

Die Anwendung von Freihandelsabkommen kann insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen zu einer Herausforderung werden. In diesem Leitfaden wird step-by-step und praxisnah beschrieben, wie man Abkommen nutzen kann.

# Freihandelsabkommen der EU – ein Ratgeber

Leitfaden für die  
Unternehmenspraxis

Daniel Kamuf

---

## Inhalt

<b>Einführung</b>	<b>2</b>
<b>1. Was beinhalten Freihandelsabkommen?</b>	<b>4</b>
<b>2. Wie nutze ich Freihandelsabkommen?</b>	<b>6</b>
2.1 Präferenzieller Ursprung	6
2.1.1 Ursprungsregeln und –nachweise	7
2.1.2 Beispiele	10
2.2 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	16
<b>3. Welche Freihandelsabkommen gibt es und was ist in Planung?</b>	<b>20</b>
<b>4. Wo bekomme ich (welche) Informationen?</b>	<b>21</b>
4.1 Industrie- und Handelskammern	21
4.2 Germany Trade & Invest	22
4.3 Generalzolldirektion	22
4.4 Welthandelsorganisation	22
4.5 Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission	22
<b>Abkürzungen</b>	<b>23</b>

## Einführung

Freihandel lohnt sich. Das wissen gerade international tätige Unternehmen, die auf freien Waren- und Dienstleistungsverkehr angewiesen sind. Weltweit wird so Wirtschaftswachstum und Wohlstand gesichert. In letzter Zeit machen sich jedoch wieder verstärkt protektionistische Tendenzen bemerkbar. Daher sollte es das Kernanliegen der EU sein, freien Handel zu stärken sowie Handelshemmnisse und bürokratische Hürden abzubauen.

Bedauerlicherweise erfährt die multilaterale Wirtschaftsordnung derzeit einen Dämpfer durch das unilaterale Vorgehen einiger ihrer Mitglieder. Die EU schließt daher bilaterale Freihandelsabkommen (FHA) mit geeigneten Handelspartnern. Diese bieten Unternehmen im globalen Wettbewerb große Vorteile, vorausgesetzt, die Abkommen werden richtig genutzt und die Möglichkeiten, die sich dadurch bieten, sind bekannt.

Die Nutzungsrate von FHA im europäischen Schnitt betrug im Jahr 2017 77,2 Prozent. Drei von vier Warenausfuhren in Länder mit denen die EU ein FHA hat, liefen demnach präferenzbegünstigt, also zollfrei, ab. Für Warenexporte aus Deutschland betrug diese Zahl 2017 76,1 Prozent. Diese Zahl variiert nach Produktkategorien. Nicht jede Ware ist in einem FHA als präferenzbegünstigt erfasst. Was die Nutzungsrate angeht, besteht noch Spielraum. Offensichtlich wissen einige Unternehmen nicht um die Möglichkeiten (nicht nur mit Blick auf Waren), die sich durch FHA bieten. Unsere im Februar 2019 durchgeführte Umfrage zum Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Japan hat dies erneut bestätigt: 65 Prozent der Teilnehmer gaben an, die nicht-tarifären Vorteile des Abkommens im Bereich Dienstleistungen, öffentliche Ausschreibungen und Zertifizierungen nicht zu kennen oder deren Aufwand als zu groß zu empfinden. Zudem wünschen sich Unternehmen eine Vereinfachung der Ursprungsregeln und – nachweise sowie mehr Transparenz und einfach(er)e Informationen zu FHA.

Informationen zu FHA und deren Nutzung finden sich im digitalen Zeitalter an vielen Stellen. Jedoch ist es insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) schwierig, diesem Thema nachzukommen. Ihnen ist es aufgrund personeller Engpässe oft nicht möglich, sich damit zu befassen. Dieser Leitfaden soll Abhilfe schaffen und die folgenden Fragen klären:

- *Macht es Sinn, mich als Unternehmen damit zu beschäftigen?*
- *Wie kann ich als Unternehmen FHA nutzen?*
- *Wo bekomme ich welche Informationen?*

## 1. Was beinhalten Freihandelsabkommen?

Freihandelsabkommen gibt es schon lange – und in unterschiedlichen Abstufungen. Angefangen von der Stufe der niedrigsten wirtschaftlichen Integration (Wirtschafts- und Handelsabkommen) bis zur Stufe höchster politischer Integration (politische Union). Ist von einem Freihandelsabkommen die Rede, so ist damit per Definition ein „völkerrechtlicher Vertrag zwischen zwei Vertragsparteien gemeint, die gegenseitig vereinbart haben, (nicht-)tarifäre Handelshemmnisse abzubauen, jedoch gegenüber Drittstaaten eine autonome Außenwirtschaftspolitik aufrechterhalten.“

Das erste FHA der EU mit der Schweiz trat 1973 in Kraft und zählt zu den klassischen FHA der „ersten Generation“. Dabei ging es im Wesentlichen um den (zoll-)freien Warenverkehr. Die Inhalte von FHA haben sich über die Jahre verändert. Seit 2006 ist die Rede von FHA der „neuen Generation“. Diese tragen den sich verändernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Rechnung und regeln, neben dem Zollabbau für Waren, die Bereiche Dienstleistungen, öffentliches Beschaffungswesen, geistiges Eigentum, Investitionsschutz sowie Kapitel zu KMU:

### Tarifäre Handelshemmnisse: Zollabbau

Zwar sind die Zölle weltweit auf einem niedrigen Niveau. Dennoch bestehen für bestimmte Warengruppen und Dienstleistungen immer noch Beschränkungen tarifärer Art. Je nach Abkommensfokus profitieren unterschiedliche Branchen von einem FHA. Meist sind es die folgenden Branchen: Maschinenbau und elektrische Ausrüstung, Kraftfahrzeuge und Zubehör, Pharmazeutika, chemische Produkte.<sup>1</sup> Bei den Dienstleistungen: Großhandel, Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Verkehr.

### Nicht-tarifäre Handelshemmnisse, Anpassung Normen, Regularien, Bescheinigungen etc.

Im internationalen Handel treffen Unternehmen auf eine Vielzahl nicht-tarifärer Hemmnisse (NTH). Ziel der FHA ist die Abschaffung dieser Hemmnisse und die Angleichung unterschiedlicher Normen und Standards (auch „regulatorische Kooperation“ genannt). Konformitäts- und Anerkennungsverfahren werden darin ebenfalls geregelt.

### Öffentliches Beschaffungswesen

In diesem Bereich werden öffentliche Ausschreibungen der Vertragspartner auf Provinz- und Kommunalebene geregelt. So kann beispielsweise ein in der EU-

---

<sup>1</sup> Ist mein Produkt betroffen? Machen Sie den Check → [Marktzutrittsdatenbank](#) und [Export-App](#). Auf Seite 7 des Ratgebers finden Sie weitere Informationen.

ansässiges Unternehmen auf dem Markt des Vertragspartners um öffentliche Aufträge mitbieten.

Investitionsschutz bedeutet, Investoren genießen für ihre Investitionen im entsprechenden Gastland völkerrechtlichen Schutz durch einen Vertrag. Grundlage dafür ist ein Investitionsschutzvertrag. Global gesehen gibt es eine Vielzahl solcher bilateraler Investitionsschutzverträge (Bilateral Investment Treaties – (BITs)) (>3.000). An rund 1.400 dieser Verträge sind Mitgliedsstaaten der EU beteiligt. Zwischen den derzeitigen Mitgliedsstaaten der EU gibt es knapp 200 sogenannter Intra-EU-BITs, also unions-interner bilateraler Investitionsschutzabkommen. Gäbe es keinen Investitionsschutz, wäre es für einen Investor schwierig, sich vor Entschädigung oder willkürlichem Verwaltungshandeln zu schützen. Daher enthalten Investitionsschutzverträge etliche Standards, die Investoren schützen, wie zum Beispiel:

- Schutz vor entschädigungsloser Enteignung,
- Gebot der fairen und gerechten Behandlung,
- voller Schutz und Sicherheit,
- Meistbegünstigung,
- Inländerbehandlung (Schutz vor Diskriminierung),
- Schutz gegen den Bruch staatlicher Zusagen, sog. "Umbrella"-clause,
- uneingeschränkter Transfer von Kapital und Erträgen.

