

wirtschafts spiegel

Informationen der
IHK Nord Westfalen

7-8 | 2018

K 5060

1. Juli 2018



Außenwirtschaftstag NRW 20. September

Der freie Welthandel

KONGRESSSTUDIE
Hohe Umsätze 36

GEWERBESTEUER
Hohe Hebesätze 62



Wenn metrica eine edle Yacht einrichtet, müssen Geschäftsführerin Katja Leed-Helm (l.) und ihre Mitarbeiterin Nadine Tenbeitel immer mehr Klippen bei der Entsendung ihres Teams umschießen.

Foto: Grundmann/IHK

Internationale Nadelstiche

Alles fließt? Im internationalen Handel sieht es zurzeit ganz anders aus: vieles stockt. Dabei bilden nicht nur Embargos die Barrieren, wie die Umsetzung der EU-Entsenderichtlinie in einigen Ländern zeigt.

Die Monteur-Teams der metrica GmbH & Co. KG sind in ganz Europa unterwegs. Ihr Auftrag: Für Privatkunden deren Residenzen und in Werften Mega-Jachten mit edlem Interieur auszukleiden, das vom Unternehmen im Münsterland, in Senden und Rosendahl-Holtwick, gefertigt wird. Akribische Arbeit und die Bereitschaft, jeden individuellen Wunsch zu erfüllen, sind bei diesem Geschäftsmodell gefragt. Nicht nur von den Kunden wird dies gefordert – auch von den Staaten, in denen die Kunden ansässig sind. „Wenn wir ein neues Projekt haben und Mitarbeiter in ein EU-Land entsenden wollen, müssen wir uns zuerst intensiv mit den rechtlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen, die in der EU ja eigentlich harmonisiert werden sollten“, erzählt Geschäftsführerin Katja Leed-Helm. Ihrer Erfahrung nach ist aber oft das Gegenteil der Fall: Jedes Land hat in vielen Bereichen seine eigenen Regelungen getroffen.

Ein Beispiel: der kurzfristige Einsatz in Frankreich. Manchmal wird metrica spontan gerufen, um einen kleineren Auftrag über die Bühne zu bringen, beispielsweise, um eine Reparatur durchzuführen oder einen Teppich zu tauschen. „Wir müssen jetzt, zusätzlich zur A1-Bescheinigung, die Baustelle in Frankreich anmelden und anschließend eine „Carte BTP“, eine Art Berufsausweis, beantragen“, berichtet Leed-Helm. „Aber dieser Prozess verzögert den Auftrag um mindestens drei Tage. Noch ein Nadelstich: Die zuständige Behörde sendet das Original-Dokument laut Leed-Helm nur an eine französische Postadresse. „Ein typisches Beispiel für eine kleine Regelung, die für uns große Folgen haben kann“, betont Nadine Tenbeitel, die als Finanzbuchhalterin bei metrica für das Entsendungsprozedere mit verantwortlich ist.

Klippen bei der Entsendung

Ein anderes Beispiel: der längerfristige Einsatz in den Niederlanden. „Die Doppelbesteuerungsabkommen sehen eigentlich vor, dass Unternehmen im EU-Raum Mitarbeiter 183 Tage lang entsenden können, ohne dass sie im Land der Tätigkeit lohnsteuerpflichtig sind“, erklärt Tenbeitel. Doch die Niederlande hätten mit einer Ausnahmeregelung diese Bestimmung verkompliziert, was dem Grundgedanken der EU-Freizügigkeit nicht entspreche. metrica und andere Unternehmen, die oft Mitarbeiter entsen-

