

Homberg (Efze), 01.12.2020

BREXIT Empfehlungen

Wir helfen Ihnen, sich und Ihr Unternehmen auf den Brexit vorzubereiten.

/// CTL

www.ctl-ag.de

Der Brexit wird sich auf Ihr Unternehmen auswirken – aber wie?

Es sind immer noch verschiedene Szenarien möglich, dass Großbritannien mit einem vereinbarten Rückzug und einer klaren Übergangsfrist aussteigt, oder mit einem No-Deal, bei dem das Land ohne Übergang die EU verlassen wird. Was bedeutet also jedes dieser Szenarien wirklich für Sie und Ihre Kunden?

Austritt mit Vertrag

Das bedeutet, dass Großbritannien die EU mit einem Übergangsabkommen verlassen wird. Dies wird solange andauern, bis Großbritannien die EU verlässt. Für britische Unternehmen bedeutet dies, dass sie im Rahmen der bestehenden Regelungen zollfrei ein- und ausführen können. Dabei wird ein neues Handelsabkommen ausgehandelt. Dieses neue Handelsabkommen bedingt neue Zölle, Zollerklärungen und Unterlagen.

Austritt ohne Vertrag

Das bedeutet, dass Großbritannien die EU verlässt, ohne dass eine Austrittsvereinbarung getroffen wurde. Großbritannien wird daher die Regeln der Welthandelsorganisation übernehmen. Für die Unternehmen bedeutet dies, dass ihre Waren einer Verzollung und Inspektion unterzogen werden. Zölle werden auf Waren erhoben, die aus Großbritannien in die EU-Länder ausgeführt werden, und auch auf Waren, die aus der EU nach Großbritannien eingeführt werden.

Was müssen Sie tun, um sich auf den Brexit vorzubereiten?

. Wir haben eine praktische Schritt-für-Schritt-Anleitung erstellt, um sicherzustellen, dass alle vorbereitet sind.

1. Machen Sie sich mit dem Ergebnis eines No-Deal Brexits vertraut und erfahren Sie, was das für Sie und Ihren Kunden bedeutet.
2. Registrieren Sie sich für eine britische - und EUEORI-Nummer Vereinbaren Sie Incoterms mit Ihren eigenen Kunden.
3. Erfahren Sie, wie Sie Waren beschreiben und klassifizieren.
4. Erfahren Sie, wie Sie Rechnungen ausfüllen, Lizenzen und Zertifikate beantragen können.
5. Senden Sie Ihre Handelsrechnung elektronisch. Verstehen Sie die Zoll- und Abfertigungsanforderungen.
6. Benachrichtigen Sie jeden Ihrer Empfänger/Importeure über die möglichen Änderungen.
7. Richten Sie ein sogenanntes Aufschubkonto ein.

Vorbereitung

1.

Machen Sie sich mit dem Ergebnis eines No-Deal Brexits vertraut und erfahren Sie, was dieser für Sie und Ihren Kunden bedeutet

Sie sollten wissen, welche Auswirkungen ein No Deal Brexit auf Ihr Unternehmen und Ihre Kunden hat. Vereinfacht ausgedrückt bedeutet dies, dass Großbritannien die EU zu einem gewissen Zeitpunkt verlassen wird, ohne dass es zu einem Abkommen kommt, welches die zukünftigen Handelsbeziehungen in Bezug darauf steuert, wie ein Handelsabkommen genau aussehen könnte. Die Ein- und Ausfuhren werden dann in Übereinstimmung mit den WTO-Regeln durchgeführt.

Um sich ein Bild davon zu machen, was dies für Sie und Ihre Kunden nach sich zieht, schauen Sie sich zunächst genau die Regeln und Vorschriften an, die für Exporte und Importe in/aus Ländern außerhalb der EU Gültigkeit haben.

Die britische Regierung bietet Hilfe durch [No-Deal-Beratungshinweise](#) an.

Indem Sie wissen, wie sich ein No-Deal Brexit auf Sie auswirkt, stellen Sie sicher, dass Sie entsprechend planen können und auf den No-Deal vorbereitet sind.

Vorbereitung

2.

Registrierung für eine britische - und EU EORI-Nummer

Was ist eine EORI-Nummer?

Eine EORI (Economic Operator Registration and Identification Number) ist eine EU- Registrierungs- und Identifikationsnummer für alle Unternehmen, die Waren in die EU und aus der EU importieren oder exportieren.

Warum ist das wichtig?

Wenn es ein No-Deal-Brexit gibt, bei dem Großbritannien die EU ohne ein Abkommen verlässt, benötigen Unternehmen eine britische EORI-Nummer. Dies ermöglicht ihnen, ihre Waren weiterhin zu importieren oder zu exportieren.