### KMU

Mit einem eigenen Kapitel sollen FHA für KMU zugänglicher gemacht werden. Es soll auf beiden Seiten einen verbesserten Zugang zu Informationen bezüglich der Nutzung des Abkommens geben. Dazu werden in allen künftigen Abkommen Online-Anlaufstellen („Contact Points“) für KMU geschaffen.

## 2. Wie nutze ich Freihandelsabkommen?

### 2.1 Präferenzieller Ursprung

Spricht man in der Zoll-Welt von „Präferenzen“, dann geht es vor allem um Zollvorteile, die in Handelsabkommen festgeschrieben sind. Um die Vorteile voll auszuschöpfen, müssen sich Unternehmen im präferenziellen Ursprungsrecht auskennen und sich die Frage stellen: hat meine Ware einen präferenziellen Ursprung? In FHA werden Zölle auf Ursprungsware(n) der jeweiligen Vertragspartner beseitigt. Daher macht es für viele Unternehmen Sinn, sich damit zu beschäftigen. Nicht zuletzt können sich Unternehmen dadurch einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil im Außenhandel sichern.

Zölle entfallen jedoch nicht sofort nach Inkrafttreten eines Abkommens für alle Waren in vollem Umfang – für jede Seite werden Zeitpläne mit Abbaustufen vereinbart. Dabei sollte immer beachtet werden, dass nicht alle Waren vom Zollabbau profitieren, nur jene, die über die Warennummer (siehe Seite 7) im jeweiligen Abkommen explizit aufgeführt werden.

Praxistipp: es lohnt ein Blick in die [Marktzutrittsdatenbank \(Market Access Database MADB\)](#) der Europäischen Kommission. Dort lassen sich die (gegebenenfalls) anfallenden Drittlandszollsätze leicht recherchieren. Ebenfalls findet man heraus, ob die Ware vom Zollabbau profitiert. Sollten keine Einfuhrabgaben anfallen, brauchen Sie sich mit dem Thema Präferenzen oft nicht weiter zu beschäftigen. Letztendlich ist es eine unternehmensinterne (Investitions-)Entscheidung, sich mit dem Thema Präferenzen zu beschäftigen.

Exkurs: es gibt zwei Arten der Präferenz:

#### **Freiverkehrspräferenz**

Voraussetzung für den Zollvorteil ist, dass sich die Waren im sogenannten zollrechtlich freien Verkehr befinden, das heißt, sie wurden bereits verzollt und versteuert. Bei der Einfuhr in das Zollgebiet des Abkommenspartners fällt kein weiterer Zoll an. (Beispiel: Zollunion EU-Türkei)

#### **Ursprungspräferenz**

Voraussetzung für den Zollvorteil ist, dass die Waren die jeweils vorgeschriebenen Be- und Verarbeitungsschritte erfüllen (Ursprungsregel), um den präferenziellen Ursprung zu erreichen. Lässt sich der Ursprung nachweisen, erfolgt die Einfuhr in das Zollgebiet des Abkommenspartners zollbegünstigt oder zollfrei.

Vier Fragen, die sich Unternehmen stellen sollten:



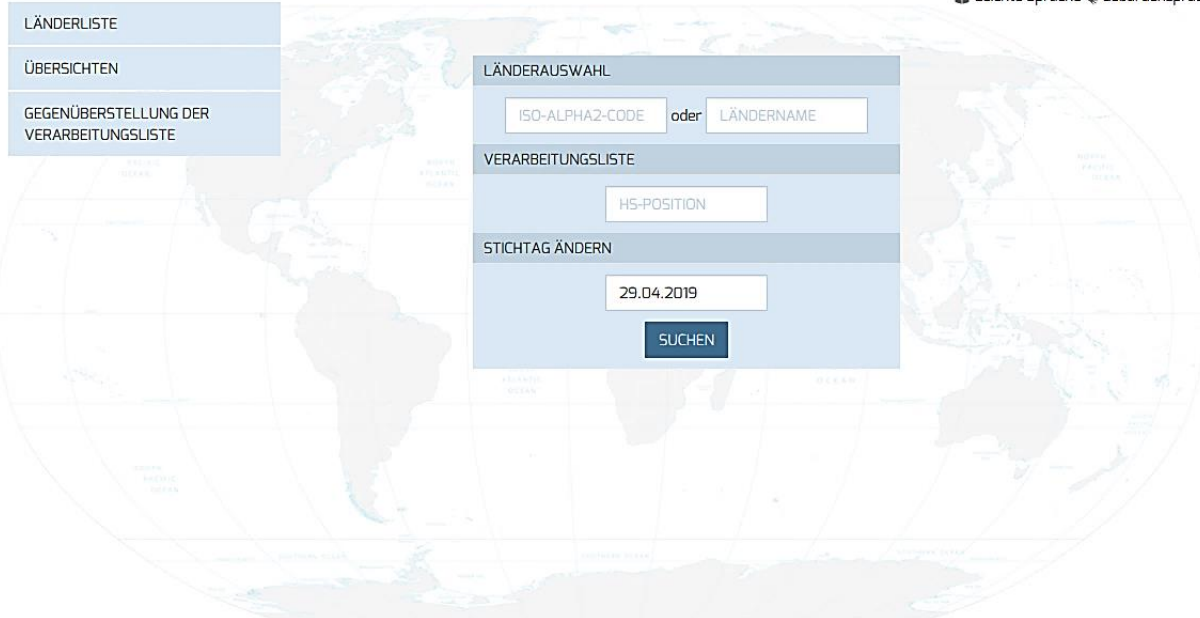
### 2.1.1 Ursprungsregeln und –nachweise

Um Zollvorteile nutzen zu können, muss

1. zwischen der EU und dem Drittland ein **Präferenzabkommen** bestehen (siehe Punkt 3 „Welche Freihandelsabkommen gibt es?“),
2. die [Warennummer](#) bekannt sein sowie
3. die im Abkommen festgeschriebene **Ursprungsregel** (die ausreichende Be- oder Verarbeitung der Ware bzw. der präferenzielle Ursprung EU) erfüllt sein.

Praxistipp: Die Prüfung der Ursprungsregeln ist ein komplexer Vorgang. Hilfestellung bietet [Warenursprung und Präferenzen \(WuP\)-Online](#) (eine Plattform, die das Warenursprungs- und Präferenzrecht der Europäischen Union abbildet.<sup>2</sup>)

<sup>2</sup> Eine Einführung zur Funktionsweise der Datenbank finden Sie auf unserer [Homepage](#).  
Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart  
Jägerstraße 30 | 70174 Stuttgart | Postfach 10 24 44 | 70020 Stuttgart  
Telefon +49(0)711.2005-0 | Telefax +49(0)711.2005-1354 | info@stuttgart.ihk.de | www.stuttgart.ihk.de



Quelle: WuP-Online.de

Sofern die Ware die Regel erfüllt, kann ein **Präferenznachweis** ausgestellt werden. Der Präferenznachweis ist die Voraussetzung für die Zollersparnis.

