

---

# Vorbereitungen auf den Brexit

**RA Michael Lux**

Ehem. Referatsleiter „Zollverfahren“, EU-Kommission

[Michael.Lux@customs-law.expert](mailto:Michael.Lux@customs-law.expert)

[www.customs-law.expert](http://www.customs-law.expert)

# Überblick

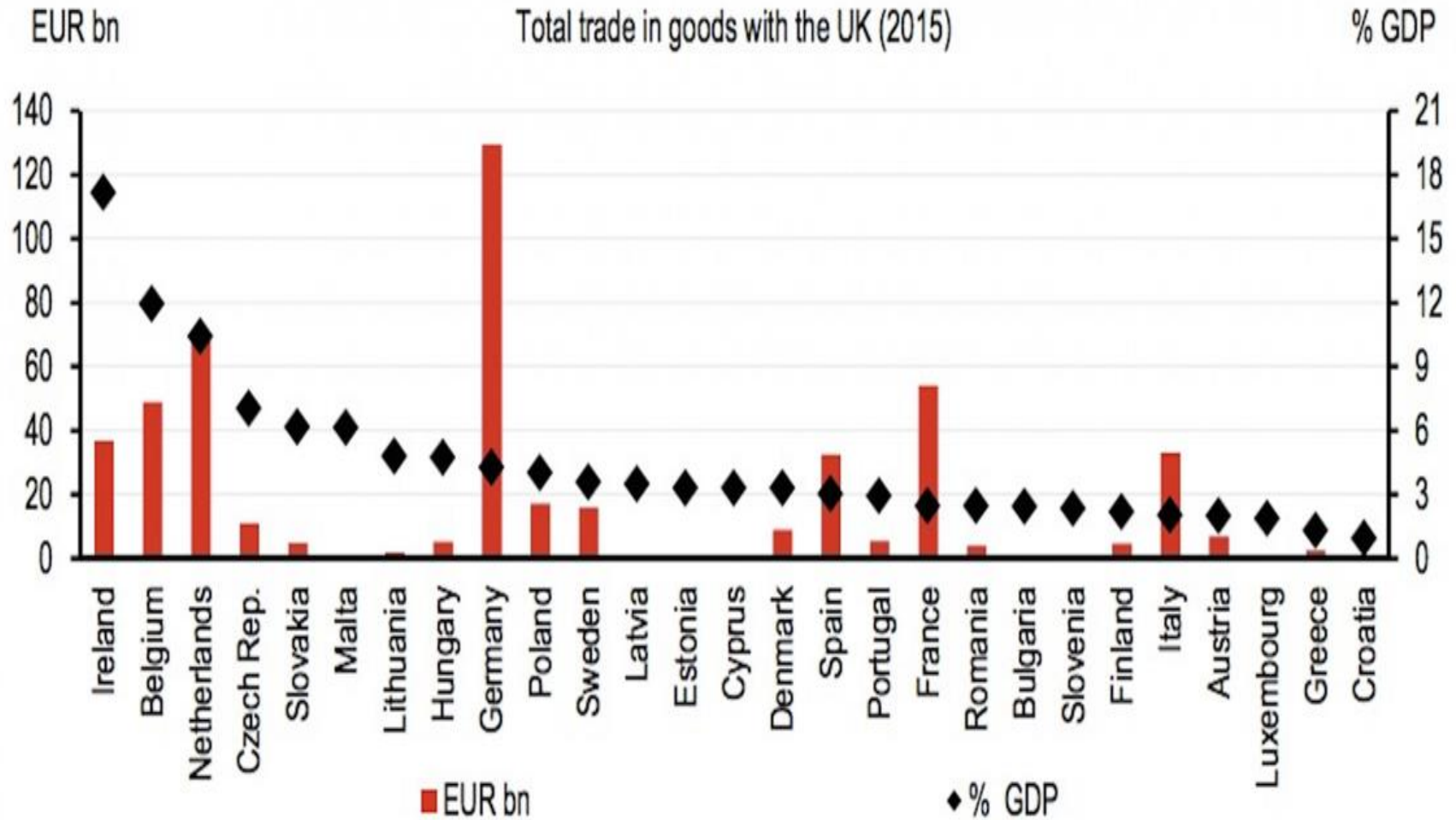
---

1. Handelsstatistiken
