



ZOLL.EXPORT

Die Zeitschrift für Verantwortliche
in der Zoll- und Exportabwicklung

www.zoll-export.de

Lieferantenerklärung und Warenursprung

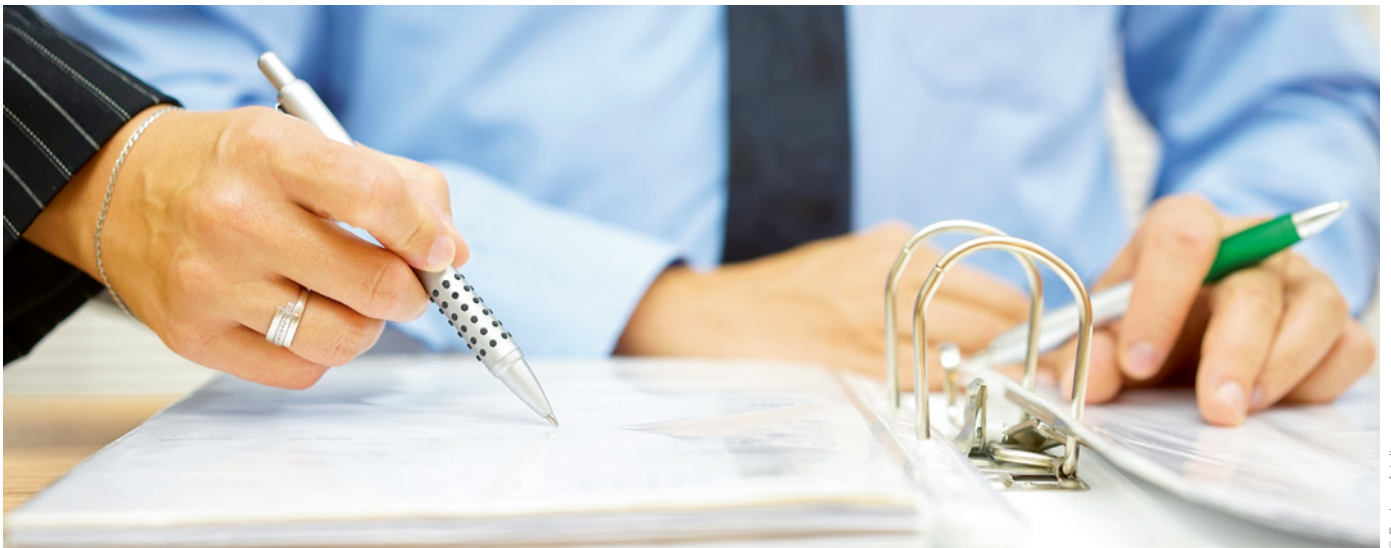
Problemfälle aus der Praxis
und deren Lösungen



Export- und Zollpraxis kompakt

Autorenbeitrag von Detlef Prien, eDOC Aviation Service GmbH

Mit freundlicher Genehmigung von
FORUM VERLAG HERKERT GMBH



© Bacho - fotolia.com

Lieferantenerklärung und Warenursprung

Problemfälle aus der Praxis und deren Lösungen

Um den präferenziellen Warenursprung nachweisen zu können, müssen Hersteller auch die Präferenzen von Vormaterialien dokumentieren. Gerade Maschinen- und Anlagenbauer mit umfangreichen Materialstämmen sind gefordert, den Umgang mit Lieferantenerklärungen zu optimieren. Denn fehlende oder falsche Daten bergen ein erhebliches Risiko.

Ereicht die Wertschöpfung in der EU den geforderten Wert? Die Präferenzkalkulation ist essenziell für Exporteure, um Zollvergünstigungen in Anspruch zu nehmen. Doch die Datenbasis für den präferenziellen Nachweis stimmt häufig nicht.

Eine Ursache ist der zu laxer Umgang mit Lieferantenerklärungen (LEen): Sie werden nicht ausreichend geprüft bzw. eingefordert, und die zentralen Informationen, wie Ländercodes, Werte und Gewichte werden ungenügend gepflegt.

Auch Lieferanten, die lediglich in der EU agieren, sind gefragt, weil immer mehr Kunden LEen bzw. Langzeit-Lieferantenerklärungen (LLEen) verlangen. Je länger

die Lieferkette ausfällt, desto wichtiger ist die Dokumentation der Warenursprünge von Vormaterialien und eigenen Produkten. Diese Daten fließen zudem in die Intrastat-Meldungen ein, die Unternehmen in Europa monatlich abgeben müssen, wenn sie Waren über bestimmten Schwellenwerten im- und exportieren (siehe Extra-Tipp 3).

