



FOREIGN TRADE

Ausgabe 4/2014

25 JAHRE AWR

Ein starkes Vierteljahrhundert!

URSPRUNGSREGELN 2.0

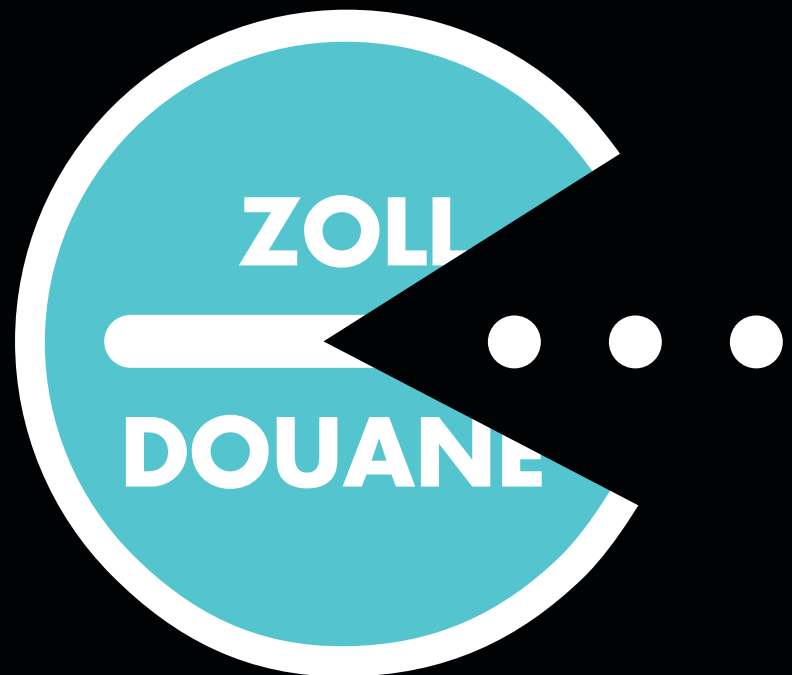
Wer hat's erfunden?

ATLAS-LÖSUNGEN

7 Tipps für den Kauf

DISKUSSION ZOLLWERT

Stadtler vs. Vonderbank



Zoll & IT

Mit Strategie ins nächste Level!



FOREIGN TRADE

Sie werden kollaborieren, mit Sicherheit!



Dr. Ulrich Lison
Fachkoordinator IT der
Aussenwirtschaftsrunde e.V.
und Redaktionsbeirat
FOREIGN TRADE

Googelt man nach aktuellen Entwicklungen im IT-Bereich, erhält man zahlreiche Fundstellen zu den Themen Cloud und Sicherheit. Gewiss nicht zu Unrecht, haben beide Entwicklungen doch massive Auswirkungen auf den IT-Bereich.

Doch was bedeuten diese Begriffe für die Außenwirtschaft? Sie schaffen die Voraussetzung für einen neuen Trend: den Trend der „Collaboration“. Waren die letzten zehn Jahre im Außenwirtschaftsbereich durch eine „Elektrifizierung“ der Zollprozesse geprägt (Stichwort ATLAS) so befinden wir uns aktuell im Jahrzehnt der sicheren Ausgestaltung dieser Prozesse (Stichwort AEO oder Exportkontrolle).

Meine Prognose: Wir stehen derzeit am Ausgangspunkt dieser neuen Entwicklung. „Collaboration“ wird in den kommenden Jahren prägend sein. Ein paar Beispiele: Wie könnten die Daten einer Ausfuhranmeldung aus Singapur für die Verzollung und Risikoanalyse in der EU herangezogen werden? Wie können Unternehmen mehr Transparenz im Präferenzrecht bekommen, wenn beispielsweise ein Lieferant plötzlich ohne Präferenz liefert? Wie kann effizientes Management von Langzeit-Lieferantenerklärungen über verschiedene Wertschöpfungsstufen in heterogenen Systemlandschaften sichergestellt werden? Wie kann ganzheitliche Zoll(kosten)optimierung entlang der Wertschöpfungskette erfolgen?

Komplexe Prozesse mit unterschiedlichen Akteuren plattformübergreifend sicher zu organisieren und transparent zu machen ...

... wow, das wird richtig spannend!

U. Lison

FOCUS dieser Ausgabe: Zoll & IT
Von Zukunftsplänen, Strategien, Anwendungsfällen und Kaufempfehlungen

10-28

Der Konzern spart Steuern!
Wo bleibt dabei der Außenhandel?

