

# / 6 Monate bis zum Brexit – und dann? The day after **Noerr** aus zoll- und außenwirtschaftsrechtlicher Sicht

29.09.2018

Regulierung & Governmental Affairs | Einkauf, Logistik & Vertrieb | Automobilindustrie | Brexit

Nachdem im Juni 2016 durchaus überraschend 51,9 % für den sog. Brexit gestimmt hatten, stellte Theresa May am 29.03.2017 den Austrittsantrag nach Art. 50 EUV – die damit verbundene Zweijahresfrist läuft am 29.03.2019 ab. Höchste Zeit, sich Gedanken über die Auswirkungen auf das eigene Geschäft zu machen, auch wenn viele konkrete Folgen noch unklar sein mögen.

## Ausgangslage

Das politische London ist derzeit zerrissen. Der von May favorisierte „Chequers-Plan“ ist schon so gut wie beerdigt. Denn zum einen betont man in Brüssel gebetsmühlenartig die Unteilbarkeit der Grundfreiheiten (genau das Gegenteil aber verlangt der „Chequers-Plan“), zum anderen drängen parteiintern rund 80 Tories unter der Führung von Jacob Rees-Mogg auf einen Brexit ohne die Geltung „fremder“ Normen (genau das aber verlangt der „Chequers-Plan“). Zwar besteht durchaus noch die Chance, dass es zu einem zweiten Referendum kommt, dass die Briten dort Ja zur EU sagen und dass wir alle uns ganz umsonst Gedanken zum *Tag danach* machen – weitaus wahrscheinlicher indes ist ein harter Brexit ohne Zollunion, ohne Mitgliedschaft im Europäischen Wirtschaftsraum, eventuell sogar ohne jede Vereinbarung.

Wobei dies nicht ganz richtig ist. Eine Vereinbarung gibt es ja bereits: das WTO-Regelwerk. Die mitunter als *WTO option* bezeichnete „Option“ stellt bei Licht besehen gar keine solche dar. Sie ist bloße Konsequenz des Austritts, weil das Vereinigte Königreich („VK“) bereits Partei des GATT 1947 und auch 1995 ursprüngliches Mitglied der WTO als Dachorganisation u. a. von GATT, GATS und TRIPS war. Schon aus diesem Grunde ist übrigens davon auszugehen, dass die EU den Briten keinen „Rabatt“ gewähren wird bzw. vice versa, da ansonsten die sog. Meistbegünstigungsklausel griffe und letztlich alle WTO-Mitglieder einen Anspruch auf die gewährten Vorteile hätten.

Aber was bedeutet das aus zoll- und außenwirtschaftsrechtlicher Sicht für im- und exportierende Unternehmen? Darauf wollen wir an dieser Stelle in gebotener Kürze eingehen.

## Zollrechtlich bedingte Folgen

Mit dem hier einmal unterstellten Austritt entstehen Zollgrenzen. Das VK mutiert dann von einem Tag auf den anderen zum „Drittland“. Natürlich greifen damit auch die regulären Drittlandszollsätze, bspw. 10 % bei der Einfuhr diverser Pkw in die EU. Zu rechnen ist mit entsprechenden Regelungen im britischen Zollrecht. Vorläufig dürfte unmittelbar anwendbares EU-Recht (wie der Unionszollkodex) als britisches Recht fortgelten. Dies jedenfalls schlägt die *European Union (Withdrawal) Bill* vor. Das VK ist mit Austritt ebenfalls in puncto (Einfuhr-) Umsatzsteuer als Drittland zu behandeln. Wenn bspw. 50 Pkw im Gesamtwert von 1 Mio EUR zu einem Zollsatz von 10 % von London nach Bremen verschifft werden sollen, könnten in Zukunft 105.000 EUR Zollabgaben (der maßgebliche Zollwert kann Zuschläge, u. a. Transport- und Versicherungskosten bis zur Grenze beinhalten, hier z.B. 5 % des Rechnungspreises) sowie 228.950 EUR Einfuhrumsatzsteuer fällig sein (der steuerbare Betrag beruht auf Zollwert, Zollschild und ggf. weiteren Beförderungskosten im Zollgebiet, hier z.B. 50.000 EUR). Zudem finden nichttarifäre Handelshemmnisse von einem Tag auf den anderen Anwendung. Neben diesen augenfälligen Konsequenzen ist zudem Folgendes zu bedenken:

- ▶ Waren dürfen nur auf bestimmten Routen in das Zollgebiet der Union und auch umgekehrt verbracht werden. Betroffen sind alle Verkehrsarten. Dies wird zu Verzögerungen führen. Reedereien werden voraussichtlich ihre Fähkapazitäten erhöhen, um Irland schneller erreichen zu können. All dies ist in die Planung von Projekten, die über den 29.03.2019 hinausreichen, einzukalkulieren.
- ▶ Der administrative Aufwand für den Handel zwischen VK und EU steigt enorm – und verursacht entsprechende Kosten, die es einzupreisen gilt.
- ▶ Als Konsequenz des erhöhten administrativen Aufwands erhöhen sich zugleich die Dokumentationspflichten mit Blick auf Zolldokumente (bei der Einfuhr z. B.: Zollanmeldung, Rechnungen, Frachtpapiere, ggf. Präferenznachweise und

Ursprungszeugnisse).

