

Tax on Air – Der Steuerrecht Podcast von Deloitte
Episode #29: Das EU-Mercosur-Abkommen – Chancen, Regeln und Risiken
Speaker:innen: Dr. Diana Kurtz, Marko Uhl

Diana Kurtz: Hallo und herzlich willkommen zu einer neuen Folge unseres Podcasts Tax on Air. Heute sprechen wir über das Mercosur-Abkommen, das am 17.01. in Asunción, Paraguay unterzeichnet wurde und dessen zollrechtliche Auswirkungen. Mein Name ist Dr. Diana Kurtz und ich arbeite in der Service Line Indirect Tax. Bei mir ist heute Marko Uhl, den ich recht herzlich begrüße. Marko, kannst du dich kurz vorstellen?

Marko Uhl: Vielen Dank, Diana. Mein Name ist Marko Uhl. Ich bin Partner bei der Deloitte im Fachbereich Indirect Tax, genauer gesagt bei Service Line Global Trade Advisory. Wir befassen uns mit unserem Team aus Hamburg heraus, mit Zöllen, Verbrauchsteuern und aus dem Wirtschaftsrecht, insgesamt also die globale Lieferkette. Und ich freue mich, dass du mich eingeladen hast.

Diana Kurtz: Gern. Das Mercosur-Abkommen regelt als umfassendes Assoziierungs- und Handelsabkommen zwischen der EU und den vier Gründungsstaaten des Mercosur – nämlich Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay – den Abbau von Handelshemmnissen, also Zöllen, den verbesserten Marktzugang für Waren und Dienstleistungen, Fragen des öffentlichen Beschaffungswesens, Regeln zum Warenursprung sowie gemeinsame Verpflichtungen zu Umwelt und Sozialstandards. Mit dem Abkommen entsteht eine der größten Freihandelszonen der Welt, das über 780 Millionen Menschen betrifft und das der Mercosur seit seiner Gründung 1991 geschlossen hat. Das Handelsvolumen zwischen den beiden Wirtschaftsräumen beträgt circa 111 Milliarden. Zeitgleich handelt es sich um das bisher größte Handelsabkommen der EU im Bezug auf Zollsenkungen. Nach Aussage der EU Kommission werden Zölle in Höhe von 4,5 Milliarden Euro eingespart und eine Erhöhung der noch verbleibenden Zölle über einen vereinbarten Satz hinaus, ist durch eine sogenannte Stillhalteklausel untersagt. Die Financial Times erzählt hierzu, dass zu den wichtigsten Vorteilen für Europa die Senkung der Zölle auf Autos und Autoteile, Chemikalien, Maschinen und Textilien sowie der verbesserte Nahzugang für EU-Wein und -Käse gehören. Marko, was sagst du grundsätzlich zum Abkommen und dessen weitreichenden Geltungsbereich?

Marko Uhl: Dau kann ich erst einmal sagen, dass wenn man sich die Zeitschiene anschaut, und da werden wir nachher noch etwas genauer draufblicken, ist es schon beachtlich, dass nach über

25 Jahren dieses Abkommen jetzt am letzten Wochenende unterschrieben wurden von den Abkommensparteien. Wenn man sich die derzeitige geopolitische Lage einmal anschaut, ist es nicht verwunderlich, dass die EU, aber auch andere Wirtschaftsräume auf den Druck, insbesondere der Vereinigten Staaten von Amerika, zunehmend neue Handelsbündnisse suchen. Und daher ist es auch hier der Fall, dass die EU sich nach weiteren Partnern umsieht, einfach um sich global besser aufstellen zu können und die Wirtschaft nicht einseitig von einzelnen Wirtschaftsplänen heutzutage abhängig zu machen. Ziel des Abkommens ist es, somit Handel und Investitionen zwischen den Regionen Mercosur, wie auch der EU zu vertiefen. Grundsätzlich sind nur die Mercosur-Gründungsstaaten derzeit beteiligt, Bolivien ist aber als nächster Staat schon in den Startlöchern. Die haben jetzt nicht als Vertragspartner unterzeichnet, wollen aber zukünftig auch Teil dieses Abkommens werden. Das Abkommen regelt unterschiedliche Schutzbereiche. Der erste Schutzbereich ist Handel und Investitionen. Davon umfasst sind schrittweise Abbau von Zöllen auf Industrie oder Agrarprodukte, bessere Marktöffnung für Dienstleistungen, Erleichterungen für Investitionen und insbesondere auch Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen. Einführung von Regelungen hinsichtlich Wettbewerb, Subventionen und Staatsunternehmen und der verstärkte Schutz von geistigem Eigentum. Neben diesem relevanten Bereich sollen aber auch gemeinsame Regeln und Standards im Abkommen reguliert werden. Das ist zwingend vorauszusetzen, weil die Wirtschaftsräume haben ja grundsätzlich unterschiedliche Vorstellungen von ihren Konformitäten und Marktzugangsvoraussetzungen. Insbesondere im Bereich Lebensmittel ist es auch so, dass wir dort in der EU besonderes Augenmerk darauflegen und hier müssten durch das Abkommen Regeln vereinfacht und vereinheitlicht werden. Grundsätzlich betrifft das Abkommen aber auch fiskalische Zwecke und dementsprechend Regeln zu Ursprungsweisen und Präferenzzöllen sind erst mal vorderrangig im Abkommen geregelt. Vorgaben zum öffentlichen Beschaffungswesen und Elemente zu diesen technischen Standards und sonstigen Schutzgütern. Also auch ein Streitbeilegungsverfahren ist gewählt und insgesamt ist hier zu beachten, dass das Abkommen gerade nicht einheitliche Standards zwischen der EU und den Mercosur-Staaten treffen wird. Das ist vor dem Hintergrund der Vielzahl von EU-Normen, die hier nötig sind, auch gar nicht möglich. Es gibt einfach viel zu viele Gefahrenverordnungen, die hier in der Form nicht harmonisiert werden können. Aber das Abkommen hat hier zumindest schon mal Regelklarheit geschaffen und das gemeinsame Beständnis, sich bei einzelnen Bereichen, beispielsweise im Automotive-Bereich, wenn es um Testzwecke geht, auf gemeinsame Standards zu eignen. Der letzte große Punkt ist der Willen, auch politisch und nachhaltigkeitstechnisch zusammenzuarbeiten. Es gibt einige Kapitel im Abkommen zu Klima um Umwelt und Nachhaltigkeit. Auch hier ist es so, dass Mercosur und