39

Zollwert in 7 Runden


Stadler vs. Vonderbank:
 Das Streitgespräch

54


PINBOARD

 Aktuelle Meldungen aus der Redaktion 6


FOCUS

	Zoll & IT Einleitung zum FOCUS	10
	Informationstechnik im Außenhandel?!	12
	MASP Der IT-Fahrplan der Zollverwaltung	18
	ATLAS-Anbieter: Die Qual der Wahl 7 Tipps aus Sicht des Anwenders	22
	SAP-Prüf- und -Schreibtabelle als Instrument einer zeit- und kostenoptimierten Importabwicklung	26


UPDATE

	20 Jahre Gemeinschaftszollrecht: Zielvorgaben erreicht? Studie über die Bewertung der Zollunion	29
	Moderne Ursprungsregeln für Schweizer Unternehmen Neue Abkommen mit China und Zentralamerika	35

BACKGROUND

	Präferenznachweisführung im Rahmen eines Principal Toller Agent Models	39
	Ist das noch für den Zoll oder kann das schon weg? Teil 2: Eine Betrachtung der künftig geltenden Aufbewahrungsfristen für zollrechtlich relevante Unterlagen und der Möglichkeit der Inanspruchnahme von Vereinfachungen durch den zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten	44
	Ausgang aus dem Hafen Zusammenspiel von Logistik und Zoll bei der Exportabwicklung	48

DIALOG

	Zollwert: Aktuelle Entwicklungen im kritischen Dialog Bernd Stadler vs. Stefan Vonderbank	54
	25 Jahre Aussenwirtschaftsrunde (AWR) Ein Vierteljahrhundert „Zoll-Networking“ in Deutschland	62
	18. Außenwirtschaftsrechtstag des ZAR 16./17.10.2014 – Münster	63
	Feedback	64

SERVICE

	Events	65
	Impressum	65
	Apropos ...	66

ZOLL & IT

Einleitung von Anna Gayk

Vor einigen Jahren hatte ich einmal die Gelegenheit, die Zollbehörde in Abu Dhabi zu besuchen. Diverse Kubikmeter ausgefüllter GCC-Zollanmeldungen, arrangiert zu Papiertürmen, säumten die Gänge und füllten die Büros. Auf die Nachfrage, ob man so noch einzelne Vorgänge wiederfinden könne, antwortete ein leitender Zollbeamter nur lakonisch: „Aber selbstverständlich!“

Hierzulande und in immer mehr Teilen der Welt hat Papier im Zollbereich ausgedient. Die relevanten Informationen werden in Nullen und Einsen zerlegt, elektronisch erfasst, verarbeitet, ausgewertet und gespeichert. Ausfuhr auf Papier funktioniert nur noch, wenn nichts mehr geht – als Notfallkonzept.

Auch in den Unternehmen hat die Vorgabe, mit Behörden auf elektronischem Weg zu kommunizieren, zur Einrichtung von passenden IT-Umgebungen und damit zur Beschleunigung von Prozessen, zu mehr Struktur und Transparenz, aber auch zu der Notwendigkeit geführt, sich permanent mit dem Thema IT und der Abbildbarkeit von Zollprozessen in dieser zu befassen.

In Europa gehen IT-technisch geforderte Umsetzungen im Wesentlichen auf das Wirken der Kommission zurück. Seit 2011 aktualisiert die DG TAXUD ihren sog. „Electronic Customs Multi-Annual Strategic Plan“ (MASP) jährlich. Vor dem Hintergrund des Unionszollkodex (UZK) wird im MASP die zentrale Strategie für die Planung, Entwicklung und Fertigstellung der definierten IT-Systeme bezogen auf einen vorgegebenen Zeitrahmen beschrieben. **Wolfgang Schwab** setzt sich in seinem Artikel (S. 18) mit dem Aufbau und der Struktur des MASP auseinander und zeigt auf, wo nach seiner Einschätzung überwindbare und vielleicht unüberwindbare Hürden – auch in zeitlicher Hinsicht – bestehen.

Da sich viele zollrelevante Vorgänge mittlerweile elektronisch abbilden lassen, sollte man vor der Kaufentscheidung für eine Software-Lösung genau wissen, was man will bzw. braucht. „Deutlich wichtiger als die 100%-ige Implementierung aller denkbaren Funktionsanforderungen ist die richtige Implementierung der ausgewählten Funktionsanforderungen zu 100%“ so **Volker Frischkorn**. In seinem Beitrag (S. 12) arbeitet er Parameter heraus, die für die Auswahl einer „Zolllösung“, ob groß oder klein, ob viele oder

wenige Funktionen, ob global oder lokal, von Relevanz sind.

