

# IMPULSE FÜR MEHR WACHSTUM

Am 21. September wird das Freihandelsabkommen Ceta zwischen der Europäischen Union und Kanada vorläufig in Kraft treten. Die meisten Waren können ab diesem Datum komplett zollfrei gehandelt werden.



FOTO: PICTURE-ALLIANCE / ULRICH BAUMGARTEN

Das Freihandelsabkommen Ceta bietet mehr als nur Zollbefreiungen.

Unternehmen, deren Waren in Kanada beziehungsweise der EU produziert wurden, können ab 21. September vom Freihandelsabkommen Ceta profitieren. Voraussetzung ist, dass die Waren in Kanada beziehungsweise der EU produziert wurden.

Übergangsfristen gibt es zum Beispiel für Pkw.

Ceta bietet aber weit mehr als Zollbefreiungen: Das Abkommen ist vergleichsweise unbürokratisch, berücksichtigt gleichzeitig die Interessen von Unternehmen und Ver-

brauchern und setzt damit einen weltweiten Standard für künftige Handelsabkommen. Ceta trägt auch der enormen Bedeutung des Außenhandels für die europäische Wirtschaft Rechnung: Europaweit hängen derzeit mehr als 30 Millionen Arbeitsplätze von Ausfuhren in Länder außerhalb der EU ab. Durch die Intensivierung des gegenseitigen Handels gibt das Ceta-Abkommen zugleich Impulse für weiteres Wachstum in Europa.

Unternehmen, die mit Kanada bereits geschäftliche Beziehungen haben oder diese aufbauen möchten, profitieren nicht nur davon, dass 99 Prozent der Zollabgaben zum 21. September wegfallen, sondern auch von einfacheren und somit kostengünstigeren Abläufen im bilateralen Handel. Zügigere Grenzabfertigungen lassen Warenbewegungen billiger, vorhersehbarer und effizienter werden. Und auch im Bereich Normen und Standards wird es für die Unternehmen einfacher. So können künftig

Waren auch in Deutschland nach kanadischen Vorschriften getestet und zertifiziert werden und der wechselseitige Zugang zu öffentlichen Aufträgen wird durch das Abkommen ebenfalls erleichtert.

Unternehmen, die nach Kanada liefern oder von dort Waren beziehen, sollten sich die Bestimmungen des Abkommens, vor allem zum Nachweis des Warenursprungs, genauer anschauen. Das Ursprungsprotokoll des Ceta-Abkommens sieht keine vom Zoll ausgestellten förmlichen Präferenznachweise vor, bekannt ist hier aus anderen Abkommen das EUR-1-Formular. Die Dokumentation des Ursprungs erfolgt vielmehr auf dem Weg der „Selbstzertifizierung“ im Rahmen einer Ursprungserklärung.

## Übergangsfristen

Diese kann ähnlich wie eine Langzeitlieferantenerklärung für Mehrfachsendungen identischer Ursprungserzeugnisse innerhalb eines Einfuhrzeitraums von zwölf Monaten verwendet

### WIRTSCHAFTSFORUM KANADA

Montag, 27. November, 10 bis 16 Uhr, IHK Frankfurt

Das Wirtschaftsforum Kanada informiert vormittags über Rahmenbedingungen und Geschäftschancen in Kanada. Am Nachmittag stehen praktische Aspekte des Handelsabkommens im Vordergrund. Die Teilnahmegebühr beträgt 85 Euro. Weitere Infos und Anmeldung online unter [www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen](http://www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen). Kontakt: Monika Goldbach, Telefon 069/2197-1294, E-Mail [m.goldbach@frankfurt-main.ihk.de](mailto:m.goldbach@frankfurt-main.ihk.de).

Infos und weitere Links zum Ceta-Abkommen online [www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen](http://www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen).

werden. Über die Wertgrenze von 6 000 Euro hinausgehende Rechnungswerte können allerdings nur noch von einem „Registrierten Ausführer“ (REX) abgegeben werden.

Im Gegensatz zum Status des im Präferenzrecht bekannten ermächtigten Ausführers handelt es sich bei einem registrierten Ausführer nicht um

einen bewilligungsbedürftigen Status, sondern es genügt eine Registrierung im sogenannten REX-System. Unternehmen, die bereits den Status „Ermächtigter Ausführer“ (EA) haben, dürfen Ursprungserklärungen im Handel mit Kanada übergangsweise noch bis 31. Dezember abgeben. Die REX-Nummer wird beim zuständigen Haupt-

zollamt beantragt und dann in der Ursprungserklärung eingetragen.

Die Unternehmen, die Ursprungserklärungen abgeben, müssen wie bei anderen Freihandelsabkommen eine sogenannte ausreichende Fertigung nachweisen. Die Verarbeitungsregeln werden nur noch in zwei Spalten abgebildet. Spalte eins erfasst den betroffenen Warenkreis ohne konkrete Warenbezeichnungen. Spalte zwei zeigt die anwendbare Verarbeitungsregel auf. Sofern hierfür mehrere Varianten gelten, sind diese mit „oder“ gekennzeichnet. Eine eigene Spalte mit Alternativregeln ist nicht enthalten.