### Bei innergemeinschaftlichem Warenverkehr:

Als Nachweis für die Beantragung oder Ausstellung eines Präferenznachweises (zum Beispiel Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 / EUR-MED siehe unten) dient einem Exporteur eine **Lieferantenerklärung**. Der Lieferant gibt dem Exporteur damit eine Information über den präferenziellen Ursprung der (Handels-)Ware und „erklärt“ ihm, für welche Länder die Ware bei einer Ausfuhr als präferenzbegünstigt (also zollermäßig) gilt. Diese Information kann nur ein innerhalb der EU ansässiges Unternehmen abgeben. Weitere Informationen und Vorlagen finden Unternehmen auf unserer [Homepage](#).

**Praxistipp:** Das Management von Lieferantenerklärungen wird relativ schnell unübersichtlich, sodass sich bei einer großen Anzahl eine entsprechende Präferenz-Software lohnt. Dies muss innerbetrieblich abgewogen werden.



### Bei Exporten/Importen:

Für Warenwerte bis 6.000 Euro dient die Ursprungserklärung auf einem Handelsdokument, zum Beispiel der Rechnung, als Nachweis. Dabei sollte der definierte Wortlaut beachtet werden:

*„Der Ausführer (Ermächtigter Ausführer; Bewilligungs-Nr. ... ( 1 )) der Waren, auf die sich dieses Handelspapier bezieht, erklärt, dass diese Waren, soweit nicht anderes angegeben, präferenzbegünstigte ... ( 2 ) Ursprungswaren sind.“<sup>3</sup>*

Bei Warenwerten über 6.000 Euro ist der übliche Präferenznachweis eine **Warenverkehrsbescheinigung** EUR.1/EUR-MED. Im FHA der EU mit Südkorea ist dieser Nachweis nicht vorgesehen und Unternehmen müssen zwingend [Ermächtigter Ausführer](#) sein. Ermächtigte Ausführer haben den Vorteil, Ursprungserklärungen auf der Rechnung ohne Wertgrenze ausstellen zu können.

Praxistipp: Analysieren Sie im Unternehmen Ihre Zielmärkte. Ab bestimmten Sendungsvolumina und –werten kann es Sinn machen, diesen Status zu beantragen.

Voraussetzung, um den Status Ermächtigter Ausführer zu erlangen, ist eine Bewilligung durch das zuständige Hauptzollamt. Im Merkblatt des Zolls steht dazu, dass das zuständige Hauptzollamt jenes ist, „in dessen Bezirk die präferenzrechtliche Buchhaltung geführt wird“. Vor der Bewilligung prüft das Hauptzollamt unter anderem, ob eine unternehmensinterne Arbeits- und Organisationanweisung (AuO) vorliegt, aus der hervorgeht, wie das Unternehmen die Präferenzen innerbetrieblich handhabt.

Eine allgemein gültige AuO gibt es leider nicht. Schlussendlich müssen Unternehmen selbst individuell prüfen und die AuO anhand der eigenen, innerbetrieblichen Arbeitsabläufe erstellen. Angaben, wie der für das Präferenzmanagement zuständige Verantwortliche, die Organisation der Ursprungsprüfung und eine Verpflichtungserklärung sollten jedoch in keiner AuO fehlen. Die Mindestanforderungen werden durch den Zoll definiert. Grundsätzlich ist ein schriftlicher Antrag mit den entsprechenden Unterlagen ([EORI-Nummer](#), Handelsregister-Auszug, AuO) zu stellen. Der Vollständigkeit halber empfiehlt sich ein Blick in das [Merkblatt des Zolls](#).

Praxistipp: Die Bewilligung durch den Zoll kann durchaus einige Zeit in Anspruch nehmen. Daher sollten Firmen bereits die interne Organisation akribisch angehen, um

<sup>3</sup> Unter (1) wird die Bewilligungsnummer für den "Ermächtigten Ausführer" eingetragen. Sofern Unternehmen den Status Ermächtigter Ausführer nicht besitzen, ist die Klammer wegzulassen. Unter (2) wird der Ursprung der Waren (zum Beispiel „Europäische Union“) eingetragen.

eventuelle Nachforderungen von Dokumenten durch den Zoll zu verhindern und das Verfahren nicht unnötig hinauszuzögern.

Die Abkommen mit Kanada (Ceta) und Japan (Jefta) sehen ebenfalls keine Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 vor. Die Ursprungserklärung auf der Rechnung ist der einzig mögliche Präferenznachweis. Bei Warenwerten über 6.000 Euro müssen Unternehmen Registrierter Ausführer (REX) sein. Dazu wird eine Registrierung beim zuständigen Hauptzollamt benötigt. Es gilt zu beachten, dass der Wortlaut der Ursprungserklärung in Ceta und Jefta vom gewöhnlichen Wortlaut abweicht.

Praxistipps: Unternehmen, die sich das Thema „Präferenzen“ zunutze machen möchten, sollten sich folgende Fragen stellen:

- Bestehen mit den Export- bzw. Importländern Präferenzabkommen?
- Ist meine Ware präferenzbegünstigt?
- Wie sieht der Kosten-Nutzen-Aufwand aus?
- Was will ich an Zeit investieren?
- Wie viele Produkte habe ich?
- Wie viele Sendungen habe ich?
- Sind unternehmensintern die erforderlichen Kenntnisse im Präferenzrecht vorhanden, um „compliant“ zu agieren?
- Ist das Thema an oberster Stelle im Unternehmen angesiedelt?
- Bin ich Händler oder Hersteller?
- Benötige ich „Präferenz“-Software oder ist das Thema manuell handhabbar?
- Welche Abteilungen muss ich involvieren (Einkauf, Vertrieb/Export etc.)?

## 2.1.2 Beispiele

Anhand der FHA mit Japan, Singapur und Vietnam soll die Anwendung dargestellt werden. Das Abkommen mit Japan ist seit 1. Februar 2019 in Kraft. Das Abkommen mit Singapur tritt voraussichtlich erst Ende 2019 und das FHA mit Vietnam frühestens Anfang 2020 in Kraft. Als Beispiel dient die Firma Schneefit GmbH, ein herstellender Betrieb, der Skistiefel mit der Warennummer 6403.12.01 (präferenzbegünstigt) in die Zielländer exportieren möchte.

### Japan

#### 1. Fallen für das Produkt Zölle im Drittland an?



# TRADE

## Market Access Database

European Commission > Trade > Market Access database > Tariffs and Rules of Origin

- Home
- What's new?
- FTA: Free Trade Agreement
- Export from EU
  - Tariffs and Rules of Origin
  - Procedures and Formalities
  - Statistics
  - Trade Barriers
  - SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues
  - Services for SME
- Import into the EU
  - EU Tariffs
  - Other Resources

### Tariffs and Rules of Origin

#### Search results

- Country: **Japan**
- Product Code: **6403**
- Product description: **Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and uppers of leather**

[New Search](#)

#### Other information of this product code

- [Procedures and Formalities](#)
- [Statistics](#)
- [More information on FTA implementation](#)

© copyright

- Tariffs
- Related notes for tariffs
- Legal text on Rules of Origin
- General Information on Rules of Origin

Click on the code to check additional duties and taxes that apply to your product

Code	Product description	EU	GEN	MFN	RoO	Schedule
64	CHAPTER 64 - FOOTWEAR, GAITERS AND THE LIKE; PARTS OF SUCH ARTICLES:					
6403	Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and uppers of leather:					
	- Sports footwear:					
6403.12	- - Ski-boots, cross-country ski footwear and snowboard boots:					
<b>6403.12.01</b>	<b>- - - With outer soles of rubber, leather or composition leather</b>	22.1%	27%	<b>27%</b>	<a href="#">RoO</a>	<a href="#">Schedule</a>

Quelle: madb.europa.eu

Laut MADB fällt für diese Ware ein Drittlandszollsatz (Spalte MFN = Most Favoured Nations, Meistbegünstigungsprinzip) von 27 Prozent bei der Einfuhr in Japan an. Hat die Ware einen präferenziellen Ursprung, fielen hingegen nur 22,1 Prozent an (Spalte EU)

2. Besteht ein Präferenzabkommen zwischen der EU und dem Zielland und ist meine Ware als präferenzbegünstigt gelistet?

- Ja.

