

Handlungsempfehlungen & Übersicht als Nachgang zum Verbändegespräch im Bundesministerium der Finanzen am 10. April 2024 - logistic-natives e.V.



logistic-natives e.V.

international network of
logistics and infrastructure
in modern commerce

Einzelhandel / individueller Konsum in der EU: politische Grundsatzentscheidungen fehlen

Plattformen aus Fernost definieren den digitalen Einzelhandel neu

In den letzten 18 Monaten haben chinesische Plattformen ein neues Geschäftsmodell im grenzüberschreitenden Einzelhandel durchgesetzt. Entstanden ist das Geschäftsmodell während der Pandemie in China – „quick-commerce“ Plattformen hatten die chinesischen Endkonsumenten direkt mit Herstellern und Anbietern von Produkten des täglichen Bedarfs, insbesondere Nahrungsmittel, Hygieneprodukten und Pharmazeutika verbunden und eine Zustellung „on-demand“ organisiert. Dieses Modell wird nun, gestützt auf die neue Handelsoffensive der Volksrepublik China, weltweit ausgerollt.

Hersteller wird über eine Kommunikationsplattform mit dem Konsumenten verbunden

Nachfrage nach Produkten wird über eine zentralisierte Kommunikationsplattform generiert. Dabei werden die angebotenen Produkte erst dann endgefertigt, wenn der Konsument in Europa oder N-Amerika gekauft hat. Je mehr Konsumenten die Plattform nutzen, desto besser können Vorhersagen getroffen werden, welche Produkte, von welchen Konsumenten nachgefragt werden. Dem folgend generieren die neuen Plattformen auch entsprechende Nachfrage und unterstützen die Kundenbindung durch Spiele, Rabattaktionen und andere social-media Werkzeuge über Apps auf den mobilen Endgeräten der Konsumenten.

30 – 40% günstigere Endkonsumentenpreise im „direct-ecommerce“ sind die Regel

Produktion nur nach Bestellung, keine Produktion und Zwischenlagerung, keine Zwischenhändler, keine Großhändler und Logistikketten. Stattdessen werden die einmal bestellten Waren produziert, direkt verpackt und dann an zentralen Orten in Übersee gesammelt und für die Flugfracht konsolidiert. Keine Zuladung, sondern Großraumfrachtflugzeuge, ca. 25 - 35 pro Tag nach Europa (Stand März 24). Selbst wenn die Plattform die Versandkosten von Fernost nach Europa übernimmt, bleibt der Endkonsumentenpreis bis zu 40% günstiger als vergleichbare Angebote auf „old-ecommerce“ Plattformen. Deutsche und N-Amer. Plattformen sind dieser Konkurrenz noch nicht gewachsen.

EU hat klare Regeln, die das Geschäftsmodell fördern

Die 27 Mitgliedsstaaten der EU haben die jetzt eingetretenen Entwicklungen bereits vor etwa 10 Jahren vorhergesehen. Entsprechend wurden die Regeln für Warensendungen mit geringem Wert (max. 150 EUR) angepasst. Für alle Warensendungen gilt, Vorabdaten sind Pflicht, zu diesen Daten gehört eine klare Kennung des Lieferanten, des Empfängers und des Abgabenschuldners. Wenn die Einfuhrumsatzsteuer bereits beim Vertragsabschluss von Konsumenten in der EU gezahlt wurde, ist die Sendungen von der Einfuhrumsatzsteuer beim Import in die gesamte EU befreit. Erst ab einem Warenwert von 150 EUR fällt Zoll an.

logistic-natives e. V.

