



FOREIGN TRADE

Ausgabe 2/2016

10 JAHRE AEO

Ein Grund zum Feiern

UZK VON A BIS Z

Das müssen Sie wissen!

UPDATE ZOLLWERT

Lizenzgebühren & Co.

Auszug der FOREIGN TRADE 2/2016:

Die komplette Ausgabe bestellen Sie ganz einfach unter www.mendel-verlag.de/foreigntrade

AWR



9 4772196 130007 02016

DER AEO: MACHT

AEO-BEWILLIGUNGEN – NÜTZLICH? ERFORDERLICH?

Es sind generell zwei Faktoren zu nennen, die ein Unternehmen bei der Entscheidung für oder gegen den AEO beeinflussen.

FAKTOR „RECHTLICHE ERFORDERLICHKEIT UND NÜTZLICHKEIT“

Die bekannten Kategorien der AEO-Bewilligungen (C, S und F) finden sich in modifizierter Fassung ebenso im neuen Unionszollrecht (UZK, DA, IA) wieder. Auch bei Mittelständlern ist die Nutzung vereinfachter Verfahren zur schnellen und zollunabhängigen Logistikabwicklung – insbesondere im Ausfuhrbereich – weit verbreitet. Weder im alten noch im neuen Zollrecht ist der AEO Voraussetzung für die Nutzung vereinfachter Verfahren. Jedoch bleibt festzuhalten, dass es insbesondere beim für den Mittelstand so wichtigen ehemaligen „zugelassenen Ausführer (ZA)“ – ca. 78% der betrachteten Mittelständler (siehe Hintergrund, S. 30) nutzen diese Vereinfachung – in der Vergangenheit genau wie künftig gilt, wesentliche Voraussetzungen eines AEOC zu erfüllen und somit zumindest den „Pseudo- oder anonymen AEO“-Status zu erhalten.

Da für weitere Vereinfachungen und Bewilligungen die Erfüllung unterschiedlichster AEO-Kriterien erforderlich ist, resultiert daraus ein indirekter Zwang, sich mit diesen Kriterien und damit auch mit dem gesamten Status des AEOC zu beschäftigen (Einzelheiten hierzu siehe die weiteren AEO-Beiträge dieser Ausgabe und FOREIGN TRADE 4/2015, S. 17).

Diese Notwendigkeit wird auch durch die sog. Selbstbewertungsbögen, die die HZÄ regelmäßig von zugelassenen Ausführern, aber auch bei der Bewilligung und Bestandspflege anderer Verfahrensvereinfachungen von den Unternehmen anfordern, untermauert. Oft wählt das Unternehmen dann gleich die nur unwesentlich komplexere Variante der AEOC-Bewilligung anstelle des Selbstbewertungsbogens, um sich nicht jährlich dem Prozess der Auditierung unterziehen zu müssen. Dies kann man auch als verfahrensrechtlichen Antrieb bezeichnen, um Unternehmen zur Teilnahme am AEO-Bewilligungsverfahren zu motivieren.

Im Gegensatz zum AEOC beinhaltet der AEOS weitaus weniger rechtliche Relevanz im Unternehmensalltag, was erklärt, weswegen 95% der Bewilligungen im betrachteten Mittelstand auf den AEOC entfallen. Kombinationszertifikate

ER (WIEDER) SINNN?

AEO-PROJEKTE IN MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

Frank Grosskopf

(künftig: Bewilligungen) in Form des ehemaligen AEOF sind daher im Wesentlichen auch nur bzgl. des C-Anteils relevant und haben ein Volumen von weniger als 5%. Reine AEOS-Bewilligungen haben für den Mittelstand – analog zu den Analyseergebnissen aller Wirtschaftsteilnehmer – keine Bedeutung.

FAKTOR „WIRTSCHAFTLICHE ERFORDERLICHKEIT UND NÜTZLICHKEIT“

Wie bereits ausgeführt, ist der Beweggrund für die Beantragung eines AEO-Status (Bewilligung) die Inanspruchnahme vereinfachter zollrechtlicher Verfahren. Gerade darin stellt sich für Mittelständler der wirtschaftliche Nutzen durch beschleunigte Logistikprozesse beim Im- und Export ein und sichert Wettbewerbsvorteile.

In den letzten drei Jahren ist jedoch noch ein weiterer Grund erkennbar, sich als Mittelständler mit dem Thema AEO zu beschäftigen: Kundenanforderungen!