### Operative Erleichterungen

Auch die Formulierungen der erzeugnispezifischen Regeln weichen von den bekannten Verarbeitungslisten ab. Als Standardregel wird regelmäßig auf eine Änderung der zolltariflichen Einreihung abgestellt, die allerdings nicht nur den Positionswechsel, sondern auch den Kapitelwechsel oder Unterpositionswechsel erforderlich machen kann.

Als Alternative zur Standardregel wird mitunter auf einen Wechsel innerhalb einer Position oder Unterposition abgestellt. Dabei ist ausdrücklich auch die Verwendung von Vormaterial ohne Ursprungseigenschaft zulässig, das keinen „Positions-, Kapitel-, Unterpositionswechsel“ erfährt. Auch einfache Behandlungen (sogenannte Minimalbehandlungen), wie zum Beispiel das Mischen von Vormaterialien oder das Zusammenfügen oder Zerlegen von Teilen, können den Ursprung begründen.

Reine Wertzuwachsregeln, nach denen sich der Wert eines Produktes durch eine Weiterver-

arbeitung um einen bestimmten Prozentsatz erhöhen muss, um einen Warenursprung zu begründen, spielen im Ceta-Abkommen keine wesentliche Rolle. Zusammengefasst erleichtern diese Regelungen im Vergleich zu anderen Abkommen die Begründung eines Ursprungs mit dem man die zollfreie Lieferung im Rahmen von Ceta durchführen kann.

### Wettbewerbsfähigkeit steigern

Mit dem Ceta-Abkommen wird der bereits eingeschlagene Weg der modernen und liberalisierten Präferenzabkommen konsequent weiter beschritten. Jedoch beinhalten die operativen Erleichterungen einen höheren betrieblichen Organisations- und Kontrollaufwand für die Unternehmen. Durch die Selbstzertifizierung und die beabsichtigten geringeren Kontrollen durch die Zollbehörden nimmt auch der Vertrauensschutz gegenüber erhaltenen Präferenzklärungen im gleichen Maße ab.

Dennoch eröffnet Ceta neue Absatzchancen für deutsche und EU-Produkte und damit eine Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Einige Details bedürfen zwar noch der Anpassung im Unionszollrecht. Jedoch stimmt diese neue Art der Freihandelsabkommen optimistisch zur Reduzierung von bürokratischem Aufwand und wird neuen Schwung in das Wachstum vieler Unternehmen bringen.



**AUTOR**  
FRANK  
GROSSKOPF  
Geschäftsführer,  
FTC, Hochheim  
office@ftc-  
support.com

#### FRANKFURTER AUSSENWIRTSCHAFTSKALENDER

##### Rechtsseminar Aufträge in der Schweiz

Dienstag, 26. September, IHK Frankfurt, 10 bis 14 Uhr, Telefon 069/2197-1359

##### Runder Tisch zum Türkei-Geschäft

11. Oktober, IHK Frankfurt, vormittags, Telefon 069/2197-1436

##### Wirtschaftsforum Mexiko

Montag, 16. Oktober, IHK Frankfurt, 10 bis 14 Uhr, Telefon 069/2197-1294

##### Asean-Bildungsgipfel

Mittwoch, 18. Oktober, IHK Frankfurt, ganztägig, Telefon 069/2197-1576

##### Neubewertung AEO und Zollbewilligungen – erforderliche betriebliche Vorbereitungen und Organisationsanpassungen

Mittwoch, 18. Oktober, IHK Frankfurt, ganztägig, Telefon 069/2197-1434

##### Seminar: Digitales China – Marketing und Vertrieb in China via WeChat

Freitag, 20. Oktober, IHK Frankfurt, 10 bis 16 Uhr, Telefon 069/2197-1433

##### 3. Deutsch-chinesische Karriere-messe der chinesischen Handelskammer in Deutschland

Freitag, 27. Oktober, IHK Frankfurt, 10 bis 18 Uhr, Telefon 069/2197-1433

##### Roundtable USA

Mittwoch, 8. November, IHK Frankfurt, vormittags, Telefon 069/2197-1294

##### Entsendung von Mitarbeitern nach Indien

Montag, 13. November, IHK Frankfurt, vormittags, Telefon 069/2197-1294

##### IHK-Workshop: Erfolgreiche Kommunikation mit US-Geschäftspartnern

Dienstag, 14. November, IHK Frankfurt, ganztägig, Telefon 069/2197-1294

##### Investitionsförderung Russland

Donnerstag, 16. November, IHK Frankfurt, 10 bis 18 Uhr, Telefon 069/2197-1436

##### Wirtschaftsforum Kanada (mit Basisworkshop Ceta)

Montag, 27. November, IHK Frankfurt, 10 bis 16 Uhr, Telefon 069/2197-1294

##### 3. Branchenfrühstück: Handelsvertreter und Sales Manager

Freitag, 1. Dezember, IHK Frankfurt, 10 bis 12 Uhr, Telefon 069/2197-1435

##### Internationaler Stammtisch

Einmal monatlich zum Monatsbeginn, Bar James/English Theatre, Gallusanlage 7, Frankfurt (alternativ Auswärtstermine) 19 Uhr, Telefon 069/2197-1359, Internet [www.newcomers-network.de](http://www.newcomers-network.de)

Weitere Infos und Anmeldung zu den Veranstaltungen online unter [www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen.de](http://www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen.de). Die Teilnahme an den Veranstaltungen ist teilweise gebührenpflichtig.