3. Kenne und erfülle ich die Ursprungsregel für mein Produkt?

**LÄNDER-AUSWAHL**

JP  
oder  
JAPAN

**STICHTAG ÄNDERN**

02.05.2019

**SUCHEN**

---

**LÄNDERINFORMATION**

**URSPRUNGSREGELN UND URSPRUNGSVERFAHREN**

**BEMERKUNGEN ZUR VERARBEITUNGSLISTE**

**VERARBEITUNGSLISTE**

**WORTLAUT DER URSPRUNGSERKLÄRUNG**

**AUSGEWÄHLTE ANLAGEN**

**ÄNDERUNGSHISTORIE**

[WuP online](#) > [Präferenzregelung Japan](#) > [Verarbeitungsliste](#)

## Verarbeitungsliste Japan zum Stichtag 02.05.2019

Hinweis:  
Diese Verarbeitungsliste besitzt den HS-Stand 2017.

Kapitel/HS-Position:

SPALTE 1 EINREIHUNG IM HARMONISIERTEN SYSTEM (2017) SOWIE SPEZIFISCHE BEZEICHNUNG		SPALTE 2 ERZEUGNISSEZIFISCHE URSPRUNGSREGEL <small>(Anm. d. Redaktion: in der englischen Fassung des Anhang 3-8 sind alternativ anwendbare Bedingungen mit Strichpunkten getrennt)</small>	
Kapitel 64	Schuhe, Gamaschen und ähnliche Waren; Teile davon		
64.01-64.06	→	CC	
	→	CTH, ausgenommen aus den Positionen 64.01 bis 64.05 und aus Zusammensetzungen aus Schuhoberteilen, die mit einer Brandsohle verbunden sind der Unterposition 6406.90 und MaxNOM 50 % (EXW) oder	
	→	CTH, ausgenommen aus den Positionen 64.01 bis 64.05 oder aus Zusammensetzungen aus Schuhoberteilen, die mit einer Brandschle verbunden sind, der Unterposition 6406.90 und RVC 55 % (FOB)	

Über die erzeugnisspezifische Ursprungsregel bestehen drei Möglichkeiten (siehe Spalte 2) den EU-Ursprung zu erreichen. Die erste Möglichkeit (CC=Change of Chapter) sieht den Wechsel des Kapitels vor. Verglichen werden die ersten zwei Stellen der Warennummer (das Kapitel der Ware) der eingesetzten Vormaterialien mit der Position des hergestellten Erzeugnisses. Die Ursprungsregel ist erfüllt, wenn sich die Kapitel in mindestens einer Zahl unterscheiden.

Die zweite beziehungsweise dritte Möglichkeit besteht aus einem klassischen Positionswechsel (CTH=Change in Tariff Heading). Verglichen werden die ersten vier Stellen der Warennummer (die Position der Ware) der eingesetzten Vormaterialien mit der Position des hergestellten Erzeugnisses. Der Positionswechsel ist erfüllt, wenn sich die Positionen in mindestens einer Zahl unterscheiden und nicht den Positionen 64.01-64.05 entstammen. Zusätzlich ist eine Wertschöpfungsregel (MaxNOM 50% EXW) beziehungsweise ein regionaler Wertschöpfungsanteil (RVC

55% FOB) zu erfüllen. Erstere besagt: Es darf produziert werden, jedoch darf der Wert aller verwendeten Vormaterialien ohne Ursprung (für die keine Lieferantenerklärung vorliegen) 50 Prozent des Ab-Werk-Preises der Ware nicht überschreiten. Letztere besagt, dass der Mindestwert regionaler Wertschöpfung 55 Prozent bezogen auf den Free on Board (FOB)-Wert betragen muss.

#### 4. Kann ich einen Präferenznachweis ausstellen?

Sofern eine der drei Ursprungsregeln erfüllt ist, kann Die Schneefit GmbH als Nachweis der Präferenzursprungseigenschaft die Erklärung zum Ursprung (EzU) (Ursprungserklärung) auf einem Handelsdokument anbringen. Eine Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 sieht das Abkommen nicht vor. Die EzU muss nicht unterschrieben werden. Die EzU wird für präferenzielle Sendungen von über 6.000 Euro um die REX-Nummer ergänzt. Daher muss sich die Schneefit GmbH als Registrierter Ausführer (REX) beim zuständigen Hauptzollamt registrieren. Bestehende Registrierungen, beispielsweise für Kanada, gelten auch für Japan. Bei Sendungen bis zu einem Betrag von 6.000 Euro ist keine REX-Nummer erforderlich.

Falls das Unternehmen ausschließlich Sendungen im Wert bis 6.000 Euro nach Japan versendet, ist keine Registrierung erforderlich.

Die EzU hat folgenden Wortlaut<sup>4</sup>:

#### Deutsche Fassung:

(Zeitraum: von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_<sup>(1)</sup>)

Der Ausführer (Referenznummer des Ausführers .....<sup>(2)</sup>) der Waren, auf die sich dieses Handelspapier bezieht, erklärt, dass diese Waren, soweit nicht anders angegeben, präferenzbegünstigte Ursprungswaren .....<sup>(3)</sup> sind.

(Verwendete Ursprungskriterien<sup>(4)</sup>)

---

(Ort und Datum<sup>(5)</sup>)