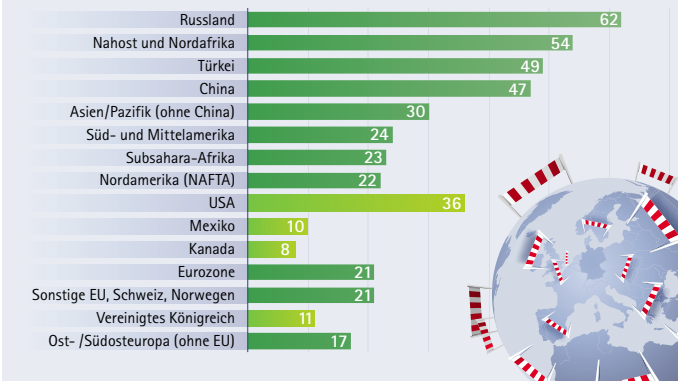
den, werden unter Umständen als „Material Employer“ angesehen und vom ersten Tag an zur Kasse gebeten. „Manche Finanzämter in Deutschland gehen allerdings unter Umständen weiterhin davon aus, dass die Abgaben hier bei uns entrichtet werden müssen“, begründet Tenbeitel. Weil metrica diese bürokratischen Klippen umschießen will oder der Aufwand der Zuordnung der Lohnsteuer in Einzelfällen zu hoch ist, zahlt das Unternehmen im Zweifelsfall an beide Staatskassen.

Nicht vermeiden lässt sich indes der hohe administrative Aufwand, den bestehende Kettenhaftungsregelungen in den Niederlanden mit sich bringen: metrica muss der Werft gegenüber garantieren, dass es alle Auflagen zu



WO ENTSTEHEN HANDELSHÜRDEN?

Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft nach Region (in Prozent)



Quelle: DIHK-Umfrage „Going international“

Steuer und Sozialversicherung erfüllt und nur Kräfte beschäftigt, die in der EU arbeiten dürfen. Zuvor hat der Innenausbauer seine Nachunternehmer über alle Bestimmungen und Dokumentationspflichten informiert, weil sie im Fall der Fälle auch haften. „Wir sind hier in einer Sandwichposition zwischen dem Kunden und den eigenen Subunternehmern“, erklärt Leed-Helm. Die Folge: Weil sämtliche Anforderungen zwischen allen Parteien abzustimmen sind und die Umsetzung überwacht werden muss, ist der Kommunikations- und Dokumentationsaufwand für das Unternehmen sehr hoch.

Beratungskosten hoch

Doch auch Entsendungen in andere EU-Länder können im Vorfeld Zeit und Nerven kosten: In Großbritannien liege es an umfangreichen Registrierungs- und Dokumentationspflichten, in Italien an komplizierten steuerlichen Regelungen, so die Erfahrung von Leed-Helm. „Das alles frisst Kapazitäten, das ist buchstäblich Arbeit für zwei“, stellt die Geschäftsführerin fest. Sie legt die Last aber lieber auf viele Schultern – auch, weil sich die jeweiligen Abteilungen und Projektteams ohnehin mit den landesspezifischen Rahmenbedingungen auseinandersetzen müssen. Natürlich werden die Teams nicht ohne Briefing entsendet. Oft werden sogar externe Experten an Bord geholt, um die von Ausnahmen und Besonderheiten gespickten Regelungen richtig einzuschätzen. „Wir haben relativ hohe Beratungskosten“, sagt Leed-Helm.

Sie werden künftig wohl noch steigen. „Der Beschluss der EU-Sozialminister, Entsendungen zukünftig auf zunächst zwölf Monate zu begrenzen, wird uns das Leben aufgrund unserer langen Projektlaufzeiten massiv erschweren“, betont die Geschäftsführerin. Die ursprüngliche Idee der EU, dem Lohndumping in bestimmten Branchen gegenzu-

steuern, sei wichtig, jedoch könnte man den Eindruck gewinnen, dass es vermehrt um Ziele wie Marktabschottung innerhalb der EU geht, sind sich Leed-Helm und Tenbeitel einig. Dafür spreche allein, dass alle Unternehmen belastet würden – auch jene, die wie metrica überwiegend Fachkräfte einsetzen und mehr als Mindestlohn bezahlen, begründet Tenbeitel. „Die Entsendungsregeln, angefangen bei den Melde- und Registrationspflichten, treiben Blüten“, bestätigt auch Friederike Uebing. Doch warnt die Außenwirtschaftsexpertin der IHK Nord Westfalen, die Bestimmungen einfach zu ignorieren: „Es drohen empfindliche Geldbußen.“