Der Mittelstand ist nicht nur tragende Säule des deutschen Außenhandels, sondern auch im Bereich der Zulieferindustrie (Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik etc.) wichtigster Partner der großen Konzerne. Gerade in

diesen Geschäftsbeziehungen bestimmen meistens die großen Kunden Art, Umfang und Bedingungen langfristiger Geschäftsbeziehungen.

Bereits im Rahmen von Ausschreibungen und in Angebotsverfahren ist eine AEO-Zertifizierung ein wichtiges, zu erfüllendes „Qualitätskriterium“. Dabei wird jedoch nicht ausdrücklich die Art des AEO vorgeschrieben – vielmehr ist bereits eine AEO-Bewilligung gleich welcher Art eine Eintrittskarte für die Aufnahme in die engere Auswahl.

Unseren Erfahrungen nach ist diese Entwicklung, insbesondere bei den Zulieferern der Automobilindustrie, ein wesentlicher wirtschaftlicher Aspekt, der mehr noch als die vorgenannten rechtlichen Anforderungen die Notwendigkeit einer AEO-Bewilligung in den Fokus rückt.

Unterstellen wir, dass es auch den Großunternehmen bewusst ist, dass eine AEO-Bewilligung nur eine bedingte Aussagekraft über die Qualität eines Lieferanten besitzt. Daher interpretieren wir vielmehr die Anforderung nach dem komplexen AEOF als Nachweis, dass alle seine Geschäftspartner „sicher“ sind in Form der sog. Anforderung von „Sicherheitserklärungen“ als ausschlaggebend. Getreu dem Motto: lieber

gleich den AEO anstelle einer Sicherheitserklärung als Auswahlkriterium definieren.

Aber auch internationale Kunden deutscher Mittelständler, vor allem in Ländern mit denen die EU die gegenseitige Anerkennung der AEO-Programme vereinbart hat, stellen seit Kurzem verstärkt Qualitätsansprüche in Form von nachgewiesenen AEO-Bewilligungen seitens der Lieferanten.

Hier entwickelt sich zunehmend eine Eigendynamik: Der AEO-Status wird in seiner Wichtigkeit zur qualitativen Bewertung eines Außenhandelspartners (Lieferant, Transporteur, Broker, Agent etc.) mit internationalen ISO-Zertifizierungen gleichgestellt. Auch die – abwegige – Schlussfolgerung „kein AEO = kein sicherer Geschäftspartner“ lässt sich verstärkt im US- und chinesischen Markt in Bezug auf die Beurteilung deutscher Unternehmen beobachten. Dies führt nicht automatisch zu einem Abbruch/Nichtzustandekommen der Geschäftsbeziehung, wirkt sich aber zunehmend negativ bei den Verhandlungen über die Geschäftskonditionen (Preis, Qualitätsbewertung, Lieferzeiten) aus.

Dieses Kundenverhalten macht in der Praxis schon knapp 45% der Erwägungsgründe für einen AEO-Antrag eines deutschen Mittelständlers aus.

Ein AEO-Projekt bedeutet in der Planung, Organisation und Durchführung einen erheblichen Aufwand. Nur selten verfügen Mittelständler über eigene Compliance-, Supply Chain-, Rechts-, Steuer- oder Zollabteilungen. Meist werden diese Funktionen im Tagesgeschäft von den operativen Abteilungen (Einkauf, Verkauf, Auftragsabwicklung, Versand, Buchhaltung etc.) nach bestem Wissen und Gewissen, in einem engen Zeitrahmen und mit eingeschränkten personellen Ressourcen wahrgenommen. Diese Erkenntnis

lässt viele Unternehmen – zu Recht – mit der AEO-Projektierung eher restriktiv umgehen.

Zunehmend stellen wir jedoch fest, dass wenn sich ein Unternehmen nach einer Wirtschaftlichkeitsberechnung (Nutzwertanalyse) tatsächlich für ein AEO-Projekt entscheidet, im Rahmen des Projekts die positiven, „weichen Faktoren“ einer ganzheitlichen Analyse und Optimierung der Unternehmensprozesse an Bedeutung gewinnen.

Damit ist gemeint, dass in den meisten Unternehmen (> 84%) erst im Zuge der Analyse der Unternehmensprozesse anlässlich des AEO-Projekts Schwachstellen und Optimierungspotenzial erkannt und behoben werden.

