präferenzberechtigung einer Ware dadurch nicht gefährdet ist. Zollexperte Beckmann: „Habe ich bisher Teile mit einer Lieferantenerklärung aus der EU bezogen und kaufe ich die Komponenten jetzt günstiger in China ein, kann die Ware, die ich dann beispielsweise nach Mexiko exportieren will, keine Präferenzberechtigung mehr besitzen.“ Dann habe man auf der Einkaufsseite zwar zwei Prozent gespart, sagt Beckmann, „aber letztendlich muss der Kunde für die Exportware nach Mexiko 20 Prozent Zoll zahlen.“ p/mp