

01.07.2017

Der Reisepass für Waren

Ein internationales Zollpassierscheinheft hilft bei der vorübergehenden Einfuhr von Waren

Viele Unternehmen in der Region Trier sind international aufgestellt. Sie erfüllen Aufträge in aller Welt, auch außerhalb der EU, und sondieren dort zum Beispiel über Messen und Produktpräsentationen neue Märkte. Die Betriebsmittel und Ausrüstungen, die eigens mitgeführt werden, unterliegen teils komplizierten Zollvorschriften. Abhilfe schafft das Carnet ATA, das über die Industrie- und Handelskammern erhältlich ist.

Gilles Rock, promovierter Geograf und nicht nur an der Universität Trier tätig, sondern mit der Geocoptix UG auch selbstständiger Unternehmer, ist froh: „Die IHK Trier hat uns richtig an die Hand genommen, wir bekamen Antworten auf alle Fragen. Gerade für uns als Existenzgründer aus dem akademischen Bereich, die im Studium keine Expertise in betriebswirtschaftlichen Dingen vermittelt bekamen, ist das enorm erleichternd.“ Aber auch erfahrene Betriebe wie die Becton Dickinson Rowa Germany GmbH (BD Rowa) mit Sitz in Kelberg haben nur positive Worte: „Das läuft komplett reibungslos, es ist für uns seit rund fünfzehn Jahren eine runde Sache. Wir können es nur empfehlen“, sagt André Assion, im Unternehmen stellvertretender Leiter Logistik und somit auch verantwortlich für den Bereich externe Logistik und Zollabwicklung.

Beide äußern sich so über das Carnet ATA, das internationale Zollpassierscheinheft für die vorübergehende Einfuhr von Waren. Es hat in der Regel ein Jahr lang Gültigkeit und kann über die IHK bezogen werden. Die Basis des Carnet ATA ist ein seit 1990 zwischen vielen Staaten existierendes Übereinkommen, dessen Einhaltung von der International Chamber of Commerce überwacht wird. Erste Einzelverträge gab es zuvor bereits seit 1961. Carnet bedeutet auf Deutsch „Notizheft“, die Abkürzung ATA steht für „admission temporaire“, also zeitweiser Einlass oder Zutritt. Derzeit nehmen 76 Länder am Carnet-Verfahren teil, darunter so wichtige Märkte wie die USA, die Schweiz oder China.

Wo, was, wie: IHK hilft als Lotse weiter

Grenzüberschreitender Handel ist normal geworden, immer mehr Firmen oder auch Privatleute reisen um die Welt und nehmen Gegenstände mit – nicht um sie vor Ort zu verkaufen, sondern als Teil der eigenen Ausrüstung, die über das rein persönliche Gepäck hinausgeht. Das Carnet ATA ist für solche Dinge, die zugleich zollrechtlich Unionswaren sind, das Begleitformular. Es kann sich um Werkzeugkoffer, Werkstattwagen, Messestände oder Produktmuster handeln... die Palette ist sehr breit und umfasst alles, was in einen der teilnehmenden Nicht-EU-Staaten ein- und nach Gebrauch unverändert wieder ausgeführt wird.

Ganz einfach ist es jedoch nicht. Zum einen haben verschiedene Länder teils ganz verschiedene Detailregelungen, was Art und Umfang der Waren angeht. Und Taiwan ist sowieso ein Sonderfall, hier wird ein Carnet CPD (Carnet de Passage en Douane) benötigt. Auch Give-Aways, Prospekte, zum Beispiel in

Anlagen verbautes Reparaturmaterial wie Schrauben – kurz: alles, was im Ausland bleibt – sind vom Carnet ATA ausgenommen. Ebenfalls ausgeschlossen sind Waren, die im Einfuhrland vermietet werden. Und sogar innerhalb der EU wird das Carnet benötigt, wenn Ausrüstung auf die Kanarischen Inseln, die spanischen Exklaven Ceuta und Melilla sowie in die französischen Übersee-Departements mitgenommen wird.

Mit anderen Worten, eine gewisse Lotsenfunktion und Beratung ist notwendig. Die liefert die IHK, zusammen mit den Formularen. „Das Standard-Formular kostet vier Euro, hinzu kommt eine Bearbeitungsgebühr von zwanzig Euro für unsere Mitgliedsunternehmen und ein Versicherungsentgelt des Rückversicherers Euler Hermes Deutschland, dessen Höhe vom Wert der transportierten Ware abhängt“, erläutert Matthias Lex, der bei der IHK Trier die Carnets betreut. Bis zu sechzig Carnets pro Jahr fordern die Firmen der Region Trier an, bewegt wird so ein Warenwert von bis zu zwei Millionen Euro. Vor allem die Schweiz ist die Destination der von Lex betreuten Carnets, aber auch die USA und verschiedene asiatische und afrikanische Staaten. „Die Branchen, die bei uns ein Carnet beantragen, sind natürlich vor allem Anlagenbauer, aber auch Messebaufirmen... und sogar Musikgruppen, denn die brauchen für ihre Instrumente ein Carnet.“