---

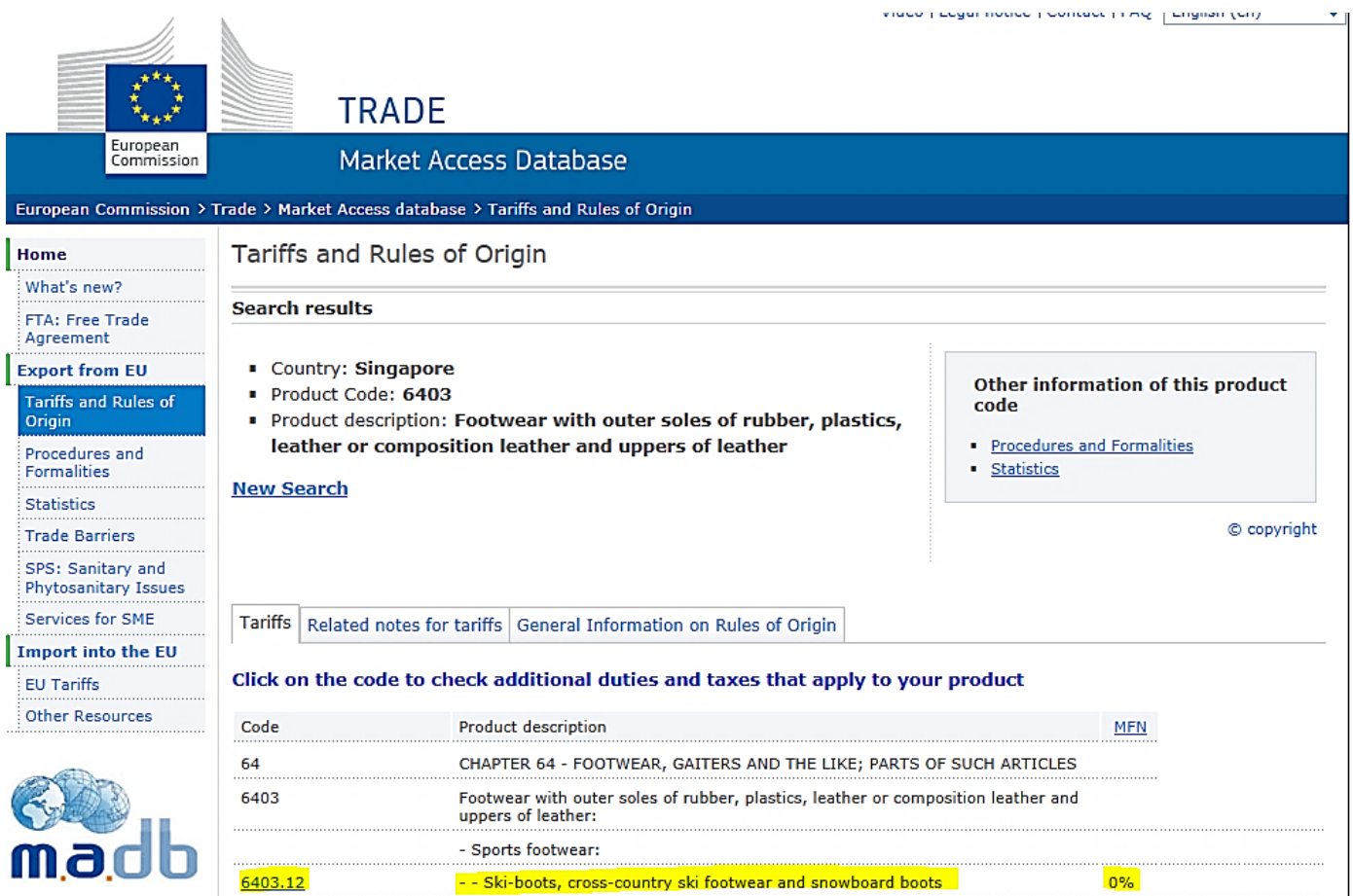
(Name des Ausführers in Druckbuchstaben)

---

<sup>4</sup> Weitere Informationen zum FHA mit Japan sind auf unserer [Homepage](#) auffindbar.  
Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart  
Jägerstraße 30 | 70174 Stuttgart | Postfach 10 24 44 | 70020 Stuttgart  
Telefon +49(0)711.2005-0 | Telefax +49(0)711.2005-1354 | [info@stuttgart.ihk.de](mailto:info@stuttgart.ihk.de) | [www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de)

## Singapur

### 1. Fallen für das Produkt Zölle im Drittland an?



The screenshot shows the MADB website interface. The main header includes the European Commission logo and the text 'TRADE Market Access Database'. The breadcrumb trail reads 'European Commission > Trade > Market Access database > Tariffs and Rules of Origin'. The left sidebar contains navigation links for 'Home', 'What's new?', 'FTA: Free Trade Agreement', 'Export from EU', 'Tariffs and Rules of Origin', 'Procedures and Formalities', 'Statistics', 'Trade Barriers', 'SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues', 'Services for SME', 'Import into the EU', 'EU Tariffs', and 'Other Resources'. The main content area is titled 'Tariffs and Rules of Origin' and shows search results for Singapore. The search results list the country as Singapore, the product code as 6403, and the product description as 'Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and uppers of leather'. A 'New Search' link is provided. A box on the right contains 'Other information of this product code' with links to 'Procedures and Formalities' and 'Statistics'. Below the search results, there are tabs for 'Tariffs', 'Related notes for tariffs', and 'General Information on Rules of Origin'. A heading states 'Click on the code to check additional duties and taxes that apply to your product'. A table lists product codes and descriptions, with a 0% tariff rate for code 6403.12.

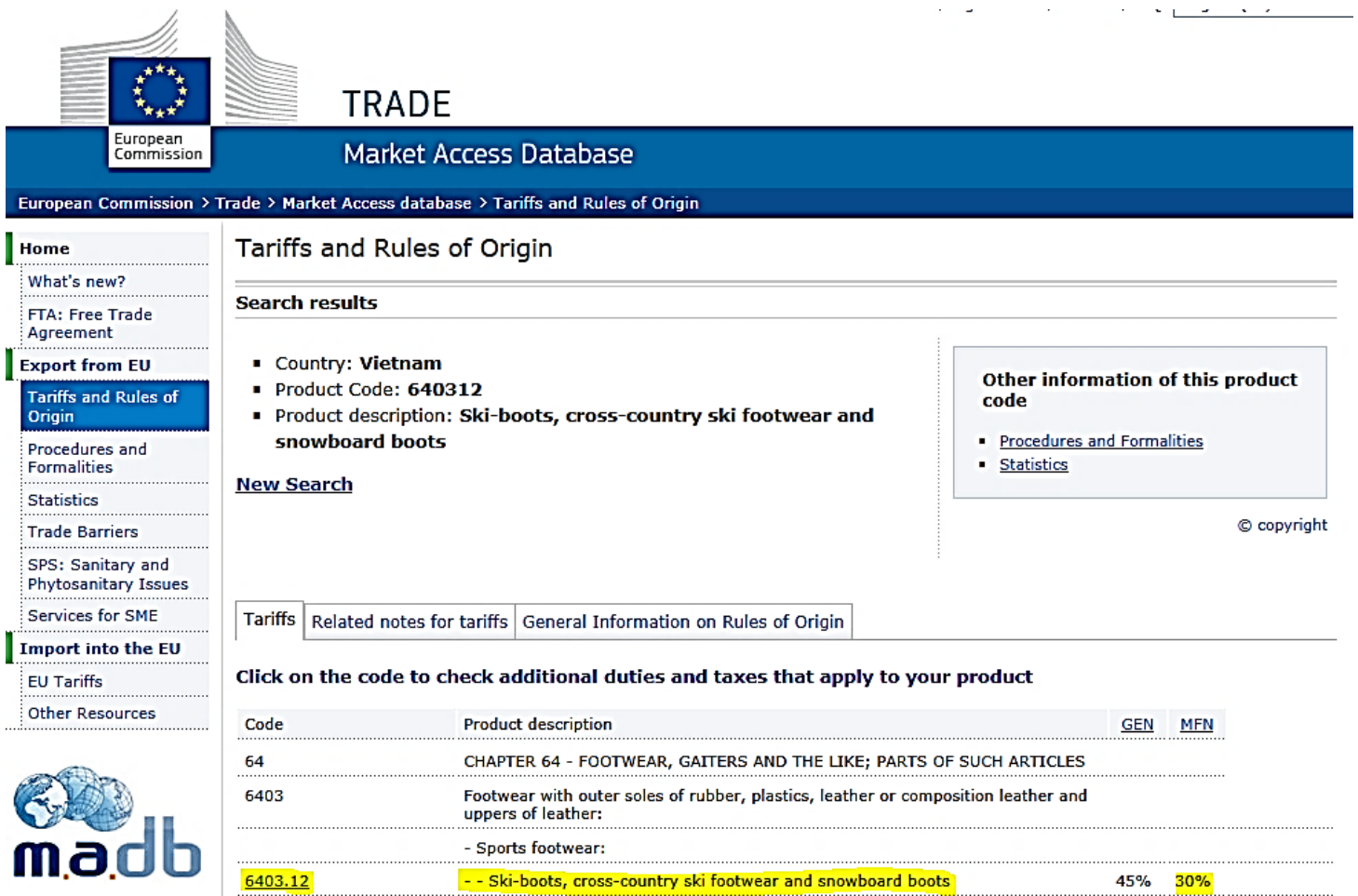
Code	Product description	MFN
64	CHAPTER 64 - FOOTWEAR, GAITERS AND THE LIKE; PARTS OF SUCH ARTICLES	
6403	Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and uppers of leather:	
	- Sports footwear:	
6403.12	- - Ski-boots, cross-country ski footwear and snowboard boots	0%

Laut MADB fällt für diese Ware ein Drittlandszollsatz von 0 Prozent bei der Einfuhr in Singapur an. Das heißt, die Schneefit GmbH braucht sich folglich nicht weiter um das Thema präferenzieller Ursprung kümmern.