2. Übergangsregelung
3. Kein Freihandelsabkommen EU-UK
4. Freihandelsabkommen EU-UK
5. Zollprozesse, insbesondere E-Commerce
6. Mehrwertsteuer, Intrastat
7. Verbrauchsteuern
8. Standards, VuB
9. Vorbereitungen
10. Risiken und Chancen

---

# 1. Handelsstatistiken

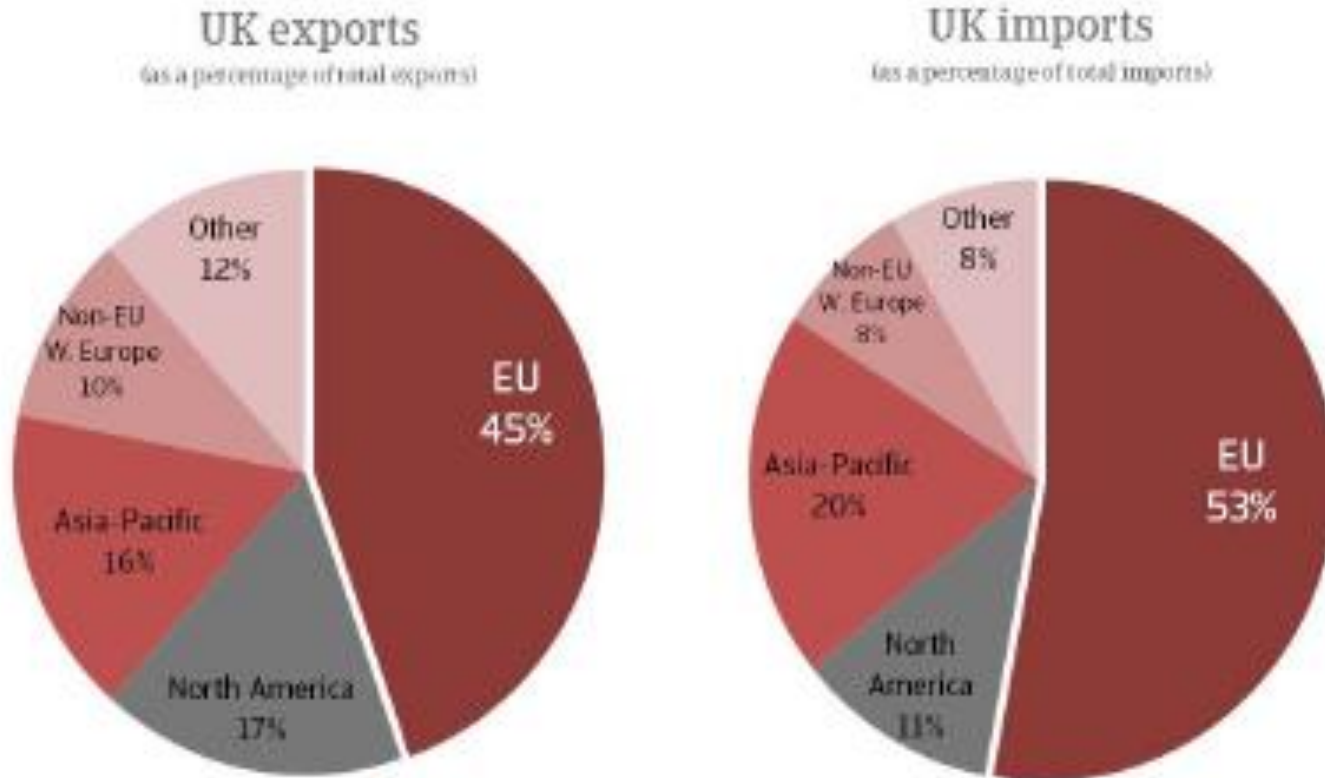
# 1. Handelsstatistiken (1)