Keine Umwege durch den Bürokratiedschungel

Nicht immer sind die Waren so eindeutig harmlos wie Geigen oder Trompeten. „Uns gibt das Carnet und die Betreuung durch die IHK viel Sicherheit“, betont Gilles Rock, der Mitbegründer von Geicoptix. Denn das, was er und sein Team auch in nicht-europäische, überseeische Länder wie etwa in den afrikanischen Senegal ein- und ausführen, birgt eine besondere Problematik. Es handelt sich unter anderem um Drohnen. „Das sind natürlich keine Spielzeuge, sondern so genannte ‚dual use‘-Produkte, also potenziell sogar militärisch nutzbar. Dafür brauchen wir deshalb auch Ausfuhrgenehmigungen.“

Das 2014 gegründete Start-up Geicoptix hat ein besonders innovatives Geschäftsfeld für sich entdeckt: Mit Hilfe der Drohnen werden Landoberflächen vermessen und eine Fülle von Daten erhoben. Es entstehen Luftbilder, digitale Geländemodelle, Thermalaufnahmen oder Modellierungen der Bodenerosion... wichtig für die ökonomische, ökologische und politische Weichenstellung in vielen Ländern. Unter anderem Anwendungen in der Landwirtschaft, in der Archäologie oder im Straßenbau sind so mit viel höherer Präzision und Schnelligkeit als ohne den Einsatz von Drohnen möglich. „Mit unserer Technik schaffen wir es, 35 Kilometer Straße in fünf Tagen zu vermessen. Die klassischen Verfahren sind gerade in Entwicklungsländern oder in nicht erschlossenen Gebieten viel zu langsam.“ Die „Hardware“ muss also sicher ins Nicht-EU-Ausland und genauso sicher wieder zurück, mehrmals pro Jahr.

Gilles Rock hat den Vergleich: Bereits an der Universität Trier war der gebürtige Luxemburger betraut mit internationalen Projekten, bei denen die Zollfrage relevant war. „Daher wusste ich, als es um eigene unternehmerische Aktivitäten ging, dass ich derartige Regularien beachten muss... und dass ich dabei effektive Unterstützung von der IHK bekomme. Andernfalls geht nur ‚learning by doing‘, und das kann sehr aufwändig werden.“ Als so wohltuend wie bemerkenswert bezeichnet er den Umstand, dass das Carnet ATA auch in Afrika segensreiche Dienste leistete. „Jeder wusste Bescheid, wo welcher Stempel zu sein hat, mit einem Bürokratiedschungel vor Ort hatten wir es darum nicht mehr zu tun.“ Lediglich ein Flughafen in Marokko habe einmal mit Carnet ausgestattete Ware nicht sofort passieren lassen, „aber das lag an ganz anderen Gründen“.

Finanzieller Aspekt: Carnet ATA funktioniert als Bürgschein

Einen weiteren Vorteil des Carnets sieht Gilles Rock in der Tatsache, dass mit ihm keine Kautions hinterlegt werden muss. Matthias Lex bestätigt: „Das Carnet ATA hat auch die Funktion als Bürgschein. Die IHK-Organisation bürgt gegenüber dem Zoll im Einfuhrland dafür, dass der Carnetinhaber keine Zollschuld

entstehen lässt und das Verfahren sicher abwickelt.“ Und auch André Assion vom Global Player BD Rowa sieht nicht nur den entbürokratisierenden Beschleunigungseffekt, sondern auch den finanziellen Aspekt als einen wesentlichen Pluspunkt. Zölle, Verbrauchssteuern und Einfuhrumsatzsteuer als indirekte Steuern, die auf Importe erhoben werden, entfallen. „Andernfalls würde alles verzollt werden müssen, als ob wir es vor Ort verkaufen wollten.“

