

/ BREXIT - Zollrechtliche Auswirkungen auf Lieferkette, Produktion und Vertrieb

12.08.2016

Einkauf, Logistik & Vertrieb | Compliance & Interne Ermittlungen | Brexit

Zwei der Branchen, die am stärksten von einem möglichen Brexit betroffen sein werden, sind die produzierende Industrie und der Warenhandel. Auch nach der Amtsübernahme von Theresa May am 13.07.2016 ist nach wie vor unklar, ob und vor allem wann Großbritannien aus der EU austreten wird und wie ein solcher Austritt aussehen wird. Dennoch möchten wir bereits jetzt wagen, verschiedene Aussagen zu den zollrechtlichen Konsequenzen eines Brexits zu treffen, um Sie bereits frühzeitig in die Lage zu versetzen, sich hierauf optimal vorzubereiten.

Wir haben daher die wichtigsten Fragen für Sie zusammengefasst:

1. Wie könnte ein mögliches Brexit-Szenario aussehen?

Es bleibt nach wie vor die Möglichkeit, dass sich Großbritannien entscheidet, trotz des entsprechenden Votums nicht aus der EU auszutreten (**Szenario A – Verbleib in der EU**). Dieses Szenario ist am einfachsten zu bewerten: Alles bliebe beim alten.

Bei allen anderen Szenarien werden in den künftigen Handelsbeziehungen Feinheiten des Zoll- und Präferenzrechts eine wichtige Rolle spielen.

Die EU und Großbritannien könnten eine Vereinbarung über eine Zollunion treffen, wie sie beispielsweise zwischen der EU und der Türkei besteht (**Szenario B – Zollunion**). Dies würde bedeuten, dass sämtliche Waren, die entweder in der EU oder in Großbritannien im freien Verkehr befindlich sind, ohne Zollabgaben in das jeweils andere Zollgebiet versendet werden könnten, unabhängig vom Ursprung der Güter. Auch eine Importware aus China z.B. könnte ohne weitere Zollabgaben zwischen der EU und GB hin- und her verschickt werden. In einer so ausgestalteten Zollunion könnte ein gewichtiger Nachteil für Großbritannien liegen, da dies bedeutet, dass sämtliche Güter, die Großbritannien aus der EU bezieht, unabhängig von ihrem Ursprung zollfrei in das Land eingeführt werden können. Das gilt dann auch für Waren, die zuvor aus Drittländern wie China in die EU importiert wurden und nur die EU von entsprechenden Zollabgaben profitiert.

Eher wahrscheinlich ist deshalb der Abschluss eines Freihandels- bzw. Assoziierungsabkommens, wie etwa mit der Schweiz oder dem EWR (**Szenario C – Freihandelsabkommen**). In diesem Szenario würden Güter mit Ursprung in der EU oder in Großbritannien zu einem Präferenzzollsatz, der eventuell 0 % beträgt, in das jeweils andere Land eingeführt werden können. Nicht von einem solchen Präferenzzollsatz würden allerdings Waren profitieren, die aus Drittländern, wie etwa China, in eines der beiden Gebiete importiert wurden. In beiden Szenarien, B und C, ist allerdings zu erwarten, dass die EU Zugeständnisse von Großbritannien bezüglich der Arbeitnehmerfreizügigkeit verlangen wird.

Aus diesem Grund ist möglich, dass von Großbritannien eine Variante bevorzugt wird, die kein Assoziierungsabkommen beinhaltet (**Szenario D – Radikaler Brexit**). In dieser letzten Variante wäre Großbritannien zu behandeln wie ein nicht-präferenzbegünstigtes Drittland, wie z.B. die USA.

2. Welche Konsequenzen hätte das für den Außenhandel?

In allen Varianten eines Brexits (Szenarien B bis D) müssten im Handel mit Großbritannien zunächst die **Zollförmlichkeiten** eingehalten werden. Je nach Volumen dieser Beziehungen wird sich dies auf die Zollprozesse im Unternehmen auswirken. In Szenarien C (Freihandelsabkommen) und D (Radikaler Brexit) würden auch **Zölle** zwischen der EU und Großbritannien wieder erhoben werden. Aus den oben angedeuteten Gründen halten wir den Abschluss eines Assoziierungsabkommens zwischen der EU und Großbritannien (Szenario C) für die wahrscheinlichste Variante. In diesem Fall wäre zu berücksichtigen, dass Güter zwar zu besonderen Präferenzzollsätzen in das jeweilige andere Zollgebiet eingeführt werden können, dass diese **Präferenzzollsätze** jedoch nur für **Ursprungsware** gelten.

An dieser Stelle wird es zollrechtlich etwas knifflig: Nach den in den Assoziierungsabkommen typischerweise enthaltenen Ursprungsregeln erhält eine Ware nur dann den Ursprung eines betreffenden Gebietes, wenn sie hier hinreichend be- oder verarbeitet wurde. Es ist üblicherweise sehr strikt geregelt, wann dies der Fall ist. Die Assoziierungs- und Freihandelsabkommen

enthalten üblicherweise sog. Listenbedingungen für alle Arten von Waren, die dies näher bestimmen, z.B. wie viel Prozent Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft bei der Produktion höchstens verwendet werden dürfen, damit eine Ware noch die Ursprungseigenschaft erhält. Im Rahmen der in den letzten Jahrzehnten extrem angestiegenen internationalen Arbeitsteilung fällt es den Unternehmen jedoch zunehmend schwer, auch bei den Produkten, die sie in ihrem Land selbst herstellen, den entsprechenden Ursprung nachzuweisen. Es wird zunehmend häufig auf Vormaterialien aus Drittländern zurückgegriffen. Für viele Unternehmen ist daher die Ausstellung von entsprechenden Präferenznachweisen eine tickende Zeitbombe.