91% aller neuen AEO-Inhaber sehen den wirtschaftlichen Mehrwert eines AEO-Projekts weniger in den ursprünglich erwarteten rechtlichen oder wirtschaftlichen Vorteilen, sondern in den erreichten innerbetrieblichen Optimierungen, die sich erst im Zuge des AEO-Projekts analysieren ließen, wie beispielsweise:

- Identifizierung von rechtlichen und prozessualen Fehlerquellen im Tagesgeschäft und in der allgemeinen Unternehmensorganisation
- Einrichtung einer transparenten und integrierten Zoll- und Außenhandelsorganisation (Stabsfunktionen, -stellen, -abteilungen)
- Erhöhung der Außenhandels-Compliance
- Erstellung von Prozessbeschreibungen (Arbeits- und Organisationsanweisungen) zur Optimierung von Aufgabenbereichen, Zuständigkeiten, funktionierenden Schnittstellen zwischen außenhandelsrelevanten Bereichen
- Transformation manueller Arbeitsprozesse in IT-unterstützte, vernetzte Prozesse
- Arbeits- und Personaloptimierungen

- Verbesserung der Kommunikation verschiedener Unternehmensbereiche in der Supply Chain
- Verbesserung des zollrechtlichen fachlichen Know-hows und damit Schaffung rechtssicherer Im- und Exportabwicklungen

Der wesentliche wirtschaftliche Nutzen/Vorteil für das Unternehmen ergibt sich faktisch nicht aus der Definition, der Nutzwertanalyse und der Erwartungshaltung vor einem AEO-Projekt, sondern vielmehr aus den Ergebnissen im Zuge einer strukturierten und von fachlicher Unterstützung/Kompetenz begleiteten Unternehmensanalyse während und nach dem AEO-Projekt.

ENTSCHEIDUNG FÜR EIN AEO-PROJEKT

Neben den bereits erwähnten rechtlichen und wirtschaftlichen Gründen für ein AEO-Projekt stellt sich auch die Frage, aus welchen Unternehmensbereichen die Forderung nach einem komplexen AEO-Projekt initiiert und vorangetrieben wird. Zusammenfassend stellen wir fest, dass hauptsächlich nur zwei Unternehmensbereiche den AEO innerbetrieblich thematisieren und vorantreiben und ein Dritter nur marginale Bedeutung hat:

1. LOGISTIK, AUFTRAGSABWICKLUNG, EXPORT ODER ÄHNLICHE AUSSENHANDELS-RELEVANTE BEREICHE (> 70%)

In Ermangelung von Stabsfunktionen (Zoll, SCM etc.) erkennen i.d.R. die mit dem Zoll-/Außenhandels-Tagesgeschäft befassten Bereiche entweder die rechtliche Notwendigkeit und/oder die wirtschaftlichen Vorteile einer AEO-Bewilli-



EXPORTKONTROLLE



29./30. AUG. 2016 / BONN / GÜNNEWIG HOTEL BRISTOL

6./7. MÄRZ 2017 / STUTTGART / PARK INN BY RADISSON

WEIT MEHR SPAREN → FRÜHBUCHER- & KOMBI-TICKETS

KRIEGSWAFFENKONTROLLGESETZ



16./17. FEB. 2017 / BONN / GÜNNEWIG HOTEL BRISTOL

US/RE/EXPORTKONTROLLE



31. AUGUST 2016 / BONN / GÜNNEWIG HOTEL BRISTOL

8. MÄRZ 2017 / STUTTGART / PARK INN BY RADISSON

WEIT MEHR SEMINARE/ANGEBOTE/INFOS/ANMELDUNG

→ WWW.TRADE-COMPLIANCE.DE



WEITMEER

Veranstaltung & Management

Eva Ningel & Ricarda Jaeckel
Veranstaltungsmanagement GbR
Annagraben 41 · 53111 Bonn

T: +49-(0)228 96 91 93 00 · F: +49-(0)228 96 91 93 09
mehr@weitmeer-agentur.de · www.weitmeer-agentur.de

gung. Gemeinsam mit ggf. externen Dienstleistern (Spediteur, Zollagent, Zollberater) verfolgen sie das Ziel, Logistik- und Außenhandelsprozesse schnell, einfach und kundenorientiert abzuwickeln. Bedingt durch den direkten Kontakt zu Zollbehörden (ZA, HZA) und den unterstützenden externen Beteiligten (IHK, Zoll-, Transport- und Seminardienstleister) zur Umsetzung der rechtlichen Anforderungen, reift durch Informationen (Newsletter, Seminare, Fachzeitschriften, Gespräche) die Erkenntnis, sich mit dem Thema AEO beschäftigen zu müssen.