Source: Eurostat, HSBC. Note: total trade is the sum of imports and exports

# 1. Handelsstatistiken (2)

Figure 1 UK trade 2015



Source: UK ONS

---

## 2. Übergangsregelung

## 2. Übergangsregelung (1)

---

- Sofern die vorgesehene Übergangsregelung, nach der das UK bis Ende 2020 in der EU-Zollunion verbleibt, in Kraft tritt
  - werden zwischen dem UK und der EU keine Zölle und sonstigen Handelsbeschränkungen angewendet,
  - wendet das UK die Freihandelsabkommen der EU weiterhin an (sofern die Drittländer dazu bereit sind, gilt dies auch für UK-Exporte in diese Länder),
  - wendet das UK weiterhin den UZK und den GZT an.
- Das UK bleibt dann auch in der Fiskalunion, um zu vermeiden, dass eine Grenzabfertigung aus steuerlichen Gründen (Mehrwert- und Verbrauchsteuern) notwendig wird.

## 2. Übergangsregelung (2)

---

- Fazit: Die geplante Übergangsregelung schiebt die Folgen des Brexit auf, löst aber nicht die Probleme. Insbesondere ist die Zeit bis Ende 2020 zu kurz, um eine möglichst reibungslose Grenzabfertigung zwischen dem UK und seinen EU-Nachbarn zu organisieren (dies wird ein besonderes Problem für Irland) und die Freihandelsabkommen der EU zu ergänzen um entsprechende Abkommen des UK. Selbst der Abschluss eines Freihandels- bzw. Assoziierungsabkommens zwischen der EU und dem UK dürfte bis dahin kaum zu erreichen sein. Nach dem 29. April 2019 ist es auch zu spät für eine Rücknahme des Austrittsgesuchs.



## 2. Übergangsregelung (3)

---

- In the distant era of 2016, Brexiteers insisted no transition at all would be needed. Britain, leave politicians promised, would simultaneously negotiate its divorce from the EU and a new trade deal. After last year predicting a summer-long row, David Davis capitulated on the first day of the EU talks. Since then, the government has accepted a £35-39bn divorce bill (a figure for which Boris Johnson said the EU could 'go whistle'), which will not be paid off until 2064. It has agreed to grant EU citizens full rights during the transition period (with European court of justice oversight until 2027). It has accepted a 'backstop' plan of keeping Northern Ireland under EU law to avoid a hard border with the republic. More than four years on from the referendum, in the summer of 2020, the UK will have no new trade deals in place. The risk is now not that the agreed transition is too long but that it is too short. But the Tories are determined to break free well before the next election (2022) and the EU has no desire to allow the UK to linger in a Brexit antechamber. Once Britain formally exits the EU, however, its weak negotiating position will become weaker still. The point at which the economic self-harm of [Brexit](#) finally becomes clear has been deferred – but it has not been averted. (George Eaton, New Statesman)*

---

## 3. Kein Freihandelsabkommen EU-UK

### 3. Kein Freihandelsabkommen – Einfuhr

---

- Alle aus dem UK importierten Waren unterliegen den WTO-Regelzöllen des GZT.
- Autonome Zollaussetzungen und Zollkontingente sind anwendbar, nicht aber Zollpräferenzen.
- Antidumpingzölle (z.B. für chinesische Waren) sind anwendbar, wenn die betreffenden Waren zunächst in das UK gelangt sind.
- Zollförmlichkeiten und Sicherheiten verteuern den Import.
- Zollförmlichkeiten verlangsamen den Warenfluss.
- Zollprüfungen erhöhen das finanzielle Risiko.

Fazit: Wer die gleichen Waren in der EU (selbst zu einem höheren Preis) oder aus einem Land, mit dem eine Präferenzregelung besteht, beschaffen kann, sollte eine Änderung der Bezugsquelle prüfen.