## Vietnam

1. Fallen für das Produkt Zölle im Drittland an?



The screenshot shows the MADB website interface. The header includes the European Commission logo and the text 'TRADE Market Access Database'. The breadcrumb trail is 'European Commission > Trade > Market Access database > Tariffs and Rules of Origin'. The main content area is titled 'Tariffs and Rules of Origin' and shows search results for Vietnam, product code 640312, and product description 'Ski-boots, cross-country ski footwear and snowboard boots'. A table below shows tariff rates for GEN (45%) and MFN (30%) for code 6403.12. A sidebar on the left contains navigation links like 'Home', 'Export from EU', and 'Import into the EU'. The MADB logo is visible in the bottom left corner.

Home

What's new?

FTA: Free Trade Agreement

Export from EU

Tariffs and Rules of Origin

Procedures and Formalities

Statistics

Trade Barriers

SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues

Services for SME

Import into the EU

EU Tariffs

Other Resources

Tariffs and Rules of Origin

Search results

- Country: **Vietnam**
- Product Code: **640312**
- Product description: **Ski-boots, cross-country ski footwear and snowboard boots**

[New Search](#)

Other information of this product code

- [Procedures and Formalities](#)
- [Statistics](#)

© copyright

Tariffs | [Related notes for tariffs](#) | [General Information on Rules of Origin](#)

Click on the code to check additional duties and taxes that apply to your product

Code	Product description	GEN	MFN
64	CHAPTER 64 - FOOTWEAR, GAITERS AND THE LIKE; PARTS OF SUCH ARTICLES		
6403	Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and uppers of leather:		
	- Sports footwear:		
<b>6403.12</b>	<b>- - Ski-boots, cross-country ski footwear and snowboard boots</b>	45%	<b>30%</b>

Laut MADB fällt für diese Ware ein Drittlandzollsatz von 30 Prozent bei der Einfuhr in Vietnam an.

2. Besteht ein Präferenzabkommen zwischen der EU und dem Zielland und ist meine Ware als präferenzbegünstigt gelistet?

- Das Abkommen ist ausgehandelt und tritt voraussichtlich Anfang 2020 in Kraft.

3. Kenne und erfülle ich die Ursprungsregel für mein Produkt?

Da das Abkommen voraussichtlich erst Anfang 2020 in Kraft tritt, sind die Präferenzzollsätze noch nicht in der Datenbank abgebildet. Die Zollabbaupläne sind jedoch ausgehandelt und online auf den Seiten der [Generaldirektion Handel](#) einsehbar. Mit Inkrafttreten des Abkommens wird die Ware zollfrei. Die Voraussetzung für die Inanspruchnahme der Präferenz ist hier eine

erzeugnisspezifische Ursprungsregel, die im [Ursprungsprotokoll des Abkommens auffindbar ist \(Seite 113\)](#):

Heading (1)	Description of the good (2)	Required Working or Processing (3)
ex Chapter 64	Footwear, gaiters and the like; parts of such articles; except for:	Manufacture from materials of any heading, except from assemblies of uppers affixed to inner soles or to other sole components of heading 6406.

Dieser „Positionswechsel“ besagt, die Schneefit GmbH darf in der Be- oder Verarbeitung ihres Produkts „Materialien aus jeder Position verwenden, außer Baugruppen von Oberteilen, die an Innensohlen oder anderen Sohlenbestandteilen aus Position 6406 befestigt sind“.

#### 4. Kann ich einen Präferenznachweis ausstellen?

Bis zu einem Warenwert von 6.000 Euro kann die Schneefit GmbH eine Ursprungserklärung mit dem üblichen Wortlaut ausstellen. Anders als beim Abkommen mit Südkorea ist im FHA mit Vietnam die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 ab einem Warenwert von 6.000 Euro anwendbar. Alternativ kann dies auch durch den Ermächtigten Ausführer erfolgen. Vietnamesische Exporteure haben die gleichen Nachweismöglichkeiten.

## 2.2 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse

NTH umfassen all jene Maßnahmen, bei denen es sich nicht um Zölle (tarifäre Maßnahmen) handelt. Dabei geht es vor allem um Mengen- oder Quotenregelungen (Kontingente), Kennzeichnungspflichten, Zertifizierungen und Konformitätsbewertungsverfahren oder technische Anforderungen etc. Diese Hemmnisse haben über die letzten Jahre tendenziell eher zugenommen. Für im Außenhandel aktive Unternehmen stellt das einen erheblichen Kosten- und Personalaufwand dar. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig mit diesem Thema auseinanderzusetzen um für den Ernstfall gewappnet zu sein.

### Allgemeine Hinweise:

- **Wer macht was im Unternehmen:** Unternehmensintern sollte die Kompetenzaufteilung klar geregelt sein. Es sollte eine Struktur existieren, die genau definiert, welche Abteilungen/ Personen die richtigen Ansprechpartner für akut auftretende Probleme sind und wo die Kompetenz für den jeweiligen Zielmarkt verortet ist.



- **Incoterms:** Für Neulinge im Auslandsgeschäft bieten die Lieferbedingungen ([INCOTERMS](#)) etwas Spielraum. Klug gewählt, gehen je nach Lieferbedingung die Kosten und Risiken auf den Käufer über. Der Klassiker ist EXW (ex works). Hier besteht das geringste Risiko für den Verkäufer.

Risiko-/Gefahrenübergang:

Der Käufer übernimmt alle Gefahren (Risiken) des Verlustes oder der Beschädigung der Waren, ab der Übernahme der Waren beim Verkäufer.

Kostenteilung:

Der Käufer trägt alle Kosten nach der Bereitstellung der Waren auf dem Werksgelände des Verkäufers. Hierzu gehören:

- Beladungskosten
  - Transportkosten
  - Zölle, Steuern sowie andere öffentliche Abgaben
  - Kosten für Zollformalitäten für Ein- und Ausfuhr
  - Versicherungen
  - Kosten für Verlust, Schäden, Verspätungen, etc
- **Beschaffung vor Ort:** Nicht-tarifäre Handelshemmnisse erst gar nicht entstehen lassen, in dem die Beschaffung einzelner Vormaterialien im Zielland erfolgt.
  - **Vertretung vor Ort:** Bei intensiveren Handelsbeziehungen kann sich die Einrichtung einer Vertretung vor Ort lohnen. Weitere Möglichkeiten sind Joint-Venture oder die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern zur Umgehung von nicht-tarifären Hemmnissen.
  - **Dienstleister beauftragen:** Ein Dienstleister (Spedition/Zollbroker/-agent) mit entsprechendem Know-How der lokalen und gesetzlichen Besonderheiten einzelner Zielmärkte kann hilfreich sein, wenn das Wissen unternehmensintern nicht vorhanden ist. Ein Dienstleister betreut Unternehmen bei der Abwicklung des Geschäftes. Wichtig ist eine vertrauensbasierte Geschäftsbeziehung zum Agenten vor Ort. Das schließt regelmäßige Besuche im Zielmarkt mit ein, um sich der lokalen Gegebenheiten zu vergewissern. Die IHK-Exportakademie bietet eine [Datenbank](#) zur Recherche von Dienstleistern an. Über die Anbietersuche kommt man schnell zum gewünschten Anbieter.
  - **Händler (distributor) beauftragen:** Ein Distributor kauft die Ware ein und verkauft sie an seine eigenen Kunden vor Ort weiter. Distributoren kümmern sich um die Logistik sowie die Zollabwicklung und –formalitäten im Zielmarkt.

