



Noch jede Menge ungenutztes Potenzial in der Zolllogistik

Vor allem bei den komplizierten Zollverfahren bleiben viele Einsparungspotenziale ungenutzt.

Die professionelle Begleitung von Importeuren, Exporteuren und auf neutraler Basis auch von Spediteuren ist das Kerngeschäft der KGH Customs Services Österreich GmbH. Außerdem sieht das Team unter der Leitung von Johann Widhalm seine Aufgabe im Schutz der Kunden vor Schäden bei gleichzeitiger Senkung der Abgabenbelastungen.

WIEN. Wer weiß das schon? Vielleicht beschleicht Johann Widhalm gelegentlich ein angenehmes Gefühl, wenn er an den Brexit denkt. Schließlich könnte der für 29. März 2019 anberaumte Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union im krassesten Fall binnen kürzester Zeit das Entstehen von neuen Zollgrenzen heraufbeschwören. Das würde die Geschäfte der Spezialisten im Marktsegment der internationalen Zolllogistik ankurbeln und somit der Branche einen zusätzlichen Auftrieb verleihen.

hen. Fragt sich nur, ob die Spezialisten in dieser Disziplin das überhaupt notwendig haben, wo einige wichtige Staaten auf der Welt doch laufend neue Antidumpingzollsätze, Kontingentbestimmungen und Beschränkungen für den freien Warenverkehr einführen.

Unabhängig davon hat die in Schweden ansässige KGH Customs Services Group ihr Niederlassungsnetz im Jahr 2018 um ein neues Büro in Manchester ergänzt. Damit ist das seit der Gründung im Jahr 1963 als Spezialist

Brexit: KGH Customs empfiehlt Überprüfung der „Incoterms“

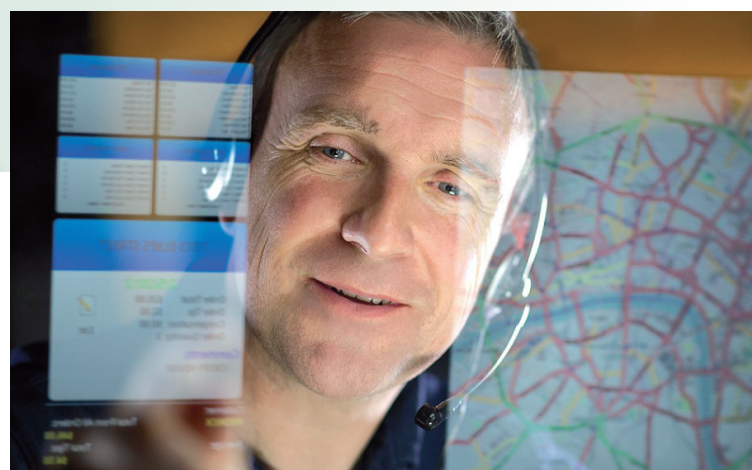
Es steht fest, dass sich nach einem Brexit maßgebliche Veränderungen ergeben werden, da Großbritannien dann den Status eines Drittlandes erhält. Daraus ergibt sich, dass der Handel zwischen der EU und Großbritannien fortan als Import und Export betrachtet wird.

Unabhängig von der Art des Abkommens, das für die Zeit nach einem Brexit ausgehandelt wird, sind dann für alle Güter im Warenverkehr zwischen der EU und Großbritannien Zollerklärungen erforderlich. Solche Deklarationen enthalten wichtige Details, die leicht übersehen werden können. Gemeint sind die Lieferbedingungen oder „Incoterms“, auf die sich Käufer und Verkäufer verständigt haben. Diese haben direkte Auswirkungen auf Kosten und Risiken.

„Wir halten es für sehr wahrscheinlich, dass Speditionen und Zollabfertigungsdienstleister bald an die Grenzen ihrer Kapazitäten stoßen, wenn Großbritannien zum Drittstaat wird. Deshalb raten wir Ihnen dringend zu prüfen, wer laut Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer haftet, wenn Waren nicht rechtzeitig geliefert werden“, schreibt die KGH Customs Services GmbH einer Aussendung.

Besonders wichtig sei es, die Risiken jeder einzelnen Transaktion nach dem Brexit zu reduzieren und sicherzustellen, dass Transaktionen, die sich bislang innerhalb der EU bewegten, im Handelsvertrag unter den korrekten Incoterms abgewickelt werden. So ist ein EU-Käufer (Importeur) beispielsweise gut beraten, den Einkauf von Waren ab Werk (EXW) zu vermeiden, da er sonst selbst die Ausfuhrerklärung für Großbritannien übernehmen muss. Genauso sollte ein EU-Verkäufer (Exporteur) es vermeiden, „geliefert Zoll bezahlt“ (DDP) zu verkaufen, da er sonst für die britische Einfuhrerklärung verantwortlich ist.