International network of
logistics and infrastructure
in modern commerce

Internationales Handelszentrum
Friedrichstraße 95
10117 Berlin
Germany

0049 (0) 162 256 1001
florian.seikel@logistic-natives.com

Geschäftsführer
Florian Seikel

Vorstandsvorsitzender
Raimund Bergler

Stellvertretende Vorsitzende
Micha Augstein
Toralf Schneider

www.logistic-natives.com

Bis 2021: EU-Mitgliedsstaaten hätten eine Datenaustauschplattform aufbauen müssen

Die rechtlichen und regulatorischen Vorgaben, um Entwicklungen wie jetzt zu beherrschen wurden von **ALLEN 27 EU-Staaten einstimmig** beschlossen. Bis heute werden etwa von Irland nur mangelhaft Daten mit den BeNeLux Zollbehörden ausgetauscht. Ähnlich schlecht läuft es in Deutschland. Den Zollbehörden fehlen die Mittel und das Personal, um die Daten zu analysieren und das entsprechende Risikomanagement beim Import von bis zu 7.000 Tonnen an Warensendungen pro Monat an einzelnen Flughäfen zu gewährleisten.

Wo keine Vorabdaten verfügbar sind, wird das System missbraucht

Wo die notwendigen Daten (noch) nicht verfügbar sind, steigen die Einfuhrmengen, die Zollbehörden sind überlastet und nicht in der Lage die notwendigen Kontrollen zu gewährleisten. Resultat: Missbrauch -> Fehldeklarierungen, schlechte Datenqualität, mangelnde Produktsicherheit.

Wie es anders geht, zeigt etwa Ungarn. Dort verlangt der Zoll zusätzlich – wenn eine rasche, datengestützte Verzollung zu einer raschen Freigabe der vorangemeldeten B2C Sendungen unter 150 EUR, deren Einfuhrumsatzsteuer bereits gezahlt wurde (s.g. „Import-One-Stop-Shop“ System), für die Zustellung in der EU führen soll – eine digitale Proforma-Rechnung. Eine solche standardisierte e-Rechnung lässt sich leicht aus den verpflichtenden Daten der gesetzlich vorgesehenen Vorabdaten der digitalen Zollerklärung zusammenstellen. Konsequenz: Verglichen mit anderen EU-Zollgrenzen ist die Datenqualität in Ungarn **signifikant besser** als in Deutschland oder den BeNeLux Staaten.

Facit: Nicht die rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, wie sie das EU-MWSt. Ecommerce Paket vorgegeben hat, sind schlecht. Es ist die mangelnde Umsetzung in einzelnen EU-Mitgliedsstaaten die zu Herausforderungen führen. EU-Konsumenten erkennen die Vorzüge des grenz-überschreitenden Einzelhandels im direct-ecommerce. Europäische Einzelhändler werden gleiche Geschäftsmodelle aufbauen müssen.

Zollverfahren und IOSS Verfahren (vereinfachte Einfuhrumsatzsteueranmeldung) müssen angeglichen werden

Das neue „direct-ecommerce“ Geschäftsmodell, führt zur Ausschaltung der Warenwirtschaftsketten im Zwischenhandel. Während im Großhandel bei einem Import in die EU Zoll und Einfuhrumsatzsteuer anfällt, fällt im vereinfachten Verfahren für B2C Lieferungen mit geringem Wert (unter einem Warenwert von EUR 150) nur die Einfuhrumsatzsteuer (i.e. die MWSt. des EU MS in dem der Adressat der B2C Sendung ist) an. Selbst bei der Konsolidierung der B2C Sendungen für den Transport (etwa die Flugtransport aus China in die EU) bleibt der Einzelsendungscharakter der B2C Lieferung bestehen, und eine solche B2C Sendung ist von der Einfuhrumsatzsteuer am Ort der Einfuhr für die gesamte Zustellung in der EU befreit, wenn das Import-One-Stop-Shop System genutzt wurde.

Facit: Bei der Einzelanmeldung von B2C Warensendungen mit geringem Wert fällt kein Zoll an, während beim Import von Handelswaren für den Verkauf über den europ. Einzelhandel aus Drittstaaten (neben der Einfuhrumsatzsteuer) sehr wohl Zoll anfällt. Um Wettbewerbsgleichheit herzustellen, sollte umgehend die Zollgrenze von EUR 150 auf EUR 0 abgesenkt werden. Die notwendigen digitalen Systemanforderungen bestehen, dazu ist ein europ. Zolldatenhub notwendig.



logistic-natives e.V.

international network of
logistics and infrastructure
in modern commerce

logistic-natives e. V.

