

*Dieser Artikel ist zuerst erschienen in: Zoll.Export, Ausgabe 06/18

Warenursprung in der betrieblichen Praxis*



Mittlerweile ganzjährig müssen sich Unternehmen mit Lieferantenerklärungen beschäftigen. Sei es, weil sie selbst in den Genuss von Wettbewerbsvorteilen kommen möchten oder weil ihre Kunden den Nachweis fordern. Damit in der Praxis alles reibungslos verläuft, sollte sichergestellt werden, dass es überhaupt erforderlich ist, und wenn ja, dass die Verantwortlichkeiten und eventuell aufkommende Fragestellungen im Unternehmen im Vorfeld bereits geklärt worden sind.

Warenverkehre werden sowohl im Einkauf als auch im Vertrieb immer globaler. Märkte verändern sich, neue Märkte werden erschlossen. Auch die Arbeitsteilung auf nationaler und internationaler Ebene stellt eine Herausforderung für dieses Thema dar. Die Konsequenz ist, dass die Wirtschaftsbeteiligten sich diesen Gegebenheiten immer wieder neu stellen müssen, wenn sie am Präferenzverkehr teilnehmen möchten.

So nimmt der Aufwand für die Bewältigung der umfangreichen und komplexen Aufgaben zu und bindet immer mehr Ressourcen. Dabei darf man nicht außer Acht lassen, dass die Wirtschaftsbeteiligten sich auf einem Rechtsgebiet befinden, was nicht zu den einfacheren gehört.

Pflicht oder Kür?

Lieferantenerklärungen (LEen) belegen, dass die in den Präferenzabkommen festgelegten Präferenzregeln erfüllt worden sind und über eine gewisse Zeit hin diese Konstanz beibehalten wird. Sie können grundsätzlich auf allen Geschäftspapieren oder auch auf Vordrucken abgegeben werden, allerdings ist der Wortlaut verbindlich geregelt.

Muss ich? Soll ich? Kann ich? Drei Fragen, auf welche die richtigen Antworten hilfreich sein können. In der Regel sind es die Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb, die eine Ursprungserklärung oder eine LE für ihren Kunden fordern und das schon seit Anbeginn der jeweiligen Geschäftsbeziehungen. Hier wäre es sicherlich angebracht, Überlegungen anzustellen, ob das immer noch erforderlich ist. Oftmals werden solche Erklärungen ausgestellt, „weil es schon immer so gemacht wurde“.

Aber erfüllen die Ursprungserklärungen eigentlich noch ihren originären Zweck? Sind ihre Waren in den Abkommensländern des Vertriebs noch mit einem Zoll belastet? Wenn ja, wie hoch sind die Zollabgaben? Könnte man nicht bei einer geringen Zollbelastung im Bestimmungsland eventuell einen sogenannten „Zollnachlass“ vereinbaren? Wer sich dennoch auf die Abwicklung des präferenziellen Ursprungs einlässt, sollte die Vorschriften hierzu genauestens kennen und umsetzen.

Mögliche Player im Prozess und Fragestellungen

Zunächst sollte geklärt werden, wer im Betrieb was tun muss. Wer steht also in der Pflicht?

Aufgabe 1: Einholen von LEen

- Ist es die originäre Aufgabe des Einkaufs, weil er im direkten Kontakt mit dem Lieferanten steht?
- Wie tief ist er fachlich im Thema, um argumentieren oder gar erklären zu können, um was es geht?
- Oder vielleicht doch besser den fachlich versierten Mitarbeiter (Zollverantwortlicher, Zollbeauftragter, ...) damit beauftragen? Aber der hat doch mit den externen Partnern nichts zu tun, bzw. er hat gar keine Beziehung zum Lieferanten?

Die Anforderung von LEen kann ganz schnell im dreistelligen Bereich liegen und somit sehr zeitintensiv sein.

Aufgabe 2: Präferenzkalkulation durchführen

- Ist die Buchhaltung der richtige Ansprechpartner? Dort sind die Preise für das eingesetzte Vormaterial und der eigengefertigten Vertriebsprodukte hinterlegt.
- Auch der Vertrieb könnte sich für diesen Teil am Gesamtprozess verantwortlich fühlen. Er verkauft, vereinbart Preise, gibt Rabatte im Zeitpunkt der Lieferung und hat sicherlich das größte Interesse an der Umsetzung des präferenziellen Ursprungs bei den Verkaufsprodukten.
- Dann könnten wir noch mit der Logistik darüber reden. Sie veranlassen die Lieferung und haben oft die Verantwortung für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Versanddokumente bezüglich des Inhalts.

Ist eine IT-Lösung erforderlich?

Es gibt viele Faktoren, welche dazu führen können, dass eine IT-Lösung erforderlich ist. Der einfachste Fall für ein Unternehmen ist sicherlich bei den Handelswaren zu sehen. Haben Betriebe diese Art von Waren von ihren Lieferanten bekommen und parallel/im Vorfeld dazu eine formal richtig ausgestellte LE, dann ist es nachweislich,

dass an irgendeiner Stelle in der EU der präferenzielle Ursprung für die genannten Waren für die aufgeführten Abkommensländer erreicht wurde. Komplexer ist es bei Waren aus Eigenfertigung. Die Voraussetzungen hier sind:

- richtig eingereihte Materialien in den Stücklisten
- versehen mit den richtigen Preisen – ggf. Anwendung der Min/Max-Methode
- Vorhandensein und richtige Anwendung der Präferenzregeln je HS-Position und je Abkommensland (oder Anwendung einer "ex Kap"-Regel)

Wer hier nicht in der komfortablen Situation ist, dass der komplette Materialeinsatz kleiner ist als die prozentual zulässigen Vormaterialien ohne Ursprung, der wird um eine Kalkulation nicht herumkommen. Möglich wäre auch die IT-gestützte vereinfachte Darstellung des präferenziellen Ursprungs, wenn die Position des harmonisierten Systems in Verbindung mit dem Präferenzabkommen einen sog. Positionswechsel vorsieht. Dies bedeutet, dass alle eingesetzten Vormaterialien in eine andere HS-Position (die ersten vier Stellen der Warennummer) eingereiht werden als das Endprodukt.

Auch hier ein Hinweis: Die „Allgemeine Toleranz“, welche in verschiedenen Ursprungsprotokollen vorgesehen ist. Damit ist gemeint, es können auch Vormaterialien ohne Ursprung bis zu einem bestimmten, in Prozent angegebenen Wert, auch ohne Einhaltung der Bedingungen der Verarbeitungsliste ursprungsunschädlich eingesetzt werden. Der Gesamtwert dieser Vormaterialien ohne Ursprung darf 10 % bzw. in einigen Abkommen 15 % des Ab-Werk-Preises des Erzeugnisses nicht überschreiten.

Anders gesagt, wenn die Aufgabenstellung für das Unternehmen für eine manuelle Abwicklung zu komplex/zu umfangreich wird, kann eine IT-Lösung unterstützen. Dies geht u. a. aus folgenden Bereichen hervor:

- LE-Management (eingehend, Pflege, Mahnen und ausgehend)
- Feststellung der Ursprungseigenschaft
- Erstellung von Präferenznachweisen (Ursprungserklärungen)
- Nachweisführung gegenüber der Zollverwaltung

Wenn eine IT-Lösung in Betracht kommt, vom Fachbereich gefordert wird, ist darauf zu achten, dass eine volle bzw. tiefe Integration der Präferenzabwicklung in das Warenwirtschaftssystem gegeben ist. In diesem Fall erhöht sich der Automatismus und, ganz wichtig, die Compliance der Unternehmung. Prüfungen von inländischen und/ oder ausländischen Zollstellen könnte somit gelassener entgegengesehen werden.

LEen einholen und prüfen

Um den Prozess der Einholung und der Prüfung zu optimieren, sollten folgende Fragen geklärt werden:

a) LE einholen:

- Wer beschafft die LEen vom Lieferanten?
- Von welchen Lieferanten wird sie benötigt? EU-ansässig? Jahresumsatz?
- Selektion von relevanten Lieferanten? Operativ, wer?
- Verpflichtung eines Lieferanten? Rechtliche Möglichkeiten der Anforderung?
- Für welche Länder?

b) Inhaltliche Prüfung von LEen:

- Erklärungswortlaut nach EU-Verordnung auch unter Berücksichtigung des Verwendungszwecks
- Warenbeschreibung
- Empfängerangabe
- Ursprungsangabe
- Präferenzländeraufzählung
- Kumulierungsvermerk
- Unterschriftsleistung bzw. Name des Verantwortlichen – Haftungserklärung des Lieferanten?
- Gültigkeitszeitraum bei Langzeit-LE (LLEen)

Oftmals entspricht die Qualität der eingehenden LE nicht der, wie sie der Empfänger erwartet. Alleine schon die Thematik, ob ich eine Einzel-LE oder Langzeit-LE (LLE) bekomme, bleibt von Lieferant zu Lieferant, von Jahr zu Jahr spannend.

Wie gehe ich mit einer Einzel-LE um? Kann ich sie überhaupt verwenden? Eher weniger, weil eine lieferungsbezogene Erklärung oftmals nicht abbildbar ist in der zur Verfügung stehenden IT-Lösung.

LEen ausstellen

Folgende Fragestellungen auch hier:

- Welche Länder soll ich, darf ich überhaupt eintragen?
- Welche Abkommen, welche Regeln kommen zur Anwendung (z. B. Schweiz: Protokoll 3 zum Abkommen EU/Schweiz)
- Vollständige Erzeugung?
- Ausschließliche Verwendung von EU-Ursprungswaren?
- Handelsware – LE vom Vorlieferanten vorhanden?
- Ausreichende Be- oder Verarbeitung: Welche Ware mit welcher HS-Position? Listenbedingung? Ware im Präferenzabkommen erfasst? (z. B. „ex Kap. 85“) Bedingung? (z. B. 30%-Regel) Bedingungen basierend auf HSPosition und Präferenzland unterschiedlich – Aufwand?
- Liegt eine Minimalbehandlung vor? Somit keine ursprungs begründende Be- oder Verarbeitung.
- Katalog der nicht ausreichenden Be- oder Verarbeitungen prüfen (z. B. Wertsteigerung durch reines Umpacken, Umetikettieren usw.)
- Territorialitätsprinzip eingehalten? Falls nicht, dann unter Mitwirkung/Einschaltung der Zollstelle?
- Draw-Back-Verbot beachtet (in den meisten Abkommen zu berücksichtigen)?
- Keine Zollrückvergütung oder Befreiung anlässlich der Ausfuhr?
- Kumulation durchgeführt?
- Sind Vorerzeugnisse mit anrechenbarem Ursprung enthalten?

Die Zollverwaltungen

Die Rechnung sollte immer mit der Zollverwaltung gemacht werden. Damit ist gemeint, dass nicht nur die deutsche Zollverwaltung die Unternehmen auditieren kann, sondern im Rahmen von Nachprüfungsersuchen auch die ausländischen Zollverwaltungen Prüfungen veranlassen können.

Und dann könnte auch noch die Überprüfung Ihrer Vereinfachung/Bewilligung zum „Ermächtigten Ausführer“ ins Haus stehen. Nicht vergessen werden sollte auch die Möglichkeit Ihres Kunden zur Überprüfung Ihrer LE mittels Informationsblatt Nr. 4 (INF4).

Kurz und knapp – wer Präferenzen abbildet oder erstellt, sollte jederzeit mit einer Auditierung rechnen. Falsch ausgestellte Präferenznachweise können zivil-, steuer-, straf- und/ oder zollrechtliche Auswirkungen haben. Es bleibt dem Einzelfall vorbehalten, wie und welche Verstöße geahndet werden

Fazit

Es liegt auf der Hand, dass LEen ein abteilungsübergreifendes Thema sein müssen und dass sie einem ständigen Monitoring unterliegen sollten. Die Kurzlebigkeit/Flexibilität der Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebsprozesse machen dies erforderlich.

Sollte sich ein Unternehmen dem Thema Warenursprung und Präferenzen widmen und es umsetzen wollen, bleibt es zwangsläufig nicht aus, sich auch um die Organisation zu kümmern. Zoll und Außenwirtschaft ist ein zentrales Thema, was sicherlich auf Führungsebene aufgrund der Haftungsthematik und der Komplexität behandelt, angestoßen und umgesetzt werden muss.

Autor: Jochen Pröckl



Jochen Pröckl ist Beratungsleiter Zoll, Außenwirtschaft und SAP Global Trade Services (GTS bei der All for One Steeb AG). Seit Beginn seines beruflichen Werdegangs ist Jochen Pröckl stets in den Bereichen Zoll & IT tätig. Aufgrund seiner Erfahrung ist er überzeugt, dass neben der passenden IT-Lösung vor allem das Wissen um gesetzliche Regelungen und um die Prüfungen, Sanktionen und Kontrollen im Außenwirtschaftsrecht entscheidend ist.