2. **MARKETING, VERKAUF/VERTRIEB, KUNDENBETREUUNG (CUSTOMER CARE) ODER ÄHNLICHE KUNDENORIENTIERTE BEREICHE (< 30%)**

Im Fokus dieser Unternehmensbereiche steht der Kontakt zum Kunden und dessen Anforderungen. Sollte dabei seitens der Kunden der AEO-Status als Anforderung für die Geschäftsbeziehung definiert werden, stellt das einen für die Abteilungen wichtigen Aspekt dar, der in Absprache mit den operativen Außenhandelsfachabteilungen entsprechend priorisiert wird. Da seitens der Kunden zunehmend „Sicherheits-erklärungen“ angefordert werden, gewinnt dieser Aspekt für ein AEO-Projekt an Bedeutung.

3. **SONSTIGE BEREICHE: GESCHÄFTSLEITUNG, QUALITÄTSMANAGEMENT (< 5%)**

Sehr selten sind Bestrebungen in Sachen AEO-Projekt erkennbar, die von strategischen Bereichen (GF, QM) initiiert werden. Im Gegensatz zu internationalen Großkonzernen hat das Thema Zoll/AEO/Sicherheit bei strategischen Planungen und Entscheidungen (neue Märkte

und Produkte, unternehmerische Veränderungen) nur eine – wenn überhaupt – untergeordnete Relevanz. Vielfach herrscht noch die Auffassung „Zoll hat eine rein operative Bedeutung“, zu oft wird der Bereich Zoll/Außenhandel, vor allem mangels diesbezüglichen Basiswissens, nicht als integrativer Bestandteil der Supply Chain und der Logistikplanungen bewertet.

Durch die gestiegene allgemeine Berichterstattung über die Themen Exportkontrolle, Freihandelsabkommen und Embargos in den Medien und der Fachpresse, aber auch durch die Erkenntnisse aus den im Mittelstand angewachsenen Zollbetriebsprüfungen, steigt mittlerweile die Sensitivität gegenüber Zoll- und Außenhandelsthemen. Davon profitiert dann auch die AEO-Thematik.

ARGUMENTATIONSHILFEN FÜR EIN AEO-PROJEKT

Es gilt in einem ersten Schritt, die Entscheidungsträger im Unternehmen von der Sinnhaftigkeit einer AEO-Bewilligung zu überzeugen. Dazu bedarf es einer guten Vorbereitung inklusive der Planung eines „business case“, in dem vor allem auch die wirtschaftlichen Vorteile den Kosten und Aufwandsplanungen gegenübergestellt werden. Im Rahmen der absolut notwendigen Nutzwertanalyse stellen Planungen zu Projektkosten und -aufwand in der Praxis die geringere Herausforderung dar. Im Gegensatz dazu ist eine monetäre Bewertung des wirtschaftlichen Nutzens regelmäßig komplizierter und stellt meist nur eine „best promise“-Lösung statt einer klar messbaren Ertragsoptimierungskalkulation dar.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass weder Argumente der „rechtlichen Keule“ (= wir müssen AEO werden gemäß Zollrecht!) noch eines

Angst- und Drohszenarios (= wir verlieren unsere Kunden ohne AEO-Status!) zielführend für die interne Bewilligung eines AEO-Projekts sind. Vielmehr sollte sich – firmenindividuell – die Argumentation ausgewogen zusammensetzen: Aus der Kombination der vorgenannten Aspekte rechtlicher und wirtschaftlicher Erfordernisse und Nutzen.

Da meist unternehmensintern weder ausreichend Zeit noch Personal für Nutzwertanalysen und Ausarbeitungen zielführender Argumentationsketten vorhanden ist und es oft um das Standing der mit den Zollthemen betrauten Bereiche nicht optimal bestellt ist, empfiehlt es sich, externe Expertise, Sachverstand und Einfluss für die AEO-Projektierung bzw. für deren Vorbereitung hinzuzuziehen. IHK, Berater, aber auch die Zollverwaltung können diese Aufgaben kumulativ unterstützen.

Zusammenfassend bleibt folgende Strategie zu empfehlen: Wecken Sie Interesse, zeigen Sie Chancen und Möglichkeiten auf, argumentieren Sie auch mit mittelfristiger Amortisierung, moderner und zukunftsorientierter Prozessgestaltung, internationaler Wettbewerbsfähigkeit und verbesserter Kundenzufriedenheit.