die EU einen einheitlichen Weg beschreiten wollen. Auch hinsichtlich von Menschenrechten, Arbeitsstandards und Digitalisierung sollen hier gemeinsame Standards geschaffen werden. Was nicht im Abkommen enthalten ist, sind die Regeln über Exportkontrolle und Sanktionen. Das ist auch nicht verwunderlich, hier werden die Wirtschaftsräume weiter ihre eigenen Standards gelten lassen, insbesondere das nationale Recht. Das US-Recht muss natürlich auch immer berücksichtigt werden, aber gerade zur Exportkontrolle und Sanktionen ist es nicht so, dass dieses Abkommen signalisiert, dass die EU und Mercosur dort weitreichende Einheitlichkeit durch das Abkommen schaffen wollen. Das ist meiner Meinung nach aber auch nicht erforderlich.

Diana Kurtz: Mhm, du hast es grad schon gesagt, eine Verhandlungsdauer von 25 Jahren, also zwei Generationen plus sozusagen, ist ja schon eher ungewöhnlich. Wieso konnte das Abkommen nicht eher verabschiedet werden?

Marko Uhl: Das ist eine sehr gute Frage, die man sich heutzutage auch nicht nur in diesem Bereich, sondern häufiger stellt. Erstmal ist natürlich zu berücksichtigen, dass dieser Mercosur-Raum kein einheitlich rechtlich agierender Raum ist. Im Gegensatz zur EU mussten alle Staaten einheitlich unterscheiden. Dadurch hat man natürlich einige Zeiträume, weil die Mitgliedstaaten, die reagieren, dort halt unterschiedlich. Dann ist noch zu beachten, dass es viel Verhandlungsspielraum gab, weil insbesondere die unterschiedlichen Schwerpunkte in der jeweiligen Marktwirtschaft, Europa oder Südamerika sind zu berücksichtigen. Während die Exporte aus Südamerika von Agrarmitteln natürlich im Vordergrund stehen, ist das genau das, wo die EU-Importeure und insbesondere die EU-Agrarwirtschaft ständig Angst vor hat. Umgekehrt ist es so, dass die Exporte, die vereinfacht nach Südamerika gehen sollen, auch den dortigen Markt natürlich für Sorge schaffen. Also hier ist es immer so gewesen, einzelne Lobbygruppen waren immer und sind auch weiterhin immer gegen das Abkommen gewesen, sodass das Abkommen bis zu diesem geopolitischen Zeitpunkt jetzt nie so wichtig im Vordergrund gewesen ist, dass es einer Verabschiedung bedurfte. Der Druck, der von außen auf die EU, aber auch andere Länder einwirkt, ist aber jetzt so groß geworden, dass man Fahrt aufgenommen hat und dementsprechend jetzt tatsächlich auch die nächsten Schritte vollzogen hat.

Diana Kurtz: Im Jahr 2004 befanden sich die Verhandlungen ja bereits im fortgeschrittenem Stadium und es wurde mit dem Abschluss der Verhandlungen eigentlich im Herbst 2004 gerechnet. Allerdings, blieb hier ein großer Streitpunkt der Zugang zum europäischen Markt für Agrarprodukte aus den Mercosur-Ländern. Wie hat man diesen Punkt jetzt gelöst? Du hast es gerade schon so ein bisschen angedeutet, kannst du das noch näher ausführen?