Kurzum: So gut wie alle Unternehmen sollten sich mit LE und Warenursprung beschäftigen. Doch nach den Erfahrungen des Dienstleisters eDOC Aviation Service steht das Thema nicht im Fokus der Geschäftsleitung. Selbst wenn Managern die schlechte Datenqualität bekannt ist, sehen nur wenige von ihnen akuten Handlungsbedarf.

Das sollten sie jedoch, weil die Folgen dramatisch sein können. Das Spektrum reicht von ungeplanten Zollgebühren über Lieferanten-Ausschluss bei Kunden bis zur Umsatzsteuer-Sonderprüfung. Letzteres basiert auf der immer stärkeren Verzahnung von Intrastat-Meldungen und Umsatzsteuer-Voranmeldungen.

Beide werden im Stichprobenverfahren durch das Statistische Bundesamt und das Bundeszentralamt für Steuern verglichen. Bei Abweichungen müssen die betroffenen Unternehmen innerhalb kurzer Zeit reagieren, unabhängig davon, ob sie über die nötigen Kapazitäten bzw. Fachkenntnisse verfügen.

Vier Beispiele zeigen das Potenzial, aber auch die Probleme, wenn LEen fehlen bzw. falsche Daten für den Warenursprung genutzt werden. Die Fälle basieren auf realen Projekten.

Fall 1: Präferenzielle Ursprungsnachweise gefordert

Ein Maschinenbauer in Deutschland liefert hochwertige Komponenten vornehmlich an einen First-Tier-Lieferanten, der sie weltweit vertreibt. Als der First-Tier den Einkaufsprozess optimiert, lässt er nur noch Vorlieferanten zu, die präferenzielle Nachweise vorlegen können.

Problem: Bislang war das kein Thema für den Komponenten-Hersteller. Aber ein Ende der Geschäftsbeziehungen würde eine erhebliche Umsatzeinbuße bedeuten, sodass ein zeitnahes, konsequentes Handeln geboten ist.

Ursache: Der Maschinenbauer geht davon aus, dass seine Produkte „Made in Germany“ sind, weil die Endmontage – und damit die wesentliche Herstellungsstufe – in Deutschland erfolgt. Dabei lässt er außer Acht, dass er so gut wie alle Vorprodukte national und international einkauft.

Lösung: Das Unternehmen muss zeitnah einen neuen Prozess implementieren, um die nötigen LEen anzufordern und Präferenzkalkulationen (PK) durchzuführen. Der Aufwand ist unerwartet hoch: Zum einen muss es die Stammdaten im ERP-System erweitern (siehe Extra-Tipp 2) und die Abläufe in diversen Abteilungen anpassen – vom Einkauf bis zum Wareneingang. Zum anderen sind zwei Mann über acht Wochen damit beschäftigt, formal korrekte LEen von den globalen Bezugsquellen einzuholen, zu prüfen und die relevanten Daten wie Warenursprünge einzugeben.

Damit kann er die geforderten präferenziellen Ursprungsnachweise ausstellen

und die Geschäftsbeziehung zum First-Tier fortführen.

