



FOREIGN TRADE

Ausgabe 2/2020

ABSCHAFFUNG DER INDUSTRIEZÖLLE?

Schweiz auf dem Vormarsch!

ZUM 1.7.2021?

EU-Mehrwertsteuerpaket

IM GESPRÄCH

BAFA-Präsident
Torsten Safarik



Auszug aus FOREIGN TRADE 2/2020:
Die komplette Ausgabe bestellen Sie ganz einfach
unter www.mendel-verlag.de/foreigntrade

KRISENORGA

in der Zollabteilung



9 772196 130007 2 2 0 2 0

NEUE NORMALITÄT?

Erfahrungen aus den ersten Pandemie-Monaten

Frank Grosskopf

Von wegen Tsunamis gibt es in Europa nicht. Die Pandemie-Welle traf uns ähnlich unerwartet und hart, ohne dass man schnell greifende Lösungen aus der Schublade „Krisenmanagement“ herausziehen konnte. Auf einmal ging es um wichtigere Dinge als den Berufsalltag: Gesundheit, Angst, Kontaktbeschränkungen aber auch um Homeoffice, Homeschooling ... Entschleunigung? Sicher, was den Arbeitsalltag betrifft, aber keineswegs im Lebensalltag vieler Kunden und Kollegen.

GESUNDHEIT VS. ARBEITSLEBEN

Im Rahmen der Kontaktbeschränkungen wurden die Tore vieler Unternehmen geschlossen und die Arbeit kurzerhand in private Gefilde verlegt. Meetings wurden online über Videokonferenzen abgehalten, Projekte mangels sinnvoller Durchführbarkeit abgesagt bzw. auf ungewisse Zeit verschoben. Das riss auch bei Beratern und Seminaranbietern ein enormes Loch in die Geschäftsplanung und kann bei Wiederaufnahme der Projekte in der zweite Jahreshälfte zu reichlich Terminchaos führen. Schlimmer jedoch waren die fehlenden Ansprechpartner durch Kurzarbeitregelungen, was sich sowohl auf die behördliche Fristenwahrung als auch auf durchgetaktete Projekte auswirkte. Und was tat sich beim Zoll? Entweder war kaum noch jemand erreichbar oder die Beamten fingen an, Prüfungsanordnungen zu verschicken und sich noch verbleibende Zollvorgänge ganz „genau“ anzusehen.

TRANSFORMATION DER ARBEIT

Erstausnehmend schnell wurden die neue Situation angenommen und Arbeitsprozesse transformiert:

Homeoffice statt Büro: Obwohl neue Unwägbarkeiten (familiäre und räumliche Bedingungen) einiges an Improvisation und Energie verlangten, waren die abgelieferten Arbeitsergebnisse terminlich und qualitativ überwiegend nicht schlechter als in der „alten“ Arbeitswelt. Der analoge Posteingang stellte organisatorisch ein Problem dar, da auch weiterhin Bescheide mit Fristen, erwarteten Stellungnahmen und durchzuführenden Maßnahmen eingingen, die trotz leerer Büros bearbeitet bzw. weitergeleitet werden mussten. Man konnte feststellen, dass Heimarbeit (vorwiegend aus persönlichen Gründen) nicht für Jedermann geeignet ist, anderen aber durch gewonnene Freiheiten (flexiblere Arbeitszeit, kein Freizeitverlust durch tägliche Fahrten) ein attraktives Alternativformat zum tradierten Arbeitsmodell bietet. Fazit: Homeoffice ist anstrengender als Büroarbeit, oft auch schwieriger aber nicht nur für eine Übergangszeit durchaus machbar. Die zuvor mit mangelnder Effizienz und Misstrauen in die Arbeitsleistung begründeten Ausschlusskriterien für die Arbeit im Homeoffice sollten nach diesen Erfahrungen etwas entkräftet worden sein.

Conference Calls statt Meetings: Insbesondere die Videovariante sorgte für befremdliche Situationen mit Ton-/Bildstörungen und ungewollten privaten Einblicken, aber auch mit der Erkenntnis: Es funktioniert! Nach kurzer Eingewöhnung

überraschte die Disziplinstärke, Ziel- und Ergebniseffizienz sowie technische und praktische Machbarkeit, um wesentliche Dinge am Laufen zu halten. Fazit: Nichts ersetzt persönliche Interaktion, aber in bestimmten Fällen kann dieses Konzept auch künftig Zeit und Geld sparen.

Webinare statt Seminare: Schnell schalteten fast alle Seminaranbieter von Präsenzveranstaltungen auf Webinar-Betrieb um. Natürlich kann ein Webinar mit max. 2 Std. weder fachlich noch kommunikativ ein Präsenzseminar ersetzen – die Weiterbildungssituation konnte so aber gut aufrechterhalten werden. Auch einige IHKs übernahmen die neuen Formate und selbst unterschiedliche Webinar-Tools, diverse Datenschutzbeauftragte und überlastete Internetverbindungen konnten den positiven Bewertungen nichts anhaben. Daher hier das Fazit: Sollte man nicht als Ersatz für aber als Ergänzung zum traditionellen Seminarkonzept beibehalten.

RECHTLICHE NEUERUNGEN

Es war nicht zu erwarten, dass es in einer Zeit des weltweiten Stillstands zu gravierenden Rechtsänderungen kommen würde, aber dennoch hat die neue Situation einige Herausforderungen mit sich gebracht. So z.B. die Im- und Exportregelungen für Schutzausrüstungen, Erleichterungen bei Präferenznachweisen, Ausnahmeregelungen zur Herstellung von Desinfektionsmitteln und – trotz Wirtschaftskrise – Handelsbeschränkungen sowie beunruhigende Brexit-Entwicklungen. Viele Unternehmen sahen sich neben den einschneidenden Beschränkungen mit neuen, existenzbedrohenden Herausforderungen konfrontiert. Auch hier erfolgte ein Umdenken, um den Kunden zukunftsichere Krisenprogramme zur schnellen Hilfe anzubieten, z.B. in der Beantragung von KUG, Steuerstundungen, staatlichen Fördermitteln und Darlehen aber auch durch Interimsmanagement,

um ausgefallene Mitarbeiterressourcen zu ersetzen. Somit wurde selbst das Kerngeschäft der beratenden Zunft vom Virus infiziert und musste völlig neue, fachfremde Tätigkeitsfelder erschließen.

DIE „NEUE NORMALITÄT“

Trotz voranschreitender Lockerungen sind wir noch lange nicht durch, und auch wenn der Handel wieder Fahrt aufnimmt, werden wir noch lange mit den beschriebenen Änderungen leben und uns damit arrangieren müssen. Mundschutz, Abstandsregelung und Beschränkungen bei Personenzusammenkünften sind bei geschäftlichen Aktivitäten – national und international – zu berücksichtigen und in die Projekt- und Weiterbildungsplanung als wichtige Bestandteile zu integrieren. Wir sollten diese Situation nicht nur als Belastung verstehen, sondern auch als Chance auf Veränderung der Arbeitswelt, des respektvollen Umgangs miteinander und der Möglichkeit „alte Zöpfe“ abzuschneiden. Es bleibt zu hoffen, dass auch die Außenhandelsbehörden bei ihren künftigen Entscheidungen den Fokus noch mehr auf das Wohl der Unternehmen zur Existenz-, Arbeitsplatz- und Standortsicherung richten. Lassen Sie uns zuversichtlich und mutig in die Zukunft blicken!

Der Autor ist
Geschäftsführer
der FTC GmbH.

KONTAKT

Frank Grosskopf
FTC GmbH
Tel.: +49 6146 9046815
E-Mail: office@ftc-support.com





Mendel

Bestellschein

Hiermit bestellen wir die Fachzeitschrift FOREIGN TRADE

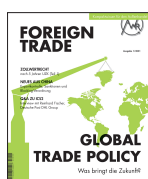
- im Abo:** Vier Ausgaben für insgesamt 72,00 EUR bzw. 66,00 EUR für Mitglieder der Aussenwirtschaftsrunde e.V.; die Mindestlaufzeit für ein Abonnement beträgt ein Jahr beginnend mit Rechnungstellung. Es verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens einen Monat vor Ablauf des Bezugszeitraums in Textform gekündigt wird.
- als Einzelausgaben:** Bitte ankreuzen und gewünschte Anzahl eintragen (weitere (ältere) Ausgaben finden Sie auf unserer Internetseite). Preis je Einzel exemplar: 21,40 EUR



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.



_____ Ex.

Die genannten Preise sind Bruttopreise und verstehen sich inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer und zzgl. Versandkosten (12,50 EUR pro Abojahr/3,80 EUR beim Versand von Einzel exemplaren).

Firmenname Kd.-Nr.

Abteilung/Ansprechpartner

Straße

PLZ Ort

E-Mail

Telefon Fax

Datum Unterschrift

Bitte bestellen Sie per Fax: +49 2302 20293-11 | per E-Mail: info@mendel-verlag.de
per Post: Mendel Verlag GmbH & Co. KG, Wasserstr. 223, 44799 Bochum
Online: www.mendel-verlag.de/shop