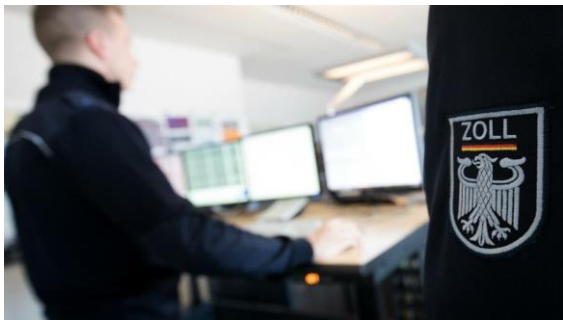


# Das Brexit-Zollchaos wird sich ab März noch verschlimmern, warnen Experten

Zum EU-Austritt haben Unternehmen ihre Läger dort gut gefüllt. Bald müssen sie nachlegen – doch die versprochene Zollfreiheit bleibt weit entfernt.



Christoph Schlautmann  
Handelsblatt

## **Zoll-Beamte in Hamburg**

Der Brexit hat die Zahl der Zollanmeldungen massiv erhöht. (Foto:dpa)

**Düsseldorf** Der Brexit hat Philipp Alsmeyer gleich mehrfach den Schlaf geraubt, wie er erzählt. „Unsere Lieferungen von täglich 1000 Scheren über das für Importe zuständige Express-Zentrum Leipzig rissen plötzlich komplett ab“, berichtet der PA-Brands-Geschäftsführer. Rund eine Woche lang habe man gänzlich auf dem Trockenen gegessen, Kunden musste der Unternehmer immer wieder vertrösten. „Als junges Start-up kann einem so etwas schon mal das Genick brechen.“

Weil seit Jahresbeginn [alle britischen Waren beim Zoll angemeldet werden müssen](#), wächst unter den am Leipziger DHL-Drehkreuz bis zu 150.000 stündlich ankommenden Paketen der Anteil der Kontrollvorgänge erheblich. Von einem riesigen Rückstau und großem Zollchaos ist unter Importeuren die Rede. [Waren, die nicht lebensnotwendig sind](#), würden nicht priorisiert und erst einmal zur Seite gestellt.

Und für viele könnte es bald noch schlimmer kommen. „Das Brexit-Chaos, das wir derzeit erleben, ist nichts im Vergleich dazu, was uns in den nächsten Monaten erwarten kann“, warnt Francine Dammholz, ehemalige Zöllnerin und Gründerin der Schulungsplattform Zollcoaching.de.

Viele Unternehmen hätten ihre britischen Läger im Dezember 2020 noch einmal ordentlich befüllt, berichtet die Wirtschaftsjuristin über eine Umfrage unter ihren Mandanten. Mehr als die Hälfte habe deshalb seit Jahresbeginn noch keine Waren nach [Großbritannien](#) verbracht und müsste erst Ende Februar oder Anfang März erstmalig wieder nach UK liefern.

Dann allerdings droht ein noch größerer Kollaps als in den Tagen kurz nach Neujahr, als Transporteure wie DB Schenker oder [DPD](#) über Tage ihre Fahrten über den Ärmelkanal einstellten. Denn die Exportanforderungen sind verzwickelt – und bergen für manche Unternehmen teure Überraschungen.

Eine davon ist die Pflicht für Exporteure, sich auf der anderen Seite des Ärmelkanals für die Einfuhrumsatzsteuer registrieren zu lassen. Für Briten gilt dies für jedes einzelne EU-Land, wie Jennie Potts, Mitbegründerin des britischen Windel-Anbieters Mama Bamboo, mit Schrecken feststellte. „Wir müssen uns fragen“, ist sich die Onlinehändlerin mit vielen Versendern auf deutscher Seite einig, „ob es die Zeit und Mühe wert ist.“

Versteckte Hürden wie diese hatte Adam Marshall, Generaldirektor der Britischen Handelskammer, auf Twitter schon vor dem Austritt seines Landes aus dem EU-Binnenmarkt angekündigt. „Der Brexit ist wie eine Zwiebel“, bemerkte er. „Je mehr Schichten du abpellst, desto mehr musst du weinen.“

## **Zollfreiheit bleibt oft ein leeres Versprechen**

Auch die im Brexit-Deal vereinbarte Zollfreiheit im gegenseitigen Handel erweist sich nun häufig als leeres Versprechen. Das bekam vor wenigen Tagen ein deutscher Möbelhersteller zu spüren, der seinen Namen nicht in der Zeitung lesen will.