### 3. Kein Freihandelsabkommen – Ausfuhr

---

- Alle aus dem EU importierten Waren unterliegen den Zöllen des UK (die weitgehend denjenigen des GZT – abgesehen von Antidumping- und Präferenzzöllen – entsprechen dürften).
- Ausfuhranmeldungen müssen abgegeben werden.
- Zollförmlichkeiten verteuern den Export zusätzlich.
- Ausfuhr- und Einfuhrzollförmlichkeiten verlangsamen den Warenfluss.
- Zollprüfungen erhöhen den Aufwand des Exporteurs.

Fazit: Wer bisher nicht Waren aus der EU ausgeführt hat, sollte prüfen, ob es sich nur für Ausfuhren nach dem UK lohnt, sich die erforderliche(n) Software, Ressourcen und Kenntnisse zu verschaffen. Außerdem ist die Preiskonkurrenz (z.B. von China) zu beachten.

---

## 4. Freihandelsabkommen EU-UK

## 4. Freihandelsabkommen – Einfuhr (1)

---

- The European Council restates the Union's determination to have as close as possible a partnership with the UK in the future. Such a partnership should cover trade and economic cooperation as well as other areas, in particular the fight against terrorism and international crime, as well as security, defence and foreign policy.
- At the same time, the European Council has to take into account the repeatedly stated positions of the UK, which limit the depth of such a future partnership. Being outside the Customs Union and the Single Market will inevitably lead to frictions in trade. Divergence in external tariffs and internal rules as well as absence of common institutions and a shared legal system, necessitates checks and controls to uphold the integrity of the EU Single Market as well as of the UK market. This unfortunately will have negative economic consequences, in particular in the United Kingdom. Council Guidelines 23.3.2018

## 4. Freihandelsabkommen – Einfuhr (2)

---

- Die vom Abkommen erfassten Ursprungswaren des UK sind bei der Einfuhr in die EU zollfrei (ggf. im Rahmen von Zollkontingenten).
- Alle übrigen aus dem UK importierten Waren (Nicht-Ursprungswaren und ausgeschlossene bzw. das Zollkontingent übersteigende Ursprungswaren) unterliegen den WTO-Regelzöllen des GZT.
- Autonome Zollaussetzungen, Zollkontingente und Zollbefreiungen sind für nicht präferenzberechtigte Waren anwendbar.
- Antidumpingzölle (z.B. für chinesische Waren) sind anwendbar, wenn die betreffenden Waren zunächst in das UK gelangt sind, ohne ursprungsbegründend weiter verarbeitet worden zu sein.

## 4. Freihandelsabkommen – Einfuhr (3)

---

- Zollförmlichkeiten und Sicherheiten verteuern den Import.
- Ausfuhr- und Einfuhrzollförmlichkeiten verlangsamten den Warenfluss.
- Zollprüfungen (insbes. in Bezug auf den Präferenzursprung) erhöhen das finanzielle Risiko.

Fazit: Wer sich die gleichen Waren in der EU (selbst zu einem etwas höheren Preis), beschaffen kann, sollte eine Änderung seiner Bezugsquelle prüfen. Ein Vergleich mit Einfuhren aus anderen präferenzberechtigten Ländern ist gleichfalls angebracht, da Importe aus dem UK abwicklungstechnisch und kostenmäßig auf einer Stufe mit Importen aus anderen – präferenzberechtigten – Drittländern stehen. Lediglich die Beförderungskosten könnten niedriger sein.



## 4. Freihandelsabkommen – Ausfuhr (4)

---

- Die vom Abkommen erfassten Ursprungswaren der EU sind bei der Einfuhr in das UK zollfrei (ggf. im Rahmen von Zollkontingenten).
- Dabei sind etwaige Kumulierungsregeln und das Drawback-Verbot zu beachten.
- Alle übrigen aus der EU importierten Waren (Nicht-Ursprungswaren, ausgeschlossene und ein Zollkontingent übersteigende Ursprungswaren) sind zu verzollen.
- Ausfuhranmeldungen sowie Erklärungen über den Ursprung müssen abgegeben (und ggf. Lieferantenerklärungen eingeholt) werden.
- Zollförmlichkeiten bei der Ausfuhr und Einfuhr verteuern den Export zusätzlich.