Extra-Tipp 1

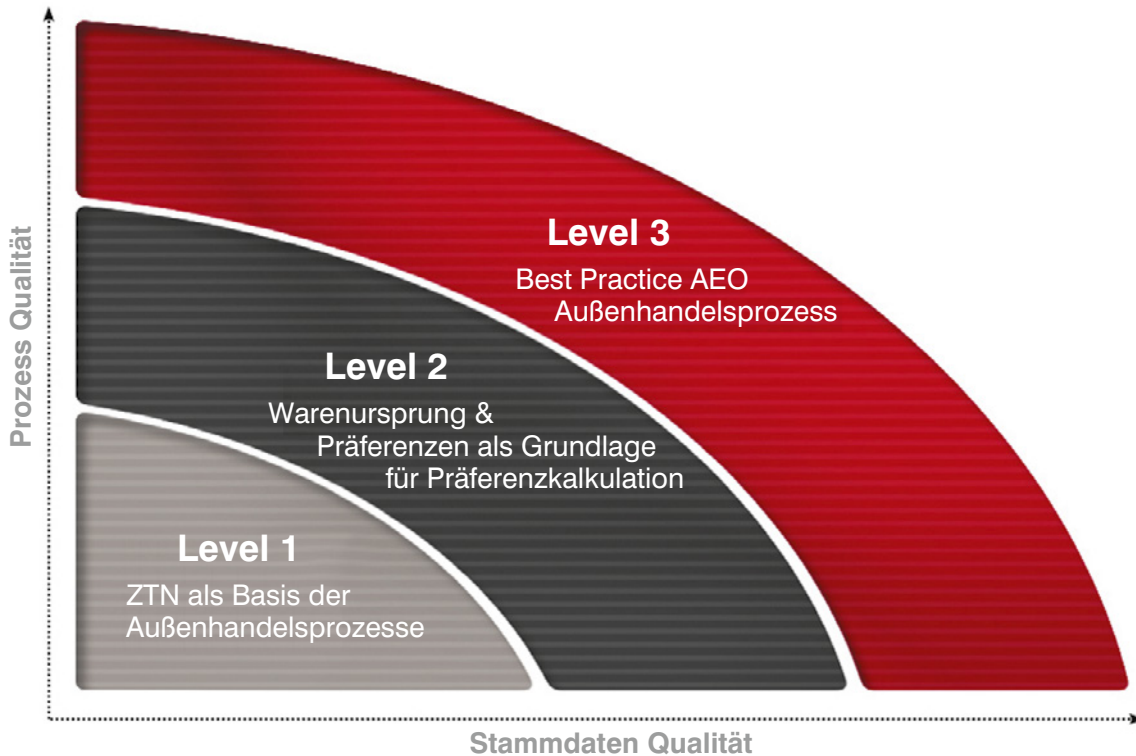
Kein Unternehmen ist verpflichtet, einen präferenziellen Ursprungsnachweis auszustellen. Trotzdem sieht die Praxis anders aus, weil immer mehr Auftraggeber bzw. deren Erstausrüster (OEMs) diese in Form von LEen fordern.

Extra-Tipp 2

Lieferant und Kunde nutzen i. d. R. unterschiedliche Bezeichnungen für Materialien. Führt der Kunde nur die eigenen MAT-Nr. im ERP-System und fordert dafür LEen, kann der Lieferant nichts damit anfangen. Erst die „Übersetzung“ der Art.-Nr. eines Kaufteils in die MAT-Nr. ermöglicht den Informationsaustausch und damit eine zeitnahe LE-Erstellung.

Kunden sollten in ihrem eigenen Interesse beide Bezeichnungen parallel im Stammdatensatz führen.

„Datenqualität im Außenhandelsprozess: von der Pflicht zur Kür“



Quelle: eDOC Aviation Service GmbH

Als Basis dienen korrekte Zolltarifnummern (ZTNs). In Stufe 2 werden Warenursprünge kontrolliert und in die Präferenzkalkulation eingespeist. Alle weiteren Maßnahmen dienen der nachhaltigen Optimierung und fördern die Transparenz.

Fall 2: Unterschiede zwischen Intrastat-Meldungen und USt.-Vorankündigungen

Ein heimischer Hersteller von Pumpen bietet wichtige Alleinstellungsmerkmale und liefert seine Produkte erfolgreich in diverse Länder rund um die Welt. Die nötigen Vorprodukte bezieht er von Lieferanten auch außerhalb des EU-Raums.

Problem: Das Statistische Bundesamt konfrontiert den Maschinenbauer mit einer erheblichen Abweichung zwischen eingereichten Intrastat-Meldungen und Umsatzsteuer-Vorankündigungen. Diese Diskrepanz soll das Unternehmen innerhalb von acht Wochen erklären bzw. korrigierte Meldungen liefern, was es jedoch nicht schafft. Es folgt eine Umsatzsteuer-Sonderprüfung im Zuge derer das Finanzamt die Umsatzsteuer-Vorankündigungen der letzten Jahre anzweifelt: eine Summe in siebenstelliger Euro-Höhe.

Ursache: Der Leiter des Finanz- und Rechnungswesens ist völlig überrascht, weil er die beanstandeten U-Vs durch entsprechende Rechnungen nachweisen kann. Zur weiteren Analyse stellt er ein Team von internen und externen Spezialisten auf. Schnell zeigen sich erhebliche Mängel bei den stichprobenartig untersuchten Stammdaten. So weisen viele Artikel im MAT-Stamm falsche bzw. fehlende Angaben für Warennummer, Wert oder Gewichte auf.

Gleichzeitig ist im ERP-System der Warenursprung auf „DE“ voreingestellt. Abweichende Ursprünge müssen die Anwender also aktiv überschreiben, was nur selten passiert. Denn im Unternehmen fehlt eine klare Definition, wer dafür zuständig ist.

Lösung: Die Ergebnisse der Analyse legt man dem Finanzamt ungeschönt in einem persönlichen Gespräch vor und vereinbart gemeinsam konkrete Schritte zur Abstellung des Problems. Die Steuerwächter erkennen diese Offenheit an und stimmen dem Projektplan zu.

Dieser sieht vor, den gesamten Materialstamm im hohen fünfstelligen Bereich zu

Mit einer frühen Preiskalkulation, die bereits während der Angebotsphase erstellt wird, kann bei ungeplanten Verschiebungen im Präferenzanspruch noch nachjustiert werden.

kontrollieren. Dazu recherchieren allein vier Mann nach korrekten Zolltarifnummern (ZTN), ermitteln besondere Maßeinheiten und erfassen die Eigenmasse von Waren im ERP-System.

Teilweise ermitteln sie das Gewicht vor Ort im Lager. Ein weiteres Team aus zwei Kollegen wertet parallel dazu die vorliegenden LLEen und LEen aus und aktualisiert die Ländercodes. Zudem recherchiert es in Wareneingangsdokumenten sowie Rechnungen und fordert fehlende LEen an.

Die korrekten Gewichte, ZTNs und Warenursprünge fließen in einen neuen Durchlauf an Intrastat-Meldungen und U-Vs ein. Mit dem Ergebnis, dass die Daten nun stimmig sind.

Optimierung: In Zukunft will der Pumpenhersteller präventiv agieren und führt einen Prozess ein, um Intrastat-Meldungen und U-Vs regelmäßig abzugleichen.

Zudem ändert er die Einkaufsbedingungen: Alle Lieferanten müssen schriftlich versichern, dass sie jeder Lieferung auch eine LE beilegen, die klar definierte Informationen enthält. Die Mitarbeiter im Wareneingang kontrollieren sie und pflegen die Daten im ERP-System. Für diese neue Aufgabe erhalten sie eine Schulung und eine neue Maske zur einfacheren Dateneingabe.

Klärungsbedürftige Fälle übergeben die Logistiker an die Einkäufer, die bei den Lieferanten nachfassen und sie im Extremfall auf eine Rote Liste setzen.

Extra-Tipp 3

Abgabepflicht für monatliche Intrastat-Meldungen für Unternehmen in Europa:

- bei Importen über 800.000 Euro
- bei Exporten über 500.000 Euro

Dabei müssen sie jeweils eine Meldung über den statistischen Warenwert je Verkehrsrichtung (Import/Export) einreichen.

Fall 3: Lieferantenauswahl beeinflusst die Präferenz

Ein Schiffszulieferer kauft weltweit Komponenten ein und hat in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen damit gemacht, sich zu sehr an einzelne Lieferanten zu binden. Daher führt der Einkauf Multiple-Sourcing-Strategien ein und ist erfreut über einen Nebeneffekt: Durch den höheren Wettbewerbsdruck unter den Lieferanten lassen sich günstigere Einkaufspreise verwirklichen.

Problem: Je nach Zuschlag stammen die zugelieferten Teile aus der EU sowie aus Drittländern. In der Praxis ist es dem Schiffsausrüster nicht möglich, Zukaufteile je nach Warenursprung getrennt zu lagern, geschweige denn, sie sortenrein einzubauen. Auch die Stammdaten-Pflege gestaltet sich schwierig, weil das genutzte ERP-System pro Art.-Nr. nur einen Eintrag für den Warenursprung vorsieht.

Was tun? Kurzerhand ordnet das Management an: Sobald ein Material wenigstens teilweise aus Drittländern bezogen wird, ist es komplett auf nicht-präferenzialen Ursprung zusetzen.

Was diese Änderung für die PK bedeutet, spielt das Unternehmen nicht im Voraus durch. Das geht eine Weile gut, aber eines Tages steht eine Anlage zur Auslieferung nach Südkorea an, und die PK ergibt eine unzureichende Wertschöpfung in der EU. Mit der Folge, dass der Ausrüster keine Zollvergünstigungen in Anspruch nehmen kann. Die Zollgebühren sind nicht einkalkuliert und bringen das Projekt insgesamt ins Minus.

Ursache: Der Einkauf konzentriert sich allein auf den Beschaffungsprozess und bedenkt nicht, dass Multiple-Sourcing-Strategien die Präferenz verschieben können. Im Extremfall sind die Einbußen im Vertrieb durch wegfallende Zollvergünstigungen höher als die realisierten Gewinne im Einkauf.

Zahlenbeispiel:

Zollwert (nach Incoterms®, mit EXW-Klausel):

- Rechnungspreis 150.000,- EUR
- Frachtkosten bis zur Gemeinschaftsgrenze 2000,- EUR
- Versicherungskosten bis zur Gemeinschaftsgrenze = 850,- EUR

Resultierender Zollwert:

150.000 EUR
+ 2.000 EUR
+ 850 EUR
= 158.850 EUR

Zollvergünstigung lt. Präferenzabkommen: 8 %. Ohne Präferenz würden anfallen: 152.850 EUR * 8 % = 12.228,- EUR Zollgebühren

Lösung: Der Schiffszulieferer lässt sich beraten, wie er den Einkauf künftig besser gestalten kann. Der optimierte Prozess basiert auf ein abgestimmtes Lieferanten-Sourcing, das alle Kriterien berücksichtigt: Preise und Lieferanten-Unabhängigkeit (Einkauf) sowie präferenzielle Warenursprünge und daraus resultierende Zollgebühren (Vertrieb).

Ein wichtiges Steuerelement stellt nun die frühe PK dar, die bereits während der Angebotsphase erstellt wird. Sollten sich ungeplante Verschiebungen im Präferenzanspruch ergeben, lässt sich zu diesem Zeitpunkt noch nachjustieren.

Mehrwert: Die konsequente Anwendung der PK eröffnet Chancen, die Wertschöpfung innerhalb der EU abzubilden und damit präferenzielle Ansprüche in Abkommens-Ländern zu identifizieren. Damit lassen sich Zollerleichterungen wahrnehmen, die bis zu 20 % erreichen können.

Fall 4: Wertschöpfung in der EU unzureichend dokumentiert

Ein weltweit agierender deutscher Maschinenbauer eröffnet ein neues Vertriebsbüro in Mexiko, das nur die neuesten Typ-Serien offeriert. Der erste Auftrag geht ein, und die geordneten Produkte gehen in den Export per Schiff. Durch das Präferenzabkommen zwischen der EU und Mexiko entfällt der Einfuhrzoll in Höhe von 15 % des Zollwerts, wenn die nachgewiesene Wertschöpfung in der EU mindestens 40 % beträgt.

Problem: Im Hafen von Veracruz fordert der nationale Zoll für die Einfuhr der bestellten Produkte Zollgebühren mit der Begründung, dass der Warenursprung nicht stichhaltig dokumentiert ist. Er gibt drei Wochen Zeit für einen ausreichenden Präferenznachweis; ansonsten werden die Zollgebühren fällig.

Da die Kalkulation keinen Einfuhrzoll vorsieht, will das Unternehmen die geforderten Informationen unbedingt liefern. So erstellt es PKen für die relevanten Produkte und kommt auf negative Ergebnisse, sprich erreicht den Schwellenwert von 40 % nicht.

Ursache: Die zu geringe Wertschöpfung kann sich der Exportkontrollbeauftragte nicht vorstellen und analysiert ein paar Stichproben. Es stellt sich heraus, dass die Warenursprünge von Baugruppen fehlen, die in der neuen Typ-Serie erstmals montiert sind. Diese Aufgabe sollte ein Kollege im Einkauf erledigen, der jedoch für längere Zeit abwesend ist; eine Vertretung gibt es nicht. Die bislang fehlenden Angaben wertet das Berechnungstool als „nicht-präferenzieller Ursprung“, was sich negativ auf die Wertschöpfung auswirkt.

Lösung: Um die Drei-Wochen-Frist einzuhalten, nimmt der Maschinenbauer einen Ad-hoc-Stammdatenservice in Anspruch. Die eigenen Kapazitäten würden nicht reichen.

Der Dienstleister empfiehlt, sich zunächst auf wirtschaftlich bedeutende Zulieferteile zu konzentrieren, die merklichen Einfluss auf die aktuell relevanten PKen haben. Sämtliche Bestandteile der Stücklisten zu

durchforsten, sprich mehrere tausend Einzelteile, ist weder zeitlich zu schaffen, noch wirtschaftlich darstellbar.

So prüft ein externes Team von fünf Mann die vorliegenden LEen der Auswahl und pflegt Ländercodes ein. Fehlende LEen fordert es ein, prüft sie formal und füllt leere Datenfelder. Nach gut zwei Wochen wagt man einen neuen PK-Durchgang und erhält positive Ergebnisse, sodass der Zollerleichterung nichts mehr im Wege steht.

Optimierung: Im Nachgang wird der gesamte Materialstamm überprüft, um die Aussagekraft in puncto Präferenzregeln zu erhöhen. Zudem werden die Mitarbeiter im Einkauf verpflichtet, die Stammdaten geordneter Waren künftig komplett und ohne Verzug einzutragen.

Fazit

Die dargestellten Praxisfälle zeigen die Facetten an Problemen im Umgang mit LE und Warenursprung. Eine Optimierung betrifft diverse Abteilungen im Unternehmen und sollte daher rechtzeitig angegangen werden. Empfehlenswert ist ein dreistufiger Projektansatz, wie in Grafik 1 dargestellt, um die Datenbasis für sämtliche Außenhandelsprozesse nachhaltig zu verbessern.

Über den Autor



**Dipl.-Ing.
Detlef Prien**

ist Inhaber und Geschäftsführer der eDOC Aviation Service GmbH. Das Unternehmen beschäftigt über 150 Mitarbeiter an drei Standorten und ist u. a. auf Stammdatenpflege und massenhafte Einreihung von Warennummern spezialisiert. Der Dienstleister kann auf einen Stamm von über 750.000 bereits recherchierten Zolltarifnummern zurückgreifen.

<http://edoc-as.de/LLE-Service>

Checkliste

zu Lieferantenerklärungen und Warenursprung

Lieferantenerklärung (LE) und Warenursprung werden häufig den Logistik-Prozessen zugeordnet und eher nachlässig behandelt. Selbst klare Absprachen nützen nichts, wenn sie nicht wirksam kontrolliert werden. Deshalb sollten folgende Aspekte beachtet werden.

Bedeutung von LE richtig einschätzen

- LE sind steuerrelevante Erklärungen.
- Der Aussteller haftet dafür, dass die beschriebenen Eigenschaften der Ware auch gewährleistet sind. Hier kann es unwissentlich zur Steuerhinterziehung kommen, wenn die Ware ihren präferenziellen Ursprung verliert.
- Das Risiko sollte nicht unterschätzt werden, da der Tatbestand der USt.-Verkürzung bereits ab 50.000 Euro strafrechtlich verfolgt wird.

Wer kontrolliert LE?

- Es ist besonders effizient, die LE-Kontrolle inkl. Datenpflege der aktuellen Warenursprünge im Wareneingang anzusiedeln. Denn dort treffen sie ein – mit den gelieferten Produkten.
- Einige Unternehmen wehren sich allerdings dagegen, weil sie im Wareneingang die nötige Qualifikation vermissen. Deshalb das Personal im Wareneingang gut unterstützen und Prozesse angemessen gestalten, z. B. mit entsprechenden Schulungen, Mustern zum schnellen Finden der nötigen Daten und übersichtlichen Masken, die die Dateneingabe vereinfachen.

Einzel-LE oder Langzeit-LE?

- Seit Mai 2016 gelten Langzeit-Lieferantenerklärungen (LLEen) nicht nur ein, sondern maximal zwei Jahre lang:
 - Für Auftraggeber ist das komfortabel, da sie weniger häufig neue Dokumente anfordern müssen.
 - Lieferanten haben weniger Interesse daran, weil sie sich damit verpflichten, den Ursprung ihrer Ware über zwei Jahre gleichbleibend sicherzustellen.
 - Alternativ müssen sie eine LLE abkündigen und eine neue Version ausstellen, was viel Verwaltungsaufwand für beide Seiten bedeutet.
- Ein Mittelweg liegt in der Kombination: Für Materialien, die mit gleichbleibenden Bezugsquellen der Vormaterialien beschafft werden, lassen sich LLEen vereinbaren. Andere Waren werden mit einzelnen LE bezogen.

eDOC Aviation Service GmbH
 Sportallee 54, 22335 Hamburg
 vertrieb@edoc-as.de
<http://edoc-as.de/lle-service>
 Tel: +49 (0)40 / 524 73 98-00
 Fax: +49 (0)40 / 524 73 98-98

eDOC Aviation Service