Ob er für seine Lieferungen nach Großbritannien Zoll bezahlen muss oder nicht, fand er heraus, verbirgt sich im Brexit-Abkommen hinter der Ursprungsbedingung „CTH oder MaxNomEXW 50%“ – einer kryptischen Formel, an deren Übersetzung sich deutsche Behörden erst gar nicht heranwagten.

Ihr Inhalt: Die Artikel müssen, um beim Handel über den Ärmelkanal keinen Zöllen zu unterliegen, vollständig in der EU gewonnen oder gefertigt sein. Selbst für das zugekaufte Stuhlbein aus der Schwarzwälder Nachbarschaft braucht der Möbelhersteller Lieferantenerklärungen zum Warenursprung.

Alternativ, macht Zoll-Coachin Dammholz klar, dürfe der Höchstwert der Vormaterialien, die nicht aus der EU stammen, die Hälfte des Ab-Werk-Preises nicht übersteigen. Für britische Exporteure in den EU-Binnenmarkt gelte im übrigen dieselbe Formel.

Falls all diese Bedingungen nicht erfüllt sind, erfuh der Fabrikant, kann etwa ein Sofa nur noch „Ursprungserzeugnis der EU“ werden, wenn die Bedingung „CTH“ erfüllt ist. Für ihn als Laien kaum noch nachvollziehbar. Denn dazu müssen die außerhalb der EU produzierten Vormaterialien wie Schrauben, Bezugstoffe oder Knöpfe bei den ersten vier Ziffern ihrer Zolltarifnummer anders lauten als bei dem fertigen Möbelstück.

Damit nicht genug. Dass mitunter nicht einmal ein Ursprung in Deutschland vor Zollzahlungen im UK-Handel schützt, musste vor wenigen Tagen ein Nachtwäsche-Produzent in Süddeutschland erfahren. Auch er will aus Furcht vor den Behörden anonym bleiben.

Bei der Ausfuhr seiner Nachthemden und Dessous brummt ihm die Grenzer Abgaben in Höhe von zwölf Prozent des Warenwerts auf, weil er eine den meisten unbekannt Bedingung missachtet hatte: Für Sendungen mit einem Warenwert von über 6000 Euro nach Großbritannien bedarf es jetzt der Registrierung als „registrierter Ausführer“ – und zwar beim heimischen Hauptzollamt des Exporteurs.

Sie hätte der süddeutsche Unternehmer beantragen müssen, um britische Läden weiterhin zollfrei mit Seidigem beliefern zu können. Im Lkw-Container nämlich befanden sich beim Grenzübertritt Waren im Wert von mehr als 30.000 Euro.

## **Zum ersten Mal mit Zollexport und -import konfrontiert**

„Die Praxis zeigt, dass die Prüfung dieser Bedingungen viele Unternehmen vor große Schwierigkeiten stellt“, berichtet Zollexpertin Dammholz. Zahlreiche Firmen würden seit Jahresbeginn zum ersten Mal überhaupt mit dem Thema Zollexport und -import konfrontiert, da sie bisher allein innereuropäisch verkauften. „Begriffe wie Zollwert, Ausfuhranmeldungen und Zolltarifnummern sind für die meisten Neuland“, sagt sie.

So auch für einen bekannten Marken-T-Shirt-Anbieter aus Hamburg, der durch das Wirrwarr der Zollbestimmungen jetzt kräftig draufzahlen muss. Denn bisher importiert die Firma ihre Fernostware über ein Zwischenlager in Deutschland, leitet ein Fünftel der geordneten Kleidungsartikel anschließend jedoch weiter ins United Kingdom.