Um das Verkaufen jedoch geht es bei den vielfältigen Gegenständen, mit denen die Messe-, Service- und Montageteams von BD Rowa permanent in etlichen Ländern unterwegs sind, nicht. Den Verkauf übernehmen die Vertriebsmitarbeiter der Tochterunternehmen oder Vertriebspartner in den Ländern vor Ort. Das 1996 in Kelberg gegründete Unternehmen Rowa, das seit 2015 in die US-amerikanische Becton, Dickinson and Company integriert ist, hat in Deutschland rund 500 Mitarbeiter und hält derzeit 52 Patente. Kunden sind Apotheken und Kliniken oder Großhändler, die automatisierte Lagerung und Ausgabe von Medikamenten praktizieren... mittlerweile rund 7000 an der Zahl, Tendenz stetig steigend. Die Flexibilität der von BD Rowa entwickelten Kommissionier- und Automatisierungssysteme, welche auf die unterschiedlichsten Rahmenbedingungen und gesetzlichen Vorgaben hin adaptierbar sind, ist die Grundlage für den internationalen Vertrieb. In der Eifel werden die Anlagen gefertigt und von hier aus in alle Welt verschickt – immer begleitet von einem deutschen Montageteam, das seine Ausrüstung mit einem Carnet ATA ein- und ausführt... verstärkt gilt das für die Schweiz und Australien. Um die Produkte auf zahlreichen Messen in aller Welt vorzustellen, geht das Unternehmen mit Musteranlagen auf Reisen, die nach ihrem Einsatz unverändert nach Deutschland zurück transportiert werden. „Messeaktivitäten außerhalb der EU haben wir unter anderem in Singapur und Abu Dhabi“, erläutert André Assion. „Zwar machen wir das Hauptgeschäft innerhalb der EU, aber wir bauen derzeit verstärkt in den USA den Markt bei Apotheken und Kliniken auf.“

Dort funktioniert das Gesundheitswesen gerade bei der medikamentösen Versorgung anders als in Deutschland. Die hierzulande bekannten Packungen mit Blistern sind dort eher unüblich, stattdessen werden vom Arzt in Röhrchen verpackte Einzeltabletten in auf den Patienten abgestimmter Dosierung verschrieben. Um die Rowa-Automaten und ihre Vorteile auch in den USA bekannt zu machen, hat das Unternehmen die dortigen Akquise-Maßnahmen verstärkt. Dem entsprechend steigert sich die Anzahl der Carnets, die ausgefüllt werden müssen. „Das funktioniert, nicht zuletzt mit Hilfe der IHK, immer alles reibungslos.“

Logistische Meisterleistung

Wenn man bedenkt, wie detailliert alle Angaben auf dem Carnet zu sein haben, wird die logistische Meisterleistung deutlich. So muss zum Beispiel von der Silikonspritze für 19 Euro bis hin zum kompletten Werkzeugkoffer für mehr als 900 Euro jedes Teil einzeln benannt und mit Wert aufgeführt werden, das von Kelberg nach Brasilien und zurück reist, um einem Montageteam die Arbeit vor Ort zu ermöglichen. „Da ist es wichtig, dass kein einzelnes Stück verlorengeht“, betont Assion, „sonst ist der Erklärungsaufwand groß.“

Sein Unternehmen arbeitet auch mit externen Speditionen zusammen, welche große Automatisierungs- und Kommissionieranlagen, die zu Demonstrationszwecken auf Messen und Präsentationen gedacht sind, transportieren. Dann müssen die Schnittstellen zwischen LKW, Reederei und Airline reibungslos funktionieren, und das Carnet ATA ist immer mit dabei.

So komfortabel die Ein- und Ausfuhr von Berufsausrüstungen, Mustern und anderen nicht zum Verbleib im Land gedachten Waren auch ist: Ganz ohne Aufwand bleibt auch das ein Jahr gültige Carnet, das je nach Nutzungsintensität etwa im Falle von BD Rowa als „Reisepass“ für fünf identische Touren dient, nicht.

Die Formularvordrucke gibt es bei der IHK Trier, sie werden im Unternehmen vor Ort manuell und nach Prüfung der Waren ausgefüllt. Danach geht das Formular erneut zur IHK, um geprüft und gestempelt zu werden, zudem kontrollieren die Zollämter – entweder in Trier oder Wittlich – die Richtigkeit des Carnets. „Wir hoffen darauf, dass dieses Verfahren digitalisiert werden kann“, meint André Assion, „denn so dauert das Ganze doch einen halben Tag.“

Da die Digitalisierung überall Einzug hält, geht sein Wunsch ja vielleicht bald in Erfüllung. Ausschlag gebend ist, dass die Nutzer wie Gilles Rock von Geocoptix und André Assion von BD Rowa in nennenswertem Ausmaß Zeit und Geld sparen, indem sie auf die IHK-Leistung des Carnet ATA setzen. „Das ist kein Muss“, meint Matthias Lex, „aber die Resonanz, die wir von den Unternehmen oder anderen Nutzern bekommen, ist durchweg so positiv, dass sie immer wieder auf das Carnet zurückgreifen.“ Ohne dessen Vereinfachungsleistung würde EU-überschreitende Markterschließung schwieriger. Und vor allem der weltweit anerkannte Service der hiesigen Unternehmen – oft Verkaufsargument und Wettbewerbsvorteil Nummer eins – verlöre an Effizienz und Attraktivität.

ANSPRECHPARTNER

International

MATTHIAS LEX

Tel.: 0651 9777-211

Fax: 0651 9777-205

lex@trier.ihk.de