

Im internationalen Handel spielen Freihandelsabkommen eine immer größere Rolle. Sie begründen Freihandelszonen, in denen der zollfreie Warenverkehr wesentlich von komplexen Ursprungsregeln abhängig ist. Ihre Umsetzung in die Praxis fordert insbesondere mittelständische Unternehmen heraus.



Foto: Fotolia.com ©fotofabrik

Freihandelsabkommen praktisch umsetzen

Im internationalen Handel spielen bilaterale und regionale Freihandelsabkommen wie EFTA, NAFTA, CETA eine immer größere Rolle. Diese Abkommen begründen Freihandelszonen, in denen der zollfreie Warenverkehr wesentlich von komplexen Ursprungsregeln abhängig ist, deren Umsetzung in die Praxis die Unternehmen herausfordert. Die Global Player können mit IT-Lösungen die Ursprungsregeln sicher abbilden und gewährleisten, dass der Ursprung richtig bescheinigt wird. Unter den kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) in Deutschland gibt es viele Hidden Champions, die hochspezialisiert und global unterwegs sind. Sie stoßen bei der rechtssicheren Abbildung der Ursprungsregeln aber häufig an ihre fachlichen und organisatorischen Grenzen.

Deutsche Unternehmen brauchen möglichst freien Zugang zu ausländischen Märkten – Freihandel ist eine Grundbedingung. Die deutsche Volkswirtschaft ist in hohem Maß exportabhängig, was sich auch an der Beschäftigung zeigt: Jeder vierte Arbeitsplatz hängt direkt oder indirekt vom Export ab.

Die Welthandelsorganisation (WTO) hat seit ihrer Gründung im Jahr 1995 einen großen Anteil am gestiegenen Handelsvolumen deutscher Unternehmen – beim Import wie auch beim Export. Seit der Wiedervereinigung Deutschlands sind die Außenhandelsziffern exponentiell gestiegen. Lag das Importvolumen 1990 noch bei 293 Millionen Euro, betrug es 2016 schon 955 Millionen Euro. Die Exporte stiegen in dem Zeitraum von 348 Millionen Euro auf 1.206 Millionen Euro.

Der multilaterale Ansatz der WTO entwickelt sich aus verschiedensten Gründen aber nicht signifikant weiter. Die Mitgliedstaaten der WTO gehen seit rund 15 Jahren vermehrt dazu über, bilaterale oder regionale Freihandelszonen zu schaffen. Im internationalen globalen Geschäft sind vor allem die bilateralen oder regionalen Freihandelsabkommen das Regelwerk für eine wechselseitige Handelsfreiheit. So hat die Europäische Union (EU) bisher mit über 60 Staaten Freihandelsabkommen geschlossen – zuletzt kam im Septem-

ber 2017 CETA mit Kanada dazu. Das derzeit verhandelte Abkommen mit Japan – JEFTA – soll 2019 in Kraft treten.

Grundbedingung des zollfreien und von nicht-tarifären Beschränkungen befreiten Warenverkehrs ist der Warenursprung in einem Partnerland der Freihandelszone. Entweder müssen Güter in einem Land vollständig hergestellt beziehungsweise gewonnen oder eingeführte Vormaterialien müssen ausreichend be- oder verarbeitet worden sein, damit das Endprodukt den Ursprung eines Partnerlandes erlangt. Die Ursprungsregeln sind komplex. Sie weichen von Freihandelsabkommen zu Freihandelsabkommen ab. Daher muss sich ein Unternehmen bei jedem Export bewusst machen, in welches Land es ausgeführt und welche Ursprungsregeln dort für den Export gelten. Erst dann darf das Unternehmen den Ursprung in der EU auf einer Rechnung oder einem anderen Handelspapier bestätigen. Eine falsche Ursprungserklärung führt zu Nachverzollungen beim Empfänger im Importland und zu Schadensersatzforderungen zwischen Verkäufer und Käufer – unabhängig von Strafsanktionen für den Exporteur oder Importeur.

Immer öfter geraten Freihandelsabkommen in den Fokus von unternehmensstrategischen Überlegungen. Nicht selten hängen davon Sourcing- oder Standortentscheidungen ab, um

die steigende Internationalisierung der Unternehmen kostenoptimiert zu steuern. Namhafte deutsche Konzerne erzielen dadurch jährlich signifikante Zolleinsparungen, mit denen sie Investitionen in neue Standorte sichern wie auch bestehende Standorte erweitern. Nur so können sie Wettbewerbsvorteile am Markt nachhaltig ausbauen und zusätzlich die Arbeitsplätze im eigenen sowie in den Zulieferbetrieben sicherstellen.