An der Transitware verdient das Unternehmen jetzt kaum noch einen Cent. Für einen Container voller Shirts im Warenwert von 50.000 Euro zahlen die Hamburger bei Eintritt in die EU nach wie vor zwölf Prozent Zollabgaben, also 6000 Euro. Dabei aber bleibt es nun nicht mehr. Weil der Markenartikler anschließend Kleidung im Wert von 10.000 Euro für die britische Insel weiterverschifft, knöpft ihm der britische Zoll abermals zwölf Prozent für die Importware ab, und damit weitere 1200 Euro. Es handele sich schließlich nicht um Ursprungserzeugnisse aus der EU, erfuhr die überraschte Geschäftsführung als Grund.

Derzeit rechnet man in der Hansestadt nach, ob sich als Ausweg ein Zolllager lohnen könnte – so, wie es bereits heute große Konzerne nutzen, um einer doppelten Verzollung zu umgehen. Dies aber bedeutet, so weiß der T-Shirt-Anbieter inzwischen, einen Wust von Anträgen beim Zoll, Fragekataloge über Einzelheiten zum Lagerort und hohe Anforderungen an das genutzte Warenwirtschaftssystem. „Für manche Unternehmen ist es somit wirtschaftlich sinnvoller“, rät Zollexpertin Dammholz, „doppelte Zölle zu zahlen oder die Waren direkt vom Herstellungsland nach UK zu liefern.“

Wurden die komplizierten Ursprungsregeln bedacht? Ist der Zollwert, der je nach Lieferklausel auch Versicherungen und Transportkosten beinhaltet, korrekt angegeben? Hat der Importeur den richtigen Zolltarif gewählt?

Aus Furcht vor Fehlern, die am Ende sogar eine Sache des Ordnungswidrigkeiten- und Strafrechts werden können, scheuen sich Speditionen inzwischen, die sogenannte „indirekte Vertretung“ für ihre Kunden zu übernehmen. Durch die damit verbundene Rechtsformel „im Namen der Spedition und für Rechnung des Kunden“ nämlich werden sie vom Zoll mit in die Haftung gezogen.

So bleibt Versendern nur noch die Möglichkeit einer „direkten Vertretung“. Doch hierzu muss das Unternehmen in UK niedergelassen sein, was für die wenigsten Betriebe aktuell zutrifft.

## „Zollanmeldung nicht korrekt ausgefüllt“

Auch nicht für den Mannheimer Socken-Anbieter Snocks. Das 2016 gegründete Start-up, das zuletzt mit 41 Mitarbeitern rund zehn Millionen Euro umsetzte, verkaufte bis vor Weihnachten einen erheblichen Teil seiner Ware über [Amazon](#)-Läger im Vereinigten Königreich.

Wie viele andere Händler habe man noch zum Jahresende das [Amazon](#)-Lager in UK mit Ware befüllt, erzählt Mitgründer Johannes Kliesch. Doch als Snocks nach dem Brexit Neuware – Business-Socken – ins Vereinigte Königreich verschickte, kam diese postwendend an den Absender zurück.

„UPS teilte uns daraufhin mit, dass die Zollanmeldung nicht korrekt ausgefüllt war“, ärgert sich Kliesch. Wie es nun mit dem UK-Geschäft weitergeht, stehe in den Sternen. „Wir befinden uns noch in der Findungsphase“, berichtet der Geschäftsführer über Gespräche mit Amazon und Zollagenten.

Dass weiterhin selbst Importeure wie die Münsteraner Firma PA Brands, die überhaupt keinen UK-Handel betreiben, in den Brexit-Strudel geraten, schließen die großen Logistikdienstleister nicht aus. „Alle Sendungen nach und aus UK erfordern nun eine Zollanmeldung und -erklärung. Dies hat zusätzliche Prozesse und Zollmengen zur Folge“, begründet DHL die damit verbundenen Laufzeitverzögerungen.

Ausweichmöglichkeiten gibt es offenbar kaum. „Der Brexit führte zu einem großen Rückstand“, meldete auch UPS vergangene Woche vom Flughafen Frankfurt. Es gebe „große Probleme mit der Zollabfertigung von Sendungen von und nach GB.“

Einem Freisinger Technikunternehmer, der seit drei Wochen auf Ware aus Großbritannien wartet, machte UPS deshalb wenig Hoffnung auf Besserung. Man erwarte, so der Expressanbieter, „große Verzögerungen für die nächsten zwei bis drei Wochen“.