Wenn die genaue Definition jedes anzuwendenden „Incoterms“ nicht verstanden und im Vorfeld geklärt wird, kann es zu Problemen in der Lieferkette und zu Konflikten zwischen Verkäufern und Käufern kommen – etwa über die Frage, wer die Zollerklärungen ausfüllen und die fälligen Zollgebühren bezahlen muss. Darüber hinaus kann es Differenzen über die Zahlung der Waren selbst und über die Verteilung der Zuständigkeiten geben.

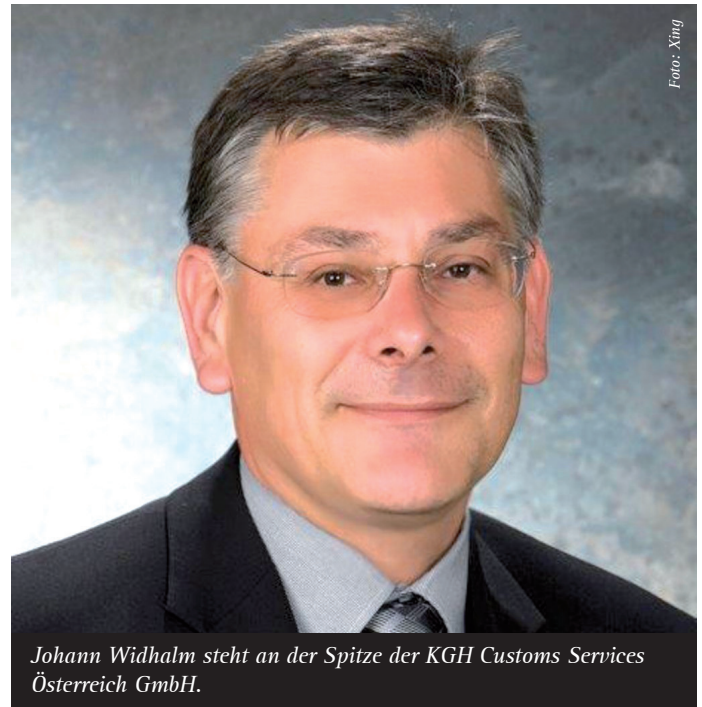


für Zollabfertigungsdienste auftretende Unternehmen jetzt an 38 Standorten an allen relevanten Grenzstellen und in den maßgeblichen Seehäfen in Europa mit eigenen Häusern präsent. Die gesamte Organisation steht im Mehrheitsbesitz von Bridgepoint Development Capital (BDC) und umfasst 650 Mitarbeitende, die sich im Tagesgeschäft als professionelle Vermittler zwischen den Kunden aus der verladenden Wirtschaft oder von anderen Speditionen einerseits sowie den Vertretern der Zollbehörden andererseits verstehen.

In dieser Funktion sorgt das Team von KGH Customs Services für die professionelle Organisation der Prozesse im Zoll- und Außenwirtschaftsmanagement. Interessant daran ist, dass die Grundkenntnisse rund um den vielschichtigen Themenkomplex Zolllogistik bei vielen Unternehmen aus den Sektoren Industrie, Handel, Gewerbe und Dienstleistungen bis in den Tätigkeitsbereich von namhaften internationalen Logistikdienstleistern sinken, während die Kontrollverfahren der Zollbehörden – auch getragen durch den E-Zoll – immer zielgerichteter und effizienter werden. Das alles müssen die Importeure und Exporteure mit einer Vielzahl von Durchführungsverordnungen und mit den derzeit rund 200 Verkehrsbeschränkungen in Einklang bringen.

„Unser Geschäft erfordert heute ein hohes Maß an Kompetenz, Fachwissen und Konzentration“, erzählt Johann Widhalm. Er bekräftigt das am Beispiel eines metallischen Produktes, für das die Zolllogistiker bis zu sechs verschiedene Verkehrsbeschränkungen kodieren müssen. Dafür benötigen die Spezialisten auf diesem Gebiet erfahrene Mitarbeitende mit der Bereitschaft zur laufenden Weiterbildung. Doch gerade die altgedienten Zolllogistiker werden immer weniger. Und der eigene Nachwuchs aus der Branche ist entweder sehr teuer oder fix in einem bestimmten Unternehmen verankert. Dem steuert KGH Customs Services mit der Anstellung und Ausbildung von Quereinsteigern im eigenen Haus entgegen.

