



# Vier Freiheiten & ein Steuerfall

Der europäische Binnenmarkt mit 500 Millionen Verbrauchern ist das Herzstück der Europäischen Union. Doch manchmal steht die Bürokratie dem Handel im Wege. Das berichten Unternehmer aus Bonn/Rhein-Sieg. Der DIHK will Handelshindernisse aus der Welt schaffen.

## Erfahrungsaustausch Zoll und Außenwirtschaftspraxis

Wer aus Siegburg orthopädische Hilfsmittel nach Polen verkauft, wer aus Rheinbach Autozubehör nach Spanien liefert, muss keine Handelsschranken fürchten. Denn im europäischen Binnenmarkt können die 21 Millionen EU-Unternehmen ihre Ware diskriminierungsfrei über die Grenzen hinweg vertreiben. Der freie Warenverkehr ist dabei eine der vier Grundsäulen der Europäischen Union, die durch die Dienstleistungsfreiheit, den freien Kapitalverkehr und den freien Personenverkehr vervollständigt wird.

Doch der Teufel steckt im Detail. Der AHK/IHK-Umfrage „Hindernisse im EU-Binnenmarkt für Waren sowie bei der Ein- und Ausfuhr“ zufolge hakt es hin und wieder an:

- steuerlichen Regelungen wie Umsatzsteuer, Verbrauchsteuer und steuerfreien Rechnungen,
- Handelshemmnissen bei Arzneimitteln, Tabakprodukten, Lebensmitteln und Holz,
- Sonderregeln beim Gütertransport im Straßenverkehr,
- Zugangsvoraussetzungen bei der Entsendung von Mitarbeitern ins EU-Ausland,
- unterschiedlichen Auslegungen des EU-Rechts durch die Behörden der Mitgliedsstaaten.

Der durch die Hindernisse entstehende hohe bürokratische Aufwand kann gute Geschäfte verhindern. Denn bevor Unternehmen sich auf Anträge und Formulare in Fremdsprachen einlassen, verzichten sie lieber auf die Kunden im Ausland. Um das zu ändern, startete der DIHK eine Initiative, denn: „Die von den Unternehmen erbrachten Güter und Dienstleistungen, die geschaffenen

Arbeitsplätze sowie die damit erzielten Einkommen sind ein wesentlicher Teil des Wohlstands in Europa.“ So steht es in einem Positionspapier des DIHK-Vorstands zur Zukunft der Europäischen Union vom vergangenen November. Es besteht Handlungsbedarf, denn der Brexit, die Finanzkrisen in einigen Mitgliedsstaaten und die Stabilität des Euro stellen die EU vor große Herausforderungen. Der DIHK-Vorstand weiter: „Nur wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen unterstützen, hat Europa die Chance auf die Bewältigung der aktuellen Herausforderungen.“

### Reform des EU-Mehrwertsteuersystems

Einfachere Regelungen bei der Mehrwertsteuer sind bereits absehbar. „Fünf- und zwanzig Jahre nach der Schaffung des Binnenmarkts sehen sich Unternehmen und Bürger, die grenzübergreifenden Geschäften nachgehen möchten, noch immer 28 unterschiedlichen Mehrwertsteuersystemen gegenüber“, sagt Pierre Moscovici, EU-Kommissar für Wirtschafts- und Finanzangelegenheiten, Steuern und Zoll. Er schlug im vergangenen Jahr eine weitreichende Reform des EU-Mehrwertsteuersystems vor.

Zu den Eckpfeilern der Reform gehört ein zentrales Online-Portal. Bei der Kommission heißt es: „Unternehmer können in ihrer eigenen Sprache und nach den gleichen Regeln und administrativen Mustern wie in ihrem Heimatland Erklärungen abgeben und Zahlungen durchführen. Die Mitgliedstaaten

Über den Erfahrungsaustausch Zoll und Außenwirtschaftspraxis ist die IHK Bonn/Rhein-Sieg in ständigem Kontakt zu international tätigen Unternehmen. Der Austausch findet in beide Richtungen statt. Die Exportleiter berichten von aktuellen Erfahrungen, z.B. von neuen Zollproblemen mit der Türkei, die seit etwa einem Jahr häufig zusätzliche Dokumente anfordert. Im Gegenzug erhalten die Exportleiter Informationen zu neuen Gesetzen oder zu Änderungen bei aktuellen Themen des Zolls und der Außenwirtschaft. Ein Fachmann des Bonner Zollamtes nimmt ebenfalls an den Veranstaltungen teil. Dieser Exportleiterkreis trifft sich dreimal im Jahr im Haus der IHK Bonn/Rhein-Sieg.



Ansprechpartner:

Tobias Imberge

Tel.: 0228 2284-167

E-Mail: [imberge@bonn.ihk.de](mailto:imberge@bonn.ihk.de)



**Detlef Kolb**, Geschäftsführer der PETKO Spezialkunststoffe GmbH, ist mit der Abwicklung seiner Geschäfte innerhalb der EU sehr zufrieden – im Gegensatz zur Schweiz.



Die PETKO Spezialkunststoff GmbH ist ein Spezialist für individuelle und maßgeschneiderte PET-Produkte, die nach speziellen Kundenanforderungen hergestellt werden.



[petko-gmbh.com](http://petko-gmbh.com)

leiten einander dann die Mehrwertsteuer weiter.“ Zurzeit beraten die einzelnen EU-Länder über die Reformvorschläge der Brüsseler EU-Kommission.