## 4. Freihandelsabkommen – Ausfuhr (5)

---

- Ausfuhr- und Einfuhrzollförmlichkeiten verlangsamten den Warenfluss.
- Zollprüfungen (insbesondere Nachprüfungen des Ursprungs auf Ersuchen des UK) erhöhen den Aufwand des Exporteurs.

Fazit: Wer bisher nicht Waren aus der EU ausgeführt hat, sollte prüfen, ob es sich nur für Ausfuhren nach dem UK lohnt, sich die erforderliche(n) Software, Ressourcen und Kenntnisse zu verschaffen. Außerdem ist – trotz Zollpräferenz – die Preiskonkurrenz gegenüber anderen Präferenzländern (aber auch China) zu beachten. Allerdings wird das UK anfangs weniger Freihandelsabkommen haben als die EU.

---

## 5. Zollprozesse, insbesondere E-Commerce

## 5. Zollprozesse, insbesondere E-Commerce

---

1. Individuelle Ausfuhranmeldung (wegen des Risikos, dass ein Teil der Waren als Rückware zurückkommt).
2. Übermittlung der Ausfuhrdaten an UK-Zolldienstleister.
3. Der Zolldienstleister erstellt anhand der erhaltenen Daten die Einfuhranmeldung im UK (möglichst im Namen und in Vollmacht des Empfängers).
4. Speicherung der UK-Einfuhrdaten für etwaige Retouren.
5. Bei Retouren Erstellung der UK-Ausfuhranmeldung auf der Grundlage der gespeicherten Einfuhrdaten.
6. Beantragung der Erstattung des Einfuhrzolls im UK.
7. Übermittlung der UK-Ausfuhrdaten an den Ausführer in der EU.
8. Einfuhranmeldung als Rückware in der EU.

---

## 6. Mehrwertsteuer, Intrastat

## 6. Mehrwertsteuer, Intrastat (1)

---

- Lieferungen an das, und Erwerbe aus dem, UK fallen nicht mehr unter die Regeln der Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie und des Reverse Charge-Verfahrens; Meldungen über innergemeinschaftliche Lieferungen und Erwerbe entfallen.
- Bei der Einfuhr ist die Einfuhrumsatzsteuer geschuldet (ggf. zusammen mit dem Zoll).
- Das Verfahren 42 ist nicht mehr anwendbar zwischen dem UK und der restlichen EU.
- Bei der Ausfuhr sind Lieferungen – ebenso wie bisher innergemeinschaftliche Lieferungen an Unternehmer – steuerbefreit; lediglich der Nachweis ändert sich: Ausfuhrnachweis anstelle Gelangensbestätigung.
- Die Versandhandelsregelung entfällt für Ausfuhren in das UK.

## 6. Mehrwertsteuer, Intrastat (2)

---

- Nichterhebungsverfahren (z. B. externer Versand, Zolllager, vorübergehende Verwahrung, aktive Veredelung) setzen die Entstehung der EUSt aus.
- Unregelmäßigkeiten bis zur Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr sind mit dem Zoll zu klären.
- Intrastat-Meldungen entfallen, da die erforderlichen statistischen Daten sich aus den Zollanmeldungen ergeben.

Fazit: Die Intrastat- und MwSt-Meldungen für den innergemeinschaftlichen Handel entfallen, aber wegen der Zollförmlichkeiten wird der Handel mit dem UK trotzdem kostspieliger und unterliegt bei Unregelmäßigkeiten den finanziellen Risiken des Zollrechts (z.B. Entziehen aus der zollamtlichen Überwachung, Haftung des Vertreters ohne Recht auf Vorsteuerabzug).