3. Welcher Handlungsbedarf könnte sich ergeben?

Der mögliche Handlungsbedarf richtet sich stark nach der Bedeutung Großbritanniens in der gesamten Wertschöpfungskette und dem Absatz eines Unternehmens. Wir fassen nachfolgend die wichtigsten Faktoren holzschnittartig zusammen:

- (i) Für den Fall, dass **Großbritannien ein wichtiger Absatzmarkt** ist, sollte in Vorwegnahme aller Varianten eines Brexits (Szenarien B bis D) zumindest eine Marktanalyse durchgeführt werden und geprüft werden, ob es direkte Wettbewerber aus Großbritannien gibt, die in Szenario B leicht, in Szenario C etwas stärker und in Szenario D stark bevorteilt wären, damit hierauf angemessen reagiert werden könnte. Auch der Wettbewerb mit Unternehmen aus Drittstaaten wird entsprechend schärfer, da der Binnenmarktvorteil für EU-Unternehmen wegfallen wird. Falls Großbritannien einer der wichtigsten Absatzmärkte überhaupt ist, könnte sogar über eine Produktionsverlagerung nachgedacht werden. Für das nicht unwahrscheinliche Szenario C käme es darauf an, nachzuweisen, dass die eigenen Produkte EU-Ursprung haben. Hierfür könnte bereits jetzt eine Überprüfung stattfinden, ob diese die üblichen Listenkriterien erfüllen, ob Präferenznachweise zutreffend ausgestellt werden und welche Veränderungen, wie zum Beispiel Rückgriff auf andere Lieferanten, notfalls vorgenommen werden können, damit der EU-Ursprung erhalten bleibt. Für Handelsunternehmen stellen sich möglicherweise zusätzliche Fragen mit Hinblick auf die Logistik: Hier muss im Falle eines Eintritts der Szenarien C und D sichergestellt werden, dass Waren, die letztlich für Großbritannien bestimmt sind nicht doppelt verzollt werden, etwa bei Eintritt in die EU und anschließend beim Eintritt nach Großbritannien.
- (ii) Falls ein Unternehmen auf **wichtige Zulieferer in Großbritannien** angewiesen ist, könnte beispielsweise in Vorwegnahme der Szenarien C und D geprüft werden, ob diese ggf. durch Zulieferer in der EU ersetzt werden können. Dies sollte insbesondere dann erwogen werden, wenn Zölle bei Lieferungen aus Großbritannien zu einer signifikanten Beeinträchtigung der Produktionskosten führen würden oder die Zulieferungen EU-Ursprung haben sollen, damit die eigenen, auf dieser Basis produzierten Waren, ihrerseits bei ihrem Export vom EU-Ursprung profitieren können. Dieser letzte Gedanke ist auch für Szenario B relevant.
- (iii) Eigene **Produktionsstandorte in Großbritannien** hätten bei Eintritt aller Varianten eines Brexits (Szenarien B bis D) Nachteile gegenüber Wettbewerbern aus der EU und zwar nicht nur auf dem Absatzmarkt der Europäischen Union, sondern auch weltweit in Ländern, mit denen die EU Freihandelsabkommen abgeschlossen hat, da nicht damit zu rechnen ist, dass Großbritannien kurz- bis mittelfristig in diesem Punkt im Vergleich zur EU aufschließt. Hier bietet sich evtl. eine Marktanalyse an, um evtl. Risiken besser bewerten zu können.
- (iv) Falls ein Unternehmen über einen **wichtigen Logistik-Hub in Großbritannien** verfügt, sollte vorgesehen werden, zumindest Vorkehrungen zu treffen, damit die Ware bei der Weiterversendung in die EU im Falle der Szenarien C und D nicht doppelt verzollt werden muss. In bestimmten Fallgestaltungen, z. B. wenn die Ware zu sehr überwiegenden Teilen in der restlichen EU abgesetzt wird, sollte erwogen werden, gegebenenfalls den Logistik-Hub in die EU zu verlagern.
- (v) Wenn **Großbritannien der einzige Standort in der EU** ist, von dem aus der Absatz in die gesamte Rest-EU erfolgt, sollte bei Eintritt aller Varianten eines Brexits (Szenarien B bis D) ohnehin aus rechtlichen Gründen ein weiterer Standort in der EU gegründet werden oder der Großbritannien-Standort hierhin verlagert werden, damit das Unternehmen Verzollungen im eigenen Namen durchführen lassen kann und insofern nicht auf teure Zollagenten angewiesen ist.

4. Was ist akut zu veranlassen?

Angesichts des langen Zeitraums, der bis zu einer entsprechenden Umsetzung des Brexits noch vergehen wird, ist hektischer Aktivismus fehl am Platz. Der angekündigte Brexit könnte allerdings zum Anlass genommen werden, ohnehin längst überfällige Compliance-Maßnahmen in Angriff zu nehmen, wie z.B. die Überprüfung, ob Präferenznachweise zutreffend ausgestellt werden können. Vor allem aber empfehlen wir, mögliche Konsequenzen bereits jetzt in den Blick zu nehmen, um gegebenenfalls

notwendige Veränderungen zum richtigen Zeitpunkt vorbereiten zu können. Neben den hier beschriebenen allgemeinen zollrechtlichen Konsequenzen hat ein Brexit auch viele produktspezifische Auswirkungen. Gerne stehen wir für Sie in einem Strategieggespräch zu den konkreten Auswirkungen für Ihr Unternehmen zur Verfügung.

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

Practice Group: [Einkauf, Logistik & Vertrieb](#) , [Compliance](#)

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

www.noerr.com twitter.com/NoerrLLP xing.com/companies/NoerrLLP