Marko Uhl: Ja, also dieser Punkt steht nur exemplarisch für einen Streitbereich, sag ich jetzt mal so unter den Wirtschaftsräumen, weil letztendlich ist ein Zugeständnis von der EU oder von den Mercosur-Staaten natürlich nur dann zu erwarten gewesen, wenn alle Wirtschaftsbeteiligten sich dazu bekennen. Und hier sieht man gerade im Agrarbereich in Europa die Ängste, dass günstige Agrarprodukte, günstigere Agrarprodukte, in den europäischen Markt kommen, da die europäische Agrarindustrie derzeit schon auf starke Subventionen angewiesen ist und insbesondere die Mitgliedsstaaten, die einen wesentlichen Wert aufgrund ihrer Agrarwirtschaft beitragen zum EU-Aufkommen haben die natürlich gewisse Bedenken gehabt und hier ist es jetzt, dass Zugeständnisse gemacht wurden durch die sogenannte Schutzklausel. Die Schutzklauseln sollen also insgesamt dafür sorgen, dass die jeweiligen Wirtschaftsgruppen im jeweiligen Wirtschaftsraum weniger Ängste haben und somit hoffentlich eine breitere Zustimmung im zustimmenden Mitgliedstaat erreicht wird.

Diana Kurtz: Handelt es sich eigentlich um ein Freihandelsabkommen, wie es überall bezeichnet wird, oder handelt es sich um ein benanntes PTA, also ein Preferential Trade Agreement, und was sind eigentlich die Unterschiede hierbei?

Marko Uhl: Gute Frage, ich würde jetzt vermeiden mit rechtlichen Ausführungen darauf zu antworten, deswegen versuche ich es einmal kurz zu unterscheiden. Ein sogenanntes Freihandelsabkommen ist, wie wir jetzt schon festgestellt haben, nicht nur auf Zölle beschränkt, sondern wir reden über gemeinsame Marktstandards, über gemeinsame Bekenntnisse zu Umwelt, Nachhaltigkeit und Menschenrechten. Also im Freihandelsabkommen kann ich grundsätzlich alles regeln, wo die jeweiligen Vertragsstaaten sich einig sind, dass sie gemeinsame Werte haben. Ein Präferenzabkommen hingegen hat grundsätzlich zollrechtliche Hintergründe. Hier wird wirklich nur der Warenverkehr in der Form unterstützt, dass gesagt wird, wir wollen die Wirtschaft ankurbeln, dass Importe und exportseitig Zölle abgeschwächt werden, damit dort der Handel angefacht wird und somit ein kleiner Wettbewerbsvorteil gegenüber Ländern geschaffen wird, wo der Drittlandszollsatz gilt. Also vereinfacht gesagt, Freihandelsabkommen ist immer der große Grund, den man auch braucht heutzutage, um alles regeln zu können, weil nur über Zölle, auch wenn die USA sich das derzeit so denken, kann man grundsätzlich nicht viel Wirtschaftsverschiebung vorantreiben.

Diana Kurtz: Im Hinblick auf das am 17.01.26 unterzeichnete Interims-Handelsabkommen, sogenanntes IHA, oder auch Interim Trade Agreement, abgekürzt ITA, das sich auf den Handel bezieht und dem EU-Mercosur-Partnerschaftsabkommen, den sogenannten EMPA, das sich auf die politische und sektorale Zusammenarbeit bezieht und Handel, sowie Investitionen ebenfalls

Umfasst. Könnte das ITA nach Unterzeichnung bereits jetzt in Kraft treten oder steht dem was entgegen?

Marko Uhl: Derzeit kann es noch nicht in Kraft treten, weil Voraussetzung ist, dass das Europäische Parlament zustimmen muss. Und das ist genau der Grund, worüber wir gerade sprachen, über die Schutzklauseln. Hier muss die Zustimmung erreicht werden, deswegen wird an diesen Schutzklauseln derzeit noch hart gearbeitet und dann warten wir auf den Parlamentskalender des Europäischen Parlaments. Und dementsprechend ist es so, wenn dieses irgendwann im Jahr 2026 hoffentlich über diesen Punkt noch bescheiden wird, wird tatsächlich zuerst das Interim Trade Agreement gewilligt werden. Und damit können zumindest schon mal die Zölle und die sonstigen direkt wirkenden Schutzmaßnahmen in Kraft treten. Das komplette partnerschaftliche Abkommen bedarf hingegen noch der Ratifizierung durch alle einzelnen EU-Mitgliedstaaten. Das braucht also länger und in der Regel, würde ich jetzt mal vorsichtig schätzen, dass zum Anfang 2027 das Interims Agreement in Kraft treten kann, während das vollumfängliche Abkommen wahrscheinlich erst Anfang 2028 in Kraft treten wird. Aber natürlich nur, wenn alle damit einverstanden sind und zustimmen.

Diana Kurtz: Vielleicht gucken wir uns doch mal den Ratifizierungsprozess näher an. Wenn man sich das auf einer Zeitschiene vorstellt, was passiert jetzt in den nächsten Schritten?