---

# 7. Verbrauchsteuern



# 7. Verbrauchsteuern (1)

---

- Da das UK nicht mehr zum Verbrauchsteuergebiet der EU gehört, können verbrauchsteuerpflichtige Waren nicht mehr unter Steueraussetzung mittels EMCS von und nach dem UK befördert werden, sondern nur noch bis zur, bzw. ab der, EU-Grenze.
- Auch die Fernverkaufsregelung ist nicht mehr für Lieferungen in das UK anwendbar.
- Bei der Einfuhr aus dem UK ist die Verbrauchsteuer geschuldet, es sei denn, die Waren gelangen in ein Steuerlager oder werden unter EMCS befördert (im UK wird möglicherweise ein ähnliches System eingeführt).
- Die Ausfuhr von Waren, auf denen eine Verbrauchsteuer lastet, hat keine Erstattung der Steuer zur Folge. Eine steuerbefreite Lieferung aus einem Steuerlager (z.B. Schiffs- und Luftverkehr) ist dagegen zulässig.

## 7. Verbrauchsteuern (2)

---

- Zollrechtliche Nichterhebungsverfahren (z. B. externer Versand, Zolllager, vorübergehende Verwahrung, aktive Veredelung) setzen die Entstehung der Verbrauchsteuer aus und sollten deshalb soweit wie möglich genutzt werden, bis die Waren am Bestimmungsort ankommen.
- Sollte das UK dem gemeinsamen Versandverfahren beitreten, wäre im Rahmen dieses Verfahrens eine Beförderung unter Steueraussetzung möglich.
- Unregelmäßigkeiten sind mit dem Zoll zu klären und können Nacherhebungen zur Folge haben.

Fazit: Verbrauchsteuerrechtliche Vereinfachungen und zollrechtliche Nichterhebungsverfahren können erst genutzt werden, wenn die Waren in das EU-Steuergebiet gelangt sind (Ausnahme: gemeinsames Versandverfahren).

Aufgrund der Zollförmlichkeiten und Sicherheitsleistungen wird der Handel mit dem UK kostspieliger und die finanziellen Risiken erhöhen sich.

---

## 8. Standards, VuB

## 8. Standards, VuB (1)

---

- Sobald das UK den Binnenmarkt verlässt, gelten folgende EU-Regelungen nicht mehr im UK :
  - Schutz von Marken und Handelsnamen,
  - Sortenschutzrecht,
  - geschützte Topografien von Halbeitererzeugnissen,
  - Patent-, Urheber- und ähnliche Rechte,
  - Design und Gebrauchsmusterrechte,
  - geschützte geografische Angaben.
- Eine Registrierung im UK sollte deshalb erwogen werden.
- Markenfälschungen im UK können in der EU vom Zoll aufgegriffen werden.

## 8. Standards, VuB (2)

---

- Kurzfristig kann damit gerechnet werden, dass das UK die rechtlichen Standards der EU beibehalten wird, z.B. für
  - Verpackungen,
  - Pflanzen- und Tiergesundheit,
  - pharmazeutische und Medizinprodukte oder
  - Lebensmittel- und Gesundheitsstandards.
- Mittel- und langfristig hat das UK – möglicherweise für unterschiedliche Sektoren – folgende Optionen:
  - übereinstimmende Normen (regulatory alignment),
  - gegenseitige Anerkennung (mutual recognition),
  - eigene Standards bzw. Standards anderer Länder.
- Die EU hat bereits ein „cherry picking“ für ein Freihandelsabkommen abgelehnt.

---

# 9. Vorbereitungen

## 9. Vorbereitungen (1)

---

- Die Preiskalkulation sollte etwaige Zölle sowie zusätzliche Kosten und Risiken im Handel mit dem UK berücksichtigen.
- Das Warenwirtschaftssystem sollte Waren aus dem, bzw. für das, UK, getrennt von Waren aus der, bzw. für die, EU verbuchen.
- Genehmigungs- bzw. lizenzpflichtige Waren sind besonders zu kennzeichnen und erforderliche Anträge rechtzeitig zu stellen.
- Als Alternative sollte eine Beschaffung in der EU geprüft werden, insbesondere, wenn die Waren für den Markt der EU bestimmt sind (ebenso eine Beschaffung im UK für den dortigen Markt).