### Veranstaltung: Europas Zukunft gestalten

Der DIHK startete eine Veranstaltungsreihe, um über

aktuelle Entwicklungen im EU-Binnenmarkt zu informieren, aber auch um von Unternehmen auf weiter bestehende Probleme aufmerksam gemacht zu werden. Unter dem Titel „Europa gestalten – Handelshemmnisse abbauen“ lädt die IHK Bonn/Rhein-Sieg gemeinsam mit dem Gustav-Stresemann-Institut und dem DIHK am 5. April 2018 um 17:00 Uhr in das IHK-Hauptgebäude in Bonn ein. Dort können die Teilnehmer mit EU-Fachleuten ins Gespräch kommen.

Dr. Günter Lambertz, Leiter des DIHKs in Brüssel, und Alexander Graf Lambsdorff, Bundestagsabgeordneter und ehemaliger Vizepräsident des Europäischen Parlaments, sowie drei weitere Referenten und Podiumsteilnehmer widmen sich verschiedenen Schlüsselthemen, die für den deutschen Mittelstand im Europageschäft von Bedeutung sind. Nach einer Diskussionsrunde werden vier Gruppen gebildet, in denen die Teilnehmer in offener Runde äußern können, was Ihnen bezüglich des EU-Binnenmarktes auf der Seele liegt. Ausführliche Informationen unter [www.ihk-bonn.de](http://www.ihk-bonn.de) | Webcode 6492136.

Ursula Katthöfer



Die Unternehmenswebsite *ceramoptec.com* (l.). **Dr. Roland Dreschau**, Geschäftsführer des Bonner Unternehmens *CeramOptec* (Mitte). Die *CeramOptec* entwickelt und fertigt auftragsbezogene Glasfasern und Laser für Industrieanwendungen (r.) sowie für medizintechnische Applikationen.

### PETKO Spezialkunststoffe GmbH: Reibungsloser Handel in der EU

Kosmetikhersteller, die Duschgels, Shampoos und Lotions in durchsichtigen Tiegeln und Flaschen verkaufen, möchten ihr Produkt glasklar aussehen lassen. „Für diese Kosmetikbehälter bieten wir hochmolekulare PET-Polyester an“, sagt Detlef Kolb, Geschäftsführer der PETKO Spezialkunststoffe GmbH in Ruppichteroth. „Die Farben der Flüssigkeiten sind gut zu erkennen. Außerdem sind Flaschen aus unserem Material bruchfest und haben die Recyclingklasse 1.“ Auch die Automobilindustrie setzt Spezialkunststoffe von Petko ein. Das Unternehmen hat seine Kunden nicht nur in Deutschland, sondern auch in Österreich, den Niederlanden, England und Polen. „In Kroatien bauen wir den Vertrieb gerade auf“, sagt Kolb. Mit der Abwicklung seiner Geschäfte innerhalb der EU ist er sehr zufrieden. „Wir haben eine gute Spedition, alles läuft.“ Diese Reibungslosigkeit wird besonders deutlich, wenn Kolb den Export in den EU-Binnenmarkt mit dem Export in die Schweiz vergleicht. „In der Schweiz sind für die Lkw nur bestimmte Achsbelastungen zugelassen. Daher müssen wir sehr auf Palettenmaße, das Gewicht unserer Big-Bags und die Aufteilung im Lkw achten. Das ist mühsam.“ Häufig sei der Laderaum bei Lieferungen in die Schweiz nicht komplett ausgenutzt, die Transportkosten pro Kilo PET-Kunststoff seien höher als innerhalb der EU.

### CeramOptec: Fachkräfte in Lettland

Das Bonner Unternehmen CeramOptec entwickelt und fertigt auftragsbezogene Glasfasern und Laser für Industrieanwendungen sowie für medizintechnische Applikationen. So eignet sich z.B. der LEONARDO®-Laser für die minimal-invasive Venenchirurgie. In der Automobilindustrie werden Glasfasern von CeramOptec eingesetzt, um Material per Laser zu schweißen oder zu schneiden. Das Unternehmen liefert seine Produkte in mehrere EU-Länder. Nicht nur mit guten Erfahrungen, wie Geschäftsführer Dr. Roland Dreschau sagt: „Steuerliche Lieferschwelle führen zu einem sehr aufwendigen Prozess. Denn ab einer gewissen Umsatzschwelle muss man sich steuerlich registrieren und im jeweiligen Land eine Umsatzsteuererklärung abgeben.“ Der Vertrieb mache von Land zu Land unterschiedliche Erfahrungen. So fordere die französische Behörde für die Sicherheit von Medizinprodukten (ANSM) zusätzliche Formulare an, die auf Französisch auszufüllen seien. „Wir werden sogar nach Umsatzzahlen gefragt, das kennen wir von anderen Märkten nicht“, sagt Dreschau. Auch der bevorstehende Brexit beschäftigt das Unternehmen. Bisher sitzt der Distributor in England. Nun baut das Unternehmen einen neuen Vertriebsstandort im EU-Mitgliedsstaat Irland auf. Dennoch gebe es viele positive Seiten. Ein Teil der 245 Mitarbeiter der Gruppe arbeitet am Standort in Lettland. „Wir haben dort sehr gute Fachkräfte gefunden.“

### Europa gestalten – Handelshemmnisse abbauen

Es gibt nach wie vor Hindernisse, mit denen sich die Wirtschaft bei der Abwicklung ihrer Geschäfte innerhalb der Europäischen Union auseinandersetzen muss. Im Rahmen der EU-Roadshow „Europa gestalten – Handelshemmnisse abbauen“ werden sowohl Zukunftsperspektiven aufgezeigt, als auch Problemfelder in der Diskussion erörtert. Die Ergebnisse der Roadshow fließen in die „Europapolitischen Positionen“ der IHK-Organisation ein.

