

Trotz der plötzlichen Wende in der Zoll-Diskussion bleiben viele Unternehmen skeptisch.



nmann77/stock.adobe.com

Zoll wieder aufgehoben

Erst verhängt, dann überraschend zurückgenommen: Die abrupte Kehrtwende in der US-Zollpolitik stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen. Was das Trump-Chaos für Unternehmen bedeutet und wie Sie sich für die Zukunft vorbereiten können, zeigt Janine Lampprecht im Gastbeitrag.

Nach Wochen der Unsicherheit wird klar: Die Handelswege bleiben offen – vorerst. Doch was bedeutet das für Planung, Preise und internationale Lieferketten? Zwar ist gewiss, dass die vorübergehende Aufhebung zumindest kurzfristig Erleichterung bedeutet. Doch zu sehr sollte sich niemand in Sicherheit wiegen. Denn wie sich die Situation fortan entwickeln wird und was nach den 90 Tagen passiert, ist ungewiss. Unternehmen sollten deshalb geeignete Maßnahmen ergreifen und sich bestmöglich vorbereiten. Nachfolgend wird beleuchtet, worauf Unternehmen in der Zukunft achten sollten.

Keine voreiligen Entscheidungen treffen

Die Ankündigung der neuen Zollpolitik am Liberation Day hat viele Unternehmen in Aufruhr versetzt. Trotz der plötzlichen Wende bleibt ein negativer Beigeschmack – und die Angst, in 90 Tagen an einem ähnlichen Punkt zu stehen. In Extremsituationen wie diesen kommt es schnell zu unüberlegten Entscheidungen, wie etwa der Umgehung der Zölle. Diese Variante ist allerdings keine tragfähige Lösung, sondern vielmehr ein riskantes Spiel. Solche Praktiken können zwar kurzfristig Zölle vermeiden, doch bei späteren Prüfungen durch die Zollbehörden drohen empfindliche Konsequenzen, wie Bußgelder und strafrechtliche Sanktionen.

Zudem sind Zollbehörden in der Lage, systematische Muster zu erkennen, etwa wenn auffällig viele Waren plötzlich aus einem zollbegünstigten Drittstaat importiert werden, obwohl

sie zuvor aus einem Land mit Strafzöllen kamen.

Intensiver Blick in die Rechtslage

Anstatt sich auf solche Strategien einzulassen, sollten sich Unternehmen in einem ersten Schritt intensiv mit den offiziellen Regeln und Präsidialdekreten – den Executive Orders – auseinandersetzen. Denn in nahezu jeder zollrechtlichen Maßnahme sind auch Ausnahmen vorgesehen. So gelten etwa für bestimmte Waren zwar allgemeine reziproke Zölle, wie ein Basissatz von zehn Prozent oder spezialisierte Zollsätze von bis zu 20 Prozent, so wie für die Europäische Union (EU). Doch es existieren zugleich Ausnahmeregelungen, etwa für bestimmte Produkte oder Warengruppen. Ein Beispiel: Fahrzeuge und Fahrzeugteile aus der EU unterliegen grundsätzlich einem 25-prozentigen Zollsatz, sind aber von zusätzlichen reziproken Zöllen häufig ausgenommen.

Auch für andere Warengruppen wie bestimmte elektronische Bauteile, pharmazeutische Erzeugnisse, humanitäre Güter oder bestimmte Rohstoffe bestehen Ausnahmen. Unternehmen sind daher gut beraten, ihre Produkte anhand der relevanten Zolltarifnummern zu klassifizieren und zu prüfen, ob diese unter eine der vorgesehenen Ausnahmen fallen.

Strategisch planen statt umgehen

Wer allerdings nicht unter eine Ausnahmeregel fällt, sollte sich jetzt mit legalen Gestaltungsmöglichkeiten befassen. Eine



Über Janine Lamprecht



Grenzlotsen GmbH

Grenzlotsen-Gründerin Janine Lamprecht.

Janine Lamprecht ist Gründerin der Grenzlotsen GmbH und unterstützt dabei Unternehmen bei der Optimierung ihres Zollwesens. Mit ihren maßgeschneiderten Programmen in den Bereichen Coaching, Beratung und Outsourcing bietet das Team der Grenzlotsen GmbH flexible Lösungen für unterschiedlichste Unternehmen.

saku

Option besteht darin, Preisaufschläge an Kunden weiterzugeben. Darüber hinaus kann es sinnvoll sein, bestehende Produktionslinien zu überdenken und gezielt so anzupassen, dass ein anderer Ursprung erreicht wird. Denn handelsrechtlich gilt als Ursprungsland jenes, in dem die letzte wesentliche Be- oder Verarbeitung eines Produkts erfolgt ist. Ein strategischer Produktionsstandortwechsel kann dabei helfen, etwa in den Geltungsbereich des USMCA – des Freihandelsabkommens zwischen den USA, Mexiko und Kanada – zu fallen. Solche Anpassungen erfordern zwar Aufwand und Planung, eröffnen aber rechtssichere Wege zur Kostenoptimierung.

Möglich ist ferner die Nutzung zollrechtlicher Sonderverfahren. Ein Beispiel ist das Verfahren der aktiven Veredelung: Dabei werden eingeführte Waren – etwa Aluminium aus den Vereinigten Staaten oder einem Drittstaat – in der EU weiterverarbeitet, ohne dass zunächst Einfuhrzölle wie der 25-prozentige Antidumpingzoll anfallen. Das Material wird in der Folge zu einem neuen Produkt, etwa einer Maschine, verarbeitet und anschließend entweder wieder exportiert oder in den freien Verkehr überführt. Auch die passive Veredelung, bei der Waren zur Bearbeitung ins Ausland gesendet und anschließend zollbegünstigt wiedereingeführt werden, kann Potenziale bieten.

Jetzt ins Handeln kommen

Angeichts der volatilen Zollpolitik – insbesondere mit Blick auf die USA – sollten Unternehmen keine Zeit verlieren und jetzt eine fundierte Analyse ihrer internationalen Handelsströme durchführen. Im Fokus stehen dabei Fragen wie:

- » Aus welchen Ländern werden Waren bezogen?
- » In welche Länder wird exportiert?
- » Welchen handelsrechtlichen Ursprung haben die Produkte?

Besonders wichtig ist die Identifikation von Risikopositionen, etwa bei Waren mit Ursprung in China, die bei US-Importen unter zusätzliche Strafzölle fallen könnten. Auf dieser Basis empfiehlt sich dann die Erstellung einer dynamischen Risikomatrix, bestenfalls kombiniert mit einem Datenanalysetool, das schnelle Veränderungen in den Rahmenbedingungen abbilden kann. So lassen sich Zolländerungen – wie sie etwa unter Präsident Trump jederzeit möglich sind – direkt auf Bezugspreise, Margen und Verkaufspreise durchrechnen.

Darüber hinaus sollten Betriebe prüfen, wie sich neue Märkte erschließen lassen, um einseitige Abhängigkeiten – etwa vom US-Markt – zu reduzieren. Eine solche proaktive Strategieplanung schafft Handlungsspielräume und verhindert, dass gestiegene Kosten und Umsatzverluste das Unternehmen existenziell gefährden. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um vorausschauend zu agieren, statt später reagieren zu müssen.

Janine Lamprecht

Anzeige

Leistung entscheidet.

ALLER LASTER ENDE

- Mit **Windkraft** im Bauch
- Vertrauen Sie auf unser **Know-how**
- Zur **Entlastung** von **Umwelt** und **Straßen**

DTG DEUTSCHE TRANSPORT-GENOSSENSCHAFT BINNENSCHIFFFAHRT eG
 Fürst-Bismarck-Straße 21 \ 47119 Duisburg
 T +49 203 | 80004-0 \ M duisburg@dtg-eg.de \ www.dtg-eg.de