## 9. Vorbereitungen (2)

---

- Bei Abschluss von Verträgen zur Einfuhr aus, bzw. der Ausfuhr nach, dem UK ist das Risiko eines künftigen Zolls zu berücksichtigen.
- Wird ein Freihandelsabkommen abgeschlossen, sollte der Ausführer im UK verpflichtet werden, alle erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen und bei nachträglichen Prüfungen bereit zu halten.
- Für aus dem UK benötigte Erzeugnisse sollten die Lagerbestände erhöht werden, da mit Lieferverzögerungen gerechnet werden muss. Das gleiche gilt für im UK gelagerte Waren aus der EU.



## 9. Vorbereitungen (4)

---

- Verträge mit UK-Lieferanten sollten die Bedingung enthalten, dass
  - EU-Standards eingehalten werden,
  - der Vertrag vom Käufer bei Nichteinhaltung gekündigt werden kann,
  - bei Nichteinhaltung alle Kosten und Schäden vom Verkäufer übernommen bzw. erstattet werden.

## 9. Vorbereitungen (5)

---

- Die Vereinbarung eines Gerichtsstands in der EU bietet zahlreiche Vorteile, insbesondere im Hinblick auf eine Vollstreckung auf in der EU befindliches Vermögen des Lieferanten im UK.
- Sofern das Personal bisher nicht mit Drittlandshandel befasst war, sind entsprechende Schulungen vorzusehen und ggf. Dienstleister auszuwählen.

---

# 10. Risiken und Chancen

# 10. Risiken

---

- Geringeres Handelsvolumen aufgrund
  - höherer Preise (Zölle, Förmlichkeiten, Sicherheiten, Pfund-Abwertung),
  - logistische Behinderung und Verzögerungen durch Grenzabfertigung (Export und Import),
  - Steuerwettbewerb und -unterschiede.
  - unterschiedliche Standards, fehlende gegenseitige Anerkennung.
- Zusätzliche Kosten für IT und Personal.
- Zusätzliche Kosten für Aus- und Fortbildung sowie Dienstleistungen.
- Mangel an qualifiziertem Personal.

# 10. Chancen

---

- Steigende ausländische Investitionen in der EU durch Unternehmen in Drittländern (einschließlich UK), die einen Zugang zum Binnenmarkt suchen.
- Wettbewerbsvorteile für gut vorbereitete Unternehmen, zumal einige Wettbewerber den Handel (insbesondere Import) mit dem UK aufgeben werden.
- Zusätzliche Geschäfts- und Karrieremöglichkeiten für auf den internationalen Handel spezialisierte Dienstleister und Mitarbeiter (IT-, Logistik-, Steuer- und Zollspezialisten).

# Websites

---

- [https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness\\_en](https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness_en)
- [https://ec.europa.eu/commission/brexit-negotiations/negotiating-documents-article-50-negotiations-united-kingdom\\_en](https://ec.europa.eu/commission/brexit-negotiations/negotiating-documents-article-50-negotiations-united-kingdom_en)
- <https://www.eurotopics.net/de/154546/brexit>
- <https://www.bloomberg.com/brexit>
- <https://www.gov.uk/government/policies/brexit>
- <https://publications.parliament.uk/pa/ld201617/ldselect/ldeucom/129/129.pdf>
- <https://publications.parliament.uk/pa/cm201719/cmselect/cmintrade/520/52004.htm>
- <https://dbei.gov.ie/en/Publications/Publication-files/Ireland-and-the-Impacts-of-Brexit.pdf>
- [http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2018/march/Oliver-Wyman\\_Clifford-Chance-The-Red-Tape-Cost-of-Brexit.pdf](http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2018/march/Oliver-Wyman_Clifford-Chance-The-Red-Tape-Cost-of-Brexit.pdf)

# Fragen?

---

Michael Lux

[Michael.Lux@customs-law.expert](mailto:Michael.Lux@customs-law.expert)

[www.customs-law.expert](http://www.customs-law.expert)

Tel. 0032 2 6872008