„Vor 30 Jahren ging es in der Zolllogistik schwerpunktmäßig um die Lösung von fiskalischen Fragen“, reflektiert Johann Widhalm im Gespräch mit der *Österreichischen Verkehrszeitung*. Damals seien die Importeure und Exporteure mit Durchschnittssteuersätzen in der Höhe von 7 Prozent der Warenwerte belastet worden. Heute bewege sich der entsprechende Wert in der Bandbreite zwischen 1,5 und 2 Prozent. Dafür werde die Disziplin jetzt sehr stark von außenhandelsrechtlichen Themen geprägt. Insofern besteht eine der Hauptaufgaben des elfköpfigen Teams der KGH Customs Services Österreich GmbH an den Standorten Linz, Enns und Wien im Schutz der Kunden vor fehlerhaften Handlungen in der Zolllogistik sowie in weiterer Folge vor kostspieligen Finanzstrafverfahren.



Johann Widhalm steht an der Spitze der KGH Customs Services Österreich GmbH.

Generell schöpfen viele europäische Unternehmen die Potenziale ihres grenzüberschreitenden Handels nur teilweise oder gar nicht aus. Laut den Angaben von KGH Customs Services bleiben die Vorteile von rund einem Drittel der Freihandelsabkommen ungenutzt. Das verursacht einen enormen Aufwand an zusätzlichen Zollabgaben. Außerdem besitzen noch viel zu wenige Exporteure den Status als „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“. Ohne die AEO-Bewilligung dauern Warenlieferungen nach Südamerika im Schnitt 15 Tage länger, betonen die Kenner der Materie. Ihnen bleibt es auch ein Rätsel, warum bestimmte Firmen ihren Cashflow schädigen, indem sie auf die Bewirtschaftung von Zolllagern verzichten. Ausschlaggebend dafür ist oftmals die mangelnde Bereitschaft von deren Verantwortlichen für die Beschäftigung mit Zollthemen. Doch das ist ein teurer Luxus, auf den die im Außenhandel tätigen Unternehmen besser verzichten sollten.

JOACHIM HORVATH

Auch aus Gründen der Compliance ist es nötig, die „Incoterms“ zu kennen: Jeder Importeur oder Exporteur muss sich darüber im Klaren sein, welche Verpflichtungen ihm laut Vertragsbedingungen obliegen, und danach handeln, um kostspielige Vertragsstrafen und andere rechtliche Konsequenzen zu vermeiden. So legen die verwendeten „Incoterms“ fest, wer für die Zollerklärungen zuständig ist und welche Informationen benötigt werden.

Die „Incoterms“ wurden von der Internationalen Handelskammer als Rahmenwerk für Handelstreibende zur Festlegung von Zuständigkeiten eingeführt. Sie decken zwar weder das Eigentum noch die Eigentumsübertragung ab, dafür aber die folgenden Bereiche:

- Abgaben und Mehrwertsteuer
- Der vereinbarte Punkt, an dem die Verantwortung für Risiken und Versicherungen vom Verkäufer auf den Käufer übergehen
- Die jeweilige Zuständigkeit für die Bereitstellung der nötigen Dokumentation und Übernahme der Zollabwicklung
- Die Zuständigkeit für die Durchführung und Finanzierung des Transports

Aktuell kommen folgende „Incoterms“ zur Anwendung:

Kategorie E: EXW (ab Werk):

Stellt die Mindestverpflichtung für den Verkäufer (Exporteur) dar. Der Verkäufer stellt die Waren an seinem Standort zur Verfügung. Der Käufer holt sie also am Herkunftsort ab.

1. Kategorie F: FCA (frei Frachtführer) – FAS (frei längsseits Schiff) – FOB (frei an Bord)

Der Verkäufer (Exporteur) übernimmt die Kosten für die Lieferung der Waren an einen vom Käufer (Importeur) bestimmten Frachtführer. Für den Weitertransport ab dort kommt der Käufer (Importeur) auf.

2. Kategorie C: CPT (Fracht bezahlt bis) – CIP (Fracht und Versicherung bezahlt bis) – CFR (Kosten und Fracht) – CIF (Kosten, Versicherung und Fracht bis zum Bestimmungshafen)

Der Verkäufer (Exporteur) ist dafür zuständig, für den Transport ins Importland zu sorgen. Von dort an geht das Risiko auf den Käufer (Importeur) über.

3. Kategorie D: DAT (geliefert Terminal) – DAP (geliefert benannter Ort) – DDP (geliefert Zoll bezahlt)

Der Verkäufer (Exporteur) trägt alle mit dem Transport der Waren an den Bestimmungsort verbundenen Risiken.

Ferner lassen sich die „Incoterms“ nach der Art des Transportmittels unterteilen. So werden FAS, FOB, CFR und CIF nur für den See- und Binnenschiffahrtstransport verwendet, während EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP und DDP für alle Arten von Transporten gelten.