Wichtig ist, dass sowohl der Absender als auch der Empfänger der Waren einen EORI benötigen. Nach einem No-Deal-Ausgang wird eine britische EORI-Nummer in der EU nicht anerkannt und ein EU-EORI in Großbritannien nicht akzeptiert.

Wir empfehlen allen Kunden, sich so schnell wie möglich um eine EORI-Nummer zu kümmern.

Entsprechende Anträge können [in EN](#) oder [in DE](#) gestellt werden.

Vorbereitung

3. Incoterms mit Ihren eigenen Kunden vereinbaren

Was sind Incoterms?

Internationale Handelsbedingungen sind eine Folge von vordefinierten Regularien, die im internationalen Handel weit verbreitet sind. In einem No-Deal-Szenario definieren diese viele der Regeln und sind ein wichtiger Bestandteil der Handelsrechnung.

Diese Bedingungen beziehen sich auf den Ort, an den die Waren geliefert werden, wer den Transport organisiert und bezahlt, wer für die Versicherung der Waren verantwortlich ist und diese übernimmt und wer die Zollverfahren durchführt.

Hier erfahren Sie mehr über [Incoterms](#)

Vorbereitung

4.1

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Waren beschreiben und klassifizieren

HS Codes

Dies ist im Grunde genommen eine Liste von Zahlen, die zur Klassifizierung eines Produkts verwendet werden, um die Anwendung genauer Steuern und Abgaben zu ermöglichen. Ein HS-Code (Harmonized System) besteht aus 6 Ziffern. Einmal klassifiziert, ermöglicht er Zollbehörden auf der ganzen Welt, den Inhalt Ihrer Sendung zu identifizieren. Er wird von über 200 Ländern genutzt und deckt 98% der gehandelten Waren ab.

Wichtig! Wenn Sie den HS-Code nicht auf der Handelsrechnung und anderen Versandpapieren angeben, wird dies höchstwahrscheinlich zu Lieferverzögerungen führen und dazu, dass der Empfänger die falschen Zölle und Mehrwertsteuern bezahlt.

Warenbeschreibung

Es sollte immer eine klare und prägnante Beschreibung der zu versendenden Waren geben. Also keine generischen Angaben. So zum Beispiel, anstatt Ihre Ware als eine Palette Wein zu beschreiben, beschreiben Sie diese als Rotwein mit dem Markennamen. Sie sollten auch die Chargennummer angeben.

Vorbereitung

4.2

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Waren beschreiben und klassifizieren

Herkunft der Waren

Sie müssen den Ursprung der zu verschickenden Ware bestätigen, einschließlich aller Komponenten/ Zutaten, aus denen sich die Produkte Ihrer Sendung zusammensetzen und wo Ihre Produkte ursprünglich hergestellt wurden. Hierbei kann es Unterschiede geben. Daher sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass einige Waren aus Ländern stammen können, die unter die Richtlinie besonderer Schutzvorkehrungen oder Antidumpingzölle fallen.

Warenwert

Der genaue Warenwert der Ware ist anzugeben, der sich aus dem Marktpreis der Waren und der Währung zusammensetzt. Der Zoll kann den Nachweis verlangen, wenn der auf Ihrer Rechnung angegebene Wert nicht angemessen erscheint. Alle Waren sollten die richtige Beschreibung, den richtigen Wert und die richtige Klassifizierung beinhalten.

Weitere Informationen zu den Klassifizierungscodes finden Sie hier [für UK](#) und [für DE](#)

Vorbereitung

5. Erfahren Sie, wie Sie Rechnungen ausfüllen, Lizenzen und Zertifikate beantragen können

Im Falle eines Brexit ohne Handelsabkommen unterliegen Waren, die zwischen Großbritannien und der EU gehandelt werden, den gleichen Anforderungen wie Waren aus Drittländern nach den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO).

Jede Sendung benötigt eine Handelsrechnung, die Informationen für die Zollbehörden enthält. Dies hilft den Behörden zu beurteilen, ob die Waren in ein oder aus einem Land verbracht werden und welche Kontrollen gegebenenfalls erforderlich sind. Es hilft auch den Behörden bei der Festlegung von Zöllen und Steuern. Es ist wichtig, eine Rechnung mit den richtigen Informationen zu liefern, da hierdurch das Risiko einer Verzögerung reduziert wird.

Vorbereitung

6.

Senden Sie Ihre Handelsrechnung elektronisch

Zollverzögerungen und Dokumentationsaufwand können durch die elektronische Übermittlung von Handelsrechnungen reduziert werden.

Vorbereitung

7.

Verstehen Sie die Zoll- und Abfertigungsanforderungen

Unternehmen müssen möglicherweise auch eine Ausfuhrgenehmigung beantragen oder Belege für die Ausfuhr bestimmter Warenarten aus Großbritannien vorlegen. Weitere Informationen über die Anforderungen für den Export von Waren in EU-Länder aus einem Nicht-EU-Land finden Sie [hier](#).

