

Obacht – Sie haben Kunden in Großbritannien? Seit 01.01. diesen Jahres ist Obacht geboten! 📧

Bei meinem letzten Online-Webinar ging es um das Thema „Brexit“ und wie mittelständische Unternehmen diese neue Hürde im Vertrieb als Chance nutzen können, um sich international aufzustellen und so mehr qualitativen Umsatz zu generieren.

Für alle Geschäftsführer und Vertriebsverantwortliche, die dieses Webinar leider verpasst haben, widme ich meinen aktuellen Fachbeitrag zu dem Thema als eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Schwerpunkte des Webinars:

Der Brexit stellt viele Unternehmen vor eine immense Herausforderung: Bis letztes Jahr konnten Sie diese EU-Exporte vornehmen, ohne spezielle Besonderheiten wie bei Drittländern berücksichtigen zu müssen. Ein einfacher Lieferschein mit Rechnung hat als Beilage zur Ware genügt. Themen wie Zolltarifnummer, Ursprungsland oder gar „präferenzbegünstigter Ursprung“ waren für Sie kein Thema. Der Kunde in Großbritannien hat Sie nicht vor größere Herausforderungen gestellt, wie Ihre Kunden hier in Deutschland oder Österreich.

Doch durch den Austritt Großbritanniens aus der der EU gilt dieses jetzt als sogenanntes „Drittland“ und zwingt Sie, bei dem Versand Ihrer Waren eine Vielzahl von Zollvorschriften zu berücksichtigen.

#### **Was also jetzt tun?**

**Sie müssen die Grundlagen für eine Geschäftsbeziehung mit Drittländern schaffen:**

- ☛ Beantragen Sie eine EORI-Nummer
- ☛ Ergänzen Sie zwingend Ihren Artikelstamm um Angaben wie Zolltarifnummer + Warenursprung
- ☛ Passen Sie Ihr ERP-System auf die Erstellung Präferenzrelevanter Dokumente an
- ☛ Führen Sie zusätzliche Export-Software ein, um schnell und kostengünstig Zolldokumente zu erstellen.
- ☛ Schulen Sie Ihre Mitarbeiter in Zoll- und Präferenz-relevanten Themen
- ☛ Legen Sie notwendige Verantwortlichkeiten fest wie die Funktion eines Zollbeauftragten

Die Industrie- und Handelskammer bietet Ihnen diverse Seminar-Angebote zu diesem Thema an. Doch beachten Sie eins: Bei diesen allgemeinen Schulungen werden weder Ihre Branchen- noch Produkt-spezifischen Besonderheiten berücksichtigt.

Unter Umständen werden Ihrem Mitarbeiter Schulungsinhalte vermittelt, die er u.U. gar nicht braucht, und dafür aber für ihn relevante Fragestellungen nicht behandelt.

**Sie haben Fragen zu dem o.g. Maßnahmenkatalog? Oder Sie sind auf der Suche nach einem für Ihre Branche und Ihr Produkt zugeschnittenen Workshop, der nur exakt das vermittelt, was für Sie relevant ist?**

✉ Dann schreiben Sie mir ✉

und wir sprechen drüber!