Marko Uhl: Verhandlungsführer sind ja die Mercosur-Staaten gewesen und für die EU die EU-Kommission. Das heißt, die hat jetzt auch bezeichnet für die EU, die Kommission, und praktisch als Exekutivorgan gesagt: „Wir sind dabei“. Jetzt müssen die Parlamente zustimmen, weil es ein förmliches Gesetzgebungsverfahren auf Verordnungsebene ist. Hier muss also das Europäische Parlament gemäß seinem Sitzungskalender zusammenkommen und praktisch so ähnlich wie im deutschen Gesetzgebungsverfahren förmlich zustimmen und danach wird das Abkommen im Amtsblatt veröffentlicht und tritt dann in Kraft. Das Gleiche gilt auch für das Übergangsabkommen, das ITA, dieses könnte wirklich relativ schnell in Kraft treten, aber es hängt wirklich davon ab, wann das Europäische Parlament über diesen Punkt bestimmen wird. Vielleicht ist auch zu erwarten, dass Sie noch ein bisschen warten, bis über die Schutzklauseln noch mehr Zustimmungserfordernis gebracht wird. Da kann man nicht hinter die verschlossenen Türen schauen, aber vielleicht wartet das Parlament auch noch ein, zwei Monate, bevor sie der Meinung sind, wir haben hier soweit Zustimmung erreicht, dass wir das jetzt auch beschließen können. Und endgültig tritt das komplette Abkommen somit erst nach dem Interims Abkommen in Kraft und es ist insgesamt als gestaffelt zu betrachten und die jeweiligen Schritte irgendwann zwischen 2027, 2028 rechne ich damit, dass es rechtswirksam wird.

Diana Kurtz: Wenn ich das mal zusammenfassen darf, ob ich das richtig verstanden hab. Für Unternehmen heißt das, ITA ist, dient als Türöffner, sozusagen. Also hier sind die konkreten Regeln zu Zöllen, Warenursprung, Dienstleistungen, Investitionen und Beschaffenheit kodifiziert. Und sobald das ITA vorläufig angewendet wird, können Unternehmen die Zollvorteile nutzen. Im Gegensatz dazu, dass EMPA, das ist eine Gesamtarchitektur, sage ich mal. Es schafft langfristig den vollständigen Rahmen und ersetzt dann das ITA. Ist das korrekt?

Marko Uhl: Du hast absolut recht. Über das Inkrafttreten haben wir gesprochen. Wir haben aber noch mal über die Schutzinstrumente gesprochen. Da möchte ich jetzt noch einmal drauf eingehen, weil das jetzt wirklich davon abhängt. Wir haben kurz vor Weihnachten gesehen, dass insbesondere in Frankreich, Belgien, aber auch in Polen, sich doch erheblich Widerstand geregt hat. Die Landwirte sind dort auf die Straßen gegangen gegen das Abkommen und hier zeigt sich, wie sensibel das ist und wie gefährlich das ist. Es sind 25 Jahre vergangen und nun möchte natürlich die EU, dass hier breite Zustimmung auf Parlamentsebene erreicht wird, damit das Abkommen auch durchgeht. Dementsprechend müssen hier derzeit diese Schutzinstrumente und Zugeständnisse geschafft werden. Die sind eigentlich zweckwidrig, weil eigentlich soll das Freihandelsabkommen ja nicht mit ganz vielen Einzelfallregelungen agieren. Aber derzeit sind diese Einzelfallregelungen halt erforderlich, um Zustimmung zu erreichen. Und dementsprechend schauen wir jetzt insbesondere ganz genau auf die ganzen Schutzinstrumente, auf die Schutzklauseln, die in Kraft treten. Und dementsprechend sind das genau diese Sicherungen. Diese Sicherungen sollen nämlich das Abkommen sichern, diese Sicherungen sollen tatsächlich die Zustimmung sichern, sodass das Abkommen dann hoffentlich irgendwann die Wirkung erreichen soll, nämlich Abbau von Zöllen und Erleichterung von Investitionen und Handel.

Diana Kurtz: Okay. Das heißt Öffnung ja, aber mit eingebauten Sicherungen.

Marko Uhl: Ja.

Diana Kurtz: Okay, was bedeutet das EU-Mercosur-Abkommen grundsätzlich für Unternehmen?

Marko Uhl: Erstmal bedeutet das fiskalisch Einsparpotenzial, exportseitig für unsere Exporteure, die sparen nämlich auf Importzölle, wenn sie verkaufen. Zölle sind ja immer marginrelevant. Im Gegensatz zu anderen Einfuhrabgaben wie Einfuhrumsatzsteuer bekommt man die nicht zurück. Deswegen ist es so, dass erstmal Zollvorteile ein wichtiger Vorteil sind. Es sollen über 90 Prozent der Zölle abkommen auf beiden Seiten. Das bedeutet für unsere Exporteure, dass sie beim Import in den Mercosur-Staaten sparen. Für unsere Importeure bedeutet es, dass sie beim Einkauf von

Vormaterialien oder Fertigerzeugnissen ebenfalls sparen, weil importseitig keine Zölle anfallen. Für EU gibt es vorsichtige Schätzungen, dass knapp 4,5 Milliarden Euro eingesperrt werden sollen jährlich. Das hängt aber natürlich ganz davon ab, in welchem Umfang die Waren gehandelt werden. Die regulatorischen Hürden, die bleiben vorerst. Es gibt halt diese vorsichtigen Anpassungen zu Standards zwischen der EU und zwischen den Mercosur-Staaten. Das wird später weiter ausgebaut werden. Aber an dieser Stelle muss man ein wenig aufpassen. Wenn man mit Regulatorik in diesem Zusammenhang zu tun hat, dann gilt weiterhin das, was immer galt. Aber auch hier ist es eher ein Fortschritt und kein Schritt zurück, genauso bei den Umwelt- und Arbeitsstandards. Das Risiko, was wir derzeit wirklich noch haben, ist die Mitbestimmung durch die nationalen Parlamente und öffentliche Proteste, die derzeit noch sind. Aber insgesamt Chancen und Risiken hier auf jeden Fall, die Möglichkeit neue Absatzmärkte zu schaffen für Exporteure und neue Einkaufsmärkte zu schaffen für Importeure. Weil, wenn man sich die geopolitische Lage derzeit einmal anschaut, man hört immer Wörter wie „Resilienz der Lieferkette“ und „Diversifizierung der Lieferkette“. Und das ist genau das, was mit Mercosur erreicht wird. Wir wollen zukünftig nicht mehr von großen Märkten wie China und den Vereinigten Staaten von Amerika alleine abhängig sein. Und Mercosur trifft genau hier rein und somit Rat an Unternehmen: Schauen Sie sich ihre Einkaufsmaterialien an, schauen Sie sich ihre Export- und Verkaufsschlager an. Und hier bietet das Mercosur durchaus Anreize, sich über neue Lieferketten und neue Märkte Gedanken zu machen.

Diana Kurtz: Vielleicht kannst du noch etwas sagen, wie das Abkommen konkret wirkt. Also, welche Schnittstellenwirkungen habe ich hier?

Marko Uhl: Ja, Zölle und Marktzugang ist das erste Thema. Zölle sind wieder mehr im Kommen, nicht nur in den USA, aber hier sollen über 90 Prozent, wie bereits erwähnt, abgeschafft werden und die EU ein nennenswertes Milliarden-Einsparpotenzial, das direkt alle Importeure in der EU spüren könnten. Weil es ist halt bei der Kalkulation so, dass die Einkaufsabteilung in jene Unternehmen jetzt schauen muss oder kann: Möchte ich tatsächlich beispielsweise aus China importieren, wo ich mit einem Drittlandszollsatz in Höhe X rechnen muss? Oder schaffe ich mir zukünftig neue Lieferbeziehungen aus Mercosur-Ländern, wo der Zollsatz dann frei sein soll? Wir wissen natürlich, dass zuverlässige Lieferanten nur schwer zu finden sind, aber hier soll genau das Mercosur-Abkommen die Anreize schaffen. Ausfuhrzölle gibt es derzeit noch. Wir überlegen auch auf EU-Sicht erstmalig Ausfuhrzölle auf Aluminiumschrott einzuführen, das soll es hierum heute nicht gehen. Aber Ausfuhrzölle gibt es tatsächlich aus Mercosur-Staaten und die würden natürlich auch wegfallen. Also Importeure, die ihre Vormaterialien aus Südamerika beziehen, die

hätten einen doppelten Vorteil: Sie hätten einerseits keine Ausfuhrzölle vom Lieferanten, die der Lieferant tragen müsste. Und importseitig hätte ich keine Einfuhrzölle in die EU. Und die anderen Themen sind ebenfalls relevant: Dienstleistungen, Investitionen, Beschaffungswesen und die Teilnahme an Ausschreibungen im jeweiligen Wirtschaftsraum, sind heutzutage nicht mehr garantiert. Aber auch hier soll das Abkommen wirken, so dass man an großen Projekten international mitfliegen kann.

Diana Kurtz: Was gilt im Hinblick auf Regeln, Standards und Nachhaltigkeit?

Marko Uhl: Hier gelten insbesondere die Ursprungsregeln, die wir uns genauer anschauen müssen, wenn es um die Einsparung von Zölle geht. Ursprungsregeln bedeuten, dass es nicht darauf ankommt, wo meine Ware geliefert wird, aus welchem Land, sondern wo sie tatsächlich hergestellt wird. Diese Ursprungsregelungen sind in jedem Abkommen, insbesondere in den Präferenzabkommen, und dort muss geschaut werden: Erfüllen meine Waren die Anforderungen, um beispielsweise als EU-Ursprungswaren zu gelten. Und umgekehrt, müssen die Mercosur-Staaten darlegen, dass die Voraussetzungen an Mercosur-Ursprung gegeben sind? Weil das soll natürlich verhindert werden, dass findige Exporteure aus China einfach ihre Waren nach Südamerika liefern und dann Zollvorteile Nutzen machen. Deswegen kommt es nicht auf die Lieferkette an, sondern auf den sogenannten handelsrechtlichen Ursprung und den präferenzrechtlichen Ursprung, vornehmlich den präferenzrechtlichen Ursprung, und hier muss man genau hinschauen. Diese Standards, regulatorische Kooperation, das ist auch etwas, was mehr in der Zukunft zu erwarten ist. Derzeit ist es nicht so, dass wir sämtliche technische Standards aus Südamerika hinnehmen. Aber auch hier soll das Ziel sein, dass durch das Abkommen erstmal die Bereitschaft erklärt wird, wir sind uns einig, dass wir die gleiche Vorstellung haben von Menschenrechtsverletzungen und dementsprechend von Arbeitsstandards, die erfüllt sein müssen, wo wir vielleicht mit anderen Wirtschaftsräumen aus EU-Sicht derzeit nicht einer Meinung sind. Also hier ist es so, dass Abkommen bietet den Weg und die technischen Standards sind nachzuziehen. Das gleiche gilt für die Nachhaltigkeit.

Diana Kurtz: Wenn ich deine grundsätzlichen Ausführungen mal runterbreche auf eine bestimmte Industrie, beispielsweise die Automobilindustrie, dann erfolgt ein schrittweiser Abbau von hohen Zöllen auf Fahrzeuge, Teile und Maschinen. Damit einhergehend bieten sich auch neue Chancen. Kannst du das näher ausführen?

Marko Uhl: Wenn wir uns einmal die Automobilindustrie besonders anschauen, dann können wir das wirklich machen. Die Ausgangslage ist, dass wir in der Automobilindustrie noch einen relativ hohen Zollbereich haben, weltweit, aber auch im Mercosur-Markt. Und das bedeutet, dass der Mercosur-Markt, genauso wie europäische Landwirte, Mercosur-Produkte fürchten, fürchtet der Mercosur-Markt europäische Automobilindustrie. Derzeit sind Exporte in die Mercosur-Region mit dortigen Importzöllen von bis zu 35 Prozent belastet. Das macht natürlich die Exporte für europäische Wirtschaftsbeteiligte nicht besonders interessant. Die sollen abgebaut werden und dementsprechend soll somit festgestellt werden, dass auch in Mercosur-Staaten europäische Produkte wirtschaftlich eingeführt werden dürfen. Denn, wie gesagt, es sind 700 Millionen Konsumenten, die haben einen hohen Mobilitätsbedarf. Und damit wollen wir mit diesem Abkommen auch sorgen, allerdings nur schrittweise, dass die Automobilindustrie dort auch wirtschaftlicher importieren und somit auftreten kann.

Diana Kurtz: Vielleicht noch mal detaillierter zu den Chancen, die sich im Moment bieten, denn wir haben so viel negative Nachrichten teilweise gehabt in letzter Zeit, dass wir das vielleicht noch mal näher ausführen können an dem Punkt.

Marko Uhl: Ja, erster Kostenvorteil ist der Abbau von Zöllen. Haben wir schon an mehreren Stellen hier gehabt, das muss man sich jeweils auf Warenebene anschauen. Ich muss mir anschauen, was exportiere ich, was importiere ich, wo bin ich in der Lieferkette in der EU, welchen Teil der Wirtschaft bediene ich? Wenn ich importieren möchte, dann schaue ich mir ganz genau an, wo bekomme ich meine Vormaterialien her und hier macht das nicht nur aus dem Grund von geopolitischen Spannungen Sinn, sondern halt jetzt auch aus fiskalischen Gründen Sinn, mir neue Lieferantenmärkte anzuschauen, wo ich günstiger importieren kann. Exportseitig genau das Gleiche: Ich habe durch den Abbau von Zöllen bei Importen in die EU einen größeren Anreiz für Mercosur-Importeure, bei europäischen Lieferanten zu bestellen. Von daher sollen mit diesen Kostenvorteilen viele Nachteile ausgeglichen werden, die wir derzeit beispielsweise spüren, wenn wir hohe Einfuhrzölle in den USA zu verzeichnen haben und aber auch mit anderen Beschränkungen aus Richtung China. China hat mit Exportkontrolle angefangen und ist somit insbesondere auch bereit, und bedauerlicherweise im Vollzug damit, gewisse Materialien Export zu beschränken. Und dementsprechend dient das Ganze, dass Zölle abgebaut werden sollen und ich dadurch Kostenvorteile schaffen kann. Neue Geschäftsmodelle und der Marktausbau sollen halt auch mittelfristig dazu führen, neben den Kostenvorteilen, dass ich mir halt wirklich komplett neuen Markt erschließe. 111 Milliarden Euro Handelsvolumen ist, glaube ich, ein nennenswerter Punkt und 111 Milliarden Euro Wirtschaftsvolumen und 700 Millionen Verbraucher sind ein starker

Grund dafür, sich mit diesen neuen Märkten zu befassen. Und insbesondere zu schauen, inwieweit ich durch den Wegfall von Bürokratie und den Kostenvorteilen hier neue Märkte erschließen kann. Und das gilt nicht nur für meine Endprodukte, sondern auch für sämtliche Rohstoffe und für die Lieferkette insgesamt. Ich schaue mir ganz genau an: Wie kann ich dann selbst überhaupt noch handlungsfähig sein? Weil, wenn ich meine Vormaterialien als Importeur in Europa nur aus einem Land beziehe, dann sehen wir jetzt derzeit, wie schnell es passieren kann, dass es aufgrund von geopolitischen Spannungen nicht mehr so einfach ist, mit diesem Land Handel zu betreiben. Von daher nochmal das Thema Resilienz und Diversifizierung der Lieferkette soll ein wichtiger Fokus sein, um auch von diesem Abkommen zu profitieren.

Diana Kurtz: Die Erfahrungen, die wir haben aus dem Brexit und anderen Abkommen zeigt ja: Der größte Hebel liegt nicht im Abkommen selbst, sondern die Art und Weise, wie Unternehmen das umsetzen. Was sollten Unternehmen jetzt aus deiner Sicht beachten?

Marko Uhl: Du hast absolut recht. Wir haben jetzt die ersten Erkenntnisse, auch jetzt erst, das Wechselabkommen ist schon ein bisschen länger in Kraft. Man hatte sich damals erhofft, dass eine komplette Freihandelszone – wir hatten schon darüber gesprochen – geschaffen wird. Das ist nicht gekommen. Das heißt, wir haben jetzt ein Abkommen, das als Präferenzabkommen weitreichende Voraussetzungen daran knüpft, dass ich zwischen dem Vereinigten Königreich und der Europäischen Union zollfrei handeln kann. Von daher muss insbesondere der sogenannte Ursprung nachgewiesen werden, nach diesem Präferenzabkommen. Es gibt inzwischen einige Bemühungen der Zollbehörden, weil das ist ungefähr in den letzten drei Jahren gewesen und interessanterweise sind diese drei Jahre jetzt der Prüfungszeitraum, in dem die Zollbehörden losgehen und die Vergangenheit prüfen. Und da spüren wir Schwingungen und Feststellungen dahingehend, dass die Zollbehörden Feststellungen treffen und dass sie elende Ursprungsnachweise röhren und dementsprechend nachträglich Präferenzen versagen. Das heißt, die Prüfung der Ursprungsprozesse, ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass ich später Mercosur auch präferenzbegünstigt und somit zollfrei importieren und exportieren kann. Und das ist die Frage: Wie sind meine Prozesse aufgestellt? Wie ist mein Warenwirtschaftssystem ausgestellt? Wie kriege ich Lieferantenerklärungen von Vorlieferanten? Also den Nachweis zu führen, dass ich die Voraussetzungen an den jeweiligen Ursprung gewinne und erfülle, die sind hoch und diese Prozesse sollte man sich bestenfalls im vorwiegend anschauen. Die nächste Herausforderung ist das Thema Zollwert und Zolltarifnummern. Weil wenn ich meine Lieferkette neu aufstelle, dann schaue ich mir eventuell auch Verrechnungspreismodelle an: Wie stelle ich mich im Intercompany-Bereich von globalen Konzernen auf? Wie werde ich zukünftig mit Lizzenzen

umgehen? All das sind Sachen, die eventuell für den Zoll wertrelevant sind, weil die Bemessungsgrundlage, die an einen Zollsatz, soweit er noch vorhanden ist, anknüpft, die muss natürlich auch richtig sein. Das heißt, die richtigen Zollwerte werden auch mit Mercosur-Abkommen weiterhin wichtig sein. Das Gleiche gilt auch für die Zolltarifnummern. Nur wenn ich mich dahingehend aufstelle, dass ich auch meine Ware richtig tarifieren kann für den jeweils anderen Wirtschaftsraum, dann kann ich sicherstellen, dass ich auch den Nachweis dafür führen kann, dass die Zolltarifnummern richtig sind und mir keine Nachteile entstehen. Und eine Besonderheit ist immer noch, wenn wir über Präferenzabkommen reden, die sogenannte Königsdisziplin der Kumulierung. Im Automotive-Bereich kenne ich das, dass die Präferenzkalkulation und die Vorteile an so einem Präferenzfall zu kriegen, so knapp kalkuliert sind, dass ich meine Vormaterialien tatsächlich von der ganzen Welt beziehe. Und Kumulierung bedeutet eigentlich, dass ich Materialien aus den Abkommensstaaten miteinander zusammenfassen kann, um letztendlich den Ursprung zu erreichen oder nicht. Das bedeutet: Normalerweise gehen wir davon aus, Land X und Land Y tauschen Waren aus. Habe ich den Ursprung in dem Land X erreicht, dann kann ich in dem Land Y beim Import anmelden. Kumulierung bedeutet: Ich kann, wenn das andere Mercosur-Land beispielsweise A, auch dabei ist, kann ich deren Ursprungsleistungen zurechnen. Aber hier will ich nicht zur theoretisch werden. Kumulierung ist die Königsdisziplin nicht unbegründet. Hier muss ich wirklich genau schauen, wie ich meinen Ursprung berechnen kann und dann kann ich die Vorteile daraus rausziehen.

Diana Kurtz: Okay, das heißt, wenn ich dich richtig verstehe: Dann garantiert mir als Unternehmer die bloße Existenz des Abkommens keine automatische Zollbefreiung und die Mercosur-Staaten werden jetzt auch nicht einfach ungeprüft auf Steuereinnahmen verzichten. Wie sieht das mit späteren Korrekturen oder Prüfungen aus?

Marko Uhl: Du hast absolut recht, hier kommt es immer ganz darauf an, mit wem man darüber spricht und letztendlich mit der Risikobereitschaft des Wirtschaftsunternehmens, mit denen ich im Einzelfall zu tun habe. Weil die Verlockungen sind da und ich kann den Ursprung natürlich in der Lieferkette sofort anmelden. Wenn wir uns überlegen, wie läuft so der Warenverkehr ab, ich muss die Ware exportieren aus meinem Wirtschaftsraum, ich muss sie im an kommenden Wirtschaftsraum importieren und dort wird meistens mit Logistikdienstleistern eine Zollanmeldung gemacht. Und mal eben den Ursprung in der Zollanmeldung zu behaupten, das kann ich schnell machen, das heißt sofortige Einsparung sichtbar, aber das Ganze, siehe Brexit, muss natürlich auch später einer Prüfung standhalten. Von daher muss sich jeder genau

überlegen, wie risikobereit man ist, wenn insbesondere das Interim Agreement in Kraft tritt. Ab wann fühle ich mich sicher, dass ich auch nachweisen kann, dass die Voraussetzungen für den Wegfall der Zölle vorliegen? Und dafür sollte man sich tatsächlich frühzeitig vorbereiten, weil das ist das, was wir auch in der Vergangenheit häufig gemacht haben: Präferenzprüfung zu simulieren, um zu schauen, ob die Voraussetzungen wirklich erfüllt sind. Und ich rede jetzt nicht von den eindeutigen Fällen, sondern von den Fällen, wo halt der Ursprung doch knapp ist. Die sollte man sich genauer anschauen, bevor man das in der Form anmeldet beim jeweiligen Importland, weil das Risiko liegt regelmäßig beim Importeur. Wenn der einen Zollvorteil anmeldet und somit geltend macht aufgrund von Informationen seines Lieferanten, trifft das Risiko grundsätzlich alleine den Importeur. Natürlich kann ich mich durch Haftungsklauseln schadlos halten, aber wenn der Importeur einen ungerechtfertigten Steuervorteil erreicht, dann reden wir über Steuerhinterziehungstatbestände und mit solchen Verfahren möchte glaube ich niemand zu tun haben.

Diana Kurtz: Das möchte man wirklich nicht. Das heißt, ein wesentlicher Punkt, wenn ich das so mitnehme, liegt auf der Strategieberatung. Was empfiehlst du Unternehmen?

Marko Uhl: Ja, gute Frage. Es gibt sehr viel zu empfehlen, aber du hast mit Strategieberatung angefangen und das ist natürlich das, womit ich jedem empfehlen würde zu starten. Schauen Sie sich wirklich an: Wo haben Sie mögliches Einsparpotential? Wenn sämtliche Waren sowieso zollfrei sind, sei es meiner Vormaterialien oder meiner Exportgüter in den Wirtschaftsräumen, mit denen ich Handel betreibe, dann brauche ich hier keine große Strategie. Dann habe ich halt keine großen Kostenvorteile. Wenn ich aber beispielsweise in einem Markt unterwegs bin, wo ich noch mit Zöllen zu tun habe, dann schaue ich mir erstmal auf der Ebene Einsparpotenzial an, ob mir das überhaupt was bringt. Auf der Ebene Resilienz und Diversifizierung sollte man sich das auf jeden Fall anschauen, weil es macht heute, nach Auskunft von mehreren Wirtschaftsteilnehmern und Verbänden, mit denen wir so in Kontakt sind, macht es Sinn, sich breiter aufzustellen, um mehrere Lieferoptionen im Hinterkopf zu behalten. Aber es ist hier erst mal das Wichtigste, planen Sie das erst richtig und dann in die Umsetzung gehen. Weil nur dann können Sie die Regelungen, die im Abkommen selbst enthalten sind, die muss man kennen, die schauen wir uns natürlich immer genau an, aber die muss man auslegen, um präferenzrechtlich korrekt überhaupt zu einem Ergebnis zu kommen. Und die Ursprungszolltarife und Zollwertprozesse, die müssen auch geprüft und für korrekt befunden sein. Das ist jetzt alles nicht neu für unsere Kunden. Aber hier sollte man tatsächlich dieses Abkommen auch mal zum Anlass nehmen, noch mal zu hinterfragen: Bin ich da überhaupt gut aufgestellt? Und dann bietet dieses Abkommen letztendlich wirkliche Vorteile.

Ich darf die Compliance-Frage nicht komplett außer Acht lassen. Also, wir haben schon kurz über Marktstandards gesprochen. Hier muss ich schon schauen, dass Mercosur kein Freibrief ist. Ich muss mir die Regulatorik anschauen und schauen, ob ich andere Handelshemmnisse habe, die derzeit durch Mercosur noch nicht bereinigt wurden. Wenn aber auch da nichts dagegen spricht, mich diesem neuen Markt zu nähern, dann kann ich mir jetzt bereits echte Wettbewerbsvorteile sichern, die einer gewissen Umsetzung bedürfen und die ich dann auch sofort umsetzen kann, wenn alle Abkommen in Kraft treten.

Diana Kurtz: Ja, super. Lieber Marko, ganz herzlichen Dank für diese Insights. Hat mir viel Spaß gemacht, im Bereich der Zölle ist ja immer viel Bewegung. Wir hören uns mit Sicherheit wieder. Ich danke Ihnen fürs Zuhören und verbleibe bis dahin. Viele Grüße. Tschau.