- **Netzwerke:** Ein intaktes Unternehmensnetzwerk zum Erfahrungsaustausch ist essenziell im Auslandsgeschäft. Netzwerke können zur Vermittlung von „best practice“ dienen und so wertvolle Informationen für das eigene Geschäft liefern. Sprechen Sie mit Unternehmern, die bereits im Zielland aktiv sind.
- **Nachschlagewerke:** Die Konsulats- und Mustervorschriften sind das Standardwerk für das Auslandsgeschäft und bieten einen guten Überblick zu den Einfuhrbestimmungen in Drittländern. Darin finden sich Informationen zu Warenbegleitpapieren, ihrer Aufmachung, Verpackungs- und Markierungsvorschriften, Legalisierungsbestimmungen sowie Konsulatsgebühren für nahezu alle Bestimmungsländer. Etwas umfangreicher, und heruntergebrochen auf die Warennummer, ist die [MADB](#). Diese enthält die Zoll- und Umsatzsteuersätze des Empfangslandes sowie anfallende Gebühren in englischer Sprache. Die Datenbank wird von der Europäischen Union bereitgestellt.
- **Erfahrung und Flexibilität:** Wer im Auslandsgeschäft tätig ist, braucht Erfahrung. Das gilt nicht nur im Umgang mit NTH, sondern generell. Wer flexibel genug ist, kann auf Hürden entsprechend reagieren und gegebenenfalls über andere Kanäle ausweichen, so dass diese das Geschäft nicht beeinträchtigen.

Praxistipps: Unternehmen sollten sich eingehend mit ihren Zielmärkten befassen. Dies geschieht am besten einige Zeit VOR Markteintritt. Folgendes sollte beachtet werden:

- Gibt es Besonderheiten bei der Wareneinfuhr? Brauche ich Partner vor Ort?
- Beherrsche ich die Sprache des Ziellandes?
- Besteht mit dem Zielland ein Abkommen und bietet das Abkommen im nicht-tarifären Bereich Vereinfachungen, die ich nutzen kann?

Praxistipp: Das Netzwerk der [Auslandshandelskammern \(AHK\)](#) bietet Markterschließungs-Programme vor Ort und informiert über regulatorische Rahmenbedingungen im Zielmarkt. Daneben sind die Industrie- und Handelskammern (IHK) ein guter Anlaufpunkt, um sich zu NTH zu informieren.

Praxistipp: Melden Sie Handelshemmnisse bei der Europäischen Kommission. In der MADB ist ein Kontaktformular für Unternehmen hinterlegt („[Complaint Register](#)“). Experten sichten die Meldungen und bearbeiten diese. Unter dem Punkt „[Trade Barriers](#)“ können Hemmnisse nach Land/ Sektor recherchiert werden. Falls gemeldet wird, findet sich die Meldung im Anschluss dort.

### Vereinfachung am Beispiel des EU-Korea Abkommens:

Die DriveExperience GmbH, ein (fiktiver) Anbieter im Bereich Elektromobilität, vertreibt einen Teil seiner Produkte in Südkorea und stellt sich die Frage, ob das FHA neben den Vereinfachungen im Bereich Zoll noch weitere Vereinfachungen im nicht-tarifären Bereich (bei Standards oder Zertifizierung) bietet. Bei der Ware der DriveExperience GmbH handelt es sich um „Multimeter ohne Registriervorrichtung“ (Warennummer 9030 31 00).

Praxistipp: Auch hier lohnt ein Blick in die Marktzutrittsdatenbank. Unter dem Punkt „Procedures and Formalities“ können die Bestimmungen bei der Einfuhr nach Südkorea für „Multimeter, ohne Registriervorrichtung“ (Warennummer 9030 31 00) entnommen werden. In diesem Fall ist der Punkt „Standards“ in der Spalte „Country Overview“ interessant.

Generell gilt: der Marktzugang in Südkorea setzt für Elektroerzeugnisse technische Standards und Normen sowie Konformitätsbescheinigungen (das sogenannte Korea Certification-Mark) voraus. Die DriveExperience GmbH muss nachweisen, dass die Ware entsprechenden Produktstandards standhält. Daher führt an der [Koreanischen Agentur für Technologie und Standards \(KATS\)](#) kein Weg vorbei, die ebendies regelt. Auf der Internetseite finden sich Informationen für welche Ware welche Regelung(en) bestehen.

Das 2011 abgeschlossene Abkommen der EU mit Südkorea brachte in diesem Bereich Vereinfachungen. Die DriveExperience GmbH kann über folgende Alternativen das aufwändige Konformitätsbewertungsverfahren<sup>5</sup> umgehen:

- Konformitätserklärung des Anbieters, die ohne Beteiligung einer Konformitätsbewertungsstelle und ohne Prüfung durch ein anerkanntes Testlabor ausgestellt werden darf
- eine Konformitätserklärung des Anbieters auf der Grundlage eines Testberichts, der von einem im Gebiet der anderen Vertragspartei ansässigen Testlabor erstellt wurde, welches der einführenden Vertragspartei bei Inkrafttreten dieses Abkommens oder in späteren Mitteilungen notifiziert wurde ([Seite 1136 des Abkommenstextes](#))
- eine Konformitätserklärung des Anbieters, die sich auf einen Testbericht folgender Einrichtungen stützt:
  - A) ein im Gebiet der anderen Vertragspartei ansässiges Testlabor, das mit einer oder mehreren der von der einführenden Vertragspartei benannten

<sup>5</sup> Konformitätsbewertung: Darlegung, dass festgelegte Anforderungen bezogen auf ein Produkt, einen Prozess, ein System, eine Person oder eine Stelle erfüllt sind. Eine Konformitätsbewertung kann im Betrieb, durch Stellen des Kunden oder Abnehmers oder durch unabhängige Stellen vorgenommen werden und umfasst beispielsweise das Prüfen, Inspizieren und Zertifizieren.

Konformitätsbewertungsstellen eine freiwillige Vereinbarung über die gegenseitige Anerkennung von Testberichten abgeschlossen hat, oder

- B) ein CB-Testlabor der anderen Vertragspartei, das als Zertifizierungsstelle nach dem IECEE-CB-Verfahren zugelassen ist; in diesem Fall ist gemäß den Regeln des IECEE-CB-Verfahrens und den damit verbundenen Verpflichtungen der Vertragsparteien ein gültiges CB-Zertifikat beizufügen.

Praxistipp: In jedem Fall empfiehlt sich ein Gespräch mit Prüfinstituten wie TÜV SÜD Korea. Zudem bietet der [TÜV Rheinland](#) die Überprüfung und Zertifizierung der Produkte gemäß den von der KATS erlassenen Bestimmungen an.

### 3. Welche Freihandelsabkommen gibt es und was ist in Planung?

#### FHA in Kraft:

Ägypten, Albanien, Algerien, Andorra, Bosnien-Herzegowina, CAM-Zentralamerika (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama), CAS-Staaten (derzeit Kamerun), Ceuta und Melilla, Ecuador, Elfenbeinküste, ESA-Staaten (umfassen Komoren, Madagaskar, Madagaskar, Mauritius, Sambia, Seychellen, Simbabwe), Färöer, Georgien, Ghana, Island, Israel, Japan, Jordanien, Kanada, Kolumbien, Kosovo, Libanon, Liechtenstein, Marokko, Moldawien, Montenegro, Norwegen, Peru, SADC-WPA-Staaten (umfassen Botsuana, Lesotho, Mosambik, Namibia, Südafrika, Swasiland), San Marino, Schweiz, Serbien, Südkorea, Tunesien, Türkei, Ukraine, Westjordanland und Gazastreifen, West-Pazifik-Staaten (zur Zeit nur Papua-Neuguinea und Fiji)

#### In Verhandlung (Stand September 2019):

Australien, Indonesien, Malaysia, Neuseeland, Philippinen und weitere AKP-Staaten (Gruppe der afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten).