Informationen für den Versand aus der EU in ein Nicht-EU Land sind [hier](#) aufgeführt.

Wir empfehlen allen Kunden, sich kundig zu machen, wie man eine Handelsrechnung und die damit verbundenen Dokumente für alle Waren ausfüllt.

Vorbereitung

8.

Benachrichtigen Sie jeden Ihrer Empfänger/Importeure über die möglichen Änderungen

Wissen Ihre Empfänger und Importeure, welche lokalen Anforderungen an Importe in ihrem Land bestehen? Sind sie sich der potenziellen Einfuhrumsatzsteuer und des Einfuhrzolls bewusst, die sie möglicherweise zu zahlen haben? Wie arbeiten Sie mit Ihren Kunden zusammen, um sicherzustellen, dass es keine Verzögerungen beim Import gibt? Verfügen Sie über alle wichtigen Details für das Ausfüllen von Export- und Importanmeldungen?

Es ist wichtig, dass Sie Ihre korrekte Adresse, Kontaktdaten, Telefon-/Mobilfunknummer und E-Mail-Details sowie die gleichen Informationen für Ihren Empfänger angeben.

Wir empfehlen allen Mitgliedern/Kunden, mit ihren Empfängern/Kunden zu sprechen, damit diese ihre möglichen Auswirkungen nachvollziehen können.

Vorbereitung

9.

Einrichten eines Aufschubkontos

Aufschubkonten ermöglichen eine effiziente Bezahlung der Zölle, so dass Sendungen mit hohem Wert schnell und effizient abgewickelt werden können.

Was ist ein Aufschubkonto?

Bei der Einfuhr von Waren können diese der Einfuhrumsatzsteuer und den Zollgebühren unterliegen. Diese Zölle werden zum Zeitpunkt der Einfuhr in voller Höhe an die Zollbehörden gezahlt. Ein Aufschubkonto ist ein Konto, das von Ihrer lokalen Zollbehörde genehmigt wurde für Ihre zu zahlenden Zölle für einen bestimmten Abrechnungszeitraum. an einem vorgegebenen Fälligkeitsdatum mit direkter Bezahlung an die Behörden.

[Hier](#) wird erklärt, wie Sie Ihr britisches Aufschubkonto einrichten können.

[Hier](#) wird erklärt, wie Sie Ihr deutsches Aufschubkonto einrichten können.

Weitere Informationen finden Sie auf den Webseiten Ihrer Landesregierung.

BREXIT EMPFEHLUNGEN

Großbritannien und Europa: Dokumente	Ausfüllen der Handelsrechnung	Verband der britischen Industrie	"Export Growth" Brexit Toolkit
<p>Die britische Regierung und die Europäische Kommission haben beide eine Reihe von Dokumenten veröffentlicht als offizielle Leitlinien für die Vorbereitung auf den No-Deal-Austritt. Weitere Informationen finden Sie in den Dokumenten der britischen Regierung. hier, und hier für die EU- Bekanntmachungen.</p>	<p>Es ist wichtig, dass der Absender (Kunde) versteht, wie man eine Handelsrechnung ausfüllt.</p>	<p>Folgen Sie der Brexit-Seite des CBI, um auf dem Laufenden zu bleiben. Mit News zu mehr als 200.000 britischen Unternehmen, die von den aufkommenden Brexit-Entwicklungen betroffen sind.</p> <p>Erfahren Sie mehr hier.</p> <p>Die deutsche IHK stellt ebenso eine Checkliste zum Brexit bereit.</p>	<p>Export Growth hat ein Werkzeug entwickelt, das ein indikatives Ergebnis liefert für die Berechnung der Zölle nach den WTO-Regeln.</p> <p>Erfahren Sie mehr hier.</p>

Nächste Schritte

Mit Hilfe von Palletways sammeln und aktualisieren wir ständig Informationen, damit Sie auf dem Laufenden gehalten werden.

Wir und Sie erhalten ein detailliertes Hilfe-Dokument und stellen es Ihnen zur Verfügung, sobald klar ist, ob wir auf einen Deal-Brexit oder No-Deal Brexit zusteuern.

Zudem wird eine Übersicht der wichtigsten Fragen und Antworten erstellt, die Ihnen zeitnah zur Verfügung gestellt wird.

**Wir sind da,
wenn Sie uns brauchen.**

T +49 5681 9923-0
F +49 5681 9923-22
E info@ctl-ag.de

CTL Cargo Trans Logistik AG
Ludwig-Erhard-Straße 15
D-34576 Homberg/Efze

www.ctl-ag.de

/// CTL