- ▶ Auf die üblicherweise gem. Incoterms vereinbarten Lieferbedingungen gilt es besonders zu achten, sofern Verträge den Zeitraum *danach* betreffen. Womöglich geraten britische Unternehmen hier stärker in die Verhandlungsdefensive.
- ▶ Im Bereich „Warenursprung und Präferenzen“ sind Vormaterialien aus dem VK nicht mehr in der Lage, im Rahmen von Wertregeln einen EU-Ursprung zu verleihen. Es dürften daher ganz grundsätzliche Überlegungen zu etwaigen Umstrukturierungen in Bezug auf Lieferketten anstehen, um einerseits nicht unnötig wirtschaftlich sinnvolle Präferenzberechtigungen zu verlieren bzw. um nicht andererseits Gefahr zu laufen, falsche Präferenz- oder Lieferantenerklärungen abzugeben. Hinzu kommt ein steigendes und einzupreisendes Risiko: Präferenznachweise sind nämlich nicht selten tickende Compliance-Zeitbomben.
- ▶ Womöglich umfasst der Brexit auch Fragen der Einreihung in den Zolltarif. So werden Unternehmen mitunter Waren, die bislang nur innerhalb der EU versendet worden sind, keiner zolltarifrechtlichen Klassifizierung unterzogen haben. Insoweit gilt es die Stammdaten zu ergänzen, was in der Regel erheblichen zeitlichen Vorlauf benötigt.
- ▶ Außerdem dürfte es für Zollabteilungen in Unternehmen höheren Aufwand als üblich erfordern, den Außenhandel zu steuern, können doch in dieser turbulenten Beziehung zwischen EU und VK jedenfalls in der Anfangsphase selbst mehrfache Änderungen im Verfahrensrecht nicht ausgeschlossen werden.

## Exportkontrollrechtlich bedingte Folgen

Ausfuhren von gelisteten Dual-Use-Gütern wären über Nacht genehmigungsbedürftig, ebenso Güter der sog. Anti-Folter-Verordnung der EU. Unternehmen sollten dies zeitlich einplanen und prüfen, ob alle bislang vom Handel mit dem VK betroffenen Güter auch einer exportkontrollrechtlichen Prüfung unterzogen worden sind.

Gleiches gilt für die nicht mehr mögliche „Verbringung“ von gelisteten Waffen bzw. Rüstungsgütern. Ferner greifen Allgemeine Genehmigungen womöglich nicht mehr, bspw. AGG Nr. 26. Dass eine AGG, welche die entstehenden Lücken füllt, indes bald käme, gilt unterdessen als sehr wahrscheinlich.

## Ausblick

Der Brexit kam sicherlich überraschend und war für Viele ein Schock. Dies reicht vermutlich jedoch nicht, um sich etwa im Wege des sog. Wegfalls der Geschäftsgrundlage von ungünstigen oder bspw. aufgrund der Lieferbedingungen ungünstig werdenden Langzeitverträgen zu lösen. In die jetzt sowie künftig anstehenden Verträge sollten „Brexit-Klauseln“ aber in jedem Falle Eingang finden. Diese müssen sich u. a. auch mit den zoll- und exportkontrollrechtlichen Auswirkungen des Brexits auseinandersetzen.

### Im Fokus: Brexit:

Verfolgen Sie die aktuellen Entwicklungen und News in unserem [News-Channel zum Brexit](#) .

**Haben Sie Fragen? Kontaktieren Sie gerne:** [Dr. Bärbel Sachs](#) oder [Dr. Johannes Schäffer](#)

**Practice Group:** [Regulierung & Governmental Affairs](#)

## Contact Person



**Dr. Bärbel Sachs, LL.M.**

Mitglied der Practice Group Regulierung & Governmental Affairs

Mitglied der Practice Group Digital Business

Rechtsanwältin

T +49 30 20942131



**Dr. Johannes Schäffer**

Mitglied der Practice Group Regulierung & Governmental Affairs

Mitglied der Practice Group Finanzdienstleistungsaufsicht

Rechtsanwalt

T +49 30 20942104