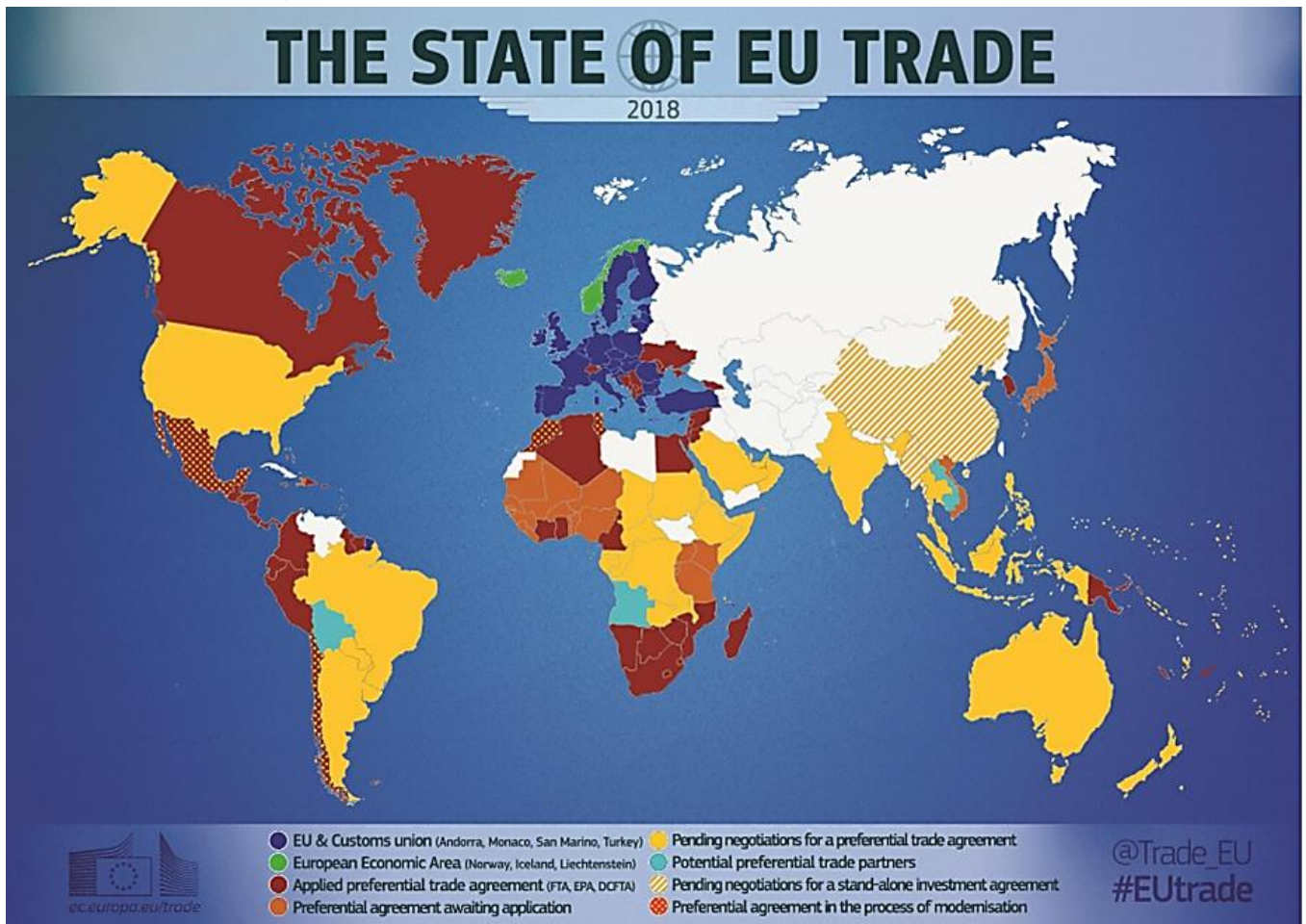
#### Im Ratifizierungsprozess:

Mercosur (umfasst Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay), Singapur, Vietnam, einige AKP-Staaten

#### Im Modernisierungsprozess:

Mexiko, Chile, Marokko, Tunesien

Übersicht zu den Präferenzabkommen der EU (Stand 2018, Japan seit 1. Februar 2019 dabei):



Quelle: DG Trade

#### 4. Wo bekomme ich (welche) Informationen?

##### 4.1 Industrie- und Handelskammern

Die Industrie- und Handelskammern beraten rund um das Thema Außenhandel:

- Im Bereich „[Internationales Wirtschaftsrecht und internationale Handelspolitik](#)“ beraten wir umfassend zu Themen der internationalen Handelspolitik, Entsendung von Arbeitnehmern, internationale Verträge, UN-Kaufrecht, Lieferbedingungen.
- Im Bereich „[Internationaler Warenverkehr](#)“ bieten wir Problemlösungen zu allen Fragen an, die im Zusammenhang mit Im- oder Exportvorgängen entstehen. Die Lösungen erfolgen in Zusammenarbeit mit zahlreichen internen und externen Stellen. Themen umfassen Warenursprung/Präferenzen, Export, Import, Exportkontrolle etc.
- Im Bereich „[Länder und Märkte](#)“ informieren und beraten wir zu volkswirtschaftlichen Daten, Branchen- und Marktinformationen, Statistiken über Handels- und Investitionsströme zwischen Deutschland und dem Ausland etc.

## 4.2 Germany Trade & Invest

Informationen zu allen außenwirtschaftlich relevanten Rechtsthemen und Zollfragen sowie Informationen über das geltende Recht in Zielmärkten weltweit finden sich auf den Seiten von [Germany Trade & Invest](#).

## 4.3 Generalzolldirektion

- [Allgemein](#)
- [Portal „Warenursprung und Präferenzen \(WuP\)“ Online](#)
- [Merkblatt Ermächtigter Ausführer](#)
- [Antrag Registrierter Ausführer \(REX\)](#)
- Import EU: [Elektronischer Zolltarif \(EZT\)-online](#)

## 4.4 Welthandelsorganisation

- [Datenbank zu Handelsabkommen weltweit](#)

## 4.5 Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission

- [Generaldirektion Handel](#) (Abkommenstexte, Verhandlungsstand, künftige Abkommen etc.)
- Export: [MADB](#) (Einfuhrabgaben im Drittland, Exportdokumente etc.)
- Import: [Trade Helpdesk](#) (Infos zu Zöllen, Verbrauchs- und Umsatzsteuer für einen Import für alle EU-Mitgliedsstaaten)

## Abkürzungen

AHK	Auslandshandelskammer
AuO	Arbeits- und Organisationsanweisung
BIT	Bilateraler Investitionsschutzvertrag
EzU	Erklärung zum Ursprung
EZT	Elektronischer Zolltarif
FHA	Freihandelsabkommen
GTAI	Germany Trade & Invest
GZD	Generalzolldirektion
IHK	Industrie- und Handelskammer
KATS	Koreanische Agentur für Technologie und Standards
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MADB	Marktzutrittsdatenbank
MFN	Meistbegünstigungsprinzip
NTH	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse
REX	Registrierter Ausführer
WTO	Welthandelsorganisation
WuP	Warenursprung und Präferenzen