DAUER, PROBLEME UND MEILENSTEINE EINES AEO-PROJEKTS

Nicht allen Aspekten kann mit allgemeingültigen Erfahrungen begegnet werden. Ein AEO-Projekt von Art, Umfang und Dauer unterscheidet sich zwischen „leicht/schnell“ (4-8 Wochen) bis hin zu „komplex/langwierig“ (8-24 Wochen), abhängig von den Faktoren:

- AEO-Typ – C, S oder beide (vormals F)

- Umfang der betroffenen Betriebsstätten
- Art und Umfang des Außenhandelsvolumens
- Eigene oder fremde Abwicklung der Zolltätigkeiten
- Fachliche Qualifikation des betroffenen Personals
- Anforderungen von Kunden
- Bestehende Unternehmensorganisation und Prozessdokumentationen
- Nutzung vereinfachter Verfahren
- Betriebliche Infrastruktur (Fazilitäten, IT etc.) und Organisation

Erfahrungsgemäß sollte die Dauer eines AEO-Projekts terminlich nicht zu stark fokussiert sein, da Faktoren wie die im AEO-Projekt korrespondierende Zollverwaltung, Widerstände anderer Unternehmensbereiche, notwendiger Aufbau/Korrektur einer stringenten Außenhandelsorganisation sowie Belange des Tagesgeschäfts und anderer Parallelprojekte unkalkulierbare Zeitverschiebungen verursachen können.

Um eine Nutzwertanalyse im Rahmen der für das beabsichtigte AEO-Projekt erforderlichen Machbarkeitsstudie durchführen zu können, müssen die internen „Hausaufgaben“ definiert und abgearbeitet werden, beginnend mit einer Bestandsaufnahme zur Definition des Ist-Zustands (oft treten dabei schon große Überraschungen auf), Fixierung des Soll-Zustands und sich daraus ergebender „Gap-Analyse“.

Die Bereinigung der Gaps ist erfahrungsgemäß der aufwendigste Teil des Projekts, da meist Eingriffe in die Organisation, Dokumentation, Investitionen (IT, evtl. bauliche Sicherheitsmaßnahmen) und Vermittlung von fachlichem Know-how erforderlich sind.

In AEO-Projekten konnten wir auch erhebliche Unterschiede hinsichtlich Anforderungen, Kooperationsbereitschaft, Verfügbarkeit und Kompromissbereitschaft bei den zuständigen HZÄ innerhalb Deutschlands feststellen.

Da sich ein Unternehmen jedoch sein zuständiges HZA nicht aussuchen kann, ist eine Bewertung unserer im Rahmen von AEO-Projekten gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse nicht zielführend.

HINTERGRUND

Diese Einschätzungen sowie das Zahlenmaterial basieren auf Kundenerfahrungen im Segment mittelständischer Unternehmen in einer Größenordnung von 50-10.000 Mitarbeitern mit einem qualitativ und quantitativ heterogenen Außenhandelsvolumen. Grundlage für unsere Auswertungen bilden neun Jahre Unterstützung in AEO-Projekten sowie unsere Meinungsforschung bei ca. 250 Kunden. Dabei handelt es

sich um einen nicht repräsentativen Querschnitt aller wichtigen Industrie- und Handelsbereiche in Deutschland. Die Betrachtung mittelständischer Unternehmen ist aufgrund entscheidender Unterschiede zu den sog. Großunternehmen/Konzernen interessant. So erfolgt die wirtschaftliche Entwicklung im Mittelstand häufig schneller als die organisatorische. Es mangelt dann oft am organisatorischen Unterbau dieses Wachstums, sowohl in personeller und struktureller Sicht als auch in der Schaffung von fachlichem Know-how.

Insbesondere der Bereich „Zoll“, der bekannterweise nahezu alle Prozesse in einem Unternehmen tangiert, wird kaum angemessen strukturell und personell organisiert und erfährt eher untergeordnete Relevanz und Wertschätzung.

Im Mittelstand ist aufgrund der zunehmenden Forderungen nach Qualitäts- und Sicherheitszertifikaten ein steigender Bedarf an AEO-Bewilligungen erkennbar, was die Unternehmen vielfach ihre Grenzen personeller und fachlicher Ressourcen erfahren lässt.



Der Autor ist Geschäftsführer der FTC GmbH.

KONTAKT

Frank Grosskopf
 FTC GmbH
 Rüdesheimer Str. 40
 65239 Hochheim/Main
 Tel.: +49 6146 9046815
 E-Mail: info@ftc-support.com