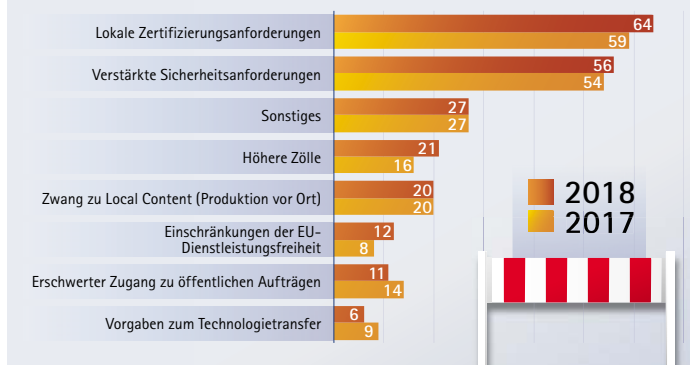
Achtung Exportkontrolle

Die Entsendung ist bei Weitem nicht der einzige Bereich im Exportgeschäft, der mit Fallstricken durchzogen ist. „Die Embargoländer fallen in dieser Hinsicht natürlich besonders ins Gewicht“, sagt Andreas Schürbüscher, Versandleiter der Maschinenfabrik Möllers GmbH. Weil das Unternehmen seine Palettiersysteme und Verpackungsanlagen an große Player aus den Branchen Chemie, Petrochemie und Baustoffe in aller Welt liefert, hat er jede Menge Regularien auf dem Schirm. Über manche muss selbst der erfahrene Exportfachmann noch staunen. „Was viele Unternehmen gar nicht wissen, ist, dass im Irangeschäft selbst Dokumente wie eine Grußkarte für den Kunden als Ware gelten“, nennt er ein Beispiel. Die Karte komme zurück, wenn keine Rechnung und Ausfuhranmeldung beiliege.

Mit schwereren Folgen haben Exporteure im Auslandsgeschäft zu rechnen, wenn sie die Ausfuhrliste und den Anhang der Verordnung (EG) Nr. 428/2009, die sogenannte Dual-use-Verordnung, nicht bis ins Detail kennen. Dort sind genehmigungspflichtige

WELCHE HANDELSHÜRDEN NEHMEN ZU?

Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft (in Prozent)



Quelle: DIHK-Umfrage „Going international“

Produkte verzeichnet, die prinzipiell sowohl zu zivilen als auch zu militärischen Zwecken verwendet werden können. Stehen Ware oder Produktkomponenten auf dem Index, darf unter Umständen nicht exportiert werden. „Das kann schon passieren, wenn ganz banale Teflondichtungen geliefert werden“, warnt Schürbüscher davor, ohne gründliche Recherche zu fertigen und zu liefern.

Seine Tipps gelten vor allem bei Ausfuhren in Embargoländer. Am besten sei es, das geplante Produkt vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle auf den Prüfstein stellen zu lassen, dann mit dem Kunden zu besprechen, was möglich ist, und was nicht, rät er. Insofern habe sich die Situation im Irangeschäft seit der Lockerung der Sanktionen im Zuge des Atomabkommens vor rund drei Jahren nicht wesentlich geändert, erklärt der Versandleiter. Trotz des hohen administrativen Aufwands schätzt er den Iran als „angenehmen Absatzmarkt“. „Das Transportsystem ist sehr gut organisiert, die Kunden sind kooperativ“, begründet er. Und wie beurteilt Schürbüscher die aktuelle Situation für die Möllers Group nach dem Ausstieg der USA aus dem Atomabkommen, den das Land mit Sanktionsdrohungen auch gegen EU-Unternehmen verbunden hat? „Die Entwicklung ist im Moment noch nicht absehbar“, erwidert er.

Iran, Russland, arabische Halbinsel

„Die Embargoländer Iran und Russland machen am meisten Arbeit, und das Eis, auf dem man sich bewegt, ist dünn, wenn man nicht weiß, wie die Sache anzugehen ist“, sagt Schürbüscher. In Russland sei zudem auch Protektionismus spürbar: Dort tue man sich schwer, den Stempel auf die Einfuhrpapiere zu setzen, weil der Zoll eine wichtige Einnahmequelle sei und die heimische Produktion durch hohe Zuschläge für Importe geschützt werde. In der Regel gelingt es der Möllers Group, die über eine lange Tradition im Russlandgeschäft verfügt, per Exposé nachzuweisen, dass in Russland kein vergleichbares Produkt mit derselben Qualität oder Leistung hergestellt wird. Diese Importe, erklärt Schürbüscher, erhielten das Prädikat „Technische Einfuhr“ – ein Status, der sogar mit einer Zollvergünstigung quittiert werde, allerdings im Vorfeld einen erheblichen Arbeitsaufwand erfordere.

Das Prädikat „wenig wertvoll“ indes verleiht er den wirtschaftlichen Sanktionen, die gegen Russland als Antwort auf die Krim-Annexion verhängt worden sind. „Das Embargo gehört zu den Handelshindernissen, die sich die EU selbst in den Weg stellt“, sagt der Versandleiter und fährt fort: „Ich halte das nicht für zielführend, weil es in Russland niemanden beeindruckt, die exportierenden Unter-



Foto: Kaup-Büscher/IHK

Andreas Schürbüscher behält in der Möllers Group dank einer Software den Überblick bei länderspezifischen Exportvoraussetzungen.

nehmen aber belastet.“ Insgesamt, resümiert Schürbüscher, sei das weltweite Exportgeschäft in den vergangenen Jahren auch infolge der sich verschlechternden Sicherheitslage zwar immer komplizierter geworden, aber noch zu managen. Dabei geht die Möllers Group systematisch vor: Sie hat ihren großen Erfahrungsschatz in ihre Softwarelösung zur Ressourcenplanung (ERP) eingebettet. Die Daten werden permanent aktualisiert, damit sich die Mitarbeiter schnell auf neue Situationen einstellen können – und an Besonderheiten erinnert werden.

„Im gesamten arabischen Raum, gerade in Saudi Arabien, einem unserer Hauptabsatzmärkte, wird die EU als Ursprung nicht anerkannt, die wollen ein Zeugnis aus dem einzelnen Land haben“, nennt Schürbüscher ein Beispiel. Und Bahrain nehme elektronische Ursprungszeugnisse nicht an. „Die Zollbehörde dort akzeptiert nur ein Zertifikat mit einem blauen Stempel und einer originalen Unterschrift“, weiß er.

Algerien indes, informiert Gerhard Laudwein, Teamleiter International bei der IHK Nord Westfalen, verlange neuerdings für bestimmte Warengruppen von den Exporteuren die Vorlage einer Freiverkäuflichkeitserklärung. Der Haken: „Es gibt in Deutschland aus haftungsrechtlichen Gründen keine Behörde, die eine solche Bescheinigung ausstellen darf“, berichtet der IHK-Außenwirtschaftsexperte. Solche Barrieren des Protektionismus werden den Exporteuren immer häufiger in den Weg gestellt, meint Laudwein. Die IHK werde den Unternehmen wo immer möglich helfen, diese Hürden zu überwinden.

DOMINIK DOPHEIDE

„Zollzuschläge in Russland fallen nicht an, wenn man nachweist, dass dort kein vergleichbares Produkt hergestellt wird.“

ANDREAS SCHÜRBÜSCHER