Auf ein konkretes Level gebracht werden solche Kriterien im Beitrag des **Redaktionsbeirats** „ATLAS-Anbieter: Die Qual der Wahl – 7 Tipps aus Sicht des Anwenders“ (S. 22). Hier formulieren wir Fragen, die Sie sich auch stellen sollten, wenn Sie sich mit der Anschaffung einer ATLAS-Lösung beschäftigen. Differenzen gibt es dabei nicht nur in preislicher Hinsicht zu berücksichtigen: Auch die unterstützten Prozesse unterscheiden sich, was möglicherweise schon bei Einschränkungen von nur im- oder exportbezogenen Angeboten deutlich wird.

Mit einem praktischen Anwendungsfall von IT-Unterstützung im Bereich Außenhandel befasst sich **Anke Schumm**, die die Nutzung einer SAP-Prüf- und -Schreiblogik für die Darstellung importrelevanter Dokumentationen vorschlägt (S. 26). Hiermit lassen sich Verzögerungen verhindern und Kosten sparen, die aufgrund fehlender, unzureichender oder falscher Sendungsbegleitdokumente verursacht werden können. Über eine solche Logik lassen sich nicht nur alle fraglichen Bestellbelege an einen Lieferanten um konkrete Dokumentationsanforderungen bei der Warenlieferung (z.B. Präferenznachweis, Analysezertifikat etc.) versehen, sondern auch bereits um vertragliche Klauseln – z.B. auch in den nationalen Sprachen – zur Dokumentenanforderung ergänzen.

IT und Außenhandel betraf in den vergangenen Jahren vor allem die Abbildung von Zollprozessen ausgehend von behördlichen Anforderungen. **Ulrich Lison** berichtet in seinem Editorial (S. 3) von der logischen Weiterentwicklung: dem Trend der „Collaboration“. Dabei geht es auch um die Nutzung bereits existierender Daten für andere Anwendungen – gerne auch am anderen Ende der Welt. Kann man mit den einmal erho-

benen Daten von Risikoanalysen, zum AEO, aus Ausfuhrmeldungen etc. nicht mehr machen als sie einfach abzuspeichern?

Das Konzept lässt sich auch auf die Kommunikation von Unternehmen untereinander übertragen: Das Angebot der verschiedenen Software-Anbieter konzentriert sich auf den Datenaustausch mit der Zollverwaltung. Wenn aber zollrelevante Daten zwischen Wirtschaftsbeteiligten ausgetauscht werden müssen, wird es interessant und gerne in Eigenregie gebastelt. In der Diskussion über das Thema kamen im Redaktionsbeirat direkt diverse Fragen auf: Verwenden Software-Programme bereits Standardschnittstellen z.B. für aktive Veredelung, Zolllager und Versand? Wenn nein, warum nicht? Wie sieht es aus, wenn die Beteiligten in unterschiedlichen Mitgliedstaaten oder gar im Drittland ansässig sind? Funktionieren Schnittstellen auch grenzüberschreitend? Gibt es eigentlich Standards, die für Wirtschaftsbeteiligte untereinander sinnvoll nutzbar wären? Spannende und wichtige Fragen – finden wir – und so werden Sie hierzu sicher demnächst noch mehr von uns hören bzw. lesen.

@ Vorab aber sind Sie gefragt:
Ist dies auch ein Thema in Ihrem Unternehmen? Wie lösen Sie die Datenkommunikationsprobleme mit Ihren Lieferanten? Setzen Sie Eigenentwicklungen ein oder gibt es bei Ihnen vielleicht schon einen brancheninternen etablierten Standard? Lassen Sie es uns wissen und mailen Sie uns an **ft@mendel-verlag.de**

Anna Gayk ist Geschäftsführende Gesellschafterin der Mendel Verlag GmbH & Co. KG und Mitglied der Aussenwirtschaftsrunde e.V.

FEEDBACK
FEEDBACK
FEEDBACK

Liebe
FOREIGN TRADE-Redaktion,

erst einmal möchte ich Ihnen gratulieren für die bisher sehr gelungenen Beiträge. Allerdings möchte ich für das aktuelle Heft ein kurzes Feedback zu dem unten genannten Beitrag geben.

Anmerkung zum Beitrag „Zoll sparen, Risiken vermeiden!“ von Joachim Metzner (FOREIGN TRADE 3/2014, S. 21ff.):

Die Kernaussage in diesem Beitrag lautet, dass Unternehmen die Zolltarifnummern selbst ermitteln sollten, weil nur Sie Ihre Produkte kennen.

Genau diese Aussage können wir als Zolldienstleistungsunternehmen, das sich auf professionelle Zolltarifizierung und Klassifizierung spezialisiert hat, nicht teilen. Sehr häufig sind eigene Mitarbeiter dafür gar nicht ausgebildet und überfordert. Tarifiziert ein Techniker die Materialstämme, so kann er zwar das Material meistens technisch beurteilen, aber die entsprechenden Einreihungsvorschriften kennt er nicht. Genauso verhält es sich, wenn ein Zollsachbearbeiter tarifiziert, der die Einreihungsvorschriften kennt, aber technisch nicht ausgebildet ist. Gleiches gilt für die meisten Einkäufer, die Waren aus Drittländern beschaffen.

Und zu guter Letzt fehlen in den meisten Unternehmen die Ressourcen, sich ausreichend mit der Tarifizierung auseinanderzusetzen.

Andreas Knie

AWOR Customs GmbH

Hallo
FOREIGN TRADE,

im Prinzip bestätigt Herr Knie genau das, was ich geschrieben habe. Denn ich habe ausgeführt, dass sich das Unternehmen durch einen „Kenner der Materie“ unterstützen lassen kann. Um einen solchen handelt es sich bei der AWOR Customs GmbH ja lt. Herrn Knie und somit werden sicherlich detaillierte Daten zu den einzureihenden Produkten abgefragt. Wenn das Unternehmen dann die erforderlichen Angaben liefert, ist das ja auch in Ordnung.

Gerade mir ist bewusst, dass die zolltarifliche Einreihung nicht mal so schnell nebenbei machbar ist. Man muss die Feinheiten der zolltariflichen Regelungen natürlich kennen und wissen, wie sie anzuwenden sind. Das dürfte z.B. der Einkaufs-sachbearbeiter in einem kleineren Unternehmen kaum leisten können. Aber er sollte wissen, dass er die Angaben liefern muss. Das ist letztlich die Kernaussage meiner Feststellung. Denn ich höre immer wieder (gerade von KMUs), dass die Zolltarifizierung aufgrund der vorliegenden Angaben in den Rechnungen vom Spediteur erledigt werden soll: „Der ist doch der Fachmann. Dafür haben wir ihn doch engagiert.“ Dann soll er möglichst auch keine dummen Fragen stellen und einfach seinen Job erledigen. Aber so funktioniert das eben nicht.

Auch das Argument, dass der Einkäufer häufig nicht weiß, welche technischen Details er sich beschaffen muss und wenn er es weiß, er es häufig nicht durchsetzen kann („da kommt schon wieder unser Zöllner mit seinen lästigen Fragen“), kann ich zu 100% nachvollziehen – genauso wie das Thema Ressourcenknappheit.

Insoweit muss ich also feststellen, dass Herr Knie und ich eigentlich absolut einer Meinung sind.

Liebe Grüße
Jo Metzner

**Erst 1, dann 2, dann
3, dann 4 und nun schon 8!**

Im letzten Jahr steckten wir noch in den Kinderschuhen und jetzt halten Sie schon die 8. Ausgabe der FOREIGN TRADE in den Händen. An dieser Stelle möchten wir uns bei Ihnen bedanken:

Bei unseren treuen Lesern, die die FOREIGN TRADE zum Teil schon von Anfang an kennen, bei allen „Mitmachern“ wie unseren Anzeigenkunden, Feedback-Gebern und selbstverständlich auch bei allen Autoren! Ohne Sie wären keine 8 Ausgaben zustande gekommen!

Last but not least geht ein DANKESCHÖN an unseren Redaktionsbeirat, denn dieser prüft, was tagtäglich in der bunten Welt der Außenwirtschaft passiert ist, hält die Ohren weit offen, wenn es um Themen geht, die Sie interessieren könnten und macht durch Know-how, Engagement und Kompetenz diese Zeitschrift zu einer ganz besonderen Fachzeitschrift!

Wir hoffen, wir sehen, hören und lesen im nächsten Jahr wieder von und miteinander!

Ihr FOREIGN TRADE-Team!