Um die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten des Ursprungsrechts nutzen zu können, setzen multi- und transnational tätige Unternehmen Softwarelösungen ein, die anhand der Stammdaten, der Produktions- oder Geschäftsprozesse und der Absatzmärkte die optimale Ursprungskalkulation vornehmen. Für kleine

und mittlere Unternehmen stellt sich die Ursprungskalkulation ungleich schwieriger da. Es fehlt häufig das Wissen um die komplexen Ursprungsregeln. Und wenn es existiert, bleibt das Problem der rechtssicheren Umsetzung im Unternehmen. Die Softwarelösungen der „Großen“ sind für die „Kleinen“ nicht wirtschaftlich.

Es sollte aber gewährleistet sein, dass allen deutschen Unternehmen – auch jenen mit geringen Volumina – eine qualifizierte und rechtssichere Lösung preiswert zur Verfügung steht. Doch wie können kleinen und mittleren Unternehmen wirtschaftliche IT-Lösungen zur Verfügung gestellt werden?

Ein erster Vorschlag könnte eine Cloud-Lösung sein, die die wichtigsten Freihandelsabkommen NAFTA,

CETA, EUMX, EUKR, ACFTA-China, AIFTA-Indien und AJCEP – Japan abdeckt. Ständige Regeländerungen, Anpassungen der Tarife, technische Anforderungen – Kommunikation mit Behörden, Lieferanten und Logistikprovidern – und qualifizierter Support sollten in einer rechtlich gesicherten Infrastruktur gewährleistet sein. Die IT-Lösung müsste die Lieferantenerklärungen managen, mit den Regeln der einzelnen Freihandelsabkommen abgleichen und dann basierend auf Stücklisten oder Rezepturen eine automatisierte Ursprungskalkulation erstellen.

In der Exportwirtschaft sind transparente und qualifizierte Dokumente eines Ursprungs ein wesentliches Qualitätsmerkmal eines Produktes aus Deutschland. □

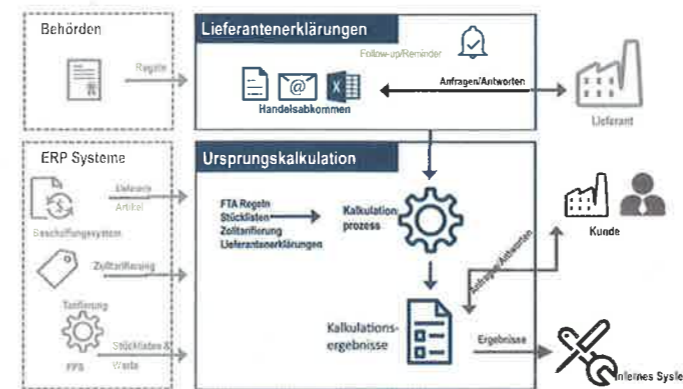
Foto: privat



Alfred Hiebl
Miteigentümer der MIC-Gruppe

„Um eine umfassende IT-Unterstützung auch KMU bieten zu können, bietet sich eine Cloud-Lösung als 'pay per use' an.“

Komplexe Ursprungsregeln rechtssicher abbilden



<p>Management von Lieferantenerklärungen (L.E.s)</p> <ul style="list-style-type: none"> Lieferanten WEB-Portal (Single-Sign-On fähig) Automatisierte und manuelle Eingabe zur Pflege von Lieferantendaten Einholen von Lieferantenerklärungen Basis von Daten aus Einkaufssystemen Einholen von Zoll- und Compliance Daten (z.B. Tarifnummern, ECCN, handelsrechtlicher Ursprung) Prüfung der Lieferantenerklärungen Follow-up / Mahn-Prozess 	<p>Freihandels-Abkommen (FHA)</p> <ul style="list-style-type: none"> Unterstützung zahlreicher Abkommen (NAFTA, EU FTAs, ASEAN FTAs, South American FTAs) Kontingenzfähige Regeln in Abkommen (z.B. Wertklauseln, Tarifspinn, De-Minimis, Build-up, Build-down) Anwendung multilateraler Abkommen auf einer Stückliste Flexibles Setup der Ursprungsregeln (entspricht einem kostenwertigen Ansatz) 	<p>Automatisierte Ursprungskalkulation</p> <ul style="list-style-type: none"> Verwendung von mehrstufigen Stücklisten (Baugruppenkalkulation) Top-Down & Bottom-Up Kalkulation (inkl. Vortelkalkulation) Werks-/Systemübergreifende Kalkulation Unterstützung von Min / Max Preislogiken Berechnung des Minimumverkaufspreises Batch- und Online-Validierung Simulation Management Kunden L.E.s Vollständiger Audit Trail Data Analytics
--	--	---

Quelle: MIC-Gruppe