International network of
logistics and infrastructure
in modern commerce

Internationales Handelszentrum
Friedrichstraße 95
10117 Berlin
Germany

0049 (0) 162 256 1001
florian.seikel@logistic-natives.com

Geschäftsführer
Florian Seikel

Vorstandsvorsitzender
Raimund Bergler

Stellvertretende Vorsitzende
Micha Augstein
Toralf Schneider

www.logistic-natives.com



logistic-natives e.V.

international network of
logistics and infrastructure
in modern commerce

Re-finanzierung: Der EU-Binnenmarkt ist für Investoren höchst interessant

Neben N-Amerika und Süd-Ost Asien ist die EU als Binnenmarkt für Investoren höchst interessant. Individueller Konsum und Digitalisierung, verbundenen mit rechtlichen Rahmenbedingungen sorgen für ein nachhaltiges Investitionsumfeld.

Verglichen mit anderen Regionen, verfügt die EU über keine marktbeherrschenden digitalen Plattformen. Das Wachstum des digitalen Einzelhandels, die damit verbundenen Warensendungsmengen, führen zu Investitionen in die dazu notwendige Infrastruktur.

Facit: Jene, die über Daten zur Disposition der Warensendungsmengen verfügen und den Handel an Bedürfnisse der Endkonsumenten anpassen, werden bestehende Geschäftsmodelle nutzen, um die damit verbundene Infrastruktur in der EU an sich zu binden. Direkte und/oder verdeckte strategische Investitionen in EU-Schlüsselunternehmen in der notwendigen Infrastruktur sind zu erwarten. Dazu fehlen politische und rechtliche Grundsatzentscheidungen und Rahmenbedingungen.

Nächste Schritte: MWSt. im digitalen Zeitalter & Zoll-Paket

Vorausgesetzt die EU-Mitgliedsstaaten halten sich an ihre eigenen Gesetze und Vorgaben, wären die nächsten Schritte:

- i. verpflichtende Einführung der Einhebung der Einfuhrumsatzsteuer für grenzüberschreitende B2C Warensendungen unter einem Warenwert von EUR 150 bei Kauf über Plattformen (Import-One-Stop-Shop System, inkl. der verpflichtenden IOSS VAT Kennung);
- ii. verpflichtende Vorabversand einer normierten eRechnung, als Bestandteil des Datensatzes der verpflichtend mit der elektronischen Zolleinfuhrerklärung;
- iii. einheitliche MWSt. Nummer, um digitale Berichtspflichten in der gesamten EU für direkte und indirekte Vergebühren anzupassen;
- iv. absenken der Zollgrenze für B2C Warensendungen von EUR 150 auf EUR 0;
- v. Vereinfachung der Steuersätze in der EU um eine zusätzliche Vereinfachung des grenzüberschreitenden Einzelhandels zu gewährleisten;
- vi. Datentechnische Harmonisierung von postalischen / Express Transportdokumenten;
- vii. Digitale Kennung der Betreiber entlang der gesamten Warenwirtschafts- und Zustellkette;
- viii. Schaffung der digitalen Zolldatenplattform in der EU, um einen Datenaustausch in Echtzeit zu Einzelhandelsbewegungen in der Union zu gewährleisten.

logistic-natives e.V., 10. April 2024

logistic-natives e. V.

International network of
logistics and infrastructure
in modern commerce

Internationales Handelszentrum
Friedrichstraße 95
10117 Berlin
Germany

0049 (0) 162 256 1001
florian.seikel@logistic-natives.com

Geschäftsführer
Florian Seikel

Vorstandsvorsitzender
Raimund Bergler

Stellvertretende Vorsitzende
Micha Augstein
Toralf